Informe Disc Premium

Ana Ejemplo

21-07-2019

© People Performance International LLC

Perfil Personal

Introducción a la metodología D.I.S.C

Este informe está basado en la metodología D.I.S.C. y su objetivo es contribuir a su auto-conocimiento y desarrollo.

D.I.S.C. es el lenguaje del comportamiento, no pretende medir la inteligencia, los valores o las aptitudes, sino que evalúa cómo actuamos en diferentes entornos, situaciones o frente a otras personas.

El D.I.S.C. mide:

- Nuestro nivel de **Decisión**, es decir cómo respondemos ante los problemas y los desafíos.
- Nuestro nivel de **Interacción**, es decir, cómo nos relacionamos e influimos en los demás.
- Nuestro nivel de **Serenidad**, es decir, cómo respondemos a los cambios y el ritmo de las cosas.
- Nuestro Nivel de **Cumplimiento**, es decir, como respondemos ante las reglas y los procedimientos establecidos.

Actuamos y reaccionamos de acuerdo a la combinación de estos 4 factores que cada uno de nosotros poseemos en distintas intensidades. Todos tenemos un comportamiento natural, que es nuestra manera instintiva de actuar, es decir, la forma en la que nos sentimos más cómodos, y un comportamiento adaptado, es decir, la forma en la que creemos que la situación o circunstancia requieren que actuemos.

Conocer su perfil, hará más fácil que aprenda a mejorar diferentes áreas en su vida. Conocernos a nosotros mismos, facilitará nuestra habilidad para adaptar nuestro comportamiento dependiendo de las situaciones o circunstancias con las que estemos tratando en cada momento, y mejorará de forma sustancial nuestro poder de comunicación.

Recuerde que cada persona es ÚNICA y mucho más compleja de lo que mide el DISC. Este informe refleja las tendencias conductuales en un entorno específico en base a las respuestas que usted dio en la evaluación, para la mayoría de las personas es totalmente certero, si usted no se siente identificado con algunas declaraciones de este informe, sencillamente páselas por alto, pero no sin antes comprobar con otra persona que le conozca bien que ésa área no sea un "punto ciego" que usted no ve de sí mismo. Ningún perfil es mejor que otros y todos tienen el potencial para tener éxito en la misma proporción.

Esperamos que esta herramienta le ayude en su desarrollo, a mejorar su trabajo, su comunicación y sus relaciones, porque las personas con éxito tienen algo en común, se conocen a sí mismas.

© People Performance International LLC

Perfil Personal

Índice

Características Conductuales 4

Gráfico de Perfil Conductual 5

Estilo Personal 6

Habilidades Interpersonales 7

Consejos para una Comunicación Efectiva 8

Tendencias de Comportamiento 9

Adaptación Actual al Entorno 10

Contribución a la Organización 11

Mapa Conductual 12

Áreas de Mejora 13

© People Performance International LLC

Perfil Personal

Características Conductuales

La siguiente información refleja la forma natural en la que usted actúa. Estas características no son su respuesta frente a las demandas de su entorno o situación actual, sino la forma en la que usted se comporta de forma instintiva y con la que se sentiría más a gusto o sería más productiva si le dieran a elegir cómo desempeñarse. Esta información es muy importante para conocerse a sí misma.

Ana puede trabajar en solitario si tiene que hacerlo, a pesar de que se desempeña muy bien en equipo. Puede ser bastante sociable si la situación así lo requiere, aunque también puede pasar desapercibida. No siempre es fácil saber lo que realmente piensa o siente, aunque por fuera se muestre conforme y dispuesta. Prefiere menos amistades, pero con relaciones a largo plazo que muchas a corto. Es muy buen miembro de equipo, muy leal, fiable y estable. Prefiere no opinar o dar su punto de vista hasta que está segura y ha obtenido toda la información necesaria. Puede ser algo mordaz, concienzuda y analítica. Aunque puede dar la sensación de independencia y autonomía, no hasta el punto de no seguir las reglas que le han marcado. Puede trabajar muy bien en tareas que requieran atención a los detalles, debido a que es muy meticulosa y precisa. No muestra sus emociones con facilidad ni es la más comunicativa en un primer contacto, pero le gusta tener "los pies en la tierra".

Ana aprecia a las personas y le gusta relacionarse con los demás mostrando su cara más amable, aunque especialmente con aquellos que pertenecen a su actual círculo de amistad o trabajo. Prefiere dedicarse a una sola tarea hasta que la termina, para lo cual se muestra muy persistente y no le asusta el trabajo duro. Quiere asegurarse de que las decisiones tomadas van a producir los resultados que se esperan, por lo que se tomará su tiempo para analizar bien las cosas antes de dar el siguiente paso. "Si lo hemos hecho siempre así, por qué cambiarlo". Puede que le cueste aceptar nuevas formas de hacer las cosas, hay que mostrarle muy claramente los beneficios. Es de esperar que quiera obtener toda la información necesaria antes de tomar una decisión importante. Una vez que se ha decidido, pondrá todos los medios para que suceda o llegue a cumplirse. Se preocupa por los demás, su capacidad de escucha y orientación a las personas le hacen ser muy sensible a los que están pasando una situación difícil. Su enfoque en el proceso hace que no vea la necesidad de apresurarse demasiado. Prefiere no opinar de lo que no está segura, a no ser que se le hagan preguntas específicas al respecto. Uno de sus mayores motivadores es la búsqueda de seguridad.

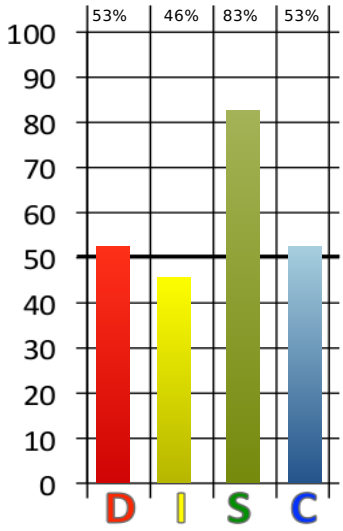
Cuando siente que conecta con alguien, Ana deja a un lado su carácter introvertido y puede volverse muy comunicativa. Si confluyen el momento apropiado y el tema indicado, no dudará en defender lo que cree. Tiene una magnífica combinación de habilidades técnicas con un enfoque personal y relacional. Es muy tenaz y se puede contar con que cumplirá lo que se le ha encomendado, incluso cuando se siente bajo presión. Puede que a veces se vea superada por el ritmo de las cosas y la cantidad de actividades que nos exige el mundo actual. Puede que cuando tiene que dar un mensaje negativo o malas noticias, las "maquille" para no dañar a la persona o por miedo a la reacción. Tiene mucho aguante y no se enfada con facilidad, sin embargo, debido a que no siempre expresa sus sentimientos, puede que guarde rencor en algunas ocasiones. Puede ser recelosa a la hora de compartir la información que maneja, lo que puede ser en ocasiones positivo, pero en otras todo un desafío para sus superiores o asociados. Prefiere seguir la conversación que otra persona ha iniciado, ya que le cuesta llevar la voz cantante. Prefiere trabajar en un entorno cooperativo donde reine la armonía, suele mantener la calma y controlar sus emociones.

© People Performance International LLC

Perfil Personal

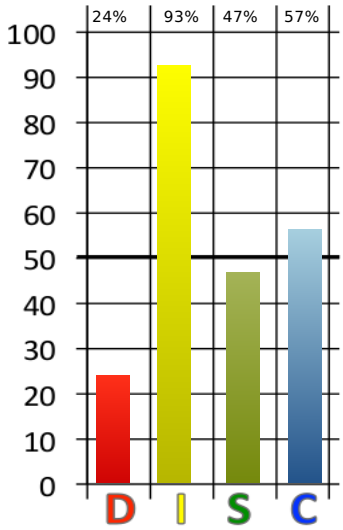
Gráficos de Perfil Conductual

Los siguientes gráficos están basados en sus respuestas a la evaluación y muestran su perfil natural y adaptado.



Perfil Natural

Este gráfico representa su respuesta conductual natural, es decir, la forma instintiva en la que responde a los cuatro factores de comportamiento D.I.S.C.



Perfil Adaptado

Este gráfico representa la forma en la que usted cree que debe actuar en función de su situación presente, es decir, cómo está adaptando su comportamiento frente a las demandas de su entorno.

© People Performance International LLC

Perfil Personal

Estilo Personal

En esta sección encontrará las características de su estilo de personalidad conductual que le ayudará, y ayudará a los demás, a entender su forma de actuar en diferentes áreas.

Descriptores de su perfil

Frente a desafíos	Frente a relaciones	Frente al ritmo	Frente a normas
Directa	Factual	Lenta	Conservadora
Responsable	Objetiva	Predecible	Discreta
Decidida	Fría	Consistente	Diplomática
Resuelta	Racional	Paciente	Convencional

Cuál es su entorno ideal

- Un entorno estable y predecible
- Espíritu de equipo
- Reconocimiento por sus logros
- No tener demasiadas personas alrededor
- Trabajar con datos e información

Tendencias motivacionales

- Reconocimiento por la lealtad
- Un entorno estable
- Un buen ambiente de equipo
- Proyectos que producen resultados tangibles
- Trabajo poco rutinario

Estilo personal

- Método de control: Lealtad
- Evalúa a los demás: Por su tranquilidad
- Reacción frente a la presión: Desentenderse
- Posible temor predominante: Situaciones inesperadas
- Posible emoción predominante: Inseguridad
- Cómo trata de influir en otros: Apaciguando
- Posible área a trabajar: Prioridades

© People Performance International LLC

Perfil Personal

Habilidades Interpersonales

En esta sección encontrará cómo usted tiende a relacionarse con los demás, esto le ayudará a trazar estrategias para mejorar su comunicación y aprovechar al máximo el potencial de su personalidad, así como a ver áreas en las que quizá requiera trabajar para que no representen un impedimento en su desempeño actual. Sacará el máximo provecho de esta sección, si les da una copia de esta página a las personas que suelen interactuar con usted.

Tiene tendencia a relacionarse con los demás de la siguiente forma:

- Agradable
- No se enfada con facilidad
- Soporta lo bueno y lo malo
- Fino sentido del humor
- Falla en la organización
- Indiferente a los planes

La forma en la que prefiere que se comuniquen los demás con usted es:

- Romper el hielo con temas personales, buscar un elemento común.
- Asegurar que contará con el apoyo necesario.
- Indagar con tacto para descubrir cuales son sus ideas y metas personales.
- Estar atento a señales de desaprobación o insatisfacción.
- Asegurarse que no se siente rechazada.
- Ofrecer todos los puntos de vista posibles respecto a lo que dice.
- Mantener una escucha activa
- No forzar una decisión sin proveer la información y el tiempo para procesarla.

Lo que los demás deberían evitar al comunicarse con usted es:

- No le de su opinión como una prueba, no se base en posibilidades.
- No prometa algo que no está seguro de poder cumplir.
- Trate de no ser muy formal, pero tampoco demasiado familiar.
- No utilice su posición como presión.
- No invada su espacio personal, manténgase un poco más alejado de lo que sería normal para usted.
- No se apresure en su comunicación.
- No aparente saber lo que no sabe.

© People Performance International LLC

Perfil Personal

Consejos para una Comunicación Efectiva

A continuación encontrará algunos consejos que pueden ayudarle a mejorar la comunicación con otros tipos de personalidad. Si repasa y practica esta sección puede incrementar significativamente su poder de influencia y la efectividad de su comunicación.

Cuando trate con personas que son de ritmo rápido, directas, decididas, enfocadas en alcanzar objetivos...

- No se ande por las ramas, vaya al grano.
- No sea desafiante pero no se deje amedrentar.
- Trate de estar preparado.
- Deje las cosas claras, nada en el aire.

Cuando trate con personas que son sociables, habladoras, de ritmo rápido, simpáticas, extrovertidas...

- No sea demasiado cortante, frío o seco.
- No vaya directo al negocio, socialice primero.
- Trate de usar el humor, cree un ambiente distendido.
- Pregunte cómo se siente al respecto.
- No controle la conversación no sea demasiado detallista.

Cuando trate con personas tranquilas, de ritmo lento, amables, confiables, modestas, reservadas pero entrañables...

- Trate de comenzar empatizando o buscando un punto común.
- No se muestre demasiado agresivo, dominante o exigente.
- Comuníquese con tranquilidad y suavidad.
- Indague para saber lo que piensa, use preguntas tipo ¿cómo?
- No fuerce una decisión, dele tiempo para pensar.

Cuando trate con personas que son perfeccionistas, de ritmo lento, pulcras, detallistas, cumplidoras y enfocadas en tareas...

- No les toque, respete su espacio personal, no trate de socializar.
- Vaya bien organizado y manténgase en el ámbito profesional.
- Aporte todos los detalles e información posible.
- No fuerce una decisión deje que analice, reúna información y decidirá lo mejor
- Sea conservador y realista

© People Performance International LLC

Perfil Personal

Tendencias de Comportamiento

Esta es su tendencia natural al tratar con problemas, personas, acontecimientos y procedimientos de acuerdo a las cuatro variables del DISC y cuál es la necesidad de cambio o adaptación que percibe en su situación actual.

VARIABLE DECISIÓN – Cómo trata con Problemas y Desafíos

Ana es una persona orientada a los resultados y con ingenio a la hora de resolver problemas. Le gusta mostrarse como alguien competitivo y aventurero. Es bastante inquisitiva y aunque no necesariamente le guste la confrontación, si tiene que hacerlo, lo hará.

Ana percibe que en las circunstancias que tiene por delante debe ser prudente y cauta a la hora de afrontar problemas y desafíos. Por ello opta por que se traten y resuelvan en equipo y de común acuerdo, no percibe que deba imponer su opinión, sino resolver las cosas por consenso donde nadie sienta que ha "perdido".

VARIABLE INTERACCIÓN – Cómo trata con Personas

Ana trata de persuadir a los demás con una mezcla de encanto personal, datos y hechos. Cuando trata de ganar una discusión puede ser bastante analítica y objetiva. Se enfrenta a las cosas de forma directa y clara

Ana considera que debería activamente influir sobre los demás, piensa que la situación o entorno actual requieren que lo haga y de esta forma tratará de convencer a los demás de sus ideas, productos o servicios.

VARIABLE SERENIDAD – Cómo trata con Cambios y Acontecimientos

Ana prefiere trabajar en un entorno en el que la paciencia se ve como una virtud y hay un ambiente relajado. Le gusta terminar una tarea antes de comenzar una nueva, y un futuro predecible y seguro.

Ana cree que ahora es mejor actividades con poca rutina y está dispuesto a moverse. Se siente abierta a manejar varios proyectos a la vez y saltar de uno a otro cuando sea necesario.

VARIABLE CUMPLIMIENTO – Cómo trata con Reglas y Procedimientos

Para Ana saber que las cosas se están haciendo bien es un motivador, y es muy consciente de las implicaciones de no seguir las reglas, pero a la vez, tiene la mente abierta y puede mostrar muy buen juicio a la hora de revisar los procesos antiguos.

Ana no ve la necesidad de cambiar su respuesta frente al entorno, ya que piensa que su estilo natural es el que la situación requiere y por lo tanto se siente cómoda actuando como lo hace.

© People Performance International LLC

Perfil Personal

Adaptación Actual al Entorno

Cada persona tiene una forma natural de hacer las cosas, sin embargo cuando las circunstancias o el entorno no concuerdan con nuestra forma instintiva de comportarnos somos capaces de adaptarnos para cumplir con las demandas de dicho entorno. Puede ocurrir que nuestra adaptación esté basada en nuestra percepción y no necesariamente en los requisitos reales de la situación. Sería muy útil si proporciona esta página a un compañero u otra persona que sabe qué se requiere para su actividad actual y comprueben si hay afirmaciones que en realidad no se corresponden a lo que se requiere, para que usted averigüe por qué está realizando esta adaptación innecesaria.

- Usa todos lo medios a su alcance para contactar con todas las personas que puede.
- Trata de utilizar el encanto personal y la labia para convencer a los demás.
- No quiere que le dejen fuera cuando se trata de tomar decisiones.
- Trata de mostrar un carácter abierto, positivo y divertido.
- Trata de proyectar una visión del futuro optimista.
- Cree que con nuevos clientes lo más efectivo es ser muy cordial y ofrecer apoyo.
- Considera que lo que ahora se necesita es que se integre bien en el equipo.
- Cree que la forma de resolver los problemas es mediante un análisis cuidadoso.

© People Performance International LLC

Perfil Personal

Contribución a la Organización

Esta sección identifica las habilidades y comportamientos específicos que aporta al trabajo. Al observar estas conclusiones se puede identificar cuáles son las fortalezas que aporta a la organización.

- Busca las soluciones más lógicas
- Aporta cohesión al equipo
- Puede mostrar mucha paciencia
- Versátil
- Es comprensiva y empática
- Es realista y objetiva
- Es escéptica hasta que le aportan pruebas
- Piensa antes de actuar

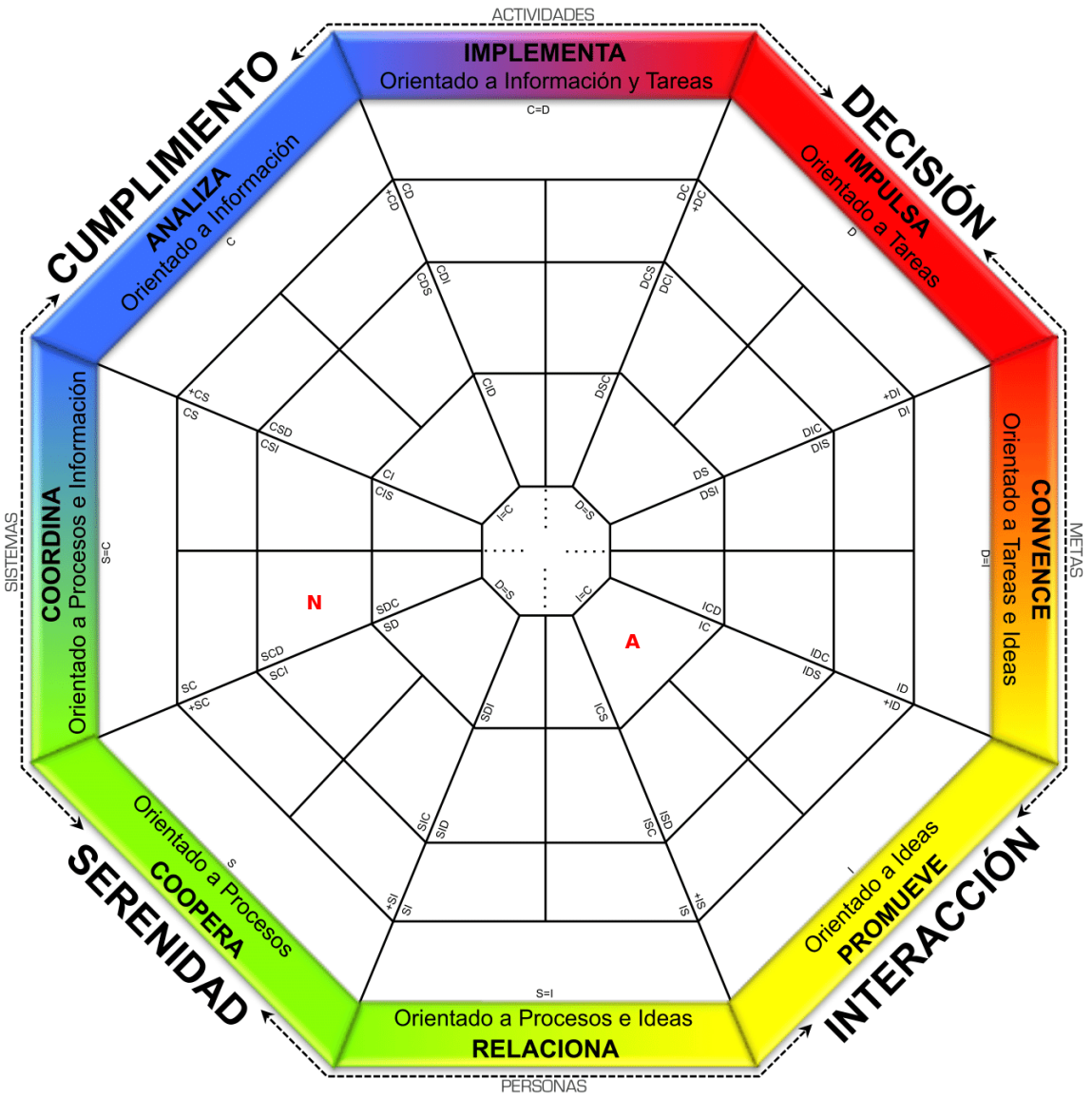
© People Performance International LLC

Perfil Personal

Mapa Conductual

El Mapa Conductual es un gráfico en el que se muestra de forma muy visual dónde se sitúa usted respecto a los diferentes estilos de comportamiento. En el gráfico aparecen 8 tendencias o estilos de comportamiento principal bajo las que se agrupan diferentes combinaciones de factores D.I.S.C. Esto le ayuda específicamente a:

- Situar su perfil de comportamiento natural (N).
- Situar su perfil de comportamiento adaptado (A).
- Analizar su esfuerzo de adaptación de su forma natural de actuar a la forma en la que considera que su situación actual requiere que actúe.
- Cuando la N o la A está dentro de un cuadrado es un perfil de transición, mira la página 5 para saber qué perfil es.



Perfil Personal

Áreas de Mejora

En este apartado se incluye una lista de aquellas áreas en las que hay oportunidad para el desarrollo personal y profesional. Revise la lista y seleccione al menos tres áreas en las que piensa que necesita mejorar y que ayudarían a incrementar su desempeño, y trace un plan para minimizar su impacto negativo. Si trabaja con un Coach puede utilizar esta sección para fijar metas de desarrollo.

- Resistirse al cambio, especialmente si no entiende las razones
- Exagerar las demandas de la tarea o su complejidad para no rendir cuentas
- Convertirse en una enemiga en la sombra cuando se siente traicionada o herida
- Preferir dejar correr el tiempo y evitar las cosas nuevas, ser demasiado conservadora
- Guardar rencor si le han atacado u ofendido
- Poco sentido de urgencia, no suele pedir ayuda aunque la necesite
- No informar de la evolución de su trabajo

© People Performance International LLC