

Personality Assessment Report

para

Joe Sample



Provided by:

Angel Tucker
Best Selling Author/Communication Expert
Personality Profiles LLC
angeltuckerauthor@gmail.com
850-261-5511
<http://www.UsingDISC.com>

Código: LEPI-SAMPLE-AXNQ, terminado 2023-08-30 , standard v1.1 M

ÍNDICE



Lo que aprenderá
Página 3



Qué es DISC
Página 4



Quién es usted
Página 5



Palabras descriptivas
Página 6



Sus fuerzas
Página 7



Claves para la excelencia
Página 8



Usted, en equipo
Página 9



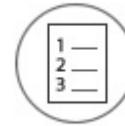
Cuando uno trabaja con usted
Página 10



Estilo motivacional básico
Página 11



Estilo de comunicación
Página 12



Prioridades y estilo para tomar de decisiones
Página 13



Ideas para el crecimiento profesional
Página 14



Ideas para el crecimiento de largo plazo
Página 15



Consejos para la comunicación
Páginas 16-20



Ideas de liderazgo
Páginas 21-24



Lo que se debe enfatizar con cada estilo
Página 25



Sus gráficos DISC
Páginas 26-28

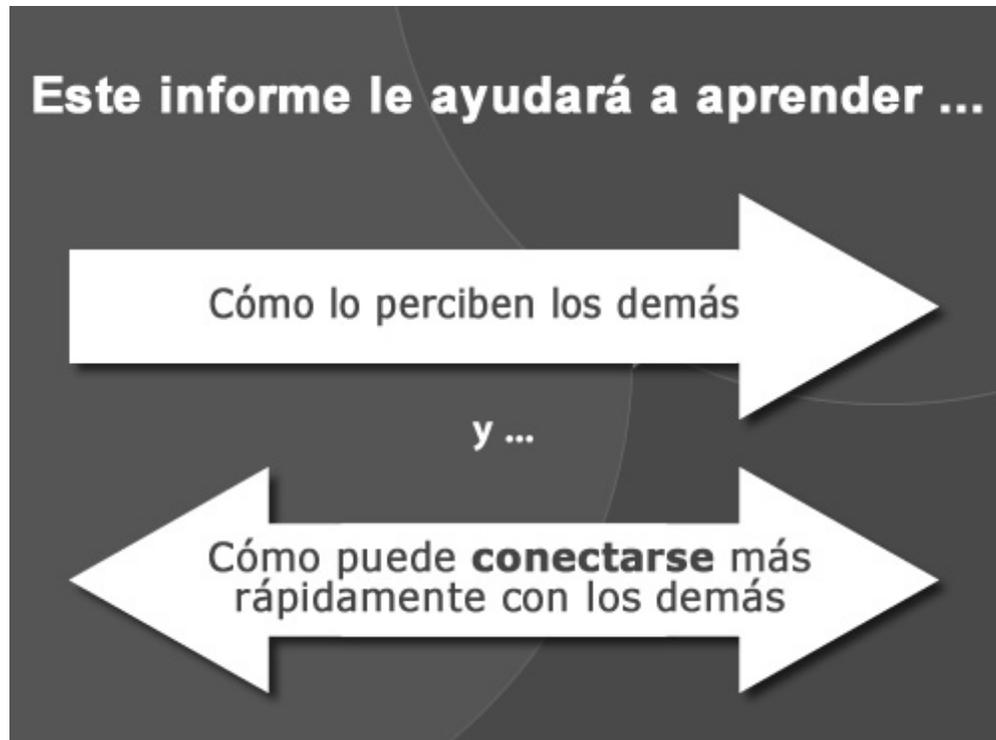


Repaso personal
Página 29



Recursos adicionales
Página 30

Lo que aprenderá



Cuando es capaz de...

- 1) Entenderse a sí mismo
- 2) Entender a los demás
- 3) Adaptar su estilo al de ellos

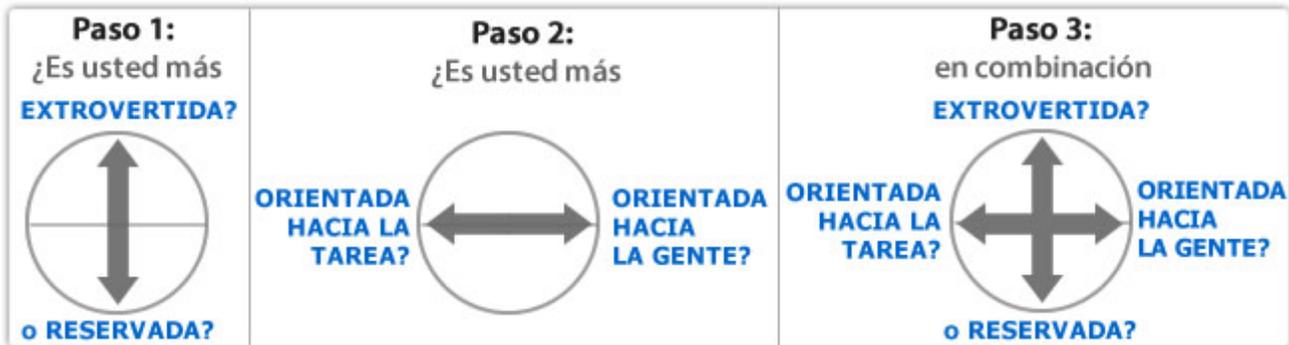
entonces, podrá experimentar:

Mejores RESULTADOS y más éxito en lo que hace
Más GUSTO en la vida y mejores amistades con la gente
Más PAZ y armonía con las personas que le son importantes
Mayor COMPRENSIÓN y menos frustración cuando trabaja con otros

El Modelo de Comportamiento "DISC"



Joe, en este informe estaremos usando un concepto que se conoce como el Modelo de Comportamiento Humano "DISC". Cada letra (D, I, S, y C) representa un estilo básico de personalidad. El modelo DISC está basado en el hecho de que la mayoría de la gente tiene pautas predecibles de comportamiento. La primera pauta refleja si la persona es más **EXTROVERTIDA** o más **RESERVADA**. La segunda pauta refleja si la persona está más **ORIENTADA HACIA LA TAREA** u **ORIENTADA HACIA LA GENTE**. Visualice las dos pautas en diagramas circulares como características opuestas, y luego en combinación, como se ve abajo.



El diagrama circular del Paso 3 tiene cuatro secciones, como una torta. Cada sección representa una combinación de características que puede describirse con las letras D, I, S y C. Las palabras principales que utilizamos para describir cada estilo de personalidad son **Dominante** (D), **Inspirador** (I), **Servicial** (S) y **Cauteloso** (C) como se aprecia a continuación.



Cada persona es una **MEZCLA ÚNICA** de **TODAS CUATRO CARACTERÍSTICAS**. Los resultados de su evaluación indican que se puede describir a su personalidad con las letras: "**D/I**", que es el nombre que damos a su mezcla de personalidad. Aprenderá más sobre su mezcla "**D/I**" en tu Perfil de Personalidad DISC (Personality Assessment Report).

Su Mezcla de Estilos de Personalidad

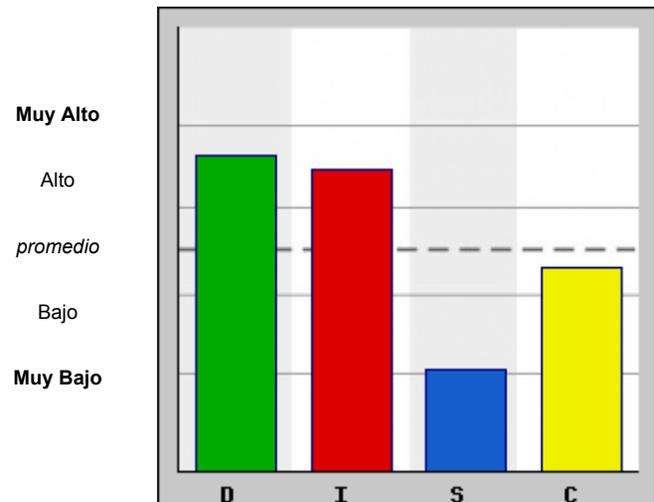


¡Felicitaciones, Joe! Su mezcla de estilos de personalidad es D/I. ¡Su estilo de personalidad DOMINANTE / INSPIRADOR le hace una persona que busca naturalmente ser líder! a quien le agrada estar a mando y lograr resultados rápidamente! A usted le gusta producir resultados tangibles.

A la derecha aparece el cuadro para su combinación de estilos de personalidad.

Nota: Este gráfico representa su mezcla de estilos de personalidad (D/I). Por favor, busque en la sección "Sus gráficos DISC" de este informe para ver sus gráficos detallados, junto con una explicación sobre cómo entender sus gráficos.

Sus Gráficas de Personalidad



En el cuadro, la D es la más alta. Usted se orienta a las tareas y es extrovertido. Su símbolo es el Signo de Admiración. Usted tiene mucho talento para terminar las tareas rápidamente. Ahora, note que en su gráfica, el área I está por encima de la línea media. Esto significa que sus características I apoyarán a su tipo principal, el D. En su gráfica las áreas S y C están debajo de la línea media. Éstas son los puntos ciegos de su vida. La actuación basada en estas características acelerará su éxito y ganará el respeto de los demás.

Las palabras que describen a Joe



- Emocional
- Verbal
- Exagerado
- Independiente
- Competitivo
- Exigente
- Audaz
- Persuasivo
- Entusiasta
- Participatorio
- Espontáneo
- Decisivo
- Directo
- Con aspiraciones
- Decidido
- Deliberado
- Autoritario
- Imaginativo
- Impulsivo
- Refinado
- Impulsor

Favor de tener en cuenta que estas palabras le podrán describir más o menos dependiendo de la situación en que se encuentra. Si le parece que ciertas palabras son muy acertadas, póngales un círculo. Si le parece que ciertas palabras no le describen exactamente, simplemente táchelas. Normalmente esta información tiene una precisión del 95%, pero si gusta puede marcarla para que compagine con su estilo único de personalidad.

¡El objetivo de este informe no es de catalogarle, sino de ayudarle a comprenderse y descubrirse a si mismo y a disfrutar de la personalidad única que tiene!

Las Fuerzas Centrales de Joe



La siguiente sección describe las fuerzas centrales. Estas fortalezas representan cualidades que resultan de la mezcla de las personalidades de D, I, S y C. Recuerde, todo el mundo es una mezcla única de los cuatro estilos. En otras palabras, todo el mundo tiene algo de cada uno de los cuatro principales estilos de personalidad.

Determinado, energético y extrovertido:

Joe prefiere estar activo y prefiere hacer múltiples tareas con la gente. Joe busca oportunidades y está deseoso de iniciar el próximo proyecto. Joe le gusta obtener resultados, trabajando con la gente para alcanzar metas.

Líder entusiasta:

Joe puede trabajar con otros en un ambiente de ritmo acelerado. Joe sabe cómo lograr que la gente avance hacia una meta. Joe trabaja duro e inspira a los demás a hacer su mejor.

Las Claves al Rendimiento Máximo de Joe



La siguiente sección describe las claves para mantener el equilibrio y la excelencia en la vida basado en la dinámica de su combinación de la personalidad. Estos puntos de vista son importantes en la adaptación a las necesidades y perspectivas de los demás. La práctica de estos conocimientos cultivará el trabajo en equipo, la productividad, la armonía y el entendimiento con los demás.

Sea paciente con la gente:

Su mentalidad es de "¡ya vamos!" No todos querrán moverse con misma velocidad que usted. Sea paciente con la gente que prefiere tomarse su tiempo.

Modifique su ritmo

Ajuste su ritmo y energía según las personas con quienes interactúa. Ciertas personas responden mejor a la energía alta, y otras responden mejor a un ambiente calmado.

Inspire a los demás a crecer como líderes

Inspire a los demás a crecer, animándoles a tomar papeles de liderazgo para su desarrollo futuro.

Considere sus palabras

Esté consciente de su tono y nivel de intensidad cuando comunica. La mayoría de la gente es sensible al CÓMO se dice algo, no sólo al QUÉ se dice.

Joe como Miembro de un Equipo



La motivación principal: Dar resultados tangibles, por la influencia de la gente

Talentos y dones individuales: Auto-motivación, alta energía para ganar resultados con la gente

Valor como miembro del equipo: Iniciar las actividades, motivar a los demás a actuar

Ambiente Ideal:: Donde se requieren de decisiones rápidas; actividades y papeles varias con la gente

Claves para Motivar: La autoridad para tomar riesgos con el fin de lograr resultados; sin supervisión estricta; emoción y prestigio; oportunidad para trabajar duro y jugar duro; nuevos retos

Claves para Manejar: Cuando trabajan con los demás: Las personas de la combinación D/I necesitan la habilidad de modificar su intensidad personal conforme a la situación; ser confrontados cuando violan las reglas;

Cómo actúa mejor Bajo Presión: Competitivos; confiados; pioneros; firmes; positivos; ganadores

Cómo se podrán percibir sus acciones cuando está bajo presión (esté conciente de esto): Egoístas; descarados; exigentes; controladores; agresivos; con opiniones formadas

Lo que debe tener en cuenta (puntos potencialmente ciegos): Las soluciones de plazo corto que crean problemas de plazo largo

Estilos de personalidad Complementarias: S/CD, S/C, S/I, C/S

Recomendaciones para trabajar con Joe



Basado en su mezcla de personalidad D/I , la gente puede trabajar con usted más efectivamente si están conscientes de su estilo básico. Esta sección está diseñada como referencia para los demás, para que puedan trabajar con usted de maneras más eficaz.

La manera MÁS FÁCIL de trabajar con Joe (o con cualquier persona de la mezcla D/I) es de:

Usar su jerga; estar abierto; proveer una probabilidad de éxito y efectividad de las opciones; dar halagos por su participación; comprender sus destrezas esporádicas de escuchar.

La manera MENOS EFECTIVA de trabajar con Joe (o con cualquier persona de la mezcla D/I) es de:

Estar de más; hacer preguntas inútiles; divagar o malgastar tiempo; dirigir u ordenar; suponer que han oído lo que usted ha dicho; distraerles del negocio mientras completan las tareas.

Estilo Básico de Joe - Observaciones Generales



La siguiente sección describe su "Estilo básico", que es como más naturalmente se comporta. Todos tenemos áreas en que somos fuertes y áreas donde hay lugar para el crecimiento personal. La siguiente sección le dará más entendimiento de su motivación y comportamiento básicos.

Las respuestas descontroladas normalmente resultan en el enojo o hasta asignar culpa. En un extremo, conduce a niveles altos de la emoción y el deseo de algún tipo de acción. Recuerde: las claves a su éxito son el respeto de los demás y el ejercicio del control propio. SEA COOPERATIVO y escoja a veces APOYAR para adaptarse a los demás. Si percibe que podrá enfrentar el temor de perder o de conformar a fuerza, suele sentirse enojado y hasta emocional. Siendo una persona de combinación D/I, por naturaleza actúa de forma firme, persuasiva y sensible a los demás, porque quiere el control, la variedad y, a veces, la aprobación.

El estilo de comunicación de Joe



La siguiente sección describe la manera en que suele comunicarse e interactuar con los demás. Obviamente, le gusta comunicarse de la manera que le es más cómoda. Es posible que los demás entiendan su motivación, y es posible que no. Esta página ha sido diseñada para mejorar su entendimiento de cómo influye su personalidad en su manera de comunicarse con los demás. Favor de notar que las siguientes frases incluyen áreas con posibilidades de crecimiento.

Recuerde: la clave a su éxito está en el dominio propio para obtener los resultados que desea. Para esto, debe ESCUCHAR más y comunicarse de manera amigable con TONOS MÁS SUAVES. Típicamente le motivan los desafíos, las reacciones positivas y nuevas oportunidades. Ya que tiene una combinación D/I, por naturaleza quiere un ambiente orientado a los resultados y la gente. Ya que tiene una combinación D/I, usted se comunica enérgicamente y a veces de manera informal. Otros le podrán percibir como prepotente, conversador, impaciente y poco ortodoxo.

Consejo para la comunicación: Comunique de forma eficaz y actúe con inteligencia, adaptando sus palabras y acciones al estilo de personalidad de los demás.

Estilo de Prioridades y Decisión de Joe



La siguiente sección describe su estilo de tomar decisiones, y qué es lo que suele ser de importancia para usted. Su estilo de personalidad influye en su manera de tomar decisiones según sus prioridades. Estas ideas reflejan su comportamiento más natural cuando le enfrenta alguna decisión.

Cuando toma las decisiones, se enfoca en la meta. A veces, quiere ganarse la aprobación de los demás. Usted toma las decisiones con el fin de ser innovador y fomentar el cambio. Normalmente usted se decide rápidamente. Cuando explora sus sentimientos, suele interactuar con los demás para así solucionar los problemas y persuadir a los demás. Recuerde: la clave a realizar sus metas y ser respetado está en basar más de sus decisiones en los HECHOS, la CONSISTENCIA y la LÓGICA. Ya que tiene una combinación D/I, sus prioridades en el proceso decisorio son el poder, el control y la gente.

Un entendimiento de su estilo de tomar decisiones le puede ayudar a balancear con más éxito los diferentes temas de una situación, y a la vez interactuar con la gente afectadas por sus decisiones.

Ideas para el crecimiento profesional de Joe



La siguiente sección ofrece entendimiento sobre cómo su estilo de personalidad puede influir en su vida profesional. Para que pueda ser la mejor versión de USTED, es importante maximizar sus fuerzas y a la misma vez, minimizar sus debilidades.

Esta retroalimentación está basada principalmente en sus características más fuertes. Refleje sobre esta sección con la idea de apalancar sus fuerzas para lograr los mejores resultados posibles.

- Es importante emplear el método que más le sirve a usted. Para alcanzar sus metas, use su fuerza para ser flexible.
- Debe preservar su sentido de dirección porque su visión inspirará a los demás. Otros querrán acompañarle en su camino al éxito.
- Usted se desarrolla mediante el conocimiento que gana al leer libros, escuchar grabaciones y aprender de la experiencia ajena.
- Acuérdesse de gozar cada meta que alcanza. Esto ayudará a reducir la posibilidad de quemarse.
- Aprenda cuáles calificaciones necesita para avanzar sus habilidades de liderazgo. Esto le pondrá en posición para gozar de mayor autoridad e influencia.
- Acuérdesse de ejercer la paciencia. Cualquier cosa que vale desarrollar, tomará tiempo. Siga enfocado, acepte consejos de los que han tenido éxito en el desarrollo de negocios.
- Es importante mantener el enfoque y no distraerse de realizar sus metas. Para alcanzar sus metas, permita que sus líderes le pidan responder por sus obligaciones.
- La mejor manera de fomentar el progreso y el desafío es de crear ímpetu. Disfrutará más cuando obtiene resultados.
- Usted hará su mejor cuando puede ser creativo, pero tenga cuidado de no "volver a inventar la rueda." Aprenda cuáles técnicas funcionan y adápteles a sus propias necesidades.
- Trabjará mejor con gente que respeta. Busque alguien que respeta en su equipo y pídale orientación. El buen consejo y la orientación podrán ahorrarle tiempo y esfuerzo.

Ideas Para el Desarrollo de Largo Plazo de Joe



La siguiente sección ofrece entendimiento sobre cómo su estilo de personalidad puede influir a largo plazo en su vida profesional. Aquí, el punto central es de darle ideas que no sólo le ayudarán a tener más éxito ahora, sino también le podrían ayudar a compensar en áreas que, de otra manera, podrían impedirle alcanzar su máximo potencial. Esta retroalimentación ha sido diseñada para hacerle más consciente de las áreas que están relacionadas con sus características menos dominantes. Considere esta sección con la idea de que si aprende a adaptar su comportamiento en esas áreas, podrá maximizar su éxito.

- No todos los problemas tienen solución. Comprenda que algunas cosas están fuera de nuestro control.
- Le dará energía tener metas nuevas, pero deben ser realísticas. Es emocionante alcanzar las metas, así que busque cómo alcanzar las suyas.
- Trate de esforzarse por considerar los SENTIMIENTOS de otros. Recuerde que el 85% del éxito en el negocio se debe a las DESTREZAS CON LA GENTE.
- Cuando le tiente encolerarse o meterse a una pelea, recuerde que ¡puede ganar la batalla pero perder la guerra! No pierda la calma. ¡PERMANEZCA BAJO EL CONTROL!
- Forme relaciones mientras desarrolla su negocio. La gente es importante. Las relaciones son la clave al desarrollo de su negocio y son la pega que mantiene unida a cualquier organización.
- Comprenda que los demás son responsables por sus propias decisiones. Déles la libertad de elegir y decidir por sí mismos. Provea un liderazgo amable.
- Para tener éxito futuro, empiece ahora el esfuerzo por comprender a los demás para formar su equipo y gozar de relaciones mejores.
- Permitése gozar del camino. Oblíguese a relajarse. ¡Sea el tipo de persona con quien da gusto estar!
- Tómese el tiempo para planificar su trabajo y analizar sus resultados. Una planificación y reflexión más completa puede aumentar su efectividad.
- Su vida personal debe ser una prioridad alta. **ACUÉRDESE DE PASAR TIEMPO DE CALIDAD Y CANTIDAD CON SUS SERES AMADOS.**

Consejos Para la Comunicación y Presentación



Lo que más debe recordar:

Joe, ya que su estilo primario es **D**
Por favor, no se olvida de:

haga su presentación al ritmo del estilo de ellos.

Sus claves al éxito:

Joe, cuando se comunica con los demás, es importante recordar que la otra persona podría tener un estilo de personalidad distinto al suyo. Considere sus propios puntos ciegos posibles, y en su presentación tenga en cuenta lo siguiente:

- 1) **No presione.**
- 2) **Déle tiempo para procesar y pensar.**
- 3) **Use tonos mas suaves.**

Ahora, veamos cómo debe relacionarse con los 4 estilos básicos de personalidad ...

La comunicación con una persona de estilo D



con alguien que es principalmente un D (dominante)

Joe, ya que su estilo primario es **D**,

Cuando se comunica con una persona de estilo D, no se olvida lo siguiente:

- 1) **Enfatice los resultados, oportunidades o soluciones.**
- 2) **Considere lo fundamental.**
- 3) **Presentar una manera profesional y directa.**

CONCEPTO: Sea confiado y seguro de sí mismo. Es posible que su amigo sea enérgico. Demuestre fuerza. Sea directo. Enfatice los resultados.

La comunicación con una persona de estilo I



con alguien que es principalmente un I (inspirador)

Joe, ya que su estilo primario es **D**,

Cuando se comunica con una persona de estilo I, no se olvida lo siguiente:

- 1) **Enfatice el éxito que tiene la gente con su servicio y cómo lo disfrutan.**
- 2) **Considere el reconocimiento que podrá recibir el o ella con su información.**
- 3) **Sea mas amigable y positivo.**

CONCEPTO: Sea entusiasta y halagador. Su amigo hablará mucho y exagerará. Escuche y no trate de controlar la conversación o probar de veracidad de su propia perspectiva.

La comunicación con una persona de estilo S



con alguien que es principalmente un S (servicial)

Joe, a que su estilo primario es **D**,

Cuando se comunica con una persona de estilo S, no se olvida lo siguiente::

- 1) **Enfatice el apoyo al equipo.**
- 2) **Considere la confiabilidad y reduzca los retos.**
- 3) **Sea simpático.**

CONCEPTO: Sea sensible. Permítale a su amigo expresar lo que siente. No interrumpa. Deje a su amigo terminar antes de que usted empiece a hablar.

La comunicación con una persona de estilo C



con alguien que es principalmente un C (cauteloso)

Joe, ya que su estilo primario es **D**,

Cuando se comunica con una persona de estilo C, no se olvide lo siguiente:

- 1) **Enfatice la validación de los materiales.**
- 2) **Considere y dé tiempo para analizar los datos concretos.**
- 3) **Sea paciente y lógico.**

CONCEPTO: Basese en los hechos y esté seguro de la veracidad de lo que dice. Pida sugerencias. Sea abierto y respetuoso. Proporcione detalles de los problemas. Sea exacto y metódico.

Ideas de liderazgo de una persona de estilo D



Cómo relacionarse mejor con las personas que son principalmente Dominantes:

Quieren saber:	QUÉ
Si les interesa, le:	RETARÁN
Quieren que usted:	SEA DIRECTO
Porque ellos:	SERÁN PRONTOS PARA DECIDIRSE

Quieren controlar y solamente se decidirán sobre algo si perciben cómo se relaciona con las metas de ellos. Es probable que su motivación principal sea la resolución de algún tipo de problema o el logro de alguna meta. Para el liderazgo de este estilo de personalidad, es mayormente una cuestión de presentarles soluciones que le son relevantes.

Frases que debe usar: (fomentar su deseo de dirigir)

- Usted está en control.
- Yo le tengo confianza.
- Tiene toda la autoridad necesaria para implementar lo necesario.
- Yo le daré cualquier recurso que necesite para alcanzar la meta.
- Yo sé que si alguien puede abordar esta situación, ese alguien es usted.
- ¿Qué es lo que necesita para avanzar?
- ¿Qué es la próxima cosa que desea hacer?
- Su liderazgo en este asunto es esencial.
- Vea qué soluciones le ocurran y proceda con la que usted piensa ser la mejor.

En resumen:

Para ellos, es cuestión del PODER. Ellos DECIDIRÁN a fin de RESOLVER LOS PROBLEMAS porque están centrados en LA META.

Nota: Estudie la página sobre la comunicación con una persona de estilo-D para saber cómo expresarse de una forma a la que será receptiva la otra persona. Adapte su estilo a las necesidades de las personalidades de los demás.

Ideas de liderazgo de una persona de estilo I



Cómo relacionarse mejor con las personas que son principalmente Inspiradores:

Quieren saber:	QUIÉN
Si les interesa, le:	LE DIRÁN CÓMO SE SIENTEN
Quieren que usted:	ESTÉ ENTUSIASMADO
Porque ellos:	BASARÁN SUS DECISIONES EN LAS EMOCIONES

La prioridad que dan a la gente significa que quieren estar a gusto con usted y con las personas asociadas con usted. Emocíonense con ellos. Hábleles enérgicamente acerca de otras personas, historias interesantes y cosas divertidas que hay por hacer. Para el liderazgo de este estilo de personalidad, es principalmente cuestión de avanzar junto con ellos, con entusiasmo, hacia metas de corto plazo en las que hay una interacción dinámica con la gente.

Frases que debe usar: (fomentar su energía con la gente)

- ¿A quiénes podemos juntar para trabajar en este proyecto?
- ¿A quién le gustaría tener en su grupo?
- ¡Estamos buscando a alguien con energía y entusiasmo, como usted!
- ¿Cuán pronto puede convocar una reunión de todos?
- ¿Me puede ayudar con unas ideas para poner esto en marcha?
- ¡Me emociona tanto poder trabajar con usted!
- ¡Usted le pone el gusto a todo!
- ¿Qué sería una buena manera de premiarnos cuando alcanzamos nuestra primera meta?
- ¡Gracias por su actitud y perspectiva positivas!

En resumen:

Para ellos, es cuestión de la GENTE. INTERACTUARÁN a fin de PERSUADIR A LOS DEMÁS porque están centrados en LA POPULARIDAD.

Nota: Estudie la página sobre la comunicación con uno del Estilo-I para saber cómo expresarse de una forma a la que será receptiva la otra persona. Adapte su estilo a las necesidades de las personalidades de los demás.

Ideas de liderazgo de una persona de estilo S



Cómo relacionarse mejor con las personas que son principalmente Servicial:

Quieren saber:	CÓMO
Si les interesa, le:	TOMARÁN SU TIEMPO
Quieren que usted:	SEA SINCERO
Porque ellos:	SERÁN LENTOS PARA DECIDIRSE

Quieren previsibilidad, y necesitarán estar en un ambiente amigable, cómodo. Asegúreles de que lo que usted está recomendando será una buena experiencia para ellos y para los demás. No quieren salir de su zona de confort, entonces no los empuje y no sea imponente. Para el liderazgo de este estilo de personalidad, es cuestión de ser sincero y animarle discretamente a tomar pasos pequeños en un sentido seguro.

Frases que debe usar: (no se olvide de ser sincero, paciente y darles apoyo)

- Le agradezco tanto por ayudarme con esto.
- ¿Qué tal si tomamos sólo un paso pequeño y probamos este enfoque, para ver cómo sale?
- Su contribución es tan importante. Todos agradecen sus ideas.
- Está bien decidirse; siempre podemos cambiar el enfoque después, de ser necesario.
- Trabajemos en esto juntos, y nos podemos ayudar mutuamente.
- Alguien está allí para guiarle personalmente por el proceso.
- Usted es capaz de abordar esto - le tengo confianza. Usted lo puede lograr.
- Parece ser un enfoque muy seguro y sensible.
- ¿Le importa si lo probamos?

En resumen:

Para ellos, es cuestión de la PREVISIBILIDAD. BUSCARÁN UNA RUTINA ESTABLE a fin de MANTENER EL STATU QUO porque están centrados en LO ACEPTADO.

Nota: Estudie la página sobre la comunicación con uno del Estilo-S para saber cómo expresarse de una forma a la que será receptiva la otra persona. Adapte su estilo a las necesidades de las personalidades de los demás.

Ideas de liderazgo de una persona de estilo C



Cómo relacionarse mejor con las personas que son principalmente Cautelosos:

Quieren saber:	POR QUÉ
Si les interesa, le:	HARÁN PREGUNTAS
Quieren que usted:	SEA CREÍBLE
Porque ellos:	SE DECIDEN CON CUIDADO

La prioridad que asignan al procedimiento y la lógica significa que necesitarán buenas razones por creer que el moverse en cierta dirección tiene sentido. Este estilo de personalidad por naturaleza hace preguntas para poder reflejar sobre las cosas. Sus áreas de interés o concentración podrían ser muy específicas, entonces sea paciente y conteste sus preguntas. Para un líder de este estilo, es cuestión de ser lógico y darles suficiente tiempo e información como para considerar las opciones.

Frases que debe usar: (proporcione información, establezca credibilidad, sea paciente)

- Nuestra investigación indica que esta es una buena opción.
- En su opinión, ¿cuál es la mejor opción?
- ¿Qué otra información puede proveer para ayudarlo?
- ¿Qué factores le son más importantes en este momento?
- Ha hecho un excelente trabajo hasta ahora.
- ¿Cómo podemos aplicar lo que usted ha aprendido?
- ¿Qué es lo que ve como el próximo paso a tomar?
- ¿Cuánto tiempo piensa que necesitará para considerar esto?
- ¿Qué es lo que más le preocupa en el momento?

En resumen:

Para ellos, es cuestión de PROCEDIMIENTO. BUSCARÁN DATOS a fin de MANTENER LOS PRINCIPIOS, porque están centrados en LAS REGLAS.

Nota: Estudie la página sobre la comunicación con uno del Estilo-C para saber cómo expresarse de una forma a la que será receptiva la otra persona. Adapte su estilo a las necesidades de las personalidades de los demás.

Lo que se debe enfatizar con cada estilo

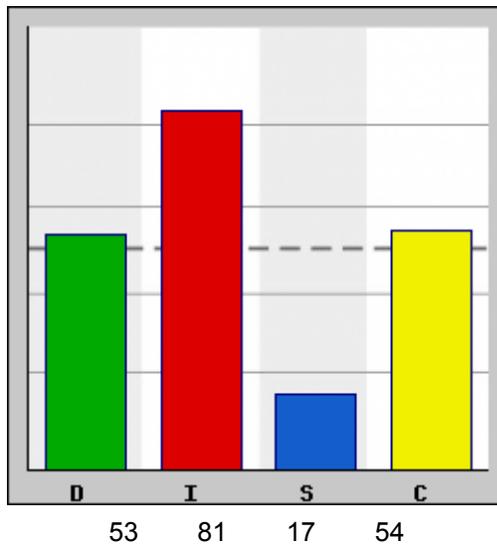
Con la gente de estilo DOMINANTE (D), enfatiche:	Con la gente de estilo INSPIRADOR (I), enfatiche:
<ul style="list-style-type: none"> • Resultados • Oportunidades • Soluciones • Objetivos • Planes • El sabio uso del tiempo • Papel de liderazgo • Autoridad • Su naturaleza audaz • Resultados finales • Dominio • Eficiencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Diversión • Gusto • Reconocimiento • Sueños • Gente • Estilo de vida • Energía • Entusiasmo • Su carácter extrovertido • Expectativas • Historias • Éxito
Con la gente de estilo CAUTELOSO (C), enfatiche:	Con la gente de estilo SERVICIAL (S), enfatiche:
<ul style="list-style-type: none"> • Calidad • Valor • Lógica • Principios • Honestidad • Integridad • Constancia • Validación • Su naturaleza inquisitiva • Detalles • Lealtad • Lo correcto 	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo • Confiabilidad • Trabajo en equipo • Servicio • Paz • Familia • Seriedad • Relaciones • Su naturaleza cooperativa • Comprensión • Seguridad • Amistades

Recuerde: ¡Ponga énfasis a lo que les interesa a los demás!

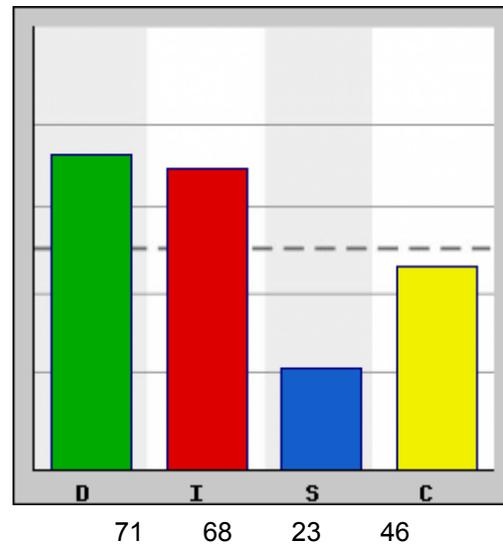
Gráficos para Joe Sample



Su gráfico ambiental
(Cómo le percibe la gente)



Su gráfico básico
(Su verdadero ser)



Vista global de sus gráficos

Los gráficos de arriba muestran los niveles de sus características de personalidad D, I, S y C. Mientras más alto el nivel de una característica, más fuerte es.

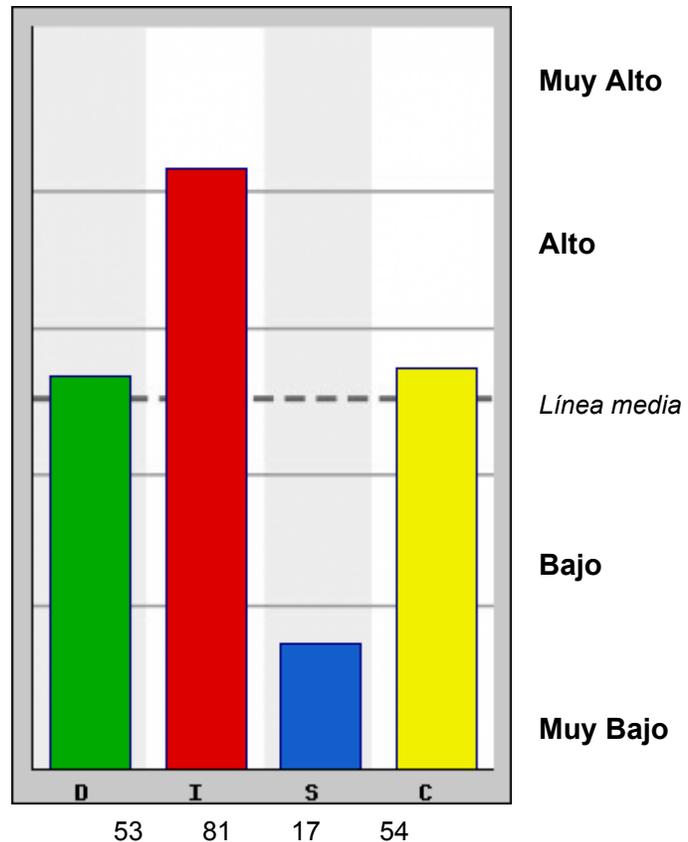
El gráfico de la izquierda es **Su gráfico ambiental**. Este gráfico indica cómo la gente le percibe a usted. Refleja la manera en que suele actuar con los demás (en el ambiente). El gráfico de la derecha es **Su gráfico básico**. Este gráfico refleja cómo se percibe a sí mismo. Indica cómo le es más cómodo actuar cuando tiene la libertad de ser quien realmente es. Este es el gráfico que se utilizó para determinar que su mezcla de personalidad es **C/S**. Tenga en cuenta que **a menudo el comportamiento dentro de su ambiente es distinto a sus preferencias verdaderas de personalidad**. Este informe puede darle entendimiento de la dinámica de su estilo de personalidad. Podría observar que exhibe características de personalidad muy distintas en diferentes situaciones. Esto es normal. **A medida aprende a notar las pautas de su comportamiento, podrá interactuar más efectivamente con los demás.**

Para entender su Gráfico ambiental

Su **Gráfico ambiental** muestra cómo ha aprendido a funcionar dentro de su ambiente para poder triunfar. Los requisitos y las expectativas de su ambiente afectan la razón de que actúa de cierta forma. La manera en que se adapta a su ambiente puede cambiar, según lo que esté ocurriendo en su vida, los requisitos cambiantes de su papel, o los eventos importantes que impactan la vida. Entonces, es posible que responda (a mayor o menor grado) con diferentes características de personalidad, según la situación. Por eso, su Gráfico ambiental puede variar un poco con el tiempo (meses o años).

Su **Gráfico ambiental** está basado en las respuestas que seleccionó en la categoría MÁS en la evaluación (las características que MÁS le parecen). Su ambiente influye en sus opciones MÁS. Una ilustración sencilla explicará por qué el Gráfico ambiental resulta de sus opciones MÁS. ¿Qué es lo que MÁS quiere cenar esta noche? ¿Pizza? ¿Un bistec? ¿Una ensalada de mariscos? Su opción MÁS en cuestión de la cena es influenciada por su ambiente. Si está de prisa, podría pedir una pizza. Para celebrar una ocasión especial podría elegir el bistec. Si está a dieta, podría escoger la ensalada de mariscos. Usted toma decisiones similares en su comportamiento. Quizás esta noche debe estar muy decisivo en el trabajo, entonces la puntuación de sus características Dominantes (D) podría ser más alta de lo que sería en una situación más relajada. Asimismo, si su trabajo le exige ser muy preciso y cuidadoso cada día, debe esperar que la puntuación de sus características Cautelosas (C) sea un poco más alta de lo que sería bajo otras circunstancias. Mientras más opciones MÁS escogió para cierto tipo DISC en su evaluación, más alto estará su punto de trazado para ese tipo DISC en su gráfico.

Su gráfico ambiental
(Cómo le percibe la gente)

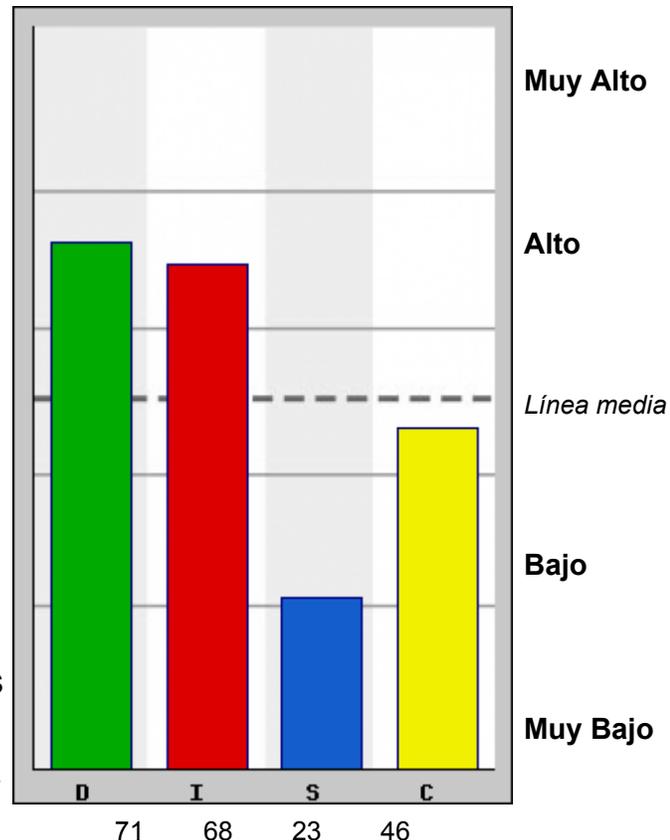


Para entender su Gráfico básico

Su **Gráfico básica** demuestra su comportamiento natural. Revela cómo está "programado" para actuar cuando está completamente relajado. Además, es el comportamiento al que se inclinará cuando está bajo presión, ya que es la respuesta que le viene con más facilidad. Su personalidad es parte fundamental de quién es. Usted fue diseñado de cierta forma desde su nacer, antes de estar sujeto a ninguna influencia externa. Sus características naturales de personalidad varían menos con el tiempo, porque su ambiente no las afecta de manera importante.

Su **Gráfico básico** está basado en las selecciones que hizo en la categoría MENOS en la evaluación (las características que MENOS le parecían.) Cada vez que seleccionó un MENOS para cierto tipo DISC en su evaluación, indicó que era menos similar a esa característica, y su punto de trazado bajó. ¿Se acuerda de nuestra ilustración de la cena, en la página anterior? ¿Qué haría se tuviera que elegir entre una cena de pizza, bistec, o ensalada de mariscos, y detestaba los mariscos? Probablemente señalaría a los mariscos como su opción MENOS deseable. Es probable que no cambiaría esa elección, donde quiera que estuviera. Uno suele ser muy constante en las cosas que no le gustan. Asimismo, cuando uno tiene la libertad de escoger, normalmente es constante en cuanto a los comportamientos que rechaza porque le son MENOS cómodos.

Su gráfico básica
(Su verdadero ser)



¿Cuántos diferentes gráficos hay?

Algunas personas asocian a DISC con solamente 4 estilos de personalidad. Sin embargo, usted es una MEZCLA de TODAS 4 características de personalidad, cada cual con su propio nivel. La evaluación de personalidades puede generar más de 39,000 gráficos de posibles combinaciones. En un estudio estadístico, la validez de estos informes reflejó un índice de precisión de un ochenta y cinco a noventa por ciento. Para un trato más profundizado de DISC o para entender sus gráficos más completamente, favor de consultar los libros **Descubra su verdadera Personalidad** y **Who Do You Think You Are, Anyway?** por Robert A. Rohm, Ph.D.

Repaso personal para Joe Sample

Fecha: _____

Estudie su Perfil de personalidad DISC y escriba las respuestas, en sus propias palabras, en la hoja de trabajo siguiente.

Mi mezcla de personalidad es: (página 5) _____

Mis fuerzas son: (página 7)

Una clave al equilibrio y la excelencia que me ayudará es: (página 8)

Algo importante que aprendí sobre cómo trabajo en equipo es: (página 9)

Algo importante que aprendí sobre mi estilo de comunicación es: (páginas 12)

Algo importante que aprendí sobre mis prioridades y estilo de tomar decisiones es: (páginas 13)

Algo en que me puedo concentrar para el crecimiento personal es: (página 14)

Algo en que me puedo concentrar para el crecimiento a largo plazo es: (página 15)

Más recursos disponibles



Estimado Joe,

Esperamos que haya disfrutado de leer su Perfil de personalidad DISC. Si en algo le podemos ayudar, favor de comunicarse con nosotros.

Consulte la página web:

<https://www.UsingDISC.com>

Póngase en contacto con nosotros si podemos ser de ayuda

Angel Tucker
Best Selling Author/Communication Expert
Personality Profiles LLC
angeltuckerauthor@gmail.com
850-261-5511
<http://www.UsingDISC.com>

Gracias.