

# DISC B.A.I

Behavioral Attitudes Index



Prueba Tempo Consultoría Integral

Estilo Persuasor

DISC BAI

Viernes, 3 de marzo de 2021

## Introducción

Este informe utiliza el Sistema de Personalidad Conductual. Este informe utiliza el Sistema de Personalidad Conductual DISC. El Sistema de Personalidad Conductual DISC es el lenguaje universal del comportamiento. Los estudios muestran que las características conductuales se pueden agrupar en 4 grupos principales. Las personas con estilos similares tienden a mostrar características conductuales específicas que son comunes a dicho estilo. Todas las personas tienen estos 4 estilos o factores conductuales en diferentes medidas o intensidades. El acrónimo DISC se refiere a esos cuatro estilos conductuales representados por las letras:

D = Dominante, decidido

I = Influencia, inspiración

S = Constante, Estable

C = Correcto, cumplidor

Conocer el Sistema DISC le capacita para entenderse mejor a sí mismo, a sus compañeros de trabajo, de una forma muy profunda. Comprender los estilos conductuales le ayuda a ser un mejor comunicador, minimizar o prevenir conflictos, apreciar las diferencias en los demás, e influenciar en forma positiva en los que le rodean.

---

Usted puede observar en su vida diaria los diferentes estilos conductuales en acción ya que interactúa con cada uno, en diferentes medidas, continuamente. Si piensa en sus compañeros, descubrirá diferentes estilos de personalidad conductual.

¿Conoce alguien que es asertivo, conciso y siempre quiere los datos más importantes o determinantes? Algunas personas son enérgicas, directas y decididas. **Este es el estilo D**

¿Tiene algún compañero en el trabajo que es un magnífico comunicador y muy amigable con todos los que conoce? Algunas personas son optimistas, amistosas y habladoras. **Este es el Estilo I**

¿Alguna persona que trabaje con Vd., es un buen escuchador y un magnífico jugador de equipo? Algunas personas son estables, pacientes, leales y prácticas. **Este es el Estilo S**

¿Alguna vez ha trabajado con alguien al que le encantaba reunir datos y detalles y era concienzudo en todas sus actividades? Algunas personas son precisas, sensibles y analíticas. **Este es el Estilo C**

El cuadro inferior ayuda a poner las cuatro dimensiones del comportamiento en perspectiva.

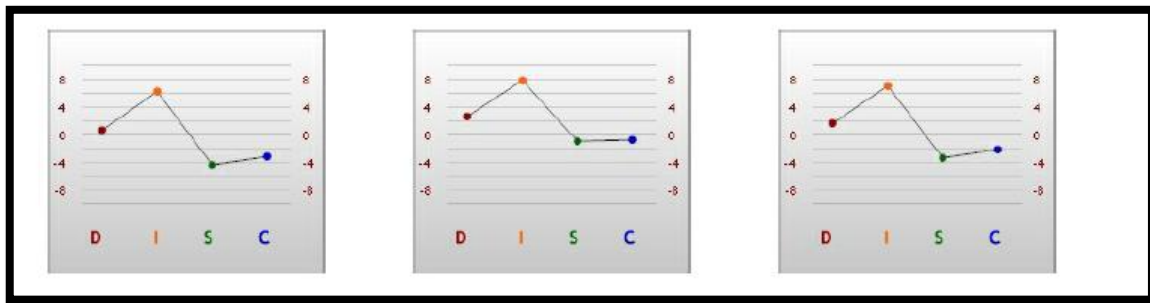
	<b>D = Dominante</b>	<b>I = Influencia</b>	<b>S= Estable</b>	<b>C= Cumplidor</b>
<b>Busca</b>	Control	Reconocimiento	Aceptación	Precisión
<b>Fortalezas</b>	Administración Liderazgo Determinación	Persuadir Entusiasmo Entretener	Escuchar Trabajar en equipo Seguimiento	Planificar Sistemas Organización
<b>Retos</b>	Impaciente Insensible Escucha deficiente	Falta de detalles Periodos de atención cortos Bajo nivel de seguimiento	Hipersensible Lento para empezar No le gusta el cambio	Perfeccionista Critico No responde
<b>No le gusta</b>	Ineficiencia Indecisión	Rutinas Complejidad	Insensibilidad Impaciencia	Desorganización Incorrección
<b>Decisiones</b>	Decisivo	Espontaneo	Acuerda	Metódico

Debido a que la personalidad conductual se compone de los 4 estilos conductuales en diferentes intensidades, los gráficos DISC sitúan la intensidad de cada uno de los 4 estilos.

Todos los puntos por encima de la línea media representan intensidades más fuertes, mientras que los puntos por debajo de la línea media representan características de DISC menos intensas.

Es posible saber las características de personalidad conductual de una persona con sólo mirar al gráfico DISC.

A continuación encontrará sus tres gráficos DISC y una breve explicación de las diferencias entre los tres



**El gráfico 1 DISC representa su percepción pública (la máscara)**

Este gráfico muestra el "yo" que otros ven. Refleja como usted percibe las demandas de su entorno, y su percepción de cómo piensa que los demás esperan que usted actúe.

**El gráfico 2 DISC representa su "yo privado, percepción del estrés interno" (la esencia)**

Este gráfico muestra su respuesta instintiva a la presión, e identifica cómo suele usted actuar cuando se enfrenta a situaciones de estrés o tensión. Esta sería su reacción natural.

**El gráfico 3 DISC representa su "yo auto-percibido" (el espejo)**

Este gráfico muestra la manera en la que usted percibe su comportamiento normal. Se le puede llamar su "auto-percepción". Aunque en ocasiones usted pueda no ser consciente del comportamiento que utiliza con los demás, este gráfico muestra su cómo suele hacerlo.

## **El estilo de "Prueba" se identifica con el estilo "Persuasor"**

En su estilo Persuasor, Prueba es un líder integrador que trabaja con la gente y a través del equipo. El estilo Persuasor tiene un espíritu extrovertido, gran interés en las personas, y la capacidad de ganarse el respeto y la admiración de diversos tipos de personas. Hacen negocios de forma amigable, a la vez que se esfuerzan por sumar a otros a sus objetivos y venderles su punto de vista. Puede que pasen por alto los detalles. El estilo Persuasor puede actuar de forma impulsiva, ser demasiado entusiasta y "sobre-vender". Puede que sobrevalore su habilidad de motivar a los demás o cambiar sus comportamientos. Prueba quiere liberarse de la rutina y busca autoridad y prestigio. El estilo Persuasor necesita actividades variadas y trabaja de forma más efectiva cuando otros le aportan la información analítica. Prueba necesita tareas que requieran movilidad y desafíos.

En su estilo Persuasor, a Prueba puede que le cueste descansar. Puede que parezca nervioso o inquieto, siempre está activo y en medio de alguna actividad. Prueba es muy optimista y motivador, ¡sabe cómo obtener resultados! El estilo Persuasor es un buen comunicador y tiene verdadero interés en las personas. Es buen resolvidor de problemas, pero necesita relajarse y bajar su ritmo. Haría bien en recordar que no siempre tiene que tomar la posición de líder, también puede ser ayudante o dar apoyo. Debe aprender a relajarse y no tratar de controlar todo y a todos. El estilo Persuasor quiere tener personas a su alrededor para comunicar de forma efectiva. Prueba tiende a tomar decisiones rápidas y se siente cómodo arriesgándose.

El estilo Persuasor suele percibirse como demasiado confiado o engreído, y puede parecer agresivo, especialmente cuando se comunica con personas a las que le gusta poner atención en todos y cada uno de los puntos. Es optimista y tiende a sobrestimar las habilidades de los demás debido a su exceso de confianza y optimismo en los que le rodean.

A Prueba le motiva la habilidad de liderar grupos e influenciar a los demás, tanto compañeros como amigos. Es una persona que se toma la responsabilidad del liderazgo seriamente, y suele ser capaz de tomar importantes decisiones sin demora. Prueba muestra confianza y los demás responden a su capacidad natural de estar en primera línea.

Las relaciones juegan un papel fundamental en la vida de Prueba. Es una persona que confía mucho y que disfruta haciendo nuevos amigos y profundizando en relaciones. Suele estar involucrada en muchas cosas a la vez y le encanta hacer cosas que involucren socializar. Prueba disfruta animando a otras personas y los demás la ven como una persona que suele inspirar a los demás

Los demás ven a Prueba como una persona versátil en quien depender para romper situaciones monótonas o rutinarias. A veces prefiere hacer cosas fuera del equipo, tiende a ser individualista. Puede que incluso se perciba a Prueba como una persona "inquieta" y con tendencia a avanzar con rapidez de una cosa a la siguiente.

Prueba suele probar las ideas con estándares comprobados al tratar de ser creativo. Puede ser una persona muy creativa al identificar nuevas soluciones para los problemas. Es una persona original y creativa, actúa de forma racional para asegurarse de que se consiguen los resultados deseados en una forma ordenada, aunque no teme "romper el molde" si eso parece ser la clave para encontrar la solución.

### **Comunicación con el estilo "Persuasor"**

**Recuerde, el estilo "Persuasor" puede que quiera:**

- Aceptación y estima social, libertad de control y detalles, personas con las que hablar, condiciones laborales positivas, reconocimiento por sus habilidades, oportunidad para motivar e influir a otras personas

Su mayor miedo

- Rechazo y pérdida de influencia

**Cuando se comunique con Prueba, de estilo "Persuasor":**

- Deje que tenga autoridad y control
- Permita actividades y posiciones variadas
- Dele la oportunidad de hablar, opinar y proveer soluciones
- Provea los detalles por escrito
- Haga las cosas en el momento oportuno
- Cree incentivos para que se terminen las tareas

### **Cuando se comunique con Prueba, de estilo "Persuasor" NO:**

- Obvie el estatus social
- Controle toda la conversación o le desafíe
- Ignore sus ideas o logros
- Le diga lo que tiene que hacer

### **Cuando analice información, Prueba, de estilo "Persuasor", puede:**

- Hablar antes de escucharlo todo
- Dejar pasar hechos y datos importantes
- Interrumpir
- Ser creativo en la resolución de problemas

### **Características Motivacionales**

- **Metas que le motivan:** mantener la amistad, aumentar en autoridad y prestigio
- **Evalúa a los demás por:** Que le acepten así como a sus ideas
- **Influye en los demás por:** Relaciones personales, acomodación
- **Valor para el equipo:** Edifica confianza, positivo y entusiasta, rinde cuentas, sentido de urgencia
- **Usa demasiado:** Hablar, optimismo vs realismo
- **Reacción frente a la presión:** Dominancia, no escucha a los demás, egoístas, fuerza
- **Su mayor miedo:** Rechazo, que se aprovechen de él o aventajen
- **Áreas de mejora:** Sea más realista, reduzca su necesidad de gustar a todos, hable menos y escuche más

## Comunicación con el estilo "Persuasor" (continuación)

### Valor que aporta al grupo:

- Resuelve problemas de forma creativa
- Excelente líder, orador convincente
- Motiva y anima a los demás a cumplir
- Negocia los conflictos mediante la adopción de medidas positivas

### El estilo "Persuasor" tiene las siguientes características positivas en el entorno de un grupo:

- Comunicador innato
- Manager participativo que influye y motiva a los demás
- Espontáneo, pensador rápido
- Responde bien a lo inesperado
- Crea un ambiente de bienestar
- Entusiasta
- Aporta dirección y liderazgo
- Expresa bien ideas, dogmático
- Trabaja bien con otras personas en la gestión o el equipo
- Hace bien de portavoz
- Tiene una actitud positiva de "se puede lograr"
- Alcanza metas a través de las personas
- Buen sentido del humor
- Se le dan bien las "tormentas de ideas"

### Áreas de crecimiento personal para el estilo "Persuasor":

- Sopesa los pros y los contras antes de tomar una decisión, sea menos impulsivo
- No pase por alto los detalles
- Recuerde desacelerar su ritmo para que los demás le puedan seguir
- Hable menos y escuche más, sea más paciente
- Debe considerar y evaluar las ideas de los demás miembros del equipo
- Concéntrese en seguir con la tarea hasta el final



## Consejos de comunicación con el estilo Persuasor. Relación con los demás

Su valor de I y D se sitúan por encima de la línea media, su estilo se identifica con el término "Persuasor".

En esta sección encontrará adjetivos para describir el perfil **DISC** que muestra su gráfico. Estas palabras descriptivas se corresponden a una aproximación a los valores que resultan de su gráfico.

La "D" **mide el grado de decisión, autoridad y asertividad que suele caracterizarle**. Algunas palabras que pueden describir la intensidad de su factor "D" son:

- **Seguro de sí:** Certero, seguro
- **Competitivo:** Rivalidad, deseo de competir
- **Rápido:** Mucha capacidad de comprensión y aprendizaje, discierne bien
- **Self-dependiente:** Depende y confía en sus propias habilidades

La "I" **mide lo hablador, persuasivo e interactivo que suele ser usted**. Algunas palabras que pueden describir la intensidad de su factor "I" son:

- **Entusiasta** Supernatural Inspirador, visionario, intenso
- **Sociable** El más entrañable, sociable
- **Persuasivo** Poder para persuadir, influyente
- **Emocional** Muy emocional, llora o se enfada con rapidez

La "S" **mide su deseo de seguridad, su ritmo y su habilidad para trabajar en equipo**. Algunas palabras que pueden describir la intensidad de su factor "S" son:

- **Inquieto:** No es capaz de relajarse, inquieto
- **Orientado al cambio:** Le gusta la variedad, quiere cambiar
- **Espontáneo:** Actuar sin restricciones de acuerdo a los sentimientos que le nacen
- **Activo:** Caracterizado por mucha acción o emoción, ocupado, rápido

La "C" **mide su deseo de estructura, organización y detalles**. Algunas palabras que pueden describir la intensidad de su factor "C" son:

- **Desafiante:** Abierto, resiste con valentía la autoridad
-

## Consejos de comunicación. Cómo se comunica usted con los demás

Cómo se comunica con los demás

Por favor, regrese a la sección de "Comunicación" de este informe, y revise las secciones de "QUÉ HACER" y "QUÉ NO HACER" de su estilo específico. Repasar sus propias preferencias en comunicación puede ser una confirmación de lo que ya sabe, o un nuevo descubrimiento. De cualquier forma, usted dispondrá de sus características de comunicación por escrito.

Esta información le puede resultar muy útil cuando trate con compañeros de trabajo. Ahora las personas de su entorno podrán darse cuenta de qué enfoque comunicacional funciona mejor con usted. Tan importante como eso es que ahora usted se da cuenta de que LA FORMA EN LA QUE DICE ALGO, puede ser tan importante como LO QUE HA DICHO. Desafortunadamente, todos tenemos la tendencia a comunicarnos en la forma en la que nos gusta oír las cosas, en vez de en la forma en la que la otra persona prefiere escucharlo.

**Su estilo está caracterizado por una "I" intensa**, lo que significa que usted prefiere recibir la información en una forma que resalte la EXPERIENCIA. Sin embargo, al transmitir esa misma información a un compañero o cliente, puede que tenga que "traducirlo" para dar datos concretos, o quizá sólo el resultado final, o puede que ellos sean parte de la solución y por lo tanto deben trabajar en equipo.

Esta sección del informe trata sobre cómo su estilo conductual se comunica con los otros tres factores de comportamiento. Algunos perfiles conductuales tienen la tendencia natural a comunicarse bien, mientras que otros pudiera parecer que hablan en distinto idioma. Ya que usted está acostumbrado a comunicarse en su propio "lenguaje materno", revisaremos cómo puede mejorar su comunicación y relación con los otros "idiomas maternos" que usan los otros tres factores de comportamiento.

Esta próxima sección es particularmente útil para un perfil con "I" intensa, ya que puede tener la tendencia a ser más expresivo y menos enfocado en resultados y detalles que otras personas en su entorno.

## La compatibilidad de su estilo conductual

La "I" con la "D" suelen combinar bien en lo que a relaciones se refiere, ya que la "I" es un buen motivador para la "D". Puede que en lo que se refiere a las tareas necesarias para llevar a cabo el trabajo, la "I" sienta que la "D" es en ocasiones demasiado exigente y orientada a tareas.

Dos "I" combinan muy bien en lo que a relación personal se refiere. Ambos son muy sociales y les gusta experimentar nuevas cosas. Cuando trabajan juntos, dos "I" pueden tener la tendencia a pasar por alto las fechas límite y a no fijarse mucho en los detalles para completar las tareas.

La "I" y la "S" combinan bien en el ámbito del trabajo, ya que la "S" servirá de apoyo a la "I" al asegurarse de que las tareas se mantienen en la dirección correcta. Respecto a las relaciones, la "I" puede que esté más orientada a socializar que la "S", quien prefiere pasar más tiempo de calidad con menos personas.

La "I" y la "C" trabajan bien juntos ya que sus fortalezas tienen a complementarse. En lo que se refiere a relaciones, pueden surgir conflictos, ya que la "I" está mucho más motivada por la socialización y es más impulsiva que la "C".

### **Cómo puede mejorar el factor "I" su interacción con los demás estilos conductuales**

#### **La "I" con la "D"**

La "I" tiende a ver a la "D" como argumentativa, dictatorial, arrogante, dominante, nerviosa y abrupta. Como "I" no le gustará que la "D" le diga lo que tiene que hacer. Se frustrará cuando no se dé cuenta de sus ideas. Debido a que suele ser capaz de manejar su habilidad comunicacional para entrar o salir de una confrontación, es probable que se sorprenda al descubrir que su encanto no produce una respuesta favorable por parte del estilo "D" intenso.

**Consejo Relacional:** Para hacer que esta relación funcione, debe mantener una comunicación directa. Trate los temas directamente. Trate de negociar compromisos y metas en igualdad de condiciones.

Enfóquese más en las tareas y los temas, y menos en las personas y las personalidades. Destaque logros concretos.

### **La "I" con la "I"**

El estilo "I" disfruta de su relación con otras "I" totalmente. Se verán como estimulantes, carismáticos, abiertos y optimistas, con muy buena relación mutua y que desarrollan relaciones con rapidez. Ambos tendrán la tendencia a mezclar los negocios con el placer, tratarán de impresionar al otro, posiblemente incluso hasta el punto de competir por el reconocimiento.

**Consejo Relacional:** Mejorar la relación de dos "I" no es difícil, es mantenerles bajo control lo que requiere un esfuerzo. Sean amigables, halagadores, y reconózcanse los logros mutuamente. Escuche con atención en vez de estar pensando en lo siguiente que quiere decir.

### **La "I" con la "S"**

Tiende a ver al estilo "S" intenso como pasivo, indiferente, apático, posesivo y poco expresivo. Pero también le encontrará tolerante y dispuesto a desarrollar una amistad si está en disposición de bajar su ritmo, incluso aunque pueda tender a frustrarse cuando la "S" no exprese sus pensamientos y sentimientos como usted quisiera que hiciera. Puede ser de motivación y aliento para la "S".

**Consejo Relacional:** Baja el ritmo, sé más tolerante. Muéstrole aprecio sincero y descubrirá una amistad muy reconfortante. Sobre todo, no presione mucho.

### **La "I" con la "C"**

La "I" ve al estilo "C" como demasiado dependiente, evasivo, defensivo, demasiado enfocado en los detalles, demasiado cauto y preocupado. La interacción entre ambos sufrirá tensiones debido a las características de ambos estilos, y por lo tanto requerirá de trabajo. Usted se enfocará en las personas y ellos en los hechos.

Usted será optimista y ellos parecerán pesimistas. Usted verá el cuadro completo y ellos sólo los detalles. Usted querrá tomar una decisión, y ellos querrán recolectar más datos.

**Consejo Relacional:** Presente su caso con claridad y no exagere los detalles o las cifras. Prepárese bien para la posibilidad de discutir los temas con la "C". Espere de ellos que expresen dudas y necesiten tiempo para evaluar los datos antes de tomar una decisión. Elimine cualquier potencial amenaza, haciendo su decisión lo más fácil que sea posible.

## Comunicación. Hoja de trabajo

### Hoja de Trabajo de Consejos de Comunicación

Los cambios en sus gráficos indican su método de adaptación. La personalidad humana está profundamente influenciada por los cambios en su entorno. Las personas pueden cambiar de forma significativa entre el gráfico uno y el dos, como resultado de factores de estrés o cambios en el entorno. Evaluar las diferencias o cambios entre ambos gráficos, nos ayuda a entender nuestros mecanismos de adaptación instintivos, e indica cómo adaptarnos mejor en el futuro.

**Instrucciones:** Cada uno de tus gráficos resalta diferentes aspectos de tu personalidad conductual. Una mirada atenta a los cambios en dichos gráficos, revelan valiosa información

Por favor, observe ambos gráficos. Compare el perfil de los factores **D, I, S, y C** en el gráfico 1 y el 2. Finalmente, lea el análisis del resultado de sus respuestas a las cuestiones que se presentan a continuación y considere cómo el entorno afecta sus decisiones, motivación, acciones y comunicación verbal.

#### **D Retos:**

Compare los gráficos 1 y 2. En el gráfico 2,  
¿Es su nivel de "D" mayor o menor que en el gráfico 1?

Considere cuánto se distancian hacia arriba o hacia abajo. Un nivel más alto, indica alguien que quiere más control en situaciones de presión o estrés. Si el nivel de D sube considerablemente, puede que indique una tendencia a volverse una persona controladora en situación de presión.

Un nivel más bajo indica alguien que quiere menos control en situaciones de estrés. Si el nivel de la D baja considerablemente, puede que la persona quiera que sea otro el que lidere y al que usted está dispuesto a seguir.

### **I Cambios:**

Compare los gráficos 1 y 2. En el gráfico 2,  
¿Es su nivel de "I" mayor o menor que en el gráfico 1?

Considere cuánto se distancian hacia arriba o hacia abajo. Un nivel más alto, indica alguien que desea más influencia social en una situación de presión o estrés. Si el nivel de I sube considerablemente, puede que trate de usar sus habilidades de comunicación para suavizar las cosas. Un nivel más bajo indica alguien que quiere menos influencia social en situaciones de presión. Si el nivel de I baja considerablemente, se apoya menos en medios verbales para llegar a una resolución.

### **S Cambios:**

Compare los gráficos 1 y 2. En el gráfico 2,  
¿Es su nivel de "S" mayor o menor que en el gráfico 1?

Considere cuánto se distancian hacia arriba o hacia abajo. Un nivel más alto, indica alguien que desea un ambiente más seguro en situaciones de presión o estrés. Si el nivel de S sube considerablemente, puede que tenga la tendencia a evitar cualquier conflicto y esperar a un ambiente más favorable antes de realizar cualquier cambio. Un nivel más bajo indica alguien que no necesita tanto un entorno seguro en una situación de presión. Si el nivel de S baja considerablemente, puede que se vuelva más impulsivo en tu toma de decisiones.

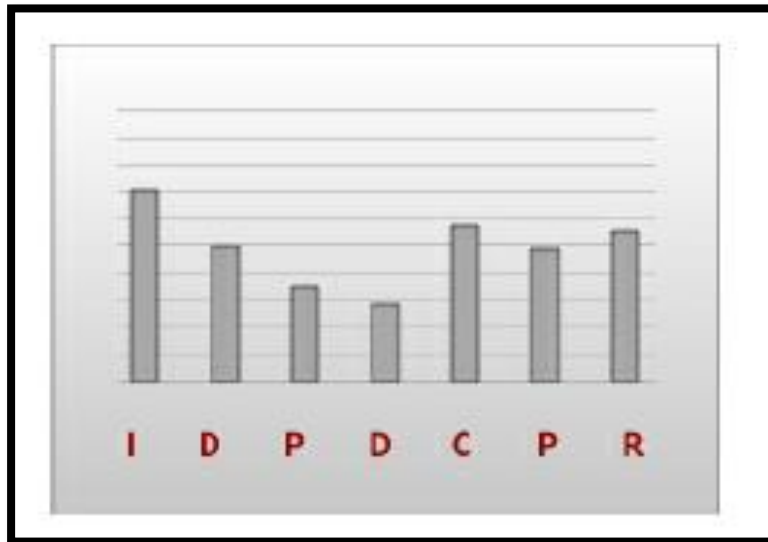
### **C Cambios:**

Compare los gráficos 1 y 2. En el gráfico 2  
¿Es su nivel de "C" mayor o menor que en el gráfico 1?

Considere cuánto se distancian por arriba o por abajo. Un nivel más alto, indica a alguien que desea más información antes de tomar una decisión en una situación de estrés o presión. Si el nivel de la C sube considerablemente, es probable que la persona no quiera tomar una decisión hasta que no tenga mucha más información. Un nivel más bajo indica a alguien que no necesita tanta información para tomar una decisión en una situación estresante.

Si el nivel de la C desciende considerablemente, puede que la persona tome decisiones más bien basadas en las emociones o intuición.

### Power DISC



**INFLUENCIA** - Enfoque principal Su enfoque principal es influenciar a los demás, lo cual es fantástico si está optando a la presidencia o envuelto en una gran campaña de relaciones públicas. Pero si no es así, debe evaluar si tiene o no la disposición de tomar todas las decisiones y delegar en los demás. Quizá escuchar un poco más e involucrar a otras personas en el proceso de toma de decisiones fomentará un mejor ambiente de equipo.

**DIRIGIR** - Encima de la media El trabajo de calidad y cumplir con los plazos son sólo dos de las cualidades que los demás ven en usted. Puede que a veces parezca una persona demasiado orientada a la tarea, pero su atención a los detalles y su motivación interior hacen que los demás le respeten y vean el gran valor que aporta al equipo. Tome el tiempo para dejar que otros le conozcan mejor. Les gusta no sólo por lo que les aporta, sino por quién es como persona.

**PROCESAR** - Aceptable Se siente a gusto estableciendo y trabajando a través de procesos, pero en realidad prefiere enfocarse más en metas y resultados. La rutina le acaba resultando monótona y en ocasiones desea más espontaneidad y acción.

**DETALLAR** - Uso limitado. Se fía más de tu instinto que de los hechos. Puede que en ocasiones ayudaría decelerar el proceso y actuar con más cautela. Es probable que use su influencia para hacer que los demás le ayuden en áreas en las que prefiere no involucrarse.

**CREAR** - Bien desarrollado. Es una persona única en la combinación de su gran habilidad interpersonal a la vez que su capacidad de atender los detalles de las tareas. Se desempeña bien en áreas muy diferentes. Use sus habilidades de comunicación para asegurarse de que se realice cada área del proyecto en la forma adecuada. El trabajo de alta calidad es un estándar que mantiene en todo lo que hace

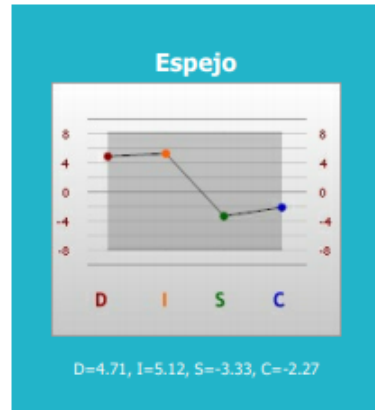
**PERSISTIR** - Encima de la media A las personas les gusta trabajar con usted porque suele hacer más de lo que comparte, y esto hace que el equipo quede bien. Mantendrá el enfoque en la tarea y dejará ver a los demás que es un buen miembro del equipo

**RELACIONAR** - Bien desarrollado Es una persona amistosa, afable y muy accesible. Las personas se sienten cómodas acudiendo a usted, y es capaz de hacer amigos con facilidad. Le suelen requerir cuando se necesita trabar las relaciones con los demás para terminar un proyecto



## Gráficos de estilos de temperamento DISC

### Gráfico de Estilo de Temperamento (DISC)



## Explicación de gráficos

Cada uno de los tres gráficos revela un área diferente de comportamiento, en función de las condiciones del entorno.

En un entorno dado, el Gráfico 1 muestra el "**Yo Público**"

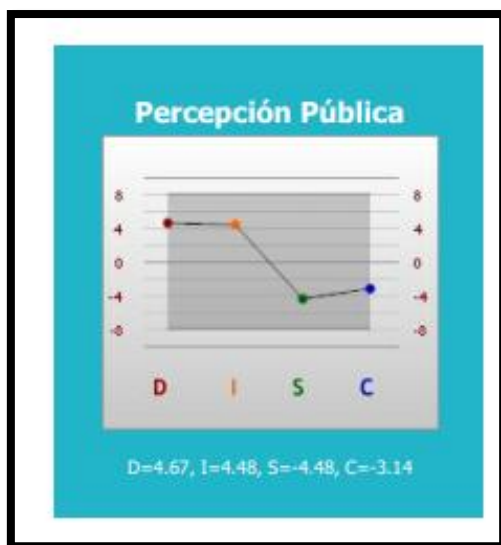
El Gráfico 2, muestra el "**Yo Privado**"

El Gráfico 3 muestra el "**Yo Percibido**".

A continuación encontrará el significado de cada gráfico.

### Gráfico 1

La máscara, el yo público



### El comportamiento que los demás esperan

Todos actuamos de acuerdo a cómo pensamos que los demás esperan que actuemos. Este comportamiento es el yo público, cómo la persona se proyecta hacia los demás. En ocasiones no hay diferencia entre la persona tal como es y su yo público. Sin embargo, el yo público puede variar mucho respecto al yo "real", es una máscara. El Gráfico 1 se genera con las respuestas

"Más" de la evaluación, y es el área que tiene mayor potencial para el cambio.

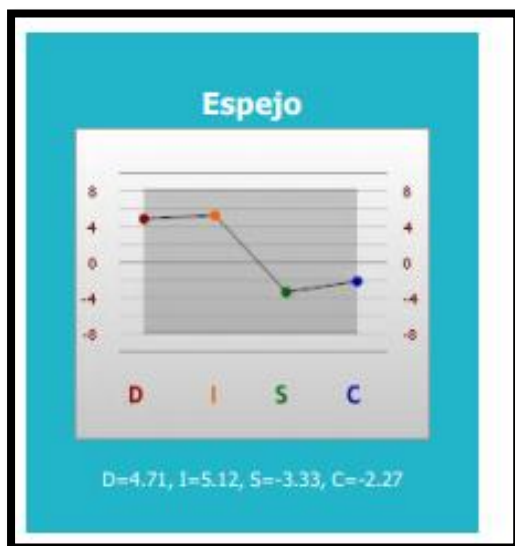
### Gráfico 2 -Natural, el yo privado. **Respuesta instintiva a la presión**



A lo largo de los años, todos hemos asimilado formas de reaccionar o responder, que se han incorporado a nuestra forma normal y aceptada de comportamiento. Cuando estamos bajo presión o tensión, esas conductas aprendidas salen a relucir. Este es el gráfico que es menos probable que cambie, ya que es nuestra respuesta o reacción más natural y arraigada. El comportamiento de una persona bajo presión puede ser totalmente diferente al que muestre en los gráficos 1 y

3. El gráfico 2 es generado por las opciones "Mínimas" en el Sistema de Personalidad, y tiene el menor potencial de cambio.

### Gráfico 3 El espejo, el yo percibido **Auto-imagen, auto-identidad**



Todos nos percibimos a nosotros mismos de una forma en particular. El gráfico 3 muestra la imagen mental que uno tiene de sí mismo, la auto-imagen o auto-identidad. El gráfico 3 combina las respuestas y reacciones aprendidas en nuestro pasado con el comportamiento actual que nuestro entorno espera. Pueden suceder cambios en nuestra propia percepción, pero suelen ser graduales y basados en las demandas de cambio de nuestro entorno o situación. El

gráfico 3 se genera en base a la diferencia entre el Gráfico 1 y 2.

## Explicación de gráficos (continuación)

### Los gráficos con perfiles diferentes indican cambio o transición

Si el gráfico 1 es muy diferente del gráfico 2, las demandas del entorno están forzando al comportamiento, de tal modo que llega a no ser congruente con el comportamiento natural o instintivo.

En una situación así, la persona trata de modificar su conducta para satisfacer

#### Gráfico de Estilo de Temperamento (DISC)



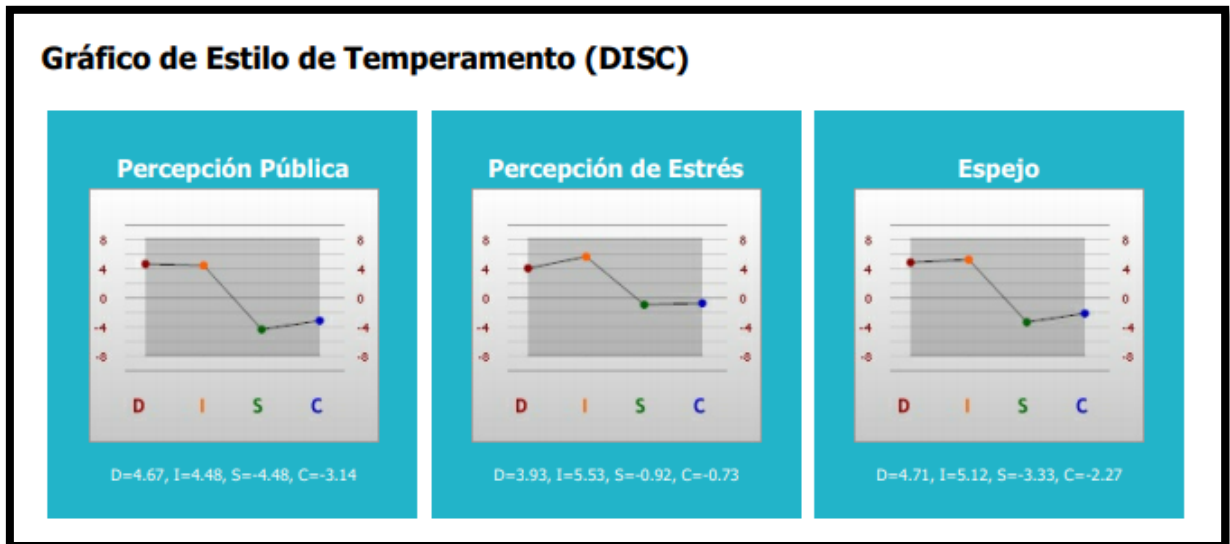
las demandas del entorno y cuanto mayor sea esa adaptación y más prolongada, más probable será que la persona experimente estrés.

#### Gráfico de Estilo de Temperamento (DISC)



Si el gráfico 1 es diferente del gráfico 2, pero similar al 3, la persona ha sido capaz de modificar con éxito su comportamiento para satisfacer las demandas de su

entorno sin que afecte su estilo natural. Esta persona se siente probablemente cómoda con el comportamiento que muestra el gráfico 3 (el yo percibido), y posiblemente no le provoca estrés.



Si el gráfico 1 es diferente del gráfico 3, la persona puede que se encuentre en un periodo de crecimiento o desarrollo (y algo incómoda) al tratar de alterar su comportamiento para satisfacer las demandas de su nuevo entorno. La conducta de la persona puede fluctuar durante este periodo de ajuste.

### **Gráficos similares indican poca necesidad de adaptación o cambio**

Una persona que percibe que las demandas de su entorno (Gráfico 1) son similares a las naturales o instintivas (Gráfico 2), no tendrá la necesidad de cambiar su autopercepción (Gráfico 3). Esto puede deberse a alguno de estos factores:

- El perfil conductual que requiere el entorno actual es similar al perfil natural o instintivo de la persona.
- Esta persona controla lo que los demás demandan de ella.
- El comportamiento requerido por el entorno actual es diferente al natural de la persona. Sin embargo, en vez de alterar su comportamiento, esta persona ha elegido intensificar su propio estilo. Para realizar esto, probablemente la persona se ha rodeado de personas con estilos complementarios al suyo, para de esta forma crear un equipo con fortalezas combinadas.

- 1 = Percepción Pública = Parámetro de referencia de percepción pública
- 2 = Percepción de Estrés = Parámetro de referencia de percepción de estrés
- 3 = Espejo = Parámetros de referencia de autopercepción

## **Introducción a tu estilo de BAI**

### **¿Qué son las actitudes de comportamiento?**

Las actitudes de comportamiento son pensamientos, emociones y sentimientos que, de forma inconsciente, dan forma a cada una de las decisiones que tomamos. Son influencias invisibles que nos impulsan y motivan: son los factores internos que guían nuestras preferencias, elecciones y acciones. Todo lo que hacemos y decimos, todo lo que deseamos y aquello a lo que aspiramos: todo es producto de nuestras actitudes de comportamiento. Son una parte fundamental de lo que somos. El índice de actitudes de comportamiento (IAC) mide la forma en que estas pasiones y valores se relacionan con los entornos de las personas. Mucha gente no es consciente de sus actitudes de comportamiento, a pesar de que juegan un papel muy importante en las decisiones que tomamos a diario. Se trata de catalizadores ocultos que nos hacen preguntarnos: ¿por qué he hecho eso? ¿En qué estaba pensando? También son deseos fundamentales que, al reconocerlos, pueden ayudarnos a tomar decisiones importantes que dan forma al curso de nuestras vidas. Las actitudes de comportamiento primarias que nos guían a través de nuestras vidas indican que valoramos cada uno de los siguientes valores en distinto grado:

- Conciencia de sí mismo/a
- Social/Humanitario
- Poder
- Económico/Tangible
- Artístico/De innovación
- Conocimiento/Capacidad

Es posible observar el resultado de una actitud de comportamiento, mientras que la actitud real permanece oculta. Por ejemplo: imagine a una persona que considera elegir entre hacer una carrera de grado en Bellas Artes y una en Educación Artística. Si, por ejemplo, eligiera Bellas Artes, la actitud de comportamiento que se manifiesta con mayor intensidad en esta elección es la dimensión artística. La actitud con un menor grado de intensidad es la búsqueda de la actitud de comportamiento de conocimiento. Esto se hace evidente a través de las elecciones hechas. En este caso, la principal motivación de esta persona es un profundo respeto por la creatividad individual y la expresión artística. Esa actitud de comportamiento se convirtió en el factor principal en su toma de decisiones: fue aquella que tuvo más peso que las demás al momento de sopesar los méritos de cada elección.

Puede que esta persona explique a sus amigos que tomó la decisión porque «sintió» que era la opción correcta, pero la verdad es que existe un conjunto mensurable de actitudes que todos usan al tomar decisiones, sin importar su dificultad. Puede que la elección de una carrera sea una de las manifestaciones más obvias de una actitud de comportamiento. Pero es posible observar actitudes que influyen en decisiones más pequeñas, tales como nuestros hábitos de compra. ¿Elegimos un producto porque es el más práctico, o acaso es más importante su diseño o cómo nos hace sentir? En efecto, las actitudes de comportamiento tienen un impacto directo en las decisiones de vida, en la productividad y en la satisfacción en el trabajo. Cuando las decisiones que tomamos se alinean con nuestras actitudes de comportamiento, gozamos de una mayor pasión y sentimiento de realización en el trabajo y en la vida.

### **Más información sobre actitudes de comportamiento:**

- Las actitudes de comportamiento deben alinearse con sus objetivos y metas
- Reconocer las actitudes de comportamiento hace que sea más fácil elegir metas
- Dedicar más energía a aquellas dimensiones de sus actitudes de comportamiento que valora más
- Las actitudes se funden (y chocan) con otras dimensiones de sus actitudes de comportamiento
- Las actitudes de comportamiento pueden cambiar con el tiempo debido a las circunstancias y a los recursos disponibles

## Estilos de actitudes de comportamiento

I-SPEAK El acrónimo «**I-SPEAK**» (que significa «yo hablo» en inglés) representa seis estilos distintos con los que una persona puede sentir empatía. Cada uno ilustra una forma distinta de priorizar sus motivaciones, pasiones e inversiones de energía a través de pensamientos, tareas y actividades que le resultan más gratificantes.

ISPEAK es el idioma que habla sobre su pasión con su trabajo. Una cosa está clara: nuestras acciones y lo que hacemos con nuestro tiempo libre dicen mucho de nosotros. ISPEAK se diseñó para examinar nuestras PASIONES subyacentes y aquellos deseos que nos gustaría explorar en nuestro lugar de trabajo y más allá.

Cuando una persona se involucra en una tarea que resalta las actitudes de comportamiento que valora, solemos decir que tiene una «buena actitud». Por el contrario, si una persona se involucra en una tarea que no está alineada con su actitud de comportamiento principal, la clasificamos diciendo que tiene una «mala actitud»

Alinear los objetivos de su carrera con sus actitudes de comportamiento le ayuda a sentirse mejor con su trabajo

**I** = Conciencia de sí mismo/a- Deseo de equilibrio, armonía y crecimiento propio  
**S** = Social/Humanitario: deseo de ayudar a los demás de forma altruista  
**P** = Poder/Política: deseo de controlar o tener influencia  
**E** = Económico/Tangible: deseo de seguridad financiera o beneficios económicos  
**A** = Artístico/De innovación: deseo de expresar la individualidad, lo único  
**K** = Conocimiento/Capacidad: deseo de aprender y obtener grandes conocimientos



I: Conciencia de sí/ Espiritualidad	S: Social/ Humanitario	P: Poder/ Política	E: Económico/ Tangible	A: Artístico/ De innovación	K: Conocimiento/ Capacidad
Elevar la conciencia	Ayudar a otros	Influenciar a otros	Crear oportunidad	Expresarse a sí mismo	Descubrir
Alcanzar la paz interior	Servir a otros	Crear redes	Tomar la delantera	Inspirar	Investigar
Proporcionar entendimiento	Defender sus creencias	Crear cambios	Construir sobre ideas	Crear	Enseñar a otros
Equilibrar la mente y el cuerpo	Ser un catalizador	Ser reconocido	Ser laborioso	Ser único	Explorar temáticas
Observar doctrinas	Coger la iniciativa	Tener impacto sobre problemáticas	Ser estable	Compartir con los demás	Aprender
Apuntar a la espiritualidad	Tener impacto en ciertas causas	Crear políticas	Tener recursos	Ser original	Enriquecer a otros
Explorar sus propósitos y pasiones	Crear conciencia	Cambiar opiniones	Cumplir objetivos	Producir algo nuevo	Buscar verdades

### **Su estilo BAI (Behavioral Attitudes Index). Características de estilo principal**

El estilo principal de test es '**Económico/Tangible**'. Deseo de adquirir y preservar riquezas

Se trata de individuos muy organizados, que poseen una puntuación alta de valores económicos/tangibles, orientados hacia la obtención de resultados. Cuentan con una personalidad previsora, que les permite planificar estratégicamente el futuro. Su objetivo es lograr la seguridad financiera mediante la acumulación de riquezas o la construcción de algo que sea concreto y duradero. Ven al trabajo duro y al sacrificio como elementos necesarios para crear un futuro cómodo y seguro.

### **Por sobre todas las cosas, estas personas buscan:**

- Estabilidad económica
- Libertad económica para conseguir experiencias, viajar y vivir la vida al máximo
- Una forma tangible de medir su éxito
- Un futuro con seguridad financiera

Aunque es tentador ver a las personas con valores económicos/tangibles como materialistas, en realidad estos individuos no solo se centran en el dinero. Para ellos, el dinero y las posesiones representan un sentido de seguridad e inversión en el futuro.

Las personas que buscan conseguir dinero son, de hecho, bastante desinteresadas. Entienden que para que sus hijos tengan acceso a una buena educación, poder tomarse vacaciones o tener una vida cómoda en el hogar, necesitan los recursos financieros para que eso ocurra.

Puede que se pierdan la obra en la que actúa su hijo en la escuela porque tienen que trabajar. Puede que pasen noches enteras trabajando, lo que los aleja de sus seres queridos. Pero están dispuestos a hacer este sacrificio para asegurarse la felicidad a largo plazo. Su compromiso con las recompensas financieras es el resultado de una personalidad previsora. A menudo, se trata de una forma tangible de expresión de amor.

Para algunos, el dinero es una herramienta de medición o una vara con la que hacer un seguimiento de sus logros. Estas personas responden de forma positiva ante un sistema de compensación laboral basado en incentivos monetarios. Para otros, la búsqueda de beneficios financieros es una inversión para el futuro.

Las actitudes de comportamiento económicas/tangibles son la marca distintiva de individuos pacientes y tenaces que se orientan hacia el cumplimiento de objetivos. Buscan dinero, pero no por avaricia, sino por lo que representa para su futuro. No se debe ver a una persona motivada por lo material como a un egoísta, sino como a alguien práctico y orientado hacia el cumplimiento de objetivos.

## Su estilo BAI (Behavioral Attitudes Index) continuación

Cualidades únicas de aquellas personas que aprecian los aspectos **económicos/tangibles**

### Características generales:

- Pacientes
- Con autocontrol
- Organizados
- Trabajan duro
- Los impulsan los procesos, no las personas

### Posibles limitaciones

- Pueden ser adictas al trabajo
- Puede que se las caracterice injustamente como codiciosas
- Justifican sacrificar tiempo con sus seres queridos en pos de un futuro éxito financiero
- Tienen dificultades para vivir en el aquí y ahora
- Perciben a la riqueza como el principal indicador de posición y éxito

### **Características en combinación con otras actitudes de comportamiento**

Al combinarse con actitudes de comportamiento de **conciencia de sí/espiritualidad de alto grado, la espiritualidad** y la conciencia de verdades universales que son más importantes que la prosperidad material moderarán sus impulsos.

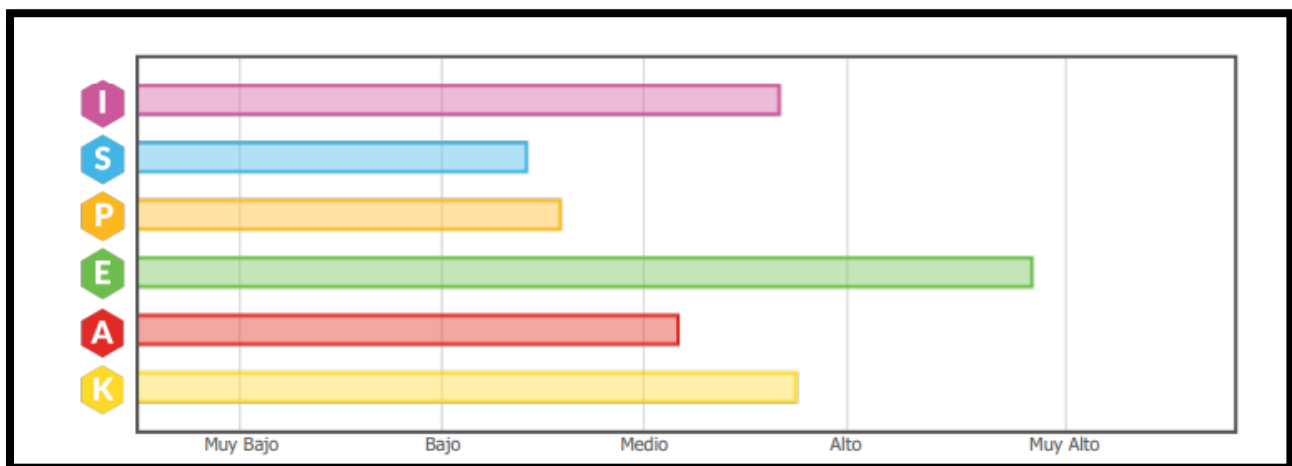
Al combinarse con actitudes de comportamiento **sociales/humanitarias de alto grado**, hacer lo correcto se vuelve tan importante como obtener beneficios materiales. Al crear un futuro con seguridad financiera para ellos mismos, generan los recursos para también ayudar a otros.

Al combinarse con actitudes de comportamiento de **poder/políticas de alto grado**, verán al dinero y al poder interrelacionados, y usarán uno para alcanzar al otro. Estas personas son más propensas a asumir riesgos financieros.

Al combinarse con actitudes de comportamiento **artísticas/de innovación de alto grado**, buscarán formas innovadoras de capitalizar sus esfuerzos artísticos, o usarán sus recursos para invertir en nuevos proyectos creativos.

Al combinarse con actitudes de comportamiento **de conocimiento/capacidad de alto grado**, buscarán convertirse en expertos reconocidos en su campo para conseguir riquezas.

### **BAI Intensidad**



#### **Conciencia de sí/Espiritualidad – Alta**

- Los motiva la necesidad de descubrir su sitio en el mundo.
- Creen que hay respuestas a las preguntas espirituales que hacen, pero también que hay significado en la búsqueda en sí misma.



#### **Social/Humanitario - Baja**

- Están dispuestos a ayudar a los demás, solo si trabajan lo suficientemente duro como para lograr sus objetivos.
- Pueden demostrar simpatía con aquellos que enfrentan dificultades o con una discapacidad, pero por lo general no creen en los beneficios sociales ni en las donaciones.



### **Poder/Política - Media**

- Evaluarán cada situación de forma individual para determinar cuánto control desean ejercer
- Si consideran que la problemática o el proyecto son importantes, tomarán el control. De lo contrario, estarán dispuestos a cumplir un papel de apoyo, siempre y cuando no signifique trabajar en el aspecto micro y les permita trabajar con independencia dentro de los márgenes del proyecto



### **Económico/Tangible - Muy alto**

- El dinero y lo que representa es sumamente importante
- El estatus se considera como un resultado adicional a la riqueza



### **Artístico/De innovación - Media**

- La necesidad de expresarse de forma artística se ve moderada por preocupaciones de índole más práctica.
- Se expresarán de forma creativa cuando la situación lo requiera, pero no tienen un impulso que los lleve a buscar nuevos lugares donde expresarse



### **Conocimiento/Capacidad - Alta**

- Su búsqueda del conocimiento se basa en situaciones y necesidades individuales.
- Si el individuo está particularmente interesado en un tema específico o si se necesita información para tener éxito, querrá saber todo lo posible sobre ese asunto. De lo contrario, confiará en la intuición o en la experiencia práctica.

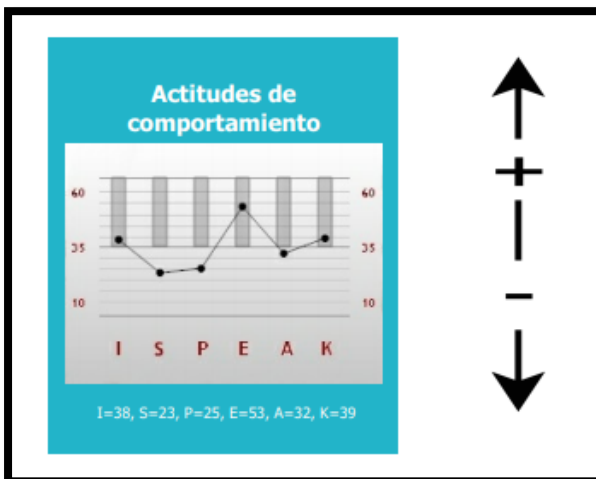
## Grafico BAI. (Behavioral Attitudes Index)

Estilo BAI de Test.

**Principal:** Económico/Tangible

**Secundario;** Conocimiento/Capacidad

### Gráfico de su índice de actitud de comportamiento



Su gráfico de IAC le proporciona una representación visual de forma en que prioriza los seis diferentes estilos de **I-SPEAK**.

La intensidad de su conexión con cada estilo se representa en un continuo del **0 al 60**. **El valor está conectado con la cantidad de energía que pone en tareas que se relacionan con esta actitud** de

comportamiento. **Una baja inversión de energía significa que pone poco esfuerzo o que tiene poco deseo de poner esfuerzo o energía en tareas motivadas por esta actitud de comportamiento.** Una alta inversión de energía significa que le gustaría pasar la mayor parte de su tiempo y gastar su energía en tareas motivadas por esta actitud de comportamiento.

Una baja inversión de energía significa que pone poco esfuerzo o que tiene poco deseo de poner esfuerzo o energía en tareas motivadas por esta actitud de comportamiento. Una alta inversión de energía significa que le gustaría pasar la mayor parte de su tiempo y gastar su energía en tareas motivadas por esta actitud de comportamiento.

- Los valores entre 0 y 12 se consideran una inversión de energía muy baja
- Los valores entre 13 y 24 se consideran una inversión de energía baja
- Los valores entre 25 y 36 se consideran una inversión de energía media
- Los valores entre 37 y 48 se consideran una inversión de energía alta
- Los valores entre 49 y 60 se consideran una inversión de energía muy alta

Mientras más puntos tenga en un estilo en su gráfico, más positivos serán sus sentimientos hacia esa actitud de comportamiento. Básicamente, mientras más puntos tengan en un estilo de **I-SPEAK**, más energía querrá invertir en conseguir los resultados que representa esa dimensión.

### **Aplicaciones de tu estilo BAI**

BAI como una herramienta

Al estar consciente del estilo de su actitud de comportamiento, tendrá en sus manos el poder de tomar decisiones informadas. Al aplicar sus conocimientos de forma práctica, se torna una herramienta muy poderosa. Use las actitudes de comportamiento para informar sobre los siguientes elementos:

- Crecimiento propio
- Brindar asistencia en el establecimiento de objetivos
- Comprender la diversidad
- Crear equipos con sinergia propia
- Colocar a la persona correcta en la posición correcta

### **Más ejemplos de aplicaciones**

Puede que conozca a una persona que no está muy feliz con su jefe. Está seguro de que él podría hacer las cosas de mejor forma. Esta situación le cuesta mucho porque tiene un alto grado de actitud de comportamiento de **poder/política**, pero le han puesto en una posición en donde tiene autoridad limitada. No es solo que su jefe le vuelva loco, sino el hecho de que tiene un jefe. Le motivan las oportunidades para lograr independencia, y alcanza todo su potencial cuando le dan la autoridad. Puede usar sus conocimientos para trabajar como autónomo o encontrar una posición donde pueda ascender en el escalafón.

Puede que otra persona tenga un trabajo que no requiera de mucha imaginación y que a ratos, se sienta desilusionada a pesar de que su trabajo se vea muy bien sobre el papel. Si se da cuenta de que no está satisfaciendo su actitud de comportamiento **artística/de innovación**, puede encontrar la forma de ser más innovadora y creativa, en lugar de hacer tareas repetitivas que alguien más creó. Puede que pida colaborar en proyectos más creativos, ofrecer soluciones innovadoras que podría llevar a cabo o personalizar su espacio de trabajo.

Puede que un gerente de recursos humanos que **contrata a un vendedor con baja intensidad económica/tangible** acabe, de forma no intencional, colocando a esta persona en una posición en la cual no desarrolle sus propias actitudes de comportamiento. Una persona así **podría tener problemas para cerrar un trato**, porque se concentrará en satisfacer las necesidades de una actitud de comportamiento distinta. **Puede que se concentre más en relacionarse con esa persona que en conseguir un acuerdo económico.** Esta persona es excelente en establecer conexiones y relaciones de venta de largo plazo, pero puede que se beneficie de tener a un compañero cuya actitud de comportamiento le permita sentirse más cómodo al momento de cerrar el trato

El conocimiento sobre las actitudes de comportamiento no solo nos permite tomar decisiones, sino explicar nuestro razonamiento a los demás. También puede permitirnos tener mayor empatía con aquellos cuyas actitudes de comportamiento difieren de las nuestras. Puede que un esposo que tiene una actitud con un **alto grado de conciencia de sí/espiritualidad** se frustre con la adicción al trabajo de su esposa. Para él, la espiritualidad es un filtro a través del cual ve el mundo y su percepción de ella es que está **demasiado concentrada en lo tangible.** Pero con un conocimiento adecuado de las actitudes de comportamiento, puede que vea que **ella tiene una concentración económica/tangible,** no para sus propios fines, sino por lo que ello representa: seguridad y oportunidad para viajar y vivir experiencias juntos.

Una vez que ambos entiendan sus «filtros de actitudes de comportamiento» en conflicto, podrán comenzar a tener una mayor empatía por la posición del otro