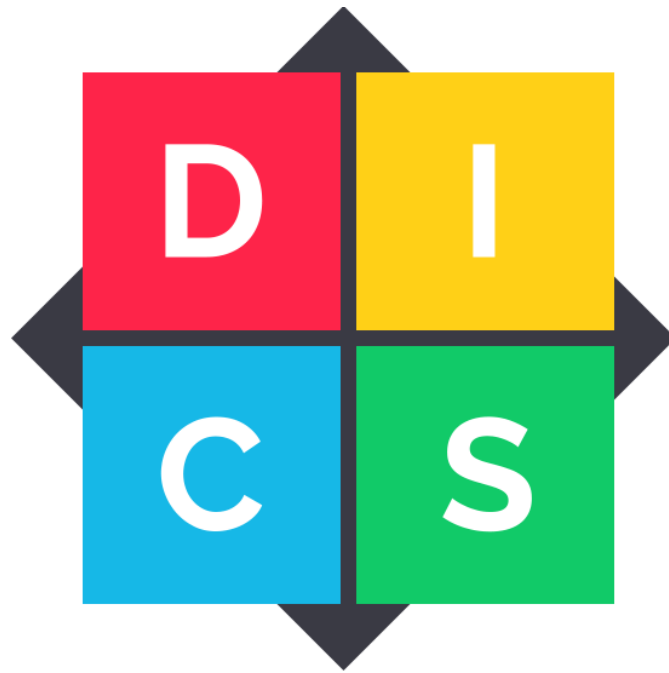


DISC VALORES



Prueba Tempo Consultoría Integral

Estilo Persuasor

DISC Equipos

Viernes, 27 de julio de 2018

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.

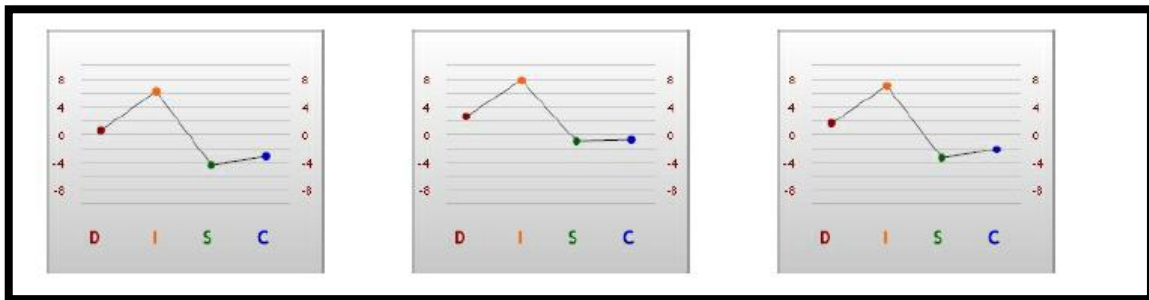
	D = Dominante	I = Influencia	S= Estable	C= Cumplidor
Busca	Control	Reconocimiento	Aceptación	Precisión
Fortalezas	Administración Liderazgo Determinación	Persuadir Entusiasmo Entretener	Escuchar Trabajar en equipo Seguimiento	Planificar Sistemas Organización
Retos	Impaciente Insensible Escucha deficiente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

Introducción a su informe de estilo de valores

Su estilo de valores es una medición de sus ideales y motivadores. El Perfil de valores se enfoca en los motivadores ocultos que afectan su comportamiento.

El Estilo de Personalidad Conductual (DISC) es observable y se puede trabajar y modificar con trabajo personal, sin embargo, el Estilo de Valores no es tan evidente y no se puede modificar fácilmente. Los valores permanecen ocultos y muy arraigados en nuestro subconsciente. El Perfil de Valores evalúa la necesidad de la persona de satisfacer en su vida cuatro valores principales. Todas las personas comparten los siguientes cuatro valores en diferentes grados de intensidad.

L = Lealtad
E = Equidad
P = Libertad personal
J = Justicia

Conocer los Estilos de Valores puede ayudar a ser más tolerante con las diferencias individuales, reducir el estrés e incrementar la mutua comprensión. En el entorno de trabajo, se puede influir en la retención de talentos cuando los requisitos de valores específicos de un puesto de trabajo se correlacionan con los valores personales de un candidato. Los expertos en reclutamiento han

descubierto que conocer el Estilo de Valores de un candidato es crítico a la hora de la selección.

Visión general de estilo de valores

Lealtad

- Tradiciones
- Relaciones
- Servir a los demás
- Vivir de forma responsable

Equidad

- Respeto
- Tolerancia
- Individualidad
- Justo con todos

Libertad Personal

- Oportunidad
- Auto-realización
- Desafía las normas
- Creatividad personal

Justicia

- Honestidad
- Sentido de la rectitud
- Metas comunes
- Situaciones Ganar-Ganar



El cuadro inferior ayuda a poner los cuatro Estilos de Valores en perspectiva.

	Lealtad	Equidad	Libertad personal	Justicia
Enfoque	Tradiciones	Auto-expresión	Auto-realización	Honestidad propia
Perspectiva	Reconoce la autoridad	Relaciones amigables	Metas personales & aspiraciones	Bien común
Meta	Vivir de forma responsable	Autoafirmación & felicidad	Satisfacción personal	Aceptación en el grupo
Miedo	Poco leal a creencias o personas	Conflicto interior /desigualdad	Perdida de bienestar personal	Falta de equilibrio personal
Estilo de trabajo	Participación significativa	Aceptable socialmente	Expresión de la individualidad	Involucramiento personal

Limitaciones potenciales de cada estilo

Lealtad

Cuanto más alto el valor de la lealtad, mayores las posibilidades de encajonarse en un cierto patrón de pensamiento

Equidad

Cuanto más alto el valor de la equidad, mayor la posibilidad de desviarse de las responsabilidades diarias

Libertad personal

Cuanto más alto el valor de libertad personal, mayores las posibilidades de que sucedan situación de ganar-perder.

Justicia

Cuanto más alto el valor de justicia, mayores las posibilidades de que la persona sobrestime los recursos y energía personal

Estilo de valores .Características de motivación personal

Motivadores ocultos de Prueba

Estilo Alto: **Libertad personal**

Las características de una persona con un estilo de valores de libertad personal alto son:

- Desafiar o cuestionar los sistemas actuales, las reglas, los estándares y los procedimientos para extender las fronteras de la libertad personal.
- Búsqueda de la auto conservación y satisfacción a través del cumplimiento de las metas personales.
- Prevenir la pérdida del estado de bienestar personal.
- Proyectar su energía a través de ideas creativas, innovadoras y no convencionales.
- **Enfoque:** Auto realización
- **Perspectiva:** Persigue metas personales y ambición
- **Meta:** Auto satisfacción
- **Miedo:** Pérdida de bienestar personal
- **Estilo de trabajo:** Expresión de sí mismo, individualidad

Cuanta más energía se invierta en la libertad personal, mayor será la probabilidad de generar situación en las que una de las partes salga perdiendo. A la persona con un estilo de valores de libertad personal le gusta decir lo siguiente:

"Reacciono para sentirme seguro emocional y psicológicamente."

"Me gusta tener el control de las cosas para hacerlas 'a mi manera.'"

"Puede que los demás digan que soy in conformista."

"Prefiero mostrarme como soy antes que seguir cualquier moda o tendencia."

"No me importa enfrentarme a cosas que están en conflicto con mi punto de vista."

"Tiendo a enfocarme en mi búsqueda de experiencias vitales."

La persona con un estilo de valores de libertad personal es posible que tenga la meta de supervivencia y comodidad personal conseguida al ocuparse primero de sus intereses personales.

Puede que a veces provoque situaciones en las que alguien salga perdiendo, o incluso ambos. Con un estilo de valor de libertad personal alto, la persona puede ser más efectiva si desarrolla **TOLERANCIA A LOS DEMÁS** y **SE COMPROMETE A METAS COMUNES**. Puede conseguirlo haciéndose estas preguntas:

- *"¿Que puedo sugerir que hará las cosas mejores para mí sin que empeoren para los demás?"*
- *"¿Cómo encajan mis metas en el proyecto o misión?"*

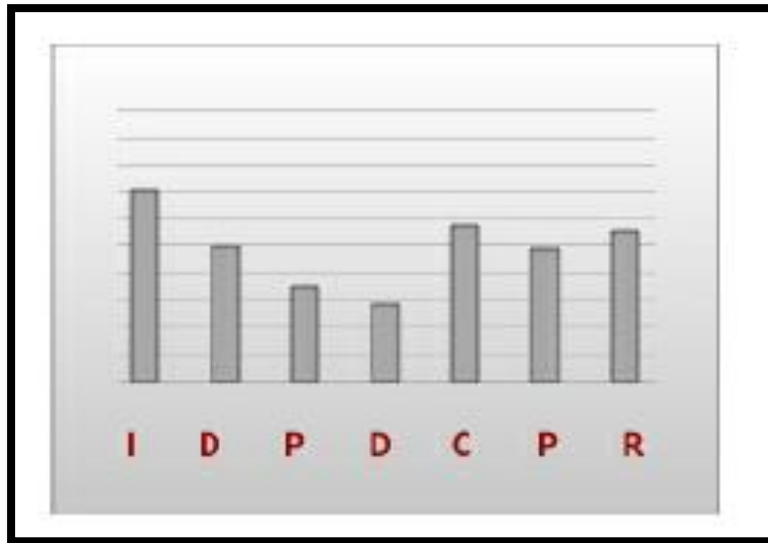
Segundo Mayor Estilo: **Lealtad**

Las características de una persona con un estilo de valores de lealtad alto son:

- Enfocarse en que las personas trabajen unidas para el bien común.
- Vivir de forma responsable y unir esfuerzos para protegerse de situaciones amenazadoras.
- Evitar la disminución del respeto social hacia los demás.
- Seguir la forma apropiada y correcta de hacer las cosas de acuerdo a las leyes y autoridades establecidas.
- Ajustarse a los patrones tradicionales mediante compromiso promesas personales.
- **Enfoque:** En las tradiciones
- **Perspectiva:** Reconoce la autoridad establecida
- **Meta:** Una vida responsable
- **Miedo:** Pérdida de respeto social, deslealtad
- **Estilo de trabajo:** Participación significativa

Cuanta más energía se invierta en la lealtad, mayor será la probabilidad de encajonarse en un modelo de pensamiento.

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

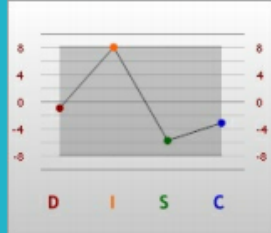
PERSISTIR - Encima de la media A las personas les gusta trabajar con usted porque suele hacer más de lo que comparte, y esto hace que el equipo quede bien. Mantendrá el enfoque en la tarea y dejará ver a los demás que es un buen miembro del equipo

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

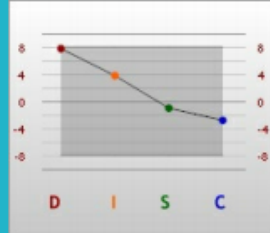
Gráfico de Estilo de Temperamento (DISC)

Percepción Pública



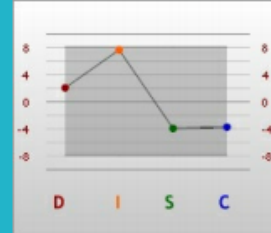
D=-1.02, I=8, S=-5.86, C=-3.14

Percepción de Estrés



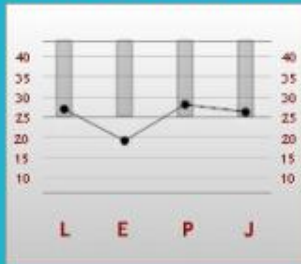
D=7.87, I=3.73, S=-0.92, C=-2.83

Espejo



D=2.05, I=7.54, S=-3.95, C=-3.81

Gráfico de valores laborales



L=27, E=19, P=28, J=26

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**"

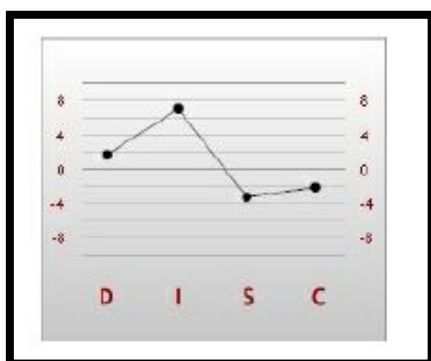
El Gráfico 3 muestra el "**Yo Percibido**".

A continuación encontrará el significado de cada gráfico.

Gráfico 1

La máscara, el yo público

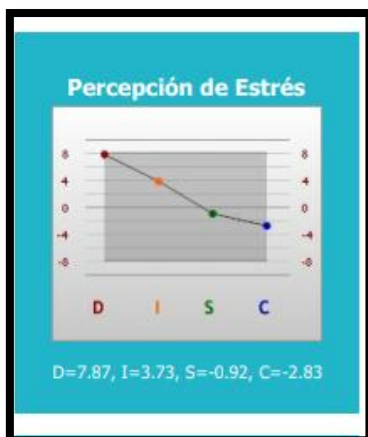
El comportamiento que los demás esperan



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

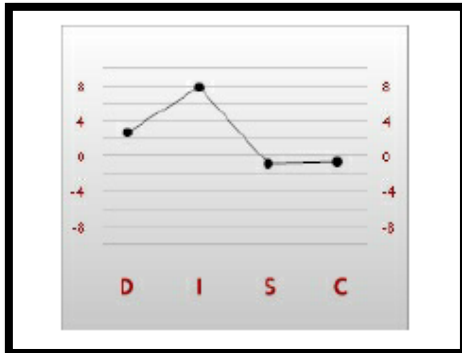
A lo largo de los años, todos hemos asimilado formas de reaccionar o responder, que se han incorporado a nuestra forma normal y aceptada de comportamiento. Cuando estamos bajo presión o tensión, esas conductas aprendidas salen a relucir. Este es el gráfico que es menos probable que cambie, ya que es 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)

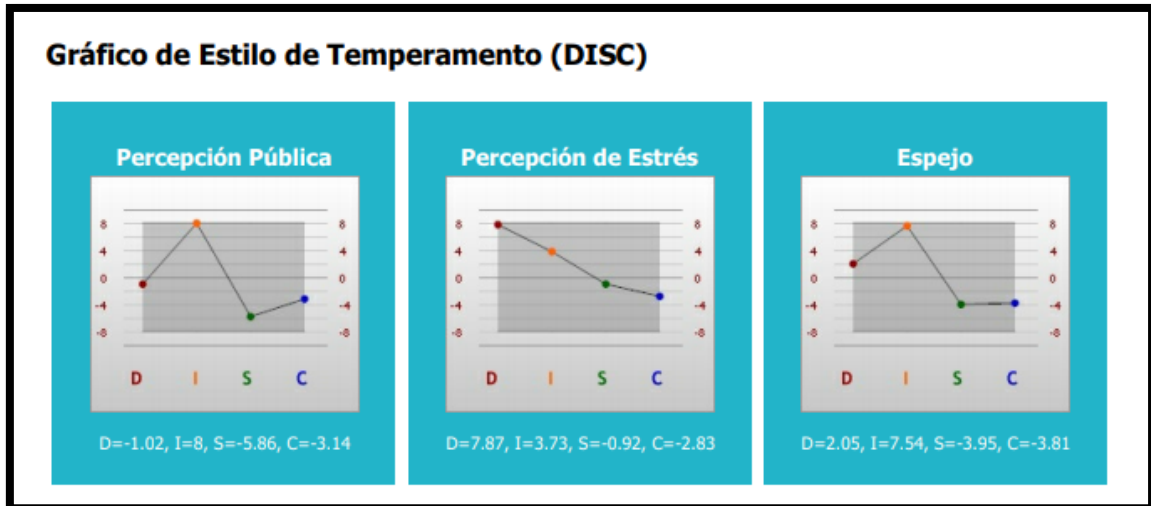
Los gráficos con perfiles diferentes indican cambio o transición

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.

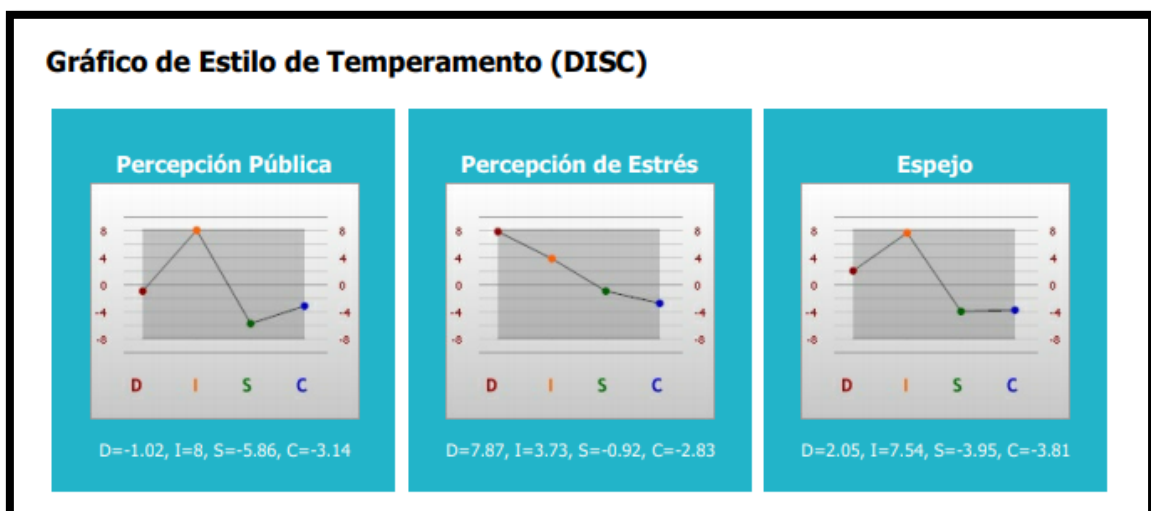
Gráfico de Estilo de Temperamento (DISC)



En una situación así, la persona trata de modificar su conducta para satisfacer las demandas del entorno y cuanto mayor sea esa adaptación y más prolongada, más probable será que la persona experimente estrés.



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