

Descripción personalizada y estrategias para el éxito

- Características generales



Juan Ejemplo
12.04.2005

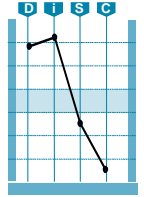
Este reporte es proporcionado por:

Daniel Pineda
Human Perspectives International, Inc.
2669 Pala Way
Laguna Beach, CA USA
danielpineda@hpiintl.com
Tel: 949-376-2814



Aspectos destacados del comportamiento

Esta sección contiene una lista de las fortalezas potenciales del perfil conductual de Juan. Personalice la información efectuando los siguientes pasos: <1> Ponga una marca al lado de los enunciados que usted considera describen acertadamente el estilo conductual de Juan. <2> Marque una X al lado de los enunciados que usted considera no describen muy bien el estilo conductual de Juan. <3> Escriba comentarios para modificar los enunciados y lograr que describan mejor a Juan.



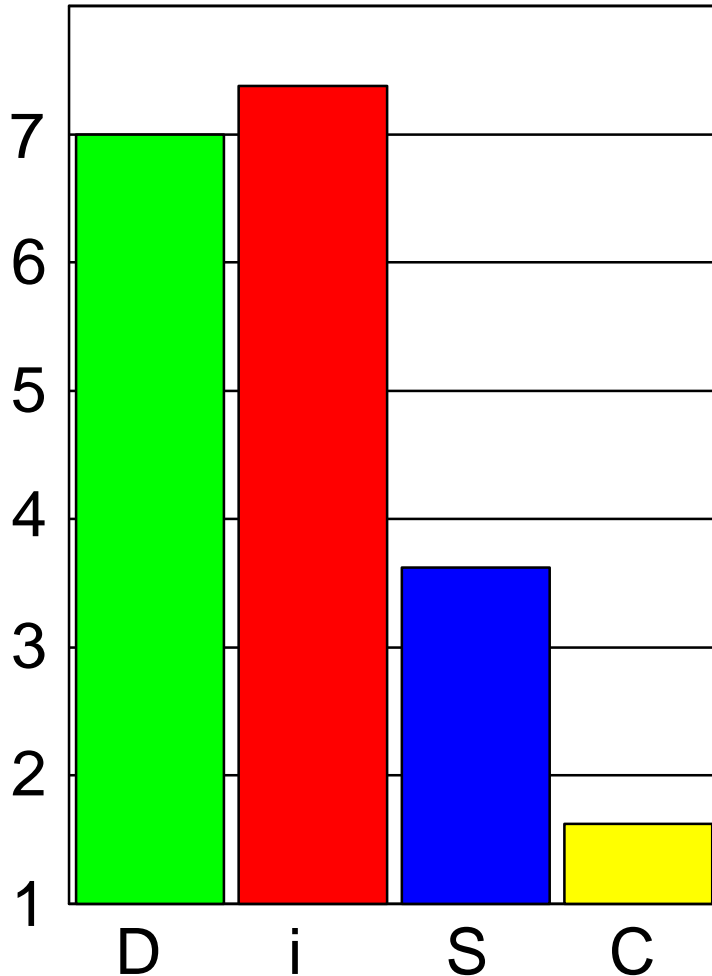
Patrón del Alentador

Algunas de las fortalezas conductuales de Juan pueden ser

- Le agrada interactuar con muchos tipos distintos de personas
- Le gusta expresar lo que piensa y siente a los demás
- Se expresa de manera animada y entusiasta
- Se adapta rápidamente a nuevas ideas y cambios
- En situaciones difíciles, busca maneras para interactuar de manera positiva
- Le agrada un ritmo veloz, nuevas actividades, el cambio y la variedad
- Rápido para actuar y genera una sensación de urgencia en los demás
- Disfruta de los desafíos y la competencia
- Es capaz de proceder con energía para obtener resultados
- Para resolver problemas, procede de manera directa y centrada en la acción



Gráfica del Sistema del Perfil Personal[®]



El modelo de las Dimensiones Conductuales DiSC[®] describe los patrones de comportamiento en relación con cuatro tendencias, brevemente descritas a continuación:

D Dominante: Las personas con una tendencia conductual alta en "D" luchan por configurar su ambiente mediante la superación de la oposición, para así lograr resultados

i Influyente: Las personas con una tendencia conductual alta en "i" luchan por configurar su ambiente convenciendo o influyendo sobre los demás.

S Estable: Las personas con una tendencia conductual alta en "S" buscan cooperar con los demás para llevar a cabo sus tareas.

C Concienczado: Las personas con una tendencia conductual alta en "C" buscan adelantar su trabajo dentro de las circunstancias existentes para asegurar su calidad y precisión.

Todas las personas poseen las cuatro tendencias, pero en distintas intensidades. La relación de dichas tendencias entre sí genera un patrón de un perfil, el cual suministra información sobre las respuestas potenciales en el comportamiento de un individuo.

Nombre: Juan Ejemplo

Fecha: 12.04.2005

Patrón Clásico: Patrón del Alentador

Completado por: Sí mismo(a)

Enfoque ambiental: Trabajo

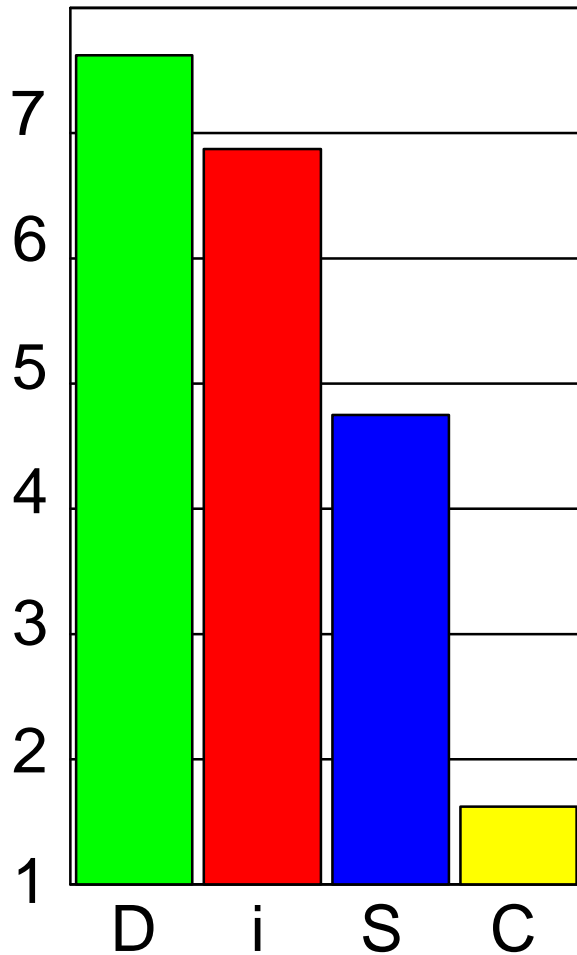
La gráfica que figura arriba indica la relación entre las cuatro tendencias del comportamiento en el patrón del perfil de Juan. La información de las páginas siguientes se basa en este patrón.

Recuerde que *DiSC SSPP* no es una prueba. No existe un patrón "bueno" o uno "malo". Las investigaciones señalan que las personas de mayor éxito son las que se conocen bien a sí mismas y desarrollan estrategias para atender las necesidades de situaciones específicas. La siguiente información es más útil cuando se analiza, discute y aplica en el diseño de planes de acción específicos que tengan como objetivo aumentar la eficacia personal.

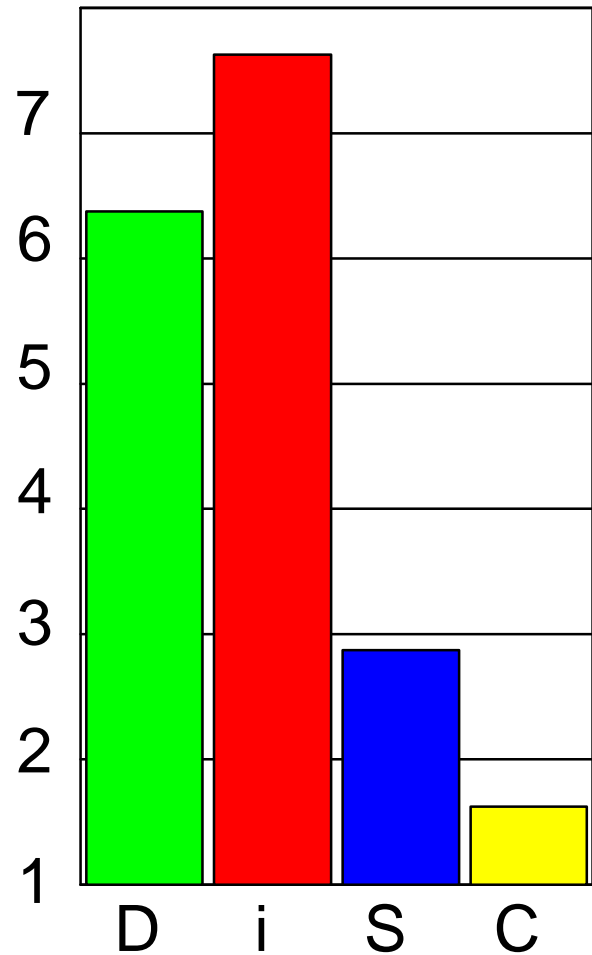


Gráfica del Sistema del Perfil Personal[®]

Gráfica I



Gráfica II



Nombre: Juan Ejemplo

Fecha: 12.04.2005

Patrón Clásico: Patrón del Alentador

Completado por: Sí mismo(a)

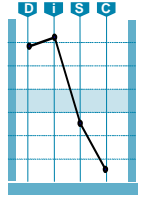
Enfoque ambiental: Trabajo

Algunas personas logran una mayor comprensión de sí mismas mediante la observación de las diferencias entre sus respuestas a las opciones de MÁS y MENOS. Puesto que para ambas opciones usted ha respondido la misma pregunta, "¿Cómo me veo a mí mismo?", lo más probable es que la información sea idéntica. En el caso de que haya una diferencia significativa en los Perfiles, quizá usted desee formularse algunas preguntas sobre los factores que influyeron en su decisión al contestar. La gráfica compuesta (Gráfica 3) refleja la combinación de sus opciones de más y menos, y constituye la descripción más integral de su Perfil. Este Perfil compuesto se aplica a toda la información contenida en sus informes.



Perspectiva general del comportamiento

La siguiente relación, basada en las respuestas sobre perfiles, proporciona una perspectiva general del estilo conductual natural de Juan en un ambiente. Esta sección ha sido diseñada para proporcionar una perspectiva amplia del comportamiento que más le resulta cómodo y natural a Juan. El comportamiento actual observado en Juan puede ser un poco distinto por modificaciones debido a las exigencias de la situación dada, las expectativas de los demás y sus valores personales. Estudie y discuta la información, suprimiendo el contenido que no parezca ajustarse y resaltando el que sea más relevante y útil.



Patrón del Alentador

Juan tiende a ser muy directo, audaz, enérgico y entusiasta. Es posible que sea sumamente encantador y sociable. Al presentar la tendencia a ser rápido para pensar y actuar, es posible que le agrade medir su ingenio y habilidades contra los de otros.

Al tratar de controlar su ambiente, Juan suele esforzarse por modificar lo que piensan y hacen los demás. Puede ser astuto identificando los móviles y deseos de otros, para luego emplear esta información y encauzar el comportamiento de estas personas hacia su meta predeterminada. Es posible que emplee su encanto y persuasión para ejercer su influencia sobre las personas y convencerlas de acoger su punto de vista. Sin embargo, si es necesario, también puede usar exigencias, la intimidación y el control de premios para obtener lo que quiere. Tiende a saber con claridad cuáles resultados desea. No obstante, es posible que no se lo manifieste inmediatamente a los demás. Puede presentar los resultados que desea solamente cuando haya generado una actitud dispuesta por parte de la otra persona.

Aunque por lo general es encantador con los demás, ocasionalmente puede hacer que experimenten sentimientos encontrados, sintiéndose atraídos hacia él y distanciados al mismo tiempo. Puede ser muy persuasivo para lograr los resultados que desea y obtener ayuda de los demás, especialmente con aquellos detalles que sean repetitivos o que llevan mucho tiempo completar.

Aunque a veces puede inspirar miedo en los demás e invalidar sus decisiones, suele ser estimado por sus compañeros, pues en lo posible emplea sus extraordinarias habilidades verbales para persuadir a los demás en vez de exigir. Es posible que prefiera convencer a las personas para lograr sus metas, en vez de imponerse sobre ellas.

Juan puede sentirse cómodo por naturaleza ante las agresiones interpersonales. De hecho, posiblemente le agradan las situaciones competitivas y antagónicas. Le gusta experimentar los desafíos planteados por aquellas situaciones en las que una parte deba perder para que la otra pueda ganar. Es muy probable que su objetivo sea ganar, incluso a expensas de sus relaciones. Al dar la impresión de rechazar muestras de afecto, no suele permitir que sentimientos de amor o amistad interfieran con su lucha por alcanzar sus metas. Es posible que no siempre le brinde a la otra persona la oportunidad de expresar sus sentimientos o manifestar sus inquietudes sobre asuntos tales como la colaboración o el apego emocional. De hecho, puede temer que permitirlo generaría la impresión de ser demasiado blando con los demás.

Al tener mucha iniciativa, es posible que Juan comience temprano para llevar cierta ventaja en las actividades diarias. Es capaz de comenzar actividades sin necesitar que alguien le ordene hacerlo ni recibir instrucciones de los demás. Puede mantener un nivel alto de energía a lo largo del día. También es posible que exhorte a los demás para que comiencen a trabajar. Puede fijar altos estándares de



Perspectiva general del comportamiento

desempeño y esperar que se cumplan. Es probable que sea crítico de quienes no logren sus expectativas. Aunque tiende a expresar su desagrado directamente, usualmente cara a cara, por lo general las personas aceptan la crítica con poco resentimiento debido a sus habilidades de persuasión.

Cuando las cosas no están saliendo bien, Juan puede volverse buscapleitos o incluso beligerante si no logra lo que quiere en algo que sea importante para él. En una situación en la que haya mucha presión y vea obstaculizadas sus metas, puede dejar de ser encantador y persuasivo repentinamente, para tornarse inusualmente callado. De la misma forma súbita, puede luego reafirmarse de manera exigente y agresiva.

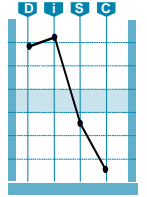
Juan puede presentar la tendencia a evaluar a los demás con base en la habilidad que tengan para proyectar fortaleza y poder. Puede apreciar a quienes son capaces de dominar y controlar sus ambientes. Tiene poca paciencia con quienes están primordialmente interesados con "pequeñeces" tales como detalles, precisión o "lo correcto." Es posible que tampoco le agraden los trámites burocráticos o aquellos procedimientos que parezcan interferir con el logro de sus metas.

Al abordar un nuevo problema o decisión, Juan tiende a proceder de manera rápida y directa. Puede solicitar opiniones de los demás. Sin embargo, posiblemente no le dé mucha importancia a los aportes de quienes no respete, a menos que esto implique una clara oportunidad para lograr un resultado exitoso. Puede sopesar la información rápidamente y llegar a una conclusión tentativa para poder tomar medidas. Es capaz de tomar riesgos y ensayar nuevas ideas desafiantes. Observa los resultados para asegurarse de obtener lo que desea, efectuando cambios rápidamente según resulte indicado.



Factores motivantes

Las personas tienen fuentes de motivación distintas y metas diferentes, las cuales se ven determinadas según las tendencias conductuales elegidas por cada persona. Esta sección tiene una lista de aquellos factores que han sido comprobados como los más motivadores para alguien con las tendencias conductuales de Juan. Es posible que algunos de estos factores no se apliquen a Juan dado que puede haber modificado su comportamiento debido a sus experiencias en la vida y su sistema de valores. Algunos de los factores pueden parecer contradictorios debido a las diferencias existentes entre las tendencias que conforman el comportamiento de Juan. Estudie y revise según considere necesario.



Patrón del Alentador

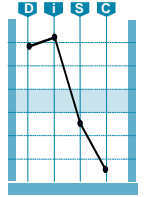
Juan puede motivarse ante la presencia de los siguientes factores:

- Situaciones que ofrezcan interacciones positivas con los demás
- Oportunidades de verbalizar lo que piensa y siente
- Ambientes donde se promueve un diálogo mutuo
- Reconocimiento verbal entusiasta como: "¡Magnífico!" "¡Fantástico!"
- Retroalimentación verbal inmediata
- Reconocimiento y aceptación de sus sentimientos
- Tener control sobre su ambiente de trabajo
- Poder dirigir las actividades de otras personas
- Recibir propuestas de oportunidades y desafíos nuevos
- Situaciones donde se le atribuya la responsabilidad de los resultados únicamente, y no de la manera como se logran dichos resultados
- Oportunidades para ascender
- Premios por lograr metas



Ambiente preferido

Las personas tienen preferencias distintas sobre el ambiente en el que prefieren trabajar o vivir. Lo que a una persona le encanta, puede parecerle intolerable a otra. Esta sección proporciona información sobre cuál ambiente puede ser más deseable para Juan, con base en sus tendencias conductuales. Es posible que algunos de estos factores no se apliquen a Juan o que parezcan contradictorios, dadas las diferencias entre las distintas tendencias que describen el comportamiento de Juan. Estudie y revise según considere necesario.



Patrón del Alentador

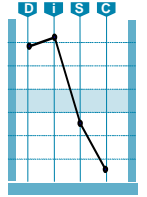
Juan desea un ambiente que le proporcione:

- Un ritmo rápido que implique sintonizar con los demás de manera entusiasta
- Reconocimiento y retroalimentación positiva
- Oportunidades para efectuar "lluvias de ideas" creativas e imaginativas
- Máxima libertad para determinar cómo se hacen las cosas
- Ritmo veloz, centrado en resultados
- Medidas de desempeño y premios basados en el logro de los resultados acordados
- La oportunidad de controlar eventos



Tiende a evitar

Todas las personas tienden a evitar distintas situaciones o actividades con base en algo que les disgusta o temen y que esté implicado en dicha tarea o interacción. Al conocer cuáles son nuestros comportamientos más probables cuando evitamos algo, adquirimos la posibilidad de optar por estrategias para manejar estas aversiones y así reducir posibles resultados negativos tales como la postergación o el incumplimiento. Esta sección contiene una lista de actividades y situaciones que con toda probabilidad Juan tiende a evitar, con base en sus tendencias conductuales. Puede que algunos de los factores no se apliquen a Juan. Estudie y revise según considere necesario.



Patrón del Alentador

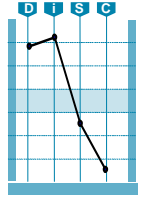
Con base en lo que a Juan le desagrada, le incomoda o teme, él tiende a evitar:

- Situaciones en las que otros pueden reaccionar ante él con hostilidad
- Acciones que puedan conllevar a la pérdida de aprobación por parte de otros
- Tener que elegir entre ser estimado o ser respetado
- Efectuar el seguimiento de demasiado detalle
- Trabajo rutinario, repetitivo
- Ambientes que proporcionen poco o ningún contacto con personas
- Ambientes con límites de tiempo rígidos
- Situaciones donde él no tenga control sobre el ambiente
- Dar la impresión de ser blando o débil
- Situaciones que requieran comportamientos rutinarios y predecibles día tras día
- Ser dirigido detenidamente por otros
- Tener que reportarse frecuentemente e informar lo que está haciendo
- Tener que informar paso a paso cómo va a efectuar una tarea o actividad



Estrategias para incrementar la efectividad

Esta sección describe las posibles medidas que Juan puede tomar para modificar ciertas tendencias conductuales naturales de él, para así lograr una mayor eficacia. Puede que ya esté empleando algunas de éstas; otras pueden ser áreas potenciales de desarrollo de habilidades. Puede resultar útil decidir el orden de prioridad de dichas estrategias con base en las necesidades del ambiente actual. Estúdielas y ajústelas según considere necesario.



Patrón del Alentador

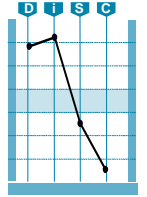
Juan sería más efectivo al:

- Desarrollar una valoración más realista de las personas y situaciones, la cual abarque información negativa y positiva
- Estructurar un proceso para completar tareas de manera organizada y puntual
- Desarrollar la habilidad de ser firme y directo al manejar conflictos interpersonales
- Mostrarse dispuesto a escuchar y considerar los sentimientos y pensamientos negativos de los demás
- Trabajar hasta lograr terminar detalles claves más consistentemente
- Manejar mejor los requisitos de tiempo
- Evaluar la cantidad de tiempo invertida en reuniones y comunicaciones verbales con los demás
- Tomarse más tiempo para estudiar detenidamente las posibles consecuencias antes de actuar
- Escuchar y considerar las ideas, sentimientos y experiencias de otros
- Aprender a negociar resultados centrándose en que todas las partes ganen
- Explicar su análisis en vez de sencillamente anunciar sus conclusiones
- Aprender a participar en un grupo sin tomar el control
- Desarrollar tacto y diplomacia para comunicarse e interactuar con los demás
- Dar reconocimiento a los demás por sus esfuerzos



Factores desmotivantes

Las personas tienen factores diferentes que afectan su motivación de manera positiva o negativa. Al comprender cuáles son estos factores, podemos incrementar la cantidad de tiempo en la que experimentamos vivencias que aumentan nuestra motivación positiva y reducen el impacto de aquellos factores que nos desmotivan. La siguiente lista puede ser empleada para crear un ambiente que brinde más apoyo a la motivación positiva, mediante el manejo o la eliminación de aquellos factores desmotivantes que sean característicos del estilo conductual de Juan.



Patrón del Alentador

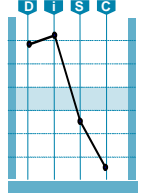
Juan puede desmotivarse cuando:

- Trabaja en ambientes con compañeros reservados o poco amistosos
- Tiene la obligación de cumplir horarios fijos y restricciones de tiempo rígidas
- Trabaja en ambientes negativos, pesimistas, hostiles
- Tiene que centrarse en pensar poniendo de lado los sentimientos
- Tiene la obligación de efectuar tareas rutinarias que exigen atención al detalle
- Contramandan su autoridad
- Su responsabilidad se ve reducida
- Sus recursos son restringidos
- Debe hacer actividades rutinarias con poca o ninguna variedad
- Es supervisado detenidamente
- Con frecuencia debe efectuar reportes sobre actividades en vez de resultados
- No tiene oportunidades para ascender



Comportamiento en situaciones de conflicto

La mayoría de las personas emplean un comportamiento determinado en situaciones de conflicto, el cual puede ser descrito como una respuesta de "pelea" o "huida", basada en sus tendencias conductuales naturales. Algunas personas emplean una combinación de ambas respuestas, dependiendo de la intensidad o grado de riesgo que implique la situación. El texto a continuación describe un rango de respuestas que Juan puede adoptar en una situación de conflicto. Es posible que estos comportamientos hayan sido modificados debido al sistema de valores de Juan y/o sus experiencias en la vida. Esta información será más útil si la estudia con Juan, clasificando los comportamientos en orden del más probable a emplearse, hasta el menos probable.



Patrón del Alentador

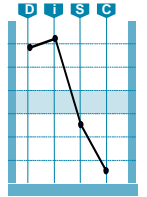
En una situación de conflicto, Juan:

- Tiende a evitar conflictos abiertos, directos
- Tiende a tornarse emocional y expresivo
- Puede volverse alguien que ataca a nivel personal
- Tiende a minimizar la información negativa
- Puede procurar aplacar a las personas furiosas, sin atender el problema
- Puede ceder para no lucir mal o perder aprobación
- Puede tornarse impulsivo
- Tiende a proceder de manera directa, agresiva
- Puede intensificar los niveles de agresión
- Puede generar resultados en los que una parte tiene que perder para que la otra pueda ganar
- Puede dominar y abrumar a otros, los cuales toman represalias después empleando una agresión velada
- Tiende a ponerse a la defensiva
- Puede volverse autocrático, empleando su rango y autoridad para terminar el conflicto



Continuo de las tendencias conductuales

Este continuo muestra el rango potencial de intensidad de Juan para cada uno de los comportamientos enumerados. Este continuo representa el comportamiento potencial de Juan con base en el patrón de su perfil y no respecto a su comportamiento observado actualmente. Esta información es más útil cuando la discute y evalúa basándose en su experiencia con Juan.



Patrón del Alentador

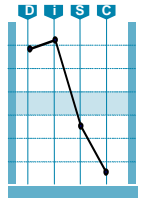
Nombre: **Juan Ejemplo**
 Fecha: 12.04.2005
 Patrón Clásico: Patrón del Alentador
 Enfoque ambiental: Laboral

	B	MB	M	MA	A
ACEPTA – es abierto, recibe gustosamente				◆	
SE ADHIERE – se somete a las reglas		◆			
PATROCINA – promueve, incita a la acción					◆
AGITA - incita, hace olas, alborota					◆
AMPLIFICA – explica, amplía el punto				◆	
ASIGNA – delega en otros					◆
ASUME – da por supuesto					◆
ALARDEA – se jacta de sus capacidades					◆
CAUTIVA – encanta a los demás					◆
GOBIERNA – dirige a los demás					◆
DIGIERE - absorbe, analiza		◆			
ESTABLECE - estabiliza, construye cosas que perduren		◆			
IMITA – sigue el ejemplo del líder				◆	
INVENTA – crea nuevas soluciones e ideas					◆
INVESTIGA - examina, verifica		◆			
JUSTIFICA – defiende, ofrece razones para explicar algo		◆			



Continuo de las tendencias conductuales

Este continuo muestra el rango potencial de intensidad de Juan para cada uno de los comportamientos enumerados. Este continuo representa el comportamiento potencial de Juan con base en el patrón de su perfil y no respecto a su comportamiento observado actualmente. Esta información es más útil cuando la discute y evalúa basándose en su experiencia con Juan.



Patrón del Alentador

Nombre: **Juan Ejemplo**
 Fecha: 12.04.2005
 Patrón Clásico: Patrón del Alentador
 Enfoque ambiental: Laboral

	B	MB	M	MA	A
MANTIENE – continúa, conserva		♦			
MANIOBRA – planea hábilmente					♦
MODIFICA - adapta, ajusta, revisa		♦			
CUIDA – muestra interés por los demás		♦			
OBJETA - protesta, argumenta, refuta			♦		
OBSERVA – mira con atención			♦		
PLANEA - prepara, delinea la tarea		♦			
ELOGIA - felicita, muestra su aprobación					♦
PROHÍBE – previene, anticipa el peligro			♦		
PROTEGE – preserva la tradición, defiende la estabilidad		♦			
RECONCILIA –apacigua, resuelve diferencias		♦			
REVISAS – examina en detalle		♦			
ESPECULA – toma riesgos apostándole al futuro					♦
PRUEBA - examina, ensaya		♦			
CONFÍA – cree en los demás				♦	
VERBALIZA – habla las cosas abiertamente					♦



Hoja de trabajo "Gestión del desempeño"

5. ¿Qué estrategias para desarrollar, modificar o eliminar comportamientos serían las más útiles para mejorar el comportamiento de Juan durante situaciones de conflicto en este ambiente de trabajo?