PERFIL EN EL LUGAR DE TRABAJO

EVERYTHING DiSC WORKPLACE®

Consuelo Gonzalez

01.10.2025

Este informe ha sido elaborado por:

Your Life's Path
info@yourlifespath.com
www.yourlifespath.com

Your Life's Path®

MUESTRA

WILEY

INTRODUCCIÓN A DiSC®

Consuelo, ¿se ha preguntado alguna vez por qué es más fácil para usted relacionarse con algunas personas que con otras?

Quizás haya notado que usted se identifica más con los compañeros de trabajo que se centran más en garantizar resultados precisos y confiables.

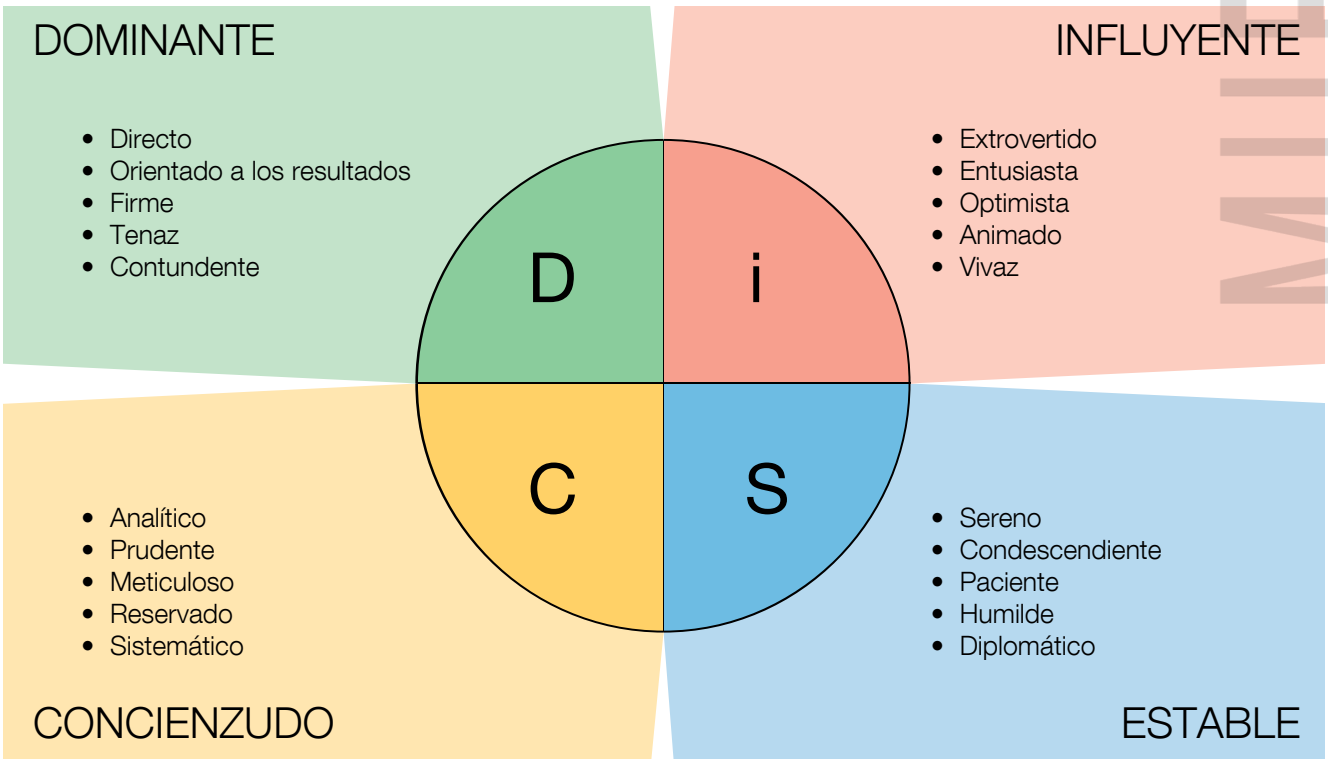
O, tal vez usted se sienta más cómodo trabajando con aquellas personas que tienen un enfoque enérgico y audaz que con aquellas personas que trabajan a un ritmo más constante.

O, quizás con las que más se identifica sea con aquellas personas que son crédulas en lugar de ser escépticas.

Bienvenido a *Everything DiSC Workplace®*. El modelo de DiSC® es una herramienta sencilla que lleva más de 30 años ayudando a las personas a relacionarse mejor. Con base en sus datos de valoración individual, este informe le suministrará una gran cantidad de información acerca de sus prioridades y preferencias en el lugar de trabajo. Además, usted aprenderá a relacionarse mejor con aquellos compañeros de trabajo cuyas prioridades y preferencias son diferentes de las suyas.

Principios fundamentales de Everything DiSC Workplace®

- Todos los estilos y las prioridades de DiSC son **igualmente valiosos** y cada persona es una mezcla de los cuatro estilos.
- Su estilo de trabajo también se ve influenciado por **otros factores** como las experiencias, la educación y la madurez.
- **Comprenderse mejor usted mismo** es el primer paso para ser más eficiente en el trabajo con los demás.
- Aprender sobre **los estilos DiSC de otras personas** puede ayudarle a comprender las prioridades de ellos y a saber cómo difieren de las suyas.
- Usted puede mejorar la calidad de su lugar de trabajo empleando DiSC para construir **relaciones más efectivas**.



MUESTRA

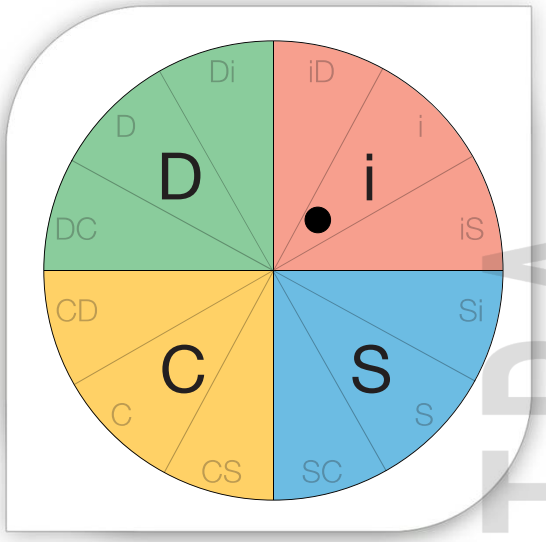
© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.

Consuelo, ¿cómo se personaliza este informe para usted?

Con el fin de aprovechar al máximo su *Perfil de Everything DiSC Workplace®*, usted debe saber leer su mapa personal.

Su punto

Como pudo observar en la página anterior, el modelo Everything DiSC® comprende cuatro estilos básicos: D, i, S, y C, y cada estilo se divide en tres regiones. La imagen de la derecha ilustra las 12 regiones en las cuales se puede ubicar el punto de una persona.



Su estilo DiSC®: i

La ubicación de su punto muestra su estilo DiSC. Como su punto se encuentra hacia el centro de la región i, usted tiene un estilo i.

Tenga en cuenta que toda persona es una mezcla de los cuatro estilos, pero la mayoría se inclina con más fuerza hacia uno o dos estilos. Ya sea que su punto se encuentre en el centro de un estilo o en una región fronteriza entre dos de ellos, **ninguna ubicación es mejor que otra.** Todos los estilos DiSC® son iguales y valiosos a su manera.

¿Cerca del borde o cerca del centro?

La **distancia del punto al borde** del círculo muestra qué tan naturalmente está inclinada una persona a tener las características de su estilo DiSC. Un punto ubicado más cerca del borde del círculo indica una fuerte inclinación hacia las características del estilo. Un punto ubicado entre el borde y el centro del círculo indica una inclinación moderada. Y un punto cercano del centro del círculo indica una inclinación leve. Un punto en el centro del círculo no es mejor ni peor que un punto en el borde. Su punto se encuentra cerca del centro del círculo, esto quiere decir que usted está **ligeramente inclinado** y probablemente se identifica hasta cierto punto con las características de todos los estilos. Aun así, como su punto se encuentre en el área de su estilo i, las características de su estilo i pueden ser más naturales para usted.

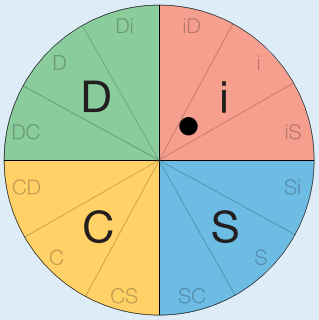
Ahora que ya sabe sobre la personalización de su Mapa Everything DiSC Workplace, va a leer más sobre lo que la ubicación de su punto dice sobre usted. Después aprenderá sobre las prioridades y el sombreado de su mapa personal y descubrirá cómo esto influye en sus preferencias. Después de eso, aprenderá lo básico sobre los demás estilos DiSC y cómo emplear dicha información para relacionarse mejor con todas las personas de su lugar de trabajo.

MUESTRA

© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.

Su punto cuenta una historia

Su estilo DiSC® es: i



Consuelo, como usted tiene un estilo i, probablemente le guste relacionarse con la gente. Suele tener una red relativamente extensa de amigos y colegas, y puede considerar un salón lleno de desconocidos como una oportunidad divertida para relacionarse. De igual manera, usted es propenso a sentir satisfacción personal cuando presenta a personas que de otra manera no se hubieran conocido.

Como usted es optimista y entusiasta, se le puede facilitar que las personas se emocionen con sus metas e ideas. Cuando usted habla, es probable que promueva sus opiniones con pasión. A muchas personas probablemente les parece contagioso su entusiasmo. Sin embargo, aquellas que son más escépticas pueden sentir que usted a veces es excesivamente optimista.

Cuando se comunica, usted tiene a ser expresivo, y puede subir el volumen de la voz y enfatizar sus gestos para llamar la atención de las personas. En comparación con la mayoría de las personas, usted tiene una necesidad más fuerte de procesar sus sentimientos verbalizándolos. En ocasiones, su naturaleza algo conversadora puede hacer que monopolice las conversaciones, especialmente con aquellas personas que son de hablar más suave.

A usted sinceramente le gusta estar rodeado de personas, razón por la cual probablemente se inclina por proyectos en los que pueda colaborar. En trabajos en grupo, usted tiene la capacidad de reunir a la gente. Lo más probable es que usted considere que las sesiones de intercambio de ideas en equipo conducen a posibilidades infinitas y puede pedir activamente a las personas que aporten sus ideas. Sin embargo, como usted por naturaleza desea relacionarse y colaborar con los demás, en ocasiones puede no darse cuenta de que algunas personas requieren un espacio personal más amplio.

Al igual que las demás personas con el estilo i, usted puede relacionar su autoestima íntimamente con su círculo social. Usted se esfuerza por dejar impresiones favorables siempre que sea posible, y lo más probable es que se sienta cómodo siendo el centro de atención. De hecho, a usted probablemente le gusta contar historias y entretener a los demás de una manera vivaz y cautivadora.

Usted tiende a aceptar las nuevas ideas y personas. Por consiguiente, cuando otras personas dan sus opiniones, usted a veces puede rehusarse a dar feedback negativo por temor a ser visto como “el malo de la película”. En ocasiones, su optimismo también puede provocar que sobrevalore sus capacidades o juzgue equivocadamente la dificultad de la tarea. Sin embargo, sus puntos de vista positivos pueden inspirar a otros.

En conflictos, usted puede inclinarse por ignorar cualquier disgusto tanto como sea posible. Sin embargo, si su rabia, frustración o daño llega al límite, usted puede decir cosas de las que más tarde se arrepienta. Para usted, dejar fluir sus emociones puede ser un proceso terapéutico, pero puede hacer que otras personas se sientan muy incómodas.

Para evitar aburrirse con la rutina, a usted le gusta trabajar en varias tareas simultáneamente. De hecho, probablemente disfrute iniciar acciones y tomar decisiones por intuición. Aunque con frecuencia se emociona al empezar un nuevo proyecto, a veces puede emprender acciones sin la planificación o los recursos adecuados. Como usted probablemente confía en su capacidad para improvisar, puede preferir dejar que las cosas progresen naturalmente.

Consuelo, al igual que las demás personas con el estilo i, sus contribuciones más valiosas en el lugar de trabajo pueden incluir: su capacidad para transmitir emoción, su gran energía y deseo de reunir a las personas. De hecho, estas son probablemente algunas de las cualidades que los demás admiran más en usted.

MUESTRA

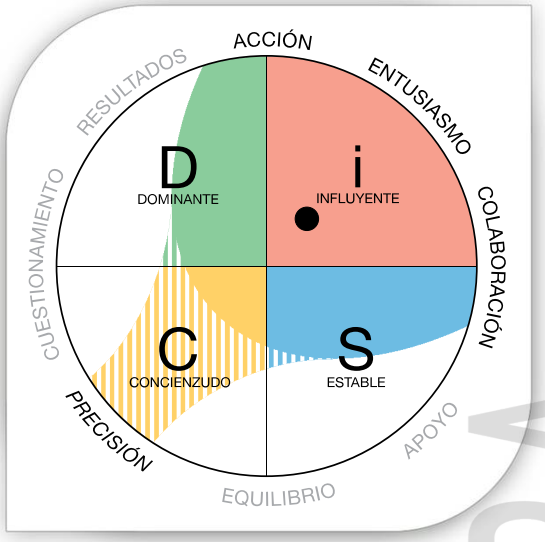
© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.

Su sombreado amplía la historia

Consuelo, aunque la ubicación de su punto y su estilo DiSC® pueden decir mucho sobre usted, el **sombreado** de su mapa también es importante.

Las ocho palabras que rodean el mapa de Everything DiSC son lo que llamamos **prioridades**, o las áreas principales en las cuales las personas concentran su energía. Mientras más cerca esté su sombreado de una prioridad, más probable es que usted concentre su energía en dicha área. Todas las personas se concentran al menos en tres prioridades, y algunas, en cuatro o cinco. **Tener cinco prioridades no es mejor ni peor que tener tres.**

Por lo general, las personas con el estilo i tienen un sombreado que toca entusiasmo, acción y colaboración. Su sombreado se extiende para incluir precisión, lo cual no es característico del estilo i.



¿Cuáles prioridades moldean su experiencia en el lugar de trabajo?

▶ Entusiasmar

Consuelo, a usted le gusta mantener una actitud optimista y positiva. Lo más probable es que usted suponga lo mejor de las personas y encuentre los aspectos positivos de las situaciones difíciles. Adicionalmente, su energía se suma a su exuberancia, y usted normalmente es abierto y expresivo en lo referente a sus opiniones y emociones. Como a usted le gusta fomentar el espíritu de equipo, usted se concentra en entusiasmar a las personas.

▶ Emprender acciones

A las personas con su estilo i les gusta la emoción y el movimiento rápido. Lo más probable es que usted se revitalice con la innovación y las soluciones de avanzada, y ansía que los nuevos proyectos empiecen rápidamente. De hecho, su ritmo rápido podría ser demasiado para otros, y en lugar de aminorar el paso para suplir sus necesidades, usted puede motivarlos para que igualen el suyo. Su disposición para emprender acciones aceleradas puede ayudar al grupo a avanzar.

▶ Valorar la colaboración

Al igual que las demás personas con el estilo i, usted probablemente sea amigable y extrovertido, y prefiera trabajar con otras personas. Lo más probable es que le guste reunirse con nuevas personas y tener oportunidades para interactuar. De hecho, probablemente se le dificulta comprender a las personas que preferirían trabajar de manera independiente. Usted valora la colaboración porque piensa que no solamente conduce a mejores resultados, sino que hace que el trabajo sea más divertido.

▶ Garantizar la precisión

Usted también tiende a dar prioridad a los resultados de buena calidad y a los hechos objetivos, lo cual es un poco inesperado en alguien con el estilo i. Como a menudo se centra en la meticulosidad, puede sentirse incómodo con las ideas vagas o ambiguas. Usted no solamente desea que se hagan las cosas, sino que se hagan bien. Como resultado, usted probablemente considera sus opciones cuidadosamente antes de seguir cualquier curso de acción.

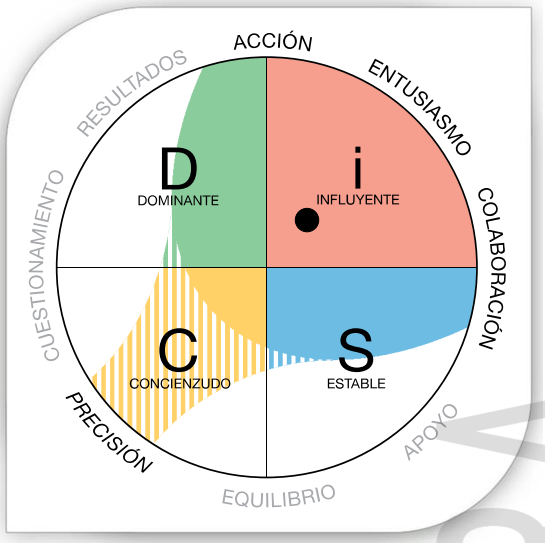
MUESTRA

© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.

EVERYTHING DiSC WORKPLACE®

¿Qué lo motiva?

Para cada persona los aspectos que los motivan en su trabajo son diferentes. Al igual que las demás personas con el estilo i, es posible que usted aprecie las oportunidades para trabajar con gente apasionada en pos de una meta común, y a usted probablemente le gusta trabajar en ambientes llenos de energía en los cuales todas las personas puedan expresarse ellas mismas. Como a usted le gusta estar en continua actividad, es posible que busque oportunidades para conocer personas y trabajar en varias tareas. Del mismo modo, usted aprecia la exactitud, por lo cual probablemente acoge las oportunidades para enfocarse en la meticulosidad.



¿Qué dicen sus prioridades sobre sus motivaciones y factores estresantes?

Usted probablemente disfruta muchos de los siguientes aspectos de su trabajo:

MOTIVACIONES

- Conocer nuevas personas
- Ser el centro de atención
- Inspirar a otros a hacer su mejor esfuerzo
- Iniciar proyectos interesantes
- Estar cerca de personas vivaces y carismáticas
- Hacer que otros participen
- Entusiasmar a las personas
- Hacer énfasis en la meticulosidad y la precisión
- Encontrar errores o fallas en el diseño

¿Qué lo estresa?

Y también tenemos aquellos aspectos de su trabajo que son estresantes para usted. Como usted tiende a ser activo y vivaz, es posible que los trabajos muy rutinarios agoten su energía. En consecuencia, es posible que se interese más por empezar nuevos proyectos que por terminar los antiguos. Es posible que también le disgusten los entornos que siente que son aburridos o que no le permiten expresarse. Además, puede ser estresante para usted si siente que no tiene la experiencia para hacer bien las cosas la primera vez.

Muchos de los siguientes aspectos de su trabajo pueden ser estresantes para usted:

FACTORES ESTRESANTES

- Dar a las personas feedback desagradable
- Ser contundente o insistente con los demás
- Trabajar aislado por periodos prolongados
- Trabajar continuamente en pos de metas a largo plazo
- Estar en un ambiente aburrido o poco sociable
- No poder usar su intuición
- Ser forzado a aflojar el paso
- Tomar decisiones sin tiempo para analizarlas
- Estar equivocado o no estar preparado

MUESTRA

© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.

DESCRIPCIÓN DE LOS ESTILOS DiSC®

EVERYTHING DiSC WORKPLACE®

La siguiente gráfica muestra un panorama de los cuatro estilos DiSC® básicos.

DOMINANTE

Prioridades: obtener resultados inmediatos, emprender acciones, cuestionarse a sí mismo y a los demás

Motivado|Motivada por: el poder y la autoridad, la competencia, ganar, el éxito

Temores: perder el control, que se aprovechen de ellos, ser vulnerables

Características: seguridad en sí mismos, franqueza, contundencia, corren riesgos

Limitaciones: no se preocupan por los demás, impaciencia, insensibilidad

Activos
Rápidos
Asertivos
Dinámicos
Audaces

INFLUYENTE

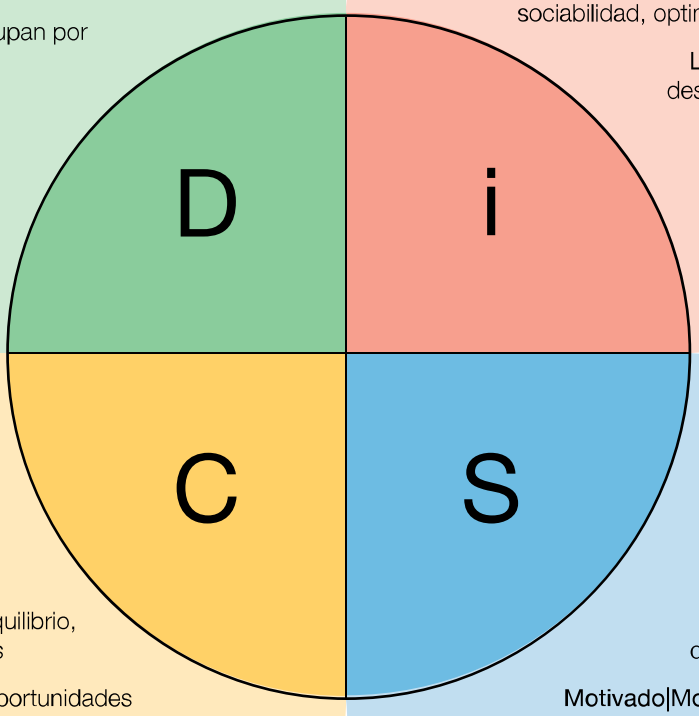
Prioridades: expresar entusiasmo, emprender acciones, estimular la colaboración

Motivado|Motivada por: el reconocimiento social, las actividades en grupo, las relaciones amistosas

Temores: el rechazo social, la desaprobación, la pérdida de influencia, ser ignorados

Características: encanto, entusiasmo, sociabilidad, optimismo, son conversadores

Limitaciones: impulsividad, desorganización, no terminan lo que empiezan



Inquisitivos
Centrados en la lógica
Objetivos
Escépticos
Cuestionadores

Crédulos
Centrados en las personas
Empáticos
Receptivos
Afables

Prioridades: garantizar la precisión, mantener el equilibrio, cuestionar las suposiciones

Motivado|Motivada por: oportunidades para utilizar la experiencia o aumentar el conocimiento, atención a la calidad

Temores: la crítica, los métodos chapuceros, equivocarse

Características: meticulosidad, análisis, escepticismo, circunspección, silenciosos

Limitaciones: demasiado críticos, tendencia a analizar demasiado, se aíslan

CONCIENZUDO

Prioridades: dar apoyo, mantener el equilibrio, disfrutar de la colaboración

Motivado|Motivada por: los ambientes equilibrados, el aprecio sincero, la cooperación, las oportunidadespara ayudar

Temores: la pérdida de equilibrio, el cambio, la pérdida de armonía, ofender a otros

Características: paciencia, trabajo en equipo, enfoque calmado, buen escucha, humildad

Limitaciones: demasiado condescendientes, tendencia a evitar el cambio, indecisión

Pensativos
Ritmo moderado
Calmados
Metódicos
Cautos

ESTABLE

MUESTRA

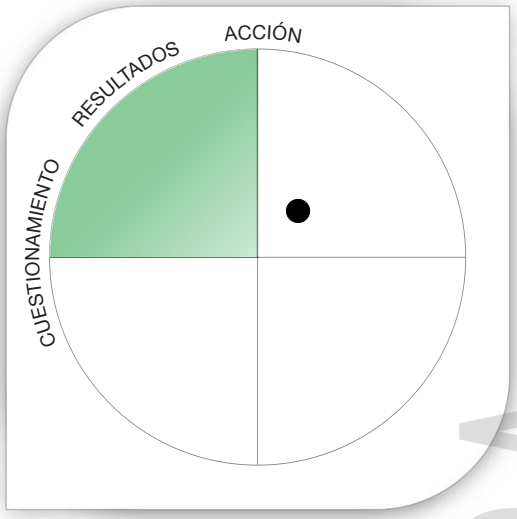
© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.

COMPRENDER CÓMO REACCIONA USTED ANTE EL ESTILO D

Imagine que usted interactúa regularmente con alguien con el estilo D. Ella es muy respetada en la organización en su calidad de persona ambiciosa que cumple sus promesas. Aunque usted aprecia su determinación, a usted probablemente se le dificulte identificarse con lo que considera un enfoque limitado a los resultados.

Al igual que usted, esta compañera de trabajo valora la acción y la determinación, y es posible que usted aprecie que ella fije metas elevadas y las persiga. Ella parece segura de sí misma y tenaz, y comparte su buena disposición para abordar cualquier cosa de frente. Como usted también prefiere un ambiente de trabajo dinámico, usted probablemente se sienta cómodo con su intensidad y ritmo rápido.

Adicionalmente, usted no se identifica muy bien con su naturaleza inquisitiva y escéptica, y es posible que se le dificulte comprender por qué ella parece disfrutar cuestionando a las personas y las ideas. En ocasiones, ella puede dar la impresión de ser demasiado pesimista o crítica, y es posible que usted no se sienta del todo a gusto trabajando con ella en los proyectos.



Para usted, las personas con el estilo D pueden parecer:	✓ Que tienen determinación ✓ Tajantes ✓ Comunicativas ✓ Contundentes

¿Cuál es la motivación para el comportamiento de ellos?

Como puede ver en el mapa, las personas con el estilo D dan prioridad a los resultados, a la acción y al cuestionamiento. Como valoran tanto estas tres áreas, esto probablemente afectará su relación laboral con ellos.

Resultados

Las personas con el estilo D tienden a ser individuos tenaces que dan prioridad a los **resultados**. Como ellos tienen tanta determinación, constantemente están buscando nuevos cuestionamientos y oportunidades. Se esfuerzan por tener éxito y no se rinden solo porque encuentren algunos obstáculos. Es posible que se le dificulte identificarse con su competitividad, pero ellos aprecian mucho cualquier oportunidad para ponerse a prueba y sobresalir.

Acción

Además, dan prioridad a la **acción**, por lo cual se concentran en alcanzar sus metas rápidamente y de manera contundente. Los ambientes cauteloso y predecibles son particularmente tediosos para ellos, y pueden impacientarse si los demás pasan mucho tiempo analizando las ideas en lugar de actuar de acuerdo con ellas. Como usted prefiere moverse rápidamente en pos de sus metas, probablemente se identifique con el deseo de ellos de un ritmo rápido.

Cuestionamiento

Adicionalmente, las personas con el estilo D también dan prioridad al **cuestionamiento**. Como desean controlar los resultados, a menudo son inquisitivos y de mentalidad independiente. Es poco probable que acepten las cosas de las que no están seguros, y no dudarán en cuestionar las ideas con las cuales no están de acuerdo. Como usted probablemente sea más crédulo, es posible que le cueste entender por qué ellos parecen tan tercos y exigentes.

MUESTRA

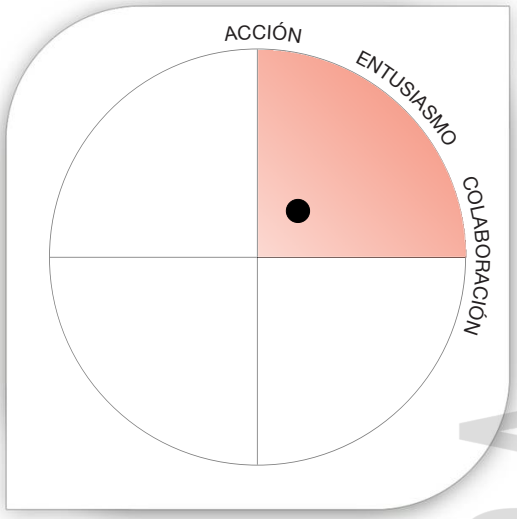
© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.

COMPRENDER CÓMO REACCIONA USTED ANTE EL ESTILO i

Ahora, imagine que usted también trabaja con alguien con el estilo i. Al igual que usted, él es entusiasta y optimista, y usted probablemente aprecia su actitud receptiva a las nuevas ideas. Parece que él los conoce a todos por el nombre, y siempre está actualizado con respecto a lo que pasa en la organización.

Como ustedes dos tienden a dar prioridad a la acción y al ritmo rápido, usted probablemente admira su espontaneidad y flexibilidad. Lo más probable es que usted comparta su enfoque enérgico y su inclinación hacia los cambios, pero ustedes dos podrían quedar tan atrapados en las nuevas ideas que no se adhieran a las tareas más rutinarias.

Adicionalmente, usted comparte su interés por la colaboración y el trabajo en equipo, por lo cual ustedes pueden tener mucho interés en trabajar juntos en los proyectos. Para usted, él parece sentirse a gusto siendo el centro de atención, y como ustedes dos disfrutan los aspectos sociales del trabajo, usted probablemente aprecie su naturaleza divertida y extrovertida.



Al igual que usted, las personas con el estilo i pueden parecer:	✓ Apasionadas ✓ Amantes de la diversión ✓ Intrépidas ✓ Enérgicas

¿Cuál es la motivación para el comportamiento de ellos?

Como puede ver en el mapa, las personas con el estilo i dan prioridad al entusiasmo, a la acción y a la colaboración. Como valoran tanto estas tres áreas, esto probablemente afectará su relación laboral con ellos.

Entusiasmo

Las personas con el estilo i priorizan mucho el **entusiasmo** y tienden a mantener una actitud positiva. Como se emocionan con las nuevas posibilidades, es posible que sean muy expresivos cuando comunican sus ideas. Como usted tiende a compartir su punto de vista optimista, ustedes dos pueden responder a la energía del otro y ayudar a crear un ambiente vivaz.

Acción

Además, dan prioridad a la **acción**, por lo cual se concentran en avanzar rápidamente en pos de soluciones emocionantes. Como tienden a ser rápidos, es posible que se interesen por seguir adelante sin pasar mucho tiempo considerando las consecuencias. Como usted también tiende a empezar rápidamente, es posible que aprecie su enfoque espontáneo.

Colaboración

Adicionalmente, aquellos con el estilo i también dan prioridad a la **colaboración**. Les gusta conocer gente, y probablemente tengan talento para hacer que todos participen y para generar el espíritu de equipo. Aprecian el trabajo en equipo y con frecuencia reúnen al grupo para colaborar en los proyectos. Como ustedes dos comparten el énfasis en trabajar con otras personas, es posible que usted participe en la búsqueda de oportunidades para colaborar.

MUESTRA

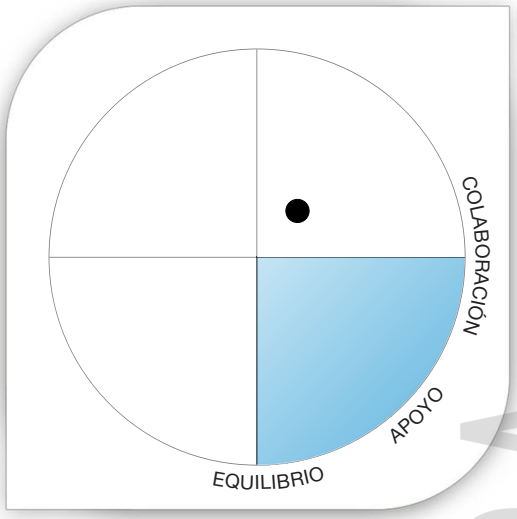
© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.

COMPRENDER CÓMO REACCIONA USTED ANTE EL ESTILO S

Ahora, imaginemos que usted interactúa regularmente con alguien con el estilo S. Para usted, él parece solidario y condescendiente, y cuando usted le pregunta algo, él siempre es paciente y le encanta ayudar. Sin embargo, es posible que usted sienta frustración cuando el enfoque de él de hacer que las personas estén contentas provoque que él pase por alto factores importantes.

Él es querido por todos y siempre se puede contar con que realice su trabajo de manera coherente. En la oficina se lo conoce por su fiabilidad, y es posible que usted aprecie su tendencia a terminar las tareas que empieza. Sin embargo, como usted no comparte su deseo de equilibrio, es posible que usted piense que en ocasiones él es demasiado cauteloso e indeciso.

Como usted comparte su interés por construir relaciones laborales sólidas, probablemente para usted sea fácil identificarse con su actitud orientada al equipo y su preocupación por los demás. Adicionalmente, es posible que usted aprecie que él no se preocupe por quién se lleva el crédito, y nunca se sienta como una competencia cuando los dos colaboran.



Para usted, las personas con el estilo S pueden parecer:	✓ De hablar suave ✓ Cautas ✓ Pacientes ✓ Modestas

¿Cuál es la motivación para el comportamiento de ellos?

Como puede ver en el mapa, las personas con el estilo S dan prioridad al apoyo, al equilibrio y a la colaboración. Como valoran tanto estas tres áreas, esto probablemente afectará su relación laboral con ellos.

Apoyo

Las personas con el estilo S priorizan mucho el **apoyo**. Suelen ser buenos para escuchar, razón por la cual, a menudo se los considera pacientes y condescendientes. No dudan en ayudar cuando pueden, y valoran un ambiente cálido y tranquilo. Si bien usted aprecia su enfoque amistoso, es posible que usted piense que ellos se esfuerzan demasiado por satisfacer las necesidades de todos.

Equilibrio

Además, dan prioridad al **equilibrio**, por lo cual a menudo se concentran en mantener un ambiente predecible y ordenado. Como tienden a ser cautelosos, probablemente sean metódicos y eviten los cambios rápidos siempre que sea posible. Como usted está más dispuesto a seguir adelante rápidamente con ideas audaces, es posible que le cueste identificarse con su cautela y necesidad de equilibrio.

Colaboración

Además, las personas con el estilo S también dan prioridad a la **colaboración**. Les gusta trabajar con otras personas en un ambiente cálido y de confianza, y es posible que se esfuercen por asegurarse de que las personas se sientan incluidas y aceptadas. Como usted comparte este enfoque en el trabajo amistoso en equipo, ustedes dos pueden trabajar juntos para mantener un ambiente abierto y receptivo.

MUESTRA

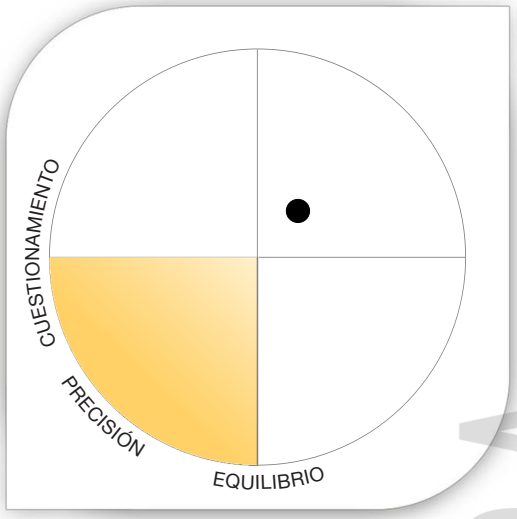
© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.

COMPRENDER CÓMO REACCIONA USTED ANTE EL ESTILO C

Imagine que usted interactúa regularmente con alguien con el estilo C. A diferencia de otras personas con el estilo i, usted comparte su prioridad en la precisión, por lo cual probablemente aprecie su dedicación a hacer las cosas bien. Aunque ella no es muy sociable, insiste en trabajar incansablemente hasta que la tarea se hace a su entera satisfacción. Como usted comparte sus estándares altos, es posible que usted respete la atención que ella le pone a la calidad.

Para usted, esta compañera de trabajo parece ser excesivamente cauta y metódica. Ella prefiere un ambiente predecible donde pueda hacer el mejor trabajo posible, y es posible que usted piense que ella pasa demasiado tiempo analizando demasiado las decisiones. Sin embargo, usted probablemente aprecia que cuando ella se compromete con algo, lo termina.

Adicionalmente, ella tiende a hacer muchas preguntas inquisitivas y no duda en señalar fallas cuando las nota. Como usted es menos dado a cuestionar las ideas, a usted probablemente se le dificulta identificarse con su sentido de escepticismo, y es posible que piense que ella da la impresión de ser terca e inconmovible.



Para usted, las personas con el estilo C pueden parecer:	✓ Escéptico ✓ Meticulosas ✓ Desapasionadas ✓ Distantes

¿Cuál es la motivación para el comportamiento de ellos?

Como puede ver en el mapa, las personas con el estilo C dan prioridad a la precisión, al equilibrio y al cuestionamiento. Como valoran tanto estas tres áreas, esto probablemente afectará su relación laboral con ellos.

Precisión

Las personas con el estilo C priorizan mucho la **precisión**. Como desean garantizar los mejores resultados, tienden a analizar racionalmente las opciones y a desligar las emociones de los hechos. Valoran la meticulosidad, y por esto, a menudo formularán preguntas escépticas o profundas. Como usted tiende a compartir su enfoque lógico, usted probablemente se identifique con su énfasis en crear soluciones sensatas.

Equilibrio

Además, dan prioridad al **equilibrio**. Como tienden a valorar el terminar lo que se empieza y la represión, se sienten incómodos con las decisiones rápidas o arriesgadas y prefieren dedicar tiempo a tomar decisiones con fundamentos. Suelen analizar todas las opciones, y con frecuencia toman decisiones que prometen resultados predecibles. Como usted probablemente se interesa más por las ideas audaces y el avance rápido, es posible que usted se sienta frustrado por su enfoque cauteloso.

Cuestionamiento

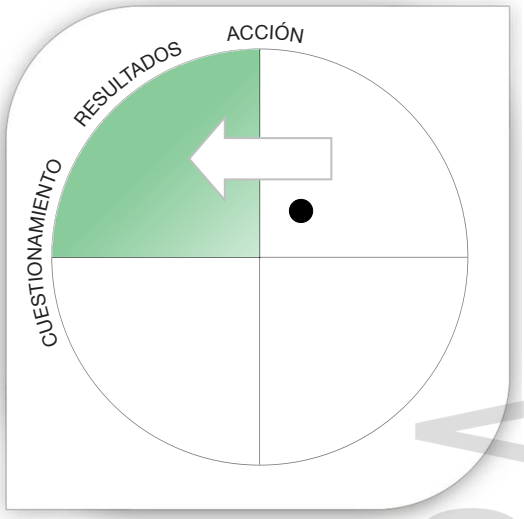
Además, las personas con el estilo C también dan prioridad al **cuestionamiento**. En su búsqueda por encontrar el método más racionalizado o productivo para terminar las tareas, abiertamente pueden cuestionar las ideas y señalar fallas que otros no han advertido. Como usted tiende a tener un enfoque crédulo, a usted probablemente se le dificulte comprender por qué ellos parecen tan escépticos y criticones.

MUESTRA

© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.

ESTRATEGIAS PARA INCREMENTAR SU EFECTIVIDAD CON EL ESTILO D

Para relacionarse con ellos



Consuelo, a las personas con el estilo D les gusta ir directo al grano, y esto podría afectar la forma en que ustedes dos se relacionan. Ellos probablemente estén dispuestos a hablar claramente, incluso de manera tajante, con la intención de que se hagan las cosas. A diferencia de ellos, es más probable que usted se concentre en construir relaciones y hacer que todos participen. Por consiguiente, ellos pueden sentirse frustrados si usted pasa demasiado tiempo tratando de usar su encanto para persuadirlos, y es posible que usted piense que el enfoque de ellos es demasiado franco o falto de interés.

Por lo tanto, cuando trate de relacionarse con personas que tienen el estilo D, tenga en cuenta las siguientes estrategias:

- Minimice la conversación casual y vaya directo al grano.
- No tome su manera tajante como algo personal.
- Hágales ver cómo sus ideas podrían conducir a resultados medibles.

Cuando haya que resolver problemas

Las personas con el estilo D toman decisiones rápidas y firmes con el fin de avanzar y mantenerse en marcha. Si bien usted aprecia su deseo de resolver los problemas rápidamente, usted tiene menos probabilidad de elegir enfoques agresivos o impopulares. Como resultado, pueden sentirse frustrados si su tendencia a buscar la aceptación de todos evita que el proceso llegue a una conclusión expedita, y es posible que usted considere que el enfoque de ellos en respuestas inmediatas en detrimento de otros factores es corto de miras.

Por lo tanto, cuando haya que resolver problemas con personas que tienen el estilo D, tenga en cuenta las siguientes estrategias:

- Evite enfatizar en los sentimientos de la gente a costa de encontrar respuestas factibles.
- Esté dispuesto a pronunciarse si piensa que la solución de ellos pasa por alto consideraciones emocionales importantes.
- No permita que lo obliguen a implementar planes con los cuales se siente incómodo.

Cuando las cosas se pongan tensas

Como usted da prioridad a las relaciones amistosas, es más probable que usted, comparado con sus compañeros “D”, evite la confrontación tanto como sea posible. Por otra parte, ellos tienden a cuestionar las ideas e incluso pueden discutir en situaciones de conflicto. Como usted no responde bien a la agresión, es posible que dé marcha atrás o arremeta contra los demás cuando es confrontado, lo cual puede dificultar que ustedes dos se sobrepongan a sus diferencias y lleguen a un acuerdo.

Por lo tanto, cuando las cosas se pongan tensas con personas que tienen el estilo D, tenga en cuenta las siguientes estrategias:

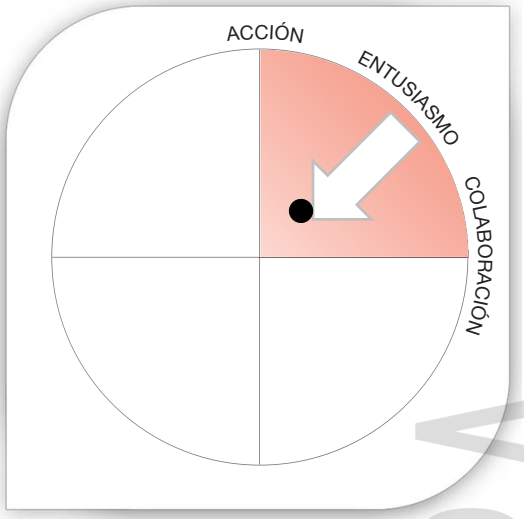
- Evite interpretar su franqueza como un ataque personal.
- No evite los problemas solamente por mantener la paz.
- Manifieste sus puntos de manera objetiva sin tornarse emocional.

MUESTRA

© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.

ESTRATEGIAS PARA INCREMENTAR SU EFECTIVIDAD CON EL ESTILO i

Para relacionarse con ellos



Consuelo, como las personas con el estilo i son extremadamente extrovertidas, ellos son muy sociables y tienen en común con usted su prioridad por trabajar en colaboración. Suelen ser animados, y las conversaciones entre ustedes dos probablemente son amistosas y optimistas. Sin embargo, aunque les guste trabajar juntos, su naturaleza amante de la diversión significa que sus conversaciones pueden salirse del tema y descuidar las tareas relevantes.

Por lo tanto, cuando trate de relacionarse con personas que tienen el estilo i, tenga en cuenta las siguientes estrategias:

- Muéstreles que usted valora su relación laboral maximizando las oportunidades para colaborarse mutuamente.
- Disfrute los aspectos sociales de su trabajo a la vez que permanece centrado en las tareas.
- Solicíteles sus ideas y comparta sus inquietudes.

Cuando haya que resolver problemas

A las personas con el estilo i les gusta empezar inmediatamente y moverse rápidamente cuando enfrentan un problema, y usted probablemente aprecia su deseo de superar los obstáculos a un ritmo rápido. Al igual que ellos, usted prefiere mantener una actitud positiva a medida que busca las soluciones. Sin embargo, en su mutuo entusiasmo por encontrar una respuesta, ustedes dos pueden pasar por alto detalles importantes o hacer suposiciones poco realistas que confían en los mejores escenarios posibles.

Por lo tanto, cuando haya que resolver problemas con personas que tienen el estilo i, tenga en cuenta las siguientes estrategias:

- Comparta su entusiasmo por las soluciones creativas.
- Suavice su optimismo mutuo considerando todos los problemas potenciales.
- Motívense el uno al otro a compartir sus dudas.

Cuando las cosas se pongan tensas

Como las personas con el estilo i desean mantener relaciones amistosas, inicialmente pueden ignorar los problemas y evitar las situaciones tensas. Sin embargo, para ellos es muy importante la expresión personal, por lo cual pueden insistir en ser escuchados durante las confrontaciones, incluso si esto significa volverse emocionales y arremeter contra los demás. Como usted también comparte su tendencia por ser expresivos durante el conflicto, es posible que ustedes dos a veces digan cosas duras uno al otro de las que difícilmente se puedan retractar, y esto puede intensificar la situación.

Por lo tanto, cuando las cosas se pongan tensas con personas que tienen el estilo i, tenga en cuenta las siguientes estrategias:

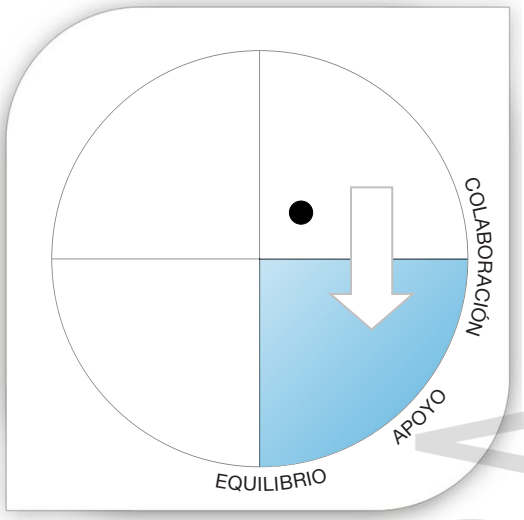
- Deles tiempo para expresar claramente su opinión, y evite deliberadamente intensificar la discusión.
- Exprese su deseo de resolver el conflicto rápidamente pero a cabalidad.
- Demuéstreles que usted comparte su interés por mantener una buena relación.

MUESTRA

© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.

ESTRATEGIAS PARA INCREMENTAR SU EFECTIVIDAD CON EL ESTILO S

Para relacionarse con ellos



Consuelo, las personas con el estilo S valoran la cooperación y la interacción amistosa, y esto podría afectar la forma en que se relacionan. Al igual que ellos, usted también da prioridad a la colaboración y deja que todos participen. Sin embargo, usted tiende a ser más expresivo que ellos, y es posible que usted a veces, sin darse cuenta, termine monopolizando las conversaciones con ellos. Además, como ellos tienden a compartir su optimismo, es posible que los dos tiendan a subestimar los cuestionamientos que los puedan estar retrasando.

Por lo tanto, cuando trate de relacionarse con personas que tienen el estilo S, tenga en cuenta las siguientes estrategias:

- Aproveche su enfoque optimista para motivarlos a compartir sus ideas.
- Recuerden cuestionarse el uno al otro para abordar los temas difíciles de frente.
- Trabaje en colaboración con ellos, pero no permita que la actitud receptiva y confianza que tienen en común los deje pasar por alto problemas potenciales.

Cuando haya que resolver problemas

Comparado con las personas que tienen el estilo S, usted tiene más probabilidad de tomar decisiones expeditas cuando se trata de resolver problemas. Aunque es posible que ellos eviten cambios rápidos y dramáticos, usted tiende a ser abierto a soluciones audaces o sin probar. Como resultado, su enfoque más cauteloso a usted puede parecerle indeciso, mientras que su disposición para cambiar el curso rápidamente a ellos puede parecerles demasiado arriesgada.

Por lo tanto, cuando haya que resolver problemas con personas que tienen el estilo S, tenga en cuenta las siguientes estrategias:

- Respete su ritmo cauteloso, pero trabajen juntos para tomar decisiones de manera más eficiente.
- Considere establecer un plazo acordado mutuamente para evitar cualquier tensión que pudiera surgir producto de sus diferencias a la hora de tomar decisiones.
- Encuentre un equilibrio entre su enfoque más arriesgado con el enfoque más cauto de ellos.

Cuando las cosas se pongan tensas

Como las personas con el estilo S desean apoyar a otros, ellas evitan causar problemas e inquietar a la gente que los rodea. Ustedes dos tienden a confrontar el conflicto directamente, por lo cual es posible que minimicen o ignoren los desacuerdos. Del mismo modo, es más probable que ellos oculten sus verdaderos sentimientos para restaurar la armonía rápidamente, mientras que usted puede arremeter contra los demás cuando lo presionan. Cuando esto sucede, ellos pueden retraerse aun más.

Por lo tanto, cuando las cosas se pongan tensas con personas que tienen el estilo S, tenga en cuenta las siguientes estrategias:

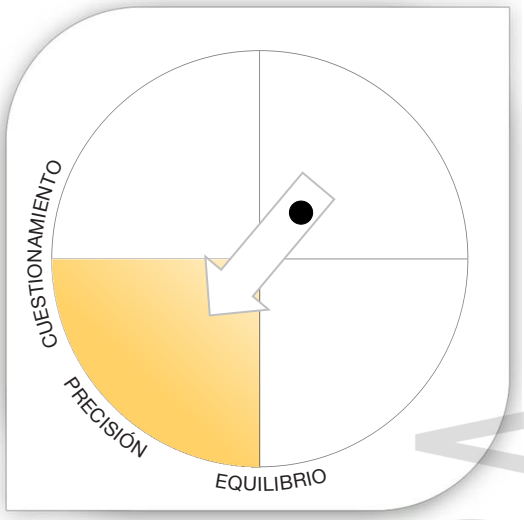
- Exprese su preocupación por sus sentimientos, y muéstreles que desea resolver el conflicto rápida y calmadamente.
- Aborde la situación directamente desde el principio en lugar de ocultar sus diferencias.
- Evite dar por terminado el conflicto a menos que esté seguro de que está resuelto.

MUESTRA

© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.

ESTRATEGIAS PARA INCREMENTAR SU EFECTIVIDAD CON EL ESTILO C

Para relacionarse con ellos



Consuelo, las personas con el estilo C a menudo preferirían enfocarse en los hechos en lugar de en los sentimientos, y esto podría afectar la forma en que se relacionan. Aunque es algo inesperado en alguien con el estilo i, usted tiene en común con ellos la prioridad por la precisión, y ellos probablemente aprecien su enfoque en la meticulosidad. Sin embargo, su aceptación entusiasta de las nuevas personas e ideas puede entrar en conflicto con el enfoque más cauteloso y circunspecto de ellos.

Por lo tanto, cuando trate de relacionarse con personas que tienen el estilo C, tenga en cuenta las siguientes estrategias:

- No tome su escepticismo como algo personal.
- Permítales fijar el ritmo en lugar de esperar que ellos respondan rápidamente a su enfoque amistoso.
- Subraye su deseo compartido por la precisión enfocándose en los hechos.

Cuando haya que resolver problemas

Cuando se trata de resolver problemas, las personas con el estilo C desean considerar a fondo todas las consecuencias antes de elegir un plan. Por otro lado, usted está más dispuesto que ellos a correr riesgos y cambiar de rumbo. Por consiguiente, es posible que usted se sienta frustrado si ellos ponen en duda sus ideas durante el proceso de solución de problemas. A su vez, es posible que ellos consideren que su insistencia por las decisiones rápidas sea precipitada o imprudente.

Por lo tanto, cuando haya que resolver problemas con personas que tienen el estilo C, tenga en cuenta las siguientes estrategias:

- Respete la necesidad de ellos de considerar todas las opciones, y recuerde que esto puede conducir a soluciones de mayor impacto.
- Muestre aprecio por el punto de vista lógico de ellos respaldando sus propios argumentos con evidencia.
- Encuentre formas de equilibrar su estilo con ritmo rápido con la cautela de ellos.

Cuando las cosas se pongan tensas

Como las personas con el estilo C a menudo ven los conflictos como un desacuerdo sobre quién tiene razón, normalmente desean evitar las agresiones directas y enfocarse en cuestionar el razonamiento detrás del argumento. Usted probablemente no busca confrontaciones, pero como usted es bastante expresivo, podría parecer apasionado o emocional en situaciones de conflicto. Como ellos prefieren un enfoque más desapegado y objetivo, es posible que se sientan incómodos con su reacción irreflexiva. De hecho, es posible que sencillamente se retiren y rehúsen a discutir más el asunto.

Por lo tanto, cuando las cosas se pongan tensas con personas que tienen el estilo C, tenga en cuenta las siguientes estrategias:

- No insista en resolverlo de inmediato, porque ellos necesitan tiempo para procesar la situación.
- Formule su posición de manera objetiva y basada en los hechos, y deles tiempo para exponer sus argumentos.
- Evite los despliegues emocionales, porque esto puede hacerlos sentir incómodos y aumenta las probabilidades de que se replieguen y no aborden el conflicto.

MUESTRA

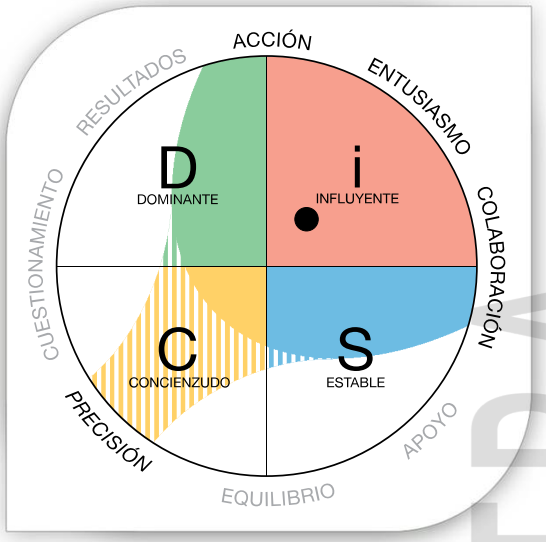
© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.

RESUMEN: INCREMENTAR SU EFECTIVIDAD EN EL LUGAR DE TRABAJO

Consuelo, considerando todo lo que ha aprendido sobre su estilo, a continuación se presentan **tres estrategias clave** que podrían ayudarle a trabajar de manera más efectiva con todas las personas de su lugar de trabajo.

1 Sea firme y defienda su posición

Puede parecerle difícil adoptar una postura firme cuando siente que lo están presionando para tomar un rumbo diferente. Como probablemente ha descubierto, muchas personas están dispuestas a imponer sus planes en alguien que, según ellos, va a ceder. Si usted continuamente abandona sus propias ideas con demasiada facilidad, las personas podrían suponer que usted normalmente es indiferente, y en el futuro pueden tener menos consideración por sus preferencias.



- Acuérdese de que simplemente porque los demás sean seguros de sí mismos, no significa que las ideas de ellos sean mejores que las suyas.
- Considere las consecuencias a largo plazo de dejar que repriman sus ideas.

2 Evite monopolizar las conversaciones

Como usted disfruta compartir sus opiniones e ideas, es posible que tenga una tendencia a eclipsar a aquellos que son menos extrovertidos. En ocasiones, es posible que usted incluso interrumpa a las personas en su emoción por ampliar las ideas de ellos. Así, aunque a usted le guste relacionarse con las personas, también puede alienarlos si no escucha atentamente y no les da espacio para compartir sus perspectivas.

- Cuando las demás personas estén hablando, concéntrese en escuchar con paciencia e interés en lugar de concentrarse en la formulación de su propia respuesta.
- Motive a aquellos que son menos extrovertidos a que hablen, haciéndoles preguntas para lograrlo.

3 Aminore el paso y escuche a los demás

Usted tiende a ser enérgico, por lo cual a probablemente le gusta ser espontáneo y procesar rápidamente la información. Sin embargo, su ritmo rápido puede ser abrumador para otros miembros de su equipo. Como algunas personas no son capaces de poner en orden sus ideas tan rápido como usted cuando toma decisiones, es posible que usted tenga que aminorar el paso para darles suficiente tiempo para procesar, de manera que las cosas sean menos caóticas para ellos.

- Tenga previstos periodos de silencio de manera que los demás tengan tiempo para poner en orden sus pensamientos.
- Recuerde apartarse y demostrar paciencia, puesto que muchas personas no compartirán sus inquietudes cuando alguien más esté presto a hacerse cargo.

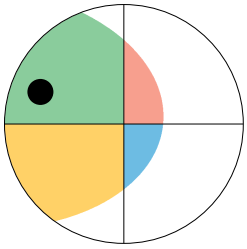
MUESTRA

© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.

ÍNDICE DE ESTILOS PERSONALIZADOS: ESTILOS D

EVERYTHING DiSC WORKPLACE®

Estilo DC



Cuestionamiento
Resultados
Precisión

Metas: Independencia, logros personales

Juzgan a los demás por: Su capacidad y sentido común

Influyen en los demás por: Sus estándares altos y su determinación

Abusan de: Su manera tajante y una actitud sarcástica o de superioridad

Bajo presión: Se tornan demasiado críticos

Temores: No alcanzar sus estándares

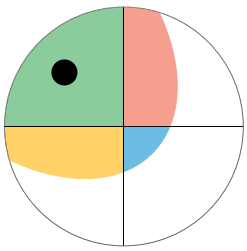
Mejorarían su efectividad mediante: Una comunicación cálida y diplomática

Consuelo, las personas con el estilo DC dan prioridad al cuestionamiento, por lo cual desean explorar todas las opciones y asegurarse de que se usen los mejores métodos posibles. Por consiguiente, pueden ser muy inquisitivos y escépticos acerca de las ideas de los demás. Usted no es tan inquisitivo como ellos, por lo cual es posible que a usted se le dificulte identificarse con su enfoque cuestionador.

Además, también dan prioridad a los resultados, por lo cual con frecuencia son muy claros y directos. Cuando se enfocan en el resultado final, pueden pasar por alto los sentimientos de los demás. Es posible que a usted se le dificulte identificarse con lo que considera una determinación excesiva por los resultados.

Finalmente, aquellos con el estilo DC también dan prioridad a la precisión. Como desean controlar la calidad de su trabajo, prefieren trabajar de manera independiente, y pueden concentrarse en desligar las emociones de los hechos. Como a usted le gusta mantener estándares altos, probablemente se pueda identificar con su enfoque objetivo y analítico.

Estilo D



Resultados
Acción
Cuestionamiento

Metas: Resultados finales, la victoria

Juzgan a los demás por: Su capacidad para lograr resultados

Influyen en los demás por: Su asertividad, insistencia y espíritu competitivo

Abusan de: La necesidad de ganar, que los lleva a situaciones de "ganar o perder"

Bajo presión: Se tornan impacientes y exigentes

Temores: Que se aprovechen de ellos, parecer débiles

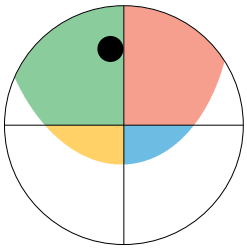
Mejorarían su efectividad mediante: La paciencia y empatía

Las personas con estilo D son individuos tenaces que dan prioridad a los resultados. Como ellos quieren dejar su huella, constantemente están buscando nuevos cuestionamientos y oportunidades. Es posible que se le dificulte identificarse con su competitividad, pero ellos aprecian mucho cualquier oportunidad para ponerse a prueba y sobresalir.

Además, también dan prioridad a la acción, por lo cual a menudo se concentran en alcanzar sus metas rápidamente y de manera contundente. Como tienden a ser rápidos, les gusta cuando las personas van directo al grano. Como usted prefiere moverse rápidamente en pos de sus metas, probablemente se identifique con el deseo de ellos de un ritmo rápido.

Además, aquellos con el estilo D también dan prioridad al cuestionamiento. Como desean controlar los resultados, a menudo son inquisitivos y de mentalidad independiente. Como usted probablemente sea más crédulo, es posible que le cueste entender por qué ellos parecen tan tercos y exigentes.

Estilo Di



Acción
Resultados
Entusiasmo

Metas: Acción rápida, nuevas oportunidades

Juzgan a los demás por: Su confianza e influencia

Influyen en los demás por: Su encanto y sus acciones audaces

Abusan de: La impaciencia, el egoísmo y la manipulación

Bajo presión: Se tornan agresivos y doblegan a los demás

Temores: Perder el poder

Mejorarían su efectividad mediante: La paciencia, humildad y consideración con las ideas de los demás

Las personas con el estilo Di dan prioridad a la acción, y probablemente den la impresión de ser intrépidos y audaces. Como se aburren fácilmente, estas personas con frecuencia buscan tareas únicas y cargos de liderazgo. Como a usted también le gusta mantener un ritmo rápido, probablemente se pueda identificar bastante con el enfoque bastante enérgico de ellos en el trabajo.

Además, también dan prioridad a los resultados, por lo cual a menudo trabajan por alcanzar sus metas rápidamente. Si bien son competitivos, también pueden emplear su encanto para persuadir a los demás de que les ayuden a tener éxito. Es posible que usted piense que ellos se enfocan demasiado en los resultados.

Finalmente, aquellos con el estilo Di también dan prioridad al entusiasmo, por lo cual, por su gran energía pueden dar la impresión de ser encantadores y divertidos. Probablemente usan su emoción para inspirar a otros y crear un ambiente vivaz. Como usted también tiende a ser positivo y expresivo, probablemente aprecie su enfoque dinámico.

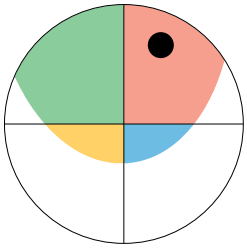
MUESTRA

© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.

ÍNDICE DE ESTILOS PERSONALIZADOS: ESTILOS i

EVERYTHING DiSC WORKPLACE®

Estilo iD



Acción
Entusiasmo
Resultados

Metas: Avances emocionantes

Juzgan a los demás por: Su capacidad para pensar creativamente y su carisma

Influyen en los demás por: Su audacia y pasión

Abusan de: Su impulsividad y carácter comunicativo

Bajo presión: Se tornan impulsivos, arremeten contra los demás

Temores: Los ambientes invariables, la pérdida de aprobación o de atención

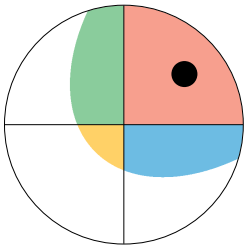
Mejorarían su efectividad mediante: Enfocarse en los detalles, la paciencia y escuchar a los demás

Consuelo, las personas con el estilo iD dan prioridad a la acción, por lo cual tienden a concentrarse en seguir adelante con sus metas rápidamente. Les gusta mantener un ritmo rápido, y probablemente se sientan cómodos tomando decisiones al vuelo. Como usted comparte su ritmo rápido, es posible que disfrute sumárseles en trabajar para impulsar al grupo.

Además, también le dan prioridad al entusiasmo, y pueden dar la impresión de ser personas llenas de energía a quienes les gusta congregar a otras personas en pos de una meta común. Lo más probable es que mantengan una actitud positiva y aporten un optimismo genuino en su trabajo. Usted también tiende a expresarse y permanecer positivo, por lo cual es posible que usted aprecie su tendencia a emocionar a las personas con respecto a las ideas.

Adicionalmente, aquellos con el estilo iD también dan prioridad a los resultados, por lo cual pueden dar la impresión de ser ambiciosos y orientados a las metas. Lo más probable es que disfruten sacar el máximo partido de las relaciones con el fin de alcanzar nuevos logros. Para usted, puede parecer que la búsqueda de resultados de ellos pase por alto otros factores importantes.

Estilo i



Entusiasmo
Acción
Colaboración

Metas: Popularidad, aprobación, emoción

Juzgan a los demás por: Su actitud receptiva, sus habilidades sociales, su entusiasmo

Influyen en los demás por: Su encanto, optimismo y energía

Abusan de: El optimismo, los elogios

Bajo presión: Se vuelven desorganizados y demasiado expresivos

Temores: El rechazo, que no los escuchen

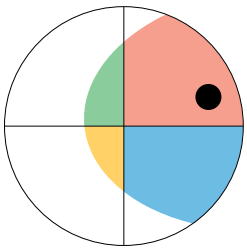
Mejorarían su efectividad mediante: Siendo más objetivos y terminando lo que empiezan

Las personas con el estilo i dan mucha prioridad al entusiasmo y tienden a mantener una actitud positiva. Se emocionan con las nuevas posibilidades y pueden ser muy expresivos cuando comunican sus ideas. Como usted tiende a compartir su punto de vista optimista, ustedes dos pueden responder a la energía del otro y ayudar a crear un ambiente vivaz.

Además, dan prioridad a la acción, por lo cual a menudo se concentran en avanzar rápidamente en pos de soluciones emocionantes. Como tienden a ser rápidos, pueden tener interés en seguir adelante sin pasar mucho tiempo considerando las consecuencias. Como usted también tiende a empezar rápidamente, es posible que aprecie su enfoque espontáneo.

Además, aquellas personas con el estilo i también valoran la colaboración. Normalmente disfrutan conocer gente, y es posible que tengan talento para hacer que todos participen y para crear el espíritu de equipo. Como ustedes dos comparten el énfasis en trabajar con otras personas, es posible que usted participe en la búsqueda de oportunidades para colaborar.

Estilo iS



Colaboración
Entusiasmo
Apoyo

Metas: Amistad

Juzgan a los demás por: Su capacidad para ver lo bueno en los demás y su calidez

Influyen en los demás por: Su carácter afable y su empatía

Abusan de: La paciencia con los demás, enfoques indirectos

Bajo presión: Se toman las críticas personalmente, evitan los conflictos

Temores: Presionar a los demás, caer mal

Mejorarían su efectividad mediante: Reconocer las fallas de los demás y confrontar los problemas

Las personas con el estilo iS dan prioridad a la colaboración, por lo cual les gusta reunirse con otras personas lo máximo posible. Como desean que todos se sientan incluidos, suelen invertir tiempo y energía haciendo que las personas se sientan involucradas. Como usted comparte su deseo de trabajar con los demás, es posible que esté tan interesado como ellos por convertir las tareas en proyectos de grupo.

Además, también dan prioridad al entusiasmo, y es probable que traigan su actitud positiva al trabajo y la usen en las relaciones. Son desenfadados y motivadores, y con frecuencia les gusta contagiar su espíritu optimista a los demás. Como usted comparte su punto de vista positivo, para usted probablemente sea fácil identificarse con su enfoque despreocupado.

Adicionalmente, aquellas personas con el estilo iS también valoran el apoyo, por lo cual suelen ser personas flexibles que desean lo mejor para el grupo. Cuando otras personas pasan por dificultades, ellos suelen mostrarse preocupados y ofrecer su apoyo incondicional. Es posible que usted piense que su enfoque crédulo es demasiado bondadoso.

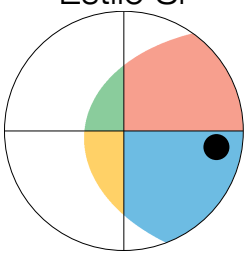
MUESTRA

© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.

ÍNDICE DE ESTILOS PERSONALIZADOS: ESTILOS S

EVERYTHING DiSC WORKPLACE®

Estilo Si



Colaboración
Apoyo
Entusiasmo

Metas: Aceptación, relaciones cercanas

Juzgan a los demás por: Su receptividad y accesibilidad

Influyen en los demás: Mostrando empatía y siendo pacientes

Abusan de: Su amabilidad y relaciones personales

Bajo presión: Evitan los conflictos e intentan que todos estén contentos

Temores: Ser forzados a presionar a otros, enfrentar la agresión

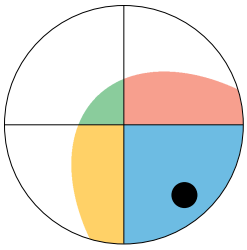
Mejorarían su efectividad mediante: Decir "no" cuando sea necesario, enfrentar los problemas

Consuelo, las personas con el estilo Si dan prioridad a la colaboración, y les gusta involucrar a otros en la toma de decisiones. Lo más probable es que traten de construir el espíritu de equipo y que se preocupen menos por los logros personales. Como usted tiene en común con ellos su tendencia de trabajar en colaboración, probablemente aprecie su deseo de unidad del equipo.

Además, también dan prioridad al apoyo, por lo cual suelen dar gran importancia a las necesidades de los demás. Como son condescendientes por naturaleza, a menudo están dispuestos a dejar a un lado sus opiniones y necesidades para ayudar a otros. Es posible que a usted se le dificulte identificarse con su enfoque crédulo, lo cual a veces puede parecer contraproducente para usted.

Adicionalmente, aquellos con el estilo Si también valoran el entusiasmo y normalmente dan la impresión de ser joviales. Suelen ver el lado positivo en la mayoría de situaciones, y son motivadores respecto de las ideas de los demás. Lo más probable es que usted pueda identificarse bastante con su enfoque optimista.

Estilo S



Apoyo
Equilibrio
Colaboración

Metas: Armonía, equilibrio

Juzgan a los demás por: Su cumplimiento y sinceridad

Influyen en los demás: Siendo condescendientes con ellos y siendo coherentes en su desempeño

Abusan de: Su modestia, resistencia pasiva y compromiso

Bajo presión: Ceden, evitan revelar sus opiniones verdaderas

Temores: Defraudar a las personas, los cambios rápidos

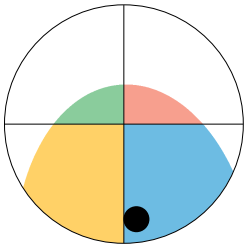
Mejorarían su efectividad mediante: Exteriorizando su seguridad en sí mismos y revelando sus verdaderos sentimientos

Las personas con el estilo S valoran mucho el brindar apoyo. Suelen ser buenos para escuchar, razón por la cual, a menudo se los considera pacientes y condescendientes. Si bien usted aprecia su enfoque amistoso, es posible que usted piense que ellos se esfuerzan demasiado por satisfacer las necesidades de todos.

Además, también dan prioridad al equilibrio, por lo cual a menudo se concentran en mantener un ambiente predecible y ordenado. Como tienden a ser cautelosos, probablemente tengan un ritmo metódico y eviten los cambios rápidos siempre que sea posible. Como usted está más dispuesto a seguir adelante rápidamente con ideas audaces, es posible que le cueste identificarse con su cautela y necesidad de equilibrio.

Además, las personas con el estilo S también dan prioridad a la colaboración. Como valoran un ambiente cálido y de confianza, se esfuerzan por asegurarse de que las personas se sientan incluidas y aceptadas. Como usted comparte este enfoque en el trabajo amistoso en equipo, ustedes dos pueden trabajar juntos para mantener un ambiente abierto y receptivo.

Estilo SC



Equilibrio
Apoyo
Precisión

Metas: Ambiente calmado, objetivos fijos y avance constante

Juzgan a los demás por: Su fiabilidad, sus puntos de vista realistas y su temperamento sereno

Influyen en los demás por: Su discreción, autocontrol y coherencia

Abusan de: Su disposición para dejar que otros dirijan, su humildad

Bajo presión: Se vuelven inflexibles, inhiben su espontaneidad, obedecen

Temores: Presión de tiempo, incertidumbre, caos

Mejorarían su efectividad mediante: Iniciar cambios y hablar claramente

Las personas con el estilo SC dan mucha prioridad al equilibrio y a alcanzar resultados coherentes. Como suelen ser cautelosos, es posible que prefieran trabajar en un ambiente predecible que no conlleve muchas sorpresas. Como usted probablemente está dispuesto a correr riesgos, es posible que se le dificulte identificarse con su enfoque en los resultados seguros y confiables.

Además, también dan prioridad al apoyo, por lo cual suelen ser condescendientes y estar dispuestos a renunciar a sus propias necesidades y preferencias cuando es necesario. Lo más probable es que normalmente sean pacientes y tengan mucho tacto y es poco probable que se vuelvan demasiado emocionales cuando los presionen. Es posible que a usted se le dificulte identificarse con su enfoque paciente y servicial.

Además, aquellos con el estilo SC también valoran la precisión. Suelen trabajar sistemáticamente para producir trabajos de buena calidad y soluciones efectivas, y en ocasiones pueden ser bastante analíticos. Usted probablemente se identifica bastante con su interés por producir trabajos serios y sin errores.

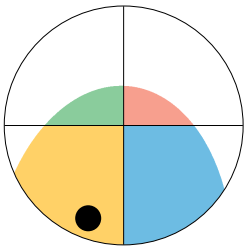
MUESTRA

© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.

ÍNDICE DE ESTILOS PERSONALIZADOS: ESTILOS C

EVERYTHING DiSC WORKPLACE®

Estilo CS



Equilibrio
Precisión
Apoyo

Metas: Equilibrio, resultados fiables

Juzgan a los demás por: Sus estándares meticulosos y sus métodos ordenados

Influyen en los demás por: Su practicidad y atención al detalle

Abusan de: Los métodos tradicionales, su sentido de cautela

Bajo presión: Se retraen, empiezan a dudar

Temores: Situaciones cargadas emocionalmente, ambigüedad

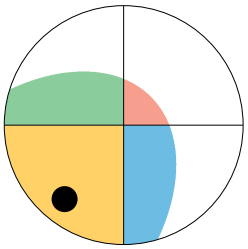
Mejorarían su efectividad: Demostrando flexibilidad, siendo decididos y demostrando urgencia

Consuelo, las personas con el estilo CS dan prioridad al equilibrio, por lo cual probablemente den la impresión de ser ordenados y meticulosos. Como prefieren estar bien preparados, tienden a evitar tomar riesgos o hacer cambios rápidos. Como usted probablemente es más intrépido que ellos, es posible que se le dificulte identificarse con el enfoque cauteloso de ellos.

Además, también dan mucha prioridad a la precisión, por lo cual suelen invertir tiempo refinando sus ideas antes de continuar. Lo más probable es que confíen en los datos antes de tomar decisiones y suelen abordar las cosas desde un punto de vista objetivo. Como usted comparte su tendencia a valorar los resultados precisos, es posible que aprecie su enfoque cauto y metódico.

Adicionalmente, aquellos con el estilo CS también valoran el apoyo, y normalmente están dispuestos a ayudar cuando su conocimiento es necesario. También suelen ser serenos y pacientes con las personas y las situaciones difíciles. Es posible que a usted se le dificulte identificarse con su enfoque condescendiente.

Estilo C



Precisión
Equilibrio
Cuestionamiento

Metas: Precisión, procesos objetivos

Juzgan a los demás por: Su pericia y procesos sistemáticos

Influyen en los demás por: Su lógica y estándares rigurosos

Abusan de: El análisis, la represión

Bajo presión: Abruman a los demás con la lógica, se tornan rígidos

Temores: Equivocarse, muestras intensas de emoción

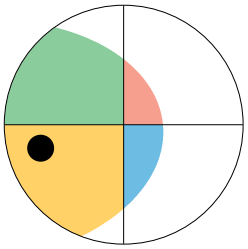
Mejorarían su efectividad: Reconociendo los sentimientos de los demás, viendo más allá de los datos

Las personas con el estilo C priorizan mucho la precisión. Como desean garantizar los mejores resultados, tienden a analizar racionalmente las opciones y a desligar las emociones de los hechos. Como usted tiende a compartir su enfoque lógico, usted probablemente se identifique con su énfasis en crear soluciones sensatas.

Además, también dan prioridad al equilibrio. Como tienden a valorar el terminar lo que se empieza y la represión, se sienten incómodos con las decisiones rápidas o arriesgadas y prefieren dedicar tiempo a tomar decisiones con fundamentos. Como usted probablemente se interesa más por las ideas audaces y el avance rápido, es posible que usted se sienta frustrado por su enfoque cauteloso.

Adicionalmente, las personas con el estilo C también dan prioridad al cuestionamiento. En su búsqueda por encontrar el método más racionalizado o productivo para terminar las tareas, abiertamente pueden cuestionar las ideas y señalar fallas que otros no han advertido. Como usted tiende a tener un enfoque crédulo, a usted probablemente se le dificulte comprender por qué ellos parecen tan escépticos y criticones.

Estilo CD



Cuestionamiento
Precisión
Resultados

Metas: Resultados eficientes, decisiones racionales

Juzgan a los demás por: Su capacidad, su uso de la lógica

Influyen en los demás por: Sus estándares estrictos y su enfoque resuelto

Abusan de: Su manera tajante y su actitud crítica

Bajo presión: Ignoran los sentimientos de las personas, siguen adelante de manera independiente

Temores: Fallar, perder el control

Mejorarían su efectividad mediante: La cooperación, prestar atención a las necesidades de los demás

Las personas con el estilo CD dan prioridad al cuestionamiento, y probablemente den la impresión de ser escépticos y determinados. Lo más probable es que no acepten las ideas sin antes formular muchas preguntas, y les gusta develar problemas que podrían afectar los resultados. Usted tiende a ser más crédulo, por lo cual es posible que a usted se le dificulte identificarse con su enfoque crítico y cuestionador.

Además, también dan prioridad a la precisión, y se concentran en pensar de manera lógica con el fin de crear las mejores soluciones. Suelen evitar que sus emociones se interpongan para tomar decisiones racionales. Como usted comparte su enfoque analítico, es posible que para usted sea fácil identificarse con su énfasis en la objetividad y la lógica.

Adicionalmente, aquellos con estilo CD también valoran los resultados y suelen ser determinados a la hora de entregar resultados de buena calidad y de manera eficiente. Lo más probable es que también estén dispuestos a encargarse de los proyectos cuando sea necesario, y normalmente se puede contar con ellos para mantener las cosas según lo planeado. La determinación de ellos de obtener resultados en ocasiones a usted le puede a usted parecer terca o impaciente.

MUESTRA

© 2013 por John Wiley & Sons, Inc. Todos los derechos reservados. Se prohíbe su reproducción en cualquier forma, ya sea en parte o en su totalidad.