



## Informe de Perfil Profesional

**Juan Prueba**

29/04/2013



Calle ejemplo

11111 Madrid Madrid

ES

Tel.1111111



# Perfil Personal

## Introducción a la metodología D.I.S.C

Este informe está basado en la metodología D.I.S.C. y su objetivo es contribuir a su auto-conocimiento y desarrollo.

D.I.S.C. es el lenguaje del comportamiento, no pretende medir la inteligencia, los valores ni sus aptitudes, sino que evalúa cómo actuamos en diferentes entornos, situaciones o frente a otras personas.

El D.I.S.C. mide:

- Nuestro nivel de **Decisión**, es decir cómo respondemos ante los problemas y los desafíos.
- Nuestro nivel de **Interacción**, es decir, cómo nos relacionamos e influimos en los demás.
- Nuestro nivel de **Serenidad**, es decir, cómo respondemos a los cambios y el ritmo de las cosas.
- Nuestro Nivel de **Cumplimiento**, es decir, como respondemos ante las reglas y los procedimientos establecidos.

Actuamos y reaccionamos de acuerdo a la combinación de estos 4 factores que cada uno de nosotros poseemos en distintas intensidades. Todos tenemos un comportamiento natural, que es nuestra manera innata de actuar, es decir, la forma en la que nos sentimos más cómodos, y un comportamiento adaptado, es decir, la forma en la que creemos que la situación o circunstancia requieren que actuemos.

Conocer su perfil, hará más fácil que aprenda a mejorar diferentes áreas en su vida. Conoceremos a nosotros mismos, facilitará nuestra habilidad para adaptar nuestro comportamiento dependiendo de las situaciones o circunstancias con las que estemos tratando en cada momento, y mejorará de forma sustancial nuestro poder de comunicación.

Recuerde que cada persona es ÚNICA y mucho más compleja de lo que mide el DISC. Este informe refleja las tendencias conductuales en un entorno específico en base a las respuestas que usted dio en la evaluación, para la mayoría de las personas es totalmente certero, si usted no se siente identificado con algunas declaraciones de este informe, sencillamente páselas por alto, pero no sin antes comprobar con otra persona que le conozca bien que esa área no sea un "punto ciego" que usted no ve de sí mismo. Ningún perfil es mejor que otros y todos tienen el potencial para tener éxito en la misma proporción.

Esperamos es que esta herramienta le ayude en su desarrollo, a mejorar su trabajo, su comunicación y sus relaciones, porque las personas con éxito tienen algo en común, se conocen a sí mismas.



# Perfil Personal

## Índice

Características Conductuales	4
Gráfico de Perfil Conductual	5
Estilo Personal	6
Habilidades Interpersonales	7
Consejos para una Comunicación Efectiva	8
Tendencias de Comportamiento	9
Adaptación Actual al Entorno	10
Contribución a la Organización	11
Mapa Conductual	12
Áreas de Mejora	13



## Perfil Personal

### Características Conductuales

La siguiente información refleja la forma natural en la que usted actúa. Estas características no son su respuesta frente a las demandas de su entorno o situación actual, sino la forma en la que usted se comporta de forma innata y con la que se sentiría más a gusto o sería más productivo si le dieran a elegir cómo desempeñarse. Esta información es muy importante para conocerse a sí mismo.

Juan es bastante constante, fácil de tratar y no se pone nervioso con facilidad. Es persistente hasta alcanzar sus objetivos. No acepta el cambio a no ser que le den razones y beneficios válidos. Su enfoque en el proceso hace que no vea la necesidad de apresurarse demasiado. Cuando desarrolla una relación laboral o personal, suele ser muy arraigada. Prefiere trabajar de forma metódica o con un sistema que pueda seguir. No es especialmente competitivo, y cuando se le fuerza a ello, puede que se desconecte del equipo. Es muy buen miembro de equipo, muy leal, fiable y estable. Cuando se enfrenta a un desafío se vuelve más enfocado y objetivo. Tiene una magnífica combinación de habilidades técnicas con un enfoque personal y relacional.

Juan suele tener amistades intensas y relaciones laborales estables y sólidas. Puede ser algo mordaz, concienzudo y analítico. Su necesidad de cotejar las cosas puede hacer que parezca algo escéptico, pero es su forma natural de asegurarse que llega a las conclusiones correctas. Aunque trabaja muy bien en equipo, también puede hacerlo de forma independiente, y en ocasiones es lo que prefiere. Aunque puede dar la sensación de independencia y autonomía, no hasta el punto de no seguir las reglas que le han marcado. No muestra sus emociones con facilidad ni es el más comunicativo en un primer contacto, pero le gusta tener "los pies en la tierra". Puede que a veces se vea superado por el ritmo de las cosas y la cantidad de actividades que nos exige el mundo actual. Busca la ayuda y estímulo de los que le rodean para tratar de alcanzar sus objetivos. Quiere asegurarse de que las decisiones tomadas van a producir los resultados que se esperan, por lo que se tomará su tiempo para analizar bien las cosas antes de dar el siguiente paso. Tratará de seguir el plan propuesto y organizará sus tareas conforme a dicho plan, lo que puede ser muy positivo para el equipo.

Juan puede ser el tipo de amigo para toda la vida, aunque cuando se le conoce por primera vez puede resultar reticente y desconfiado. Aunque por dentro es una persona con muchas emociones, cuando se trata de convencerle de algo, es mejor usar la razón y la lógica. Puede que cuando tiene que dar un mensaje negativo o malas noticias, las "maquille" para no dañar a la persona o por miedo a la reacción. Una vez que se ha decidido, pondrá todos los medios para que suceda o llegue a cumplirse. Se preocupa por los demás, su capacidad de escucha y orientación a las personas le hacen ser muy empático y sensible a los que están pasando una situación difícil. Puede ser receloso a la hora de compartir la información que maneja, lo que puede ser en ocasiones positivo, pero en otras todo un desafío para sus superiores o asociados. Prefiere no opinar de lo que no está seguro, a no ser que se le hagan preguntas específicas al respecto. Cuando se enfrenta a una discusión fuerte es posible que se retire, pero si le importa el tema, investigará lo más posible y probablemente aprovechará otra ocasión para presentar su caso con toda la información que lo apoya. Prefiere seguir la conversación que otra persona ha iniciado, ya que le cuesta llevar la voz cantante. Generalmente es muy comprensivo, considerado y amable, pero si se ponen en entredicho sus valores o creencias puede mostrarse bastante terco.



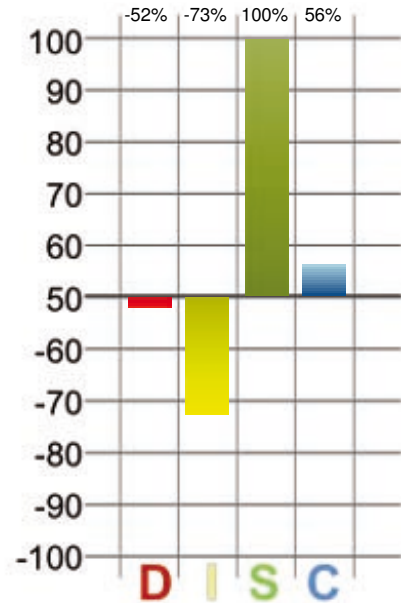
# Perfil Personal

## Gráficos de Perfil Conductual

Los siguientes gráficos están basados en sus respuestas a la evaluación y muestran su perfil natural y adaptado.

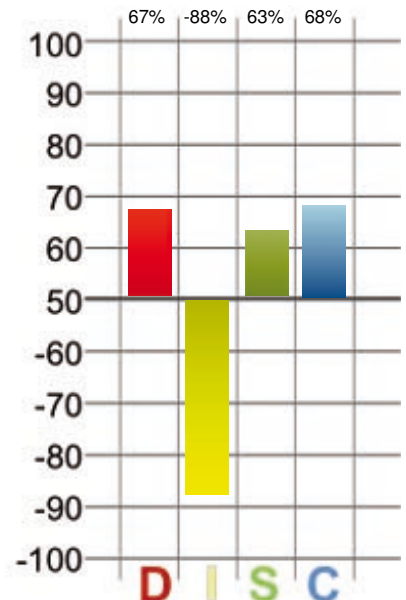
### Perfil Natural

Este gráfico representa su respuesta conductual natural, es decir, la forma innata en la que responde a los cuatro factores de comportamiento D.I.S.C.



### Perfil Adaptado

Este gráfico representa la forma en la que usted cree que debe actuar en función de su situación presente, es decir, cómo está adaptando su comportamiento frente a las demandas de su entorno.





# Perfil Personal

## Estilo Personal

En esta sección encontrará las características de su estilo de personalidad conductual que le ayudará, y ayudará a los demás, a entender su forma de actuar en diferentes áreas.

### Descriptor de su perfil

Moderado  
Modesto  
Cooperador  
Afable

Objetivo  
Reflexivo  
Analítico  
Crítico

Flemático  
Adaptable  
Estático  
Sistemático

Pulcro  
Conservador  
Discreto  
Diplomático

### Cuál es su entorno ideal

- Sistemas y procesos prácticos
- Espíritu de equipo
- Pocos conflictos
- Trabajar con datos e información
- Trabajos con resultados claros

### Tendencias motivacionales

- Pocos cambios en los procedimientos
- Seguridad
- Confianza, relaciones duraderas
- Un buen ambiente de equipo
- Pocos conflictos o discusiones

### Estilo personal

- Método de control: Lealtad
- Evalúa a los demás: Por su estabilidad
- Reacción frente a la presión: Desentenderse
- Posible temor predominante: Cambios inesperados
- Posible emoción predominante: No mostrar sus emociones
- Cómo trata de influir en otros: Calmando las cosas
- Posible área a trabajar: Prioridades



## Perfil Personal

### Habilidades Interpersonales

En esta sección encontrará cómo usted tiende a relacionarse con los demás, esto le ayudará a trazar estrategias para mejorar su comunicación y aprovechar al máximo el potencial de su personalidad, así como a ver áreas en las que quizá requiera trabajar para que no representen un impedimento en su desempeño actual. Sacará el máximo provecho de esta sección, si les da una copia de esta página a las personas que suelen interactuar con usted.

#### **Tiene tendencia a relacionarse con los demás de la siguiente forma:**

- Tiene algunos amigos muy íntimos
- No se enfada con facilidad
- Soporta lo bueno y lo malo
- Fino sentido del humor
- No se involucra
- Introversión en grupos grandes

#### **La forma en la que prefiere que se comuniquen los demás con usted es:**

- Indagar con tacto para descubrir cuales son sus ideas y metas personales.
- Ser cercano, no demasiado formal ni protocolario.
- Asegurar que contará con el apoyo necesario.
- Crear un entorno amigable y cálido.
- Insistir con amabilidad para que dé su punto de vista, proporcionando un ambiente seguro.
- Proveer toda la información necesaria para apoyar lo que dice.
- Ponerse a su altura en términos del lenguaje a utilizar.
- No perder la paciencia y ser persistente.

#### **Lo que los demás deberían evitar al comunicarse con usted es:**

- Trate de no ser muy formal, pero tampoco demasiado familiar.
- No utilice su posición como presión.
- No sea demasiado dictatorial, dominante o exigente.
- Intente no usar un ritmo de comunicación demasiado rápido o abrupto.
- No tome la decisión por él si no quiere alguien desmotivado.
- No abuse del uso de su nombre.
- No se apesure en su comunicación.
- No abuse de las gesticulaciones, sea comedido.



## Perfil Personal

### Consejos para una Comunicación Efectiva

A continuación encontrará algunos consejos que pueden ayudarle a mejorar la comunicación con otros tipos de personalidad. Si repasa y practica esta sección puede incrementar significativamente su poder de influencia y la efectividad de su comunicación.

#### **Cuando trate con personas que son de ritmo rápido, directas, decididas, enfocadas en alcanzar objetivos...**

- No se ande por las ramas, vaya al grano.
- No sea desafiante pero no se deje amedrentar.
- Trate de estar preparado.
- Deje las cosas claras, nada en el aire.

#### **Cuando trate con personas que son sociables, habladoras, de ritmo rápido, simpáticas, extrovertidas...**

- No sea demasiado cortante, frío o seco.
- No vaya directo al negocio, socialice primero.
- Trate de usar el humor, cree un ambiente distendido.
- Pregunte cómo se siente al respecto.
- No controle la conversación no sea demasiado detallista.

#### **Cuando trate con personas tranquilas, de ritmo lento, amables, confiables, modestas, reservadas pero entrañables...**

- Trate de comenzar empatizando o buscando un punto común.
- No se muestre demasiado agresivo, dominante o exigente.
- Comuníquese con tranquilidad y suavidad.
- Indague para saber lo que piensa, use preguntas tipo ¿cómo?
- No fuerce una decisión, dele tiempo para pensar.

#### **Cuando trate con personas que son perfeccionistas, de ritmo lento, pulcras, detallistas, cumplidoras y enfocadas en tareas...**

- No les toque, respete su espacio personal, no trate de socializar.
- Vaya bien organizado y manténgase en el ámbito profesional.
- Aporte todos los detalles e información posible.
- No fuerce una decisión deje que analice, reúna información y decidirá lo mejor
- Sea conservador y realista





## Perfil Personal

### Tendencias de Comportamiento

Esta es su tendencia natural al tratar con problemas, personas, acontecimientos y procedimientos de acuerdo a las cuatro variables del DISC y cuál es la necesidad de cambio o adaptación que percibe en su situación actual.

#### **VARIABLE DECISIÓN – Cómo trata con Problemas y Desafíos**

Juan resuelve los problemas con un enfoque conservador. No tiene problemas en aceptar nuevos desafíos, pero calculará con cuidado los riesgos implícitos. No le gusta la confrontación y es muy cooperador, ya que quiere ser visto como alguien con quien es fácil trabajar.

Juan cree que debería sopesar los riesgos antes de aventurarse a resolver un problema y utilizar el ingenio para tratar con él. Por lo que se enfoca en el resultado final y tiende a competir con los demás.

#### **VARIABLE INTERACCIÓN – Cómo trata con Personas**

Juan no suele ser muy expresivo cuando trata de influir sobre los demás y prefiere que los datos hablen por sí mismos. Considera que convencer a los demás debe estar basado en la objetividad y la franqueza, por ello no adorna lo que dice. Evalúa la confianza en los demás en cada ocasión que trata con ellos, no da nada por sentado.

Juan considera que su forma actual de influenciar y convencer a los demás es la más adecuada para su entorno o situación, y por lo tanto no ve ninguna necesidad de cambiarla.

#### **VARIABLE SERENIDAD – Cómo trata con Cambios y Acontecimientos**

Juan prefiere trabajar en equipo y en un entorno en el que se sienta seguro. Trabaja mejor con pocos proyectos a la vez en los que es muy constante y donde no hay muchos cambios de actividad, si le dan a elegir prefiere trabajar en un proyecto de principio a fin.

Juan considera en su situación actual que debería estar abierto a cambios de dirección si están en consonancia con lo que se ha hecho en el pasado y son coherentes. Cree que actualmente se necesita estabilidad y prudencia para fomentar la seguridad.

#### **VARIABLE CUMPLIMIENTO – Como trata con Reglas y Procedimientos**

Para Juan saber que las cosas se están haciendo bien es un motivador, y es muy consciente de las implicaciones de no seguir las reglas, pero a la vez, tiene la mente abierta y puede mostrar muy buen juicio a la hora de revisar los procesos antiguos.

Juan no ve la necesidad de cambiar su respuesta frente al entorno, ya que piensa que su estilo natural es el que la situación requiere y por lo tanto se siente cómodo actuando como lo hace.



## Perfil Personal

### Adaptación Actual al Entorno

Cada persona tiene una forma natural de hacer las cosas, sin embargo cuando las circunstancias o el entorno no concuerdan con nuestra forma innata de comportarnos somos capaces de adaptarnos para cumplir con las demandas de dicho entorno. Puede ocurrir que nuestra adaptación esté basada en nuestra percepción y no necesariamente en los requisitos reales de la situación. Sería muy útil si proporciona esta página a un compañero u otra persona que sabe qué se requiere para su actividad actual y comprueben si hay afirmaciones que en realidad no se corresponden a lo que se requiere, para que usted averigüe por qué está realizando esta adaptación innecesaria.

- Piensa que lo más importante es ser muy preciso y exacto con lo que hay que hacer.
- Le preocupa que se tomen decisiones sin evaluar detalladamente todas las posibilidades e implicaciones.
- Ve el cumplimiento de las normas actuales como algo fundamental.
- Prefiere hacerlo a la perfección a ser eficiente.
- Enfatiza la pulcritud en el lugar de trabajo.
- Cree que debe esmerarse en controlar los detalles de la actividades que debe realizar.
- Prefiere tener una perspectiva conservadora.
- Considera que para reunir información lo mejor es hacerlo en una forma sistemática y lógica.



## Perfil Personal

### Contribución a la Organización

Esta sección identifica las habilidades y comportamientos específicos que aporta al trabajo. Al observar estas conclusiones se puede identificar cuáles son las fortalezas que aporta a la organización.

- Es leal y fiel
- Puede mostrar mucha paciencia
- Aporta armonía y estabilidad
- Tiene un enfoque relacional
- Trabaja bien en procesos largos
- Es realista y objetivo
- Es escéptico hasta que le aportan pruebas
- Aplica la lógica en la búsqueda de soluciones

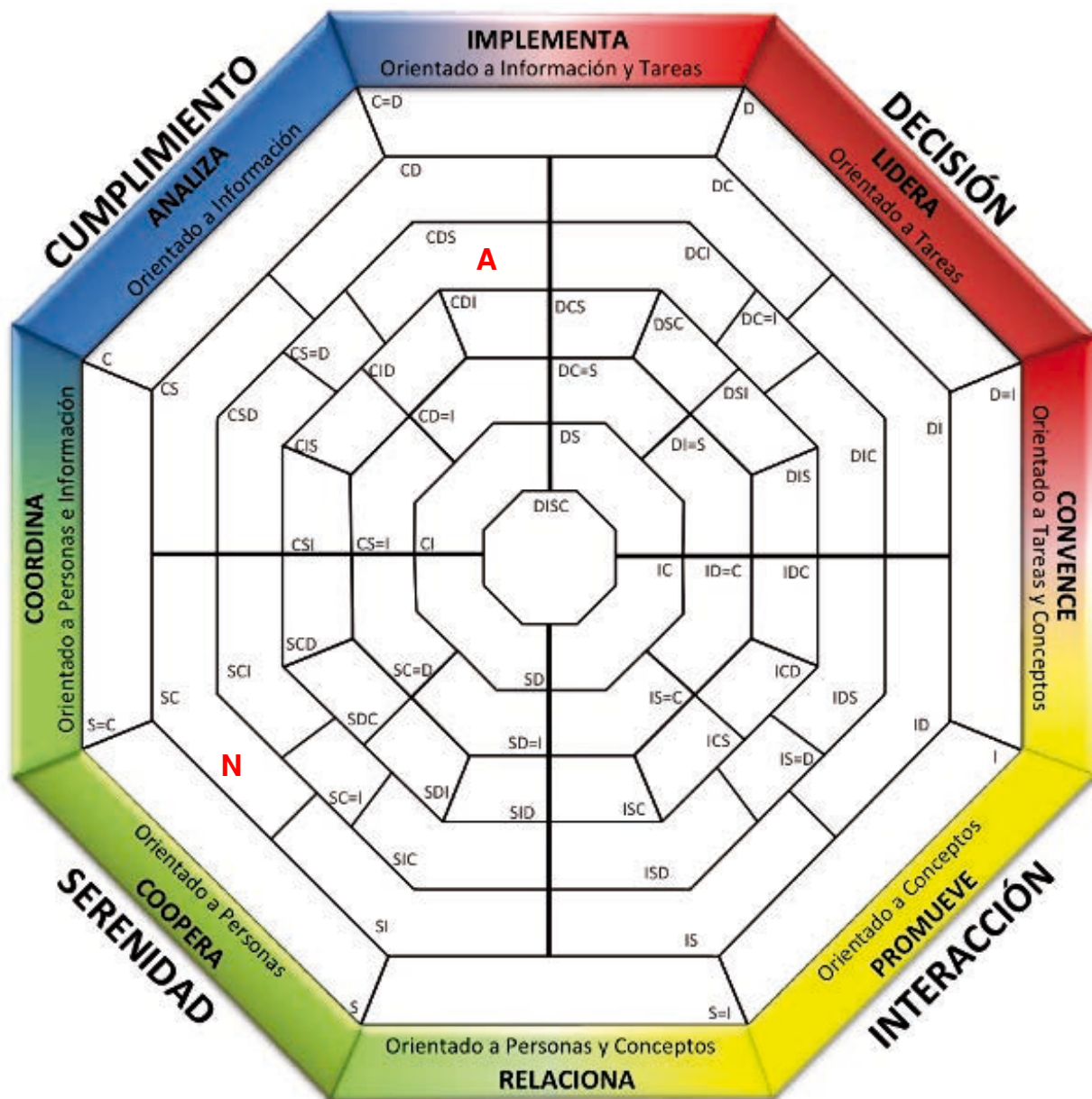


# Perfil Personal

## Mapa Conductual

El Mapa Conductual es un gráfico en el que se muestra de forma muy visual dónde se sitúa usted respecto a los diferentes estilos de comportamiento. En el gráfico aparecen 8 tendencias o estilos de comportamiento principal bajo las que se agrupan diferentes combinaciones de factores D.I.S.C. Esto le ayuda específicamente a:

- Situar su perfil de comportamiento natural
- Situar su perfil de comportamiento adaptado
- Analizar su esfuerzo de adaptación de su forma natural de actuar a la forma en la que considera que su situación actual requiere que actúe.





## Perfil Personal

### Áreas de Mejora

En este apartado se incluye una lista de aquellas áreas en las que hay oportunidad para el desarrollo personal y profesional. Revise la lista y seleccione al menos tres áreas en las que piensa que necesita mejorar y que ayudarían a incrementar su desempeño, y trace un plan para minimizar su impacto negativo. Si trabaja con un Coach puede utilizar esta sección para fijar metas de desarrollo.

- No gestionar correctamente las prioridades, especialmente con nuevas actividades
- Guardar rencor si le han atacado u ofendido
- Tomar una actitud pasivo-agresiva cuando se le presiona
- Subestimarse
- No informar de la evolución de su trabajo
- Esperar que otros tomen la decisión aunque sepa que está en lo cierto
- Preferir dejar correr el tiempo y evitar las cosas nuevas, ser demasiado conservador