

# El Reporte en Línea de DISCself™

Reporte personalizado para:

Nombre Apellido

Enfoque: Laboral

09/09/2010



# Índice

Introducción al Reporte en Línea de DISCself ..... 3

## **PARTE I ENTENDIÉNDOSE A SÍ MISMO**

Sus gráficas..... 5  
Vista general de su estilo de comportamiento ..... 6  
Fortalezas y luchas..... 8  
Lo que necesita ..... 9  
Qué motiva su estilo ..... 10  
Preferencias de trabajo para su estilo ..... 11  
Consejos de comunicación para otros..... 12  
Resumen de su estilo ..... 13

## **PARTE II APLICACIÓN DE DISCself**

Aplicación, aplicación, aplicación ..... 14  
Vista general de los cuatro estilos básicos de DISCself..... 15  
Cómo identificar el estilo de comportamiento de otra persona ..... 16  
¿Qué es la adaptabilidad de comportamiento? ..... 19  
Cómo modificar su dirección y apertura ..... 20  
Tensión entre los estilos ..... 21  
Planes de acción con los cuatro estilos..... 24  
Cómo adaptarse a los diferentes estilos de comportamiento ..... 25  
¿Y ahora... qué? ..... 29  
Renuncia ..... 30



## Introducción al Reporte en Línea de DISCself™

Enhorabuena por decidir tomar la Evaluación en Línea de DISCself. Realizarla podría ser una de las decisiones más importantes que haya tomado para construir relaciones.

Muchos de nosotros crecemos creyendo en tratar a otros de la forma en que nos gustaría ser tratados – La Regla de Oro. Pronto nos damos cuenta que otra regla práctica para vivir parece ser la que el Dr. Tony Alessandra llama **The Platinum Rule™** - *Trata a otros en la forma en que ellos desean ser tratados.*

¿Tus interacciones con otros han tenido éxito con una persona con tan sólo “explotar” con otra enseguida? Todos en algún momento probablemente tratamos de no hacer caso al pensar “Así es como es”. Sin embargo, las cosas no tienen porque ser así. Casi todos los contactos con otra persona en todas las áreas de su vida pueden ser un éxito – si sabe cómo hacer que eso suceda.

Con este reporte DISC personalizado y detallado usted tendrá las herramientas que le ayudarán a ser una mejor persona y a comportarse de manera madura y productiva al enfocarse en sus metas en lugar de sus temores. Entonces usted podrá desarrollar y usar más sus fortalezas naturales mientras que reconoce, mejora y modifica sus limitaciones. Este reporte no lidia con los valores ni los juicios. En su lugar, se concentra en sus tendencias naturales que influyen en su comportamiento.

### CÓMO USAR ESTE REPORTE

Empiece hoy. Primero, lea todo el reporte. Se divide en dos partes. La primera parte se enfoca en entender las características de su estilo en muchos ambientes – en el trabajo, socialmente, bajo estrés, etc. – y ofrece estrategias para incrementar su efectividad personal. **Por favor observe** que no existe un estilo “mejor”. Cada estilo tiene sus propias fortalezas y oportunidades para la mejora y crecimiento continuos. Cualquier descripción de comportamiento que se menciona en este reporte son **tendencias únicamente** para el grupo de su estilo y pueden o no aplicar específicamente para usted personalmente.

La parte II ofrece planes de acción para usted y las otras personas que interactúan con usted. Recomendamos que comparta estos planes de acción con otras personas para mejorar en gran medida cada una de esas relaciones.

### ADAPTABILIDAD

Además de ayudarle a entender su estilo de comportamiento, el reporte identificará las formas en las que usted puede aplicar las fortalezas de su estilo o modificar las debilidades del mismo con el fin de satisfacer las necesidades de una situación o relación en particular. Esto se llama adaptabilidad. Por medio de sus interacciones exitosas y no tan exitosas con otros y sus valores, es probable que usted ya haya aprendido a modificar y adaptar algunas de las preferencias de su estilo de comportamiento. Los científicos sociales llaman a esto “inteligencia social”.

Recientemente se ha escrito mucho acerca de cómo su inteligencia social es tan importante como su Coeficiente Intelectual (CI) para tener éxito en el mundo de hoy en día. En algunos casos, la inteligencia social es aún más importante que el CI.

Tiene sentido cuando se piensa en ello. Con frecuencia, cuando hacemos lo que viene naturalmente a nosotros, apartamos a los otros sin darnos cuenta de ello porque es probable que



ese mismo comportamiento no sea natural para ellos. Es esencial que estemos conscientes de nuestras tendencias naturales – ¡y de las preferencias naturales de los otros! Entonces podemos desactivar comportamientos extremos antes de sabotearnos a nosotros mismos. Hacemos esto al identificar rápidamente las necesidades individuales de otros con base en las señales de comportamiento que nos envían y, después, al adaptar nuestro propio comportamiento para hacerlos sentir cómodos. Sus ideas no cambian, pero usted puede cambiar la forma en que presenta esas ideas. Además, la mejor parte es - *¡la gente le enseñará cómo tratarla si usted sabe leer las señales que envían sus estilos de comportamiento!*

La adaptabilidad es la clave para construir relaciones exitosas. La gente adaptable se da cuenta de que existe una diferencia entre su *ser* (quiénes son) y su *comportamiento* (cómo elijen actuar). Conscientemente deciden cómo y si van a responder o no a una persona, situación o evento.

Usted se puede comprometer a aprender a ser más adaptable. Cuando comprenda cada uno de los cuatro estilos, cómo reconocerlos en otros y cómo adaptarlos en maneras claves, entonces puede tener el mando de casi cualquier situación interpersonal.

## CÓMO LEER E INTERPRETAR SUS GRÁFICAS I Y II

Su patrón, en la página 6 de este reporte, es indicado por la puntuación de posición más alta, por arriba de la línea media (Segmentos 4-6). Se indica por una letra en mayúscula en la descripción del patrón. Una persona puede tener más de una puntuación de posición por arriba de la línea media. Si este es el caso y la segunda (o tercera) puntuación de posición es de intensidad menor, se indica por una letra en minúscula en la descripción del patrón. Con frecuencia se hace referencia como un estilo secundario. Es probable que algunas personas tengan o no estilos secundarios. Los números del patrón representan sus números de segmento en el orden de DISC.

**La Gráfica I es el Patrón de Estilo de Adaptación.** Es una auto percepción de las tendencias de comportamiento que usted piensa que debería utilizar en su enfoque seleccionado (laboral, social o familiar). Esta gráfica puede cambiar en diferentes ambientes. Por ejemplo, si usted respondió la evaluación con un enfoque laboral, su Patrón de Estilo de Adaptación puede ser diferente al que si hubiera respondido con un enfoque familiar como padre.

**La Gráfica II es una auto percepción del “usted verdadero” – el Patrón del Estilo Natural propio.** Estos también son comportamientos que probablemente exhibirá cuando se encuentre en situaciones estresantes o frustrantes. Esta gráfica tiende a ser muy consistente aún en diferentes ambientes.

Si las Gráficas I y II son similares, significa que usted tiende a usar los mismos comportamientos naturales en el enfoque que seleccionó. Si su Estilo de Adaptación (Gráfica I) es diferente a su Estilo Natural (Gráfica II), esto puede causar estrés si se hace por un largo periodo de tiempo. Entonces, usted está utilizando comportamientos que no son tan cómodos o naturales para usted.



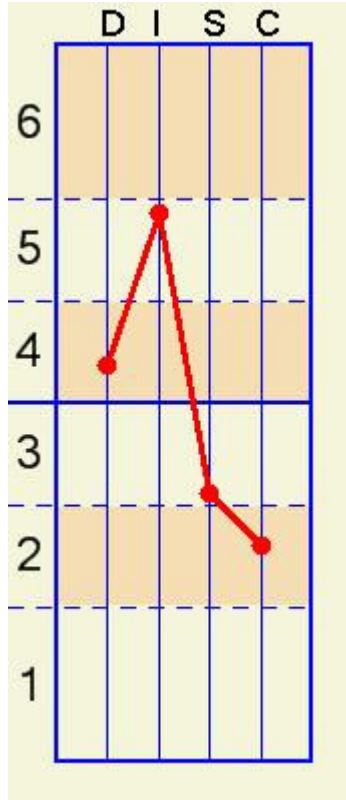
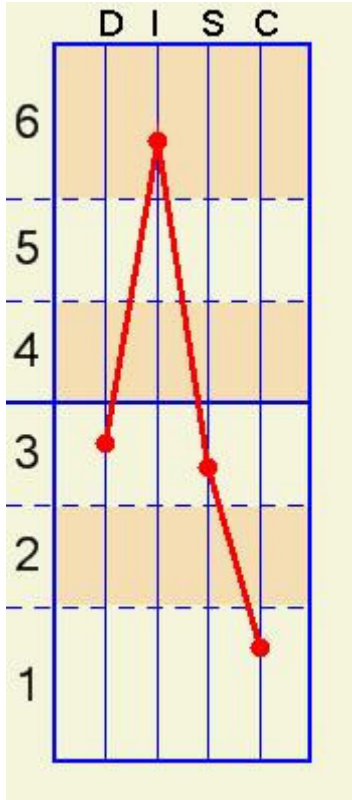
## Gráficas electrónicas para Nombre Apellido

Su Estilo de Adaptación indica que usted tiende a usar los rasgos de comportamiento del(de los) estilo(s) I en el enfoque Laboral que seleccionó.

Su Estilo Natural indica que usted tiende a usar de manera natural los rasgos de comportamiento del(de los) estilo(s) Id.

**Estilo de Adaptación**  
**Gráfica I**

**Estilo Natural**  
**Gráfica II**



Patrón: I (3631)

Patrón: Id (4532)

Enfoque: Laboral

Su estilo es indicado por la(s) puntuación(es) de posición más alta(s), por arriba de la línea media (Segmentos 4-6). Las letras en mayúscula indican su(s) estilo(s) de comportamiento primario(s) y las letras minúsculas indican su(s) estilo(s) de comportamiento secundario(s). Algunas personas pueden o no tener estilos secundarios. Los números representan sus números de segmento en el orden de DISC. Por favor, refiérase a **Cómo leer e interpretar sus gráficas electrónicas** de la sección Gráfica electrónica en su Página de inicio.



## Vista general de su estilo de comportamiento

*La vista general del Estilo de Comportamiento provee una vista general de su estilo de comportamiento. Esta es su zona de confort. Usted tiende a usar estos comportamientos cuando se encuentra en un modo relajado.*

### Las tendencias de su Estilo de Comportamiento incluyen:

Su entusiasmo y apertura a las alternativas le permiten influir en otros. Su puntuación es como la de aquellas personas que llegan a un proyecto con algunas ideas propias, así como con una mente abierta para escuchar las ideas de otros. Cuando se decide una solución, usted tiene las habilidades para enlistar a otros de manera entusiasta y hacerlos abordar su barco. Su flexibilidad para adaptarse a nuevos acercamientos o cambios inesperados es un activo para el equipo, ya que otros lo buscarán para el liderazgo.

Usted hace amigos con facilidad y muestra un alto nivel de interés en trabajar con otros. Tiene un interés sincero en los otros, es percibido como una persona sencilla con quien hablar y las personas responden a estos rasgos de maneras abiertas y positivas. Algunos cuya puntuación es como la suya dicen que nunca están solos, aún cuando están esperando en una fila, que empiezan a hablar con otros y disfrutan el tiempo de espera porque aprenden de los demás. En el trabajo, usted tiene la capacidad de enlistar a una gran variedad de personas para trabajar en proyectos, incluso algunas personas que pueden no elegir trabajar entre sí se apuntarán y ayuarán principalmente porque usted se los pidió.

Su puntuación es como la de otros que buscan tareas con un alto nivel de contacto con las personas y una imagen de autoridad o conocimiento en un área. Sus respuestas indican que usted tiene capacidades naturales para la gente y entusiasmo. En combinación con un sentido de urgencia moderado a alto, usted lucha en un ambiente que provee un audiencia (grande o chica) con quien compartir sus ideas y entusiasmo. Las personas con puntuaciones como la suya siempre buscarán asignaciones que involucren a personas en lugar de asignaciones que involucren trabajar con papel.

Nombre, el patrón de respuestas para el instrumento muestra que usted tiende a buscar libertad de la rutina, el control y las nimiedades. Esto es, usted prefiere un ambiente orientado al cambio, uno en el que pueda tomar sus propias decisiones y que involucre papeleo mínimo. Si usted está trabajando en un ambiente que tiene muchos controles y papeleo, es posible que lo evite al reducir el papeleo por cuenta propia: quizás al olvidar hacerlo o entregarlo tarde. (Esto incluso puede incluir formas de gastos).

Nombre, su puntuación es como la de personas que, cuando están presionadas, pueden ser más propensas a que las persuadan y con menos firmeza en sus opiniones. Esto viene de rasgos de querer agradar a la gente y también de tener un sentido de urgencia para que las cosas se hagan. Esto significa que usted está más dispuesto a rendir su propia posición en favor de terminar un proyecto en lugar de ser firme sólo en la solución que ofrece. Esta es una fortaleza valiosa ya que indica que usted puede ser un miembro del equipo y cambiar de velocidad cuando es necesario.



Su puntuación es como la de aquellas personas que tienden a evaluar a otros por su capacidad de expresarse as sí mismos de manera oral y fluida. Esto es, usted evalúa a otros con la misma vara que usted se evalúa. Es posible que se aburra en conferencias donde el presentador lee su discurso a la audiencia. En la siguiente sesión, probablemente usted se involucre activamente cuando el presentador interactúe con la audiencia de manera extemporánea, ya que esa es la forma en la que usted prefiere hacerlo. Sólo recuerde que algunas personas pueden no ser tan fluidas o capacitadas oralmente como usted, pero que sí tienen ideas que son valiosas para el equipo.

Por medio de habilidades orales fluidas, usted es capaz de ganar el apoyo de una variedad de estilos de personas. Aquellos con puntuaciones como la suya están preparados de último momento para hablar largamente casi de cualquier tema (aún temas sobre los que saben poco). Su sentido de confianza da confianza a otros. Su sentido del humor es capaz de romper un poco de tensión con el toque de una palabra u ocurrencia y hacer que la gente regrese a bordo.

Usted da un alto nivel de confianza cuando trabaja con otros. Esta es una fortaleza. Las personas confiarán en usted porque siente que usted confía en ellos. Eso es bueno. Sin embargo, usted experimentará situaciones donde se puede "quemar" al confiar en alguien y, después, al haber traicionado esa confianza. De manera típica, aquellos con puntuaciones como la de usted tienden a no permitir que dichos eventos los desalienten o disminuyan su confianza en otros. Simplemente se convierten más cautelosos alrededor de ciertas personas. De regreso a las buenas noticias, al enseñar con el ejemplo de confiar en otros usted ayudar a establecer un clima positivo de confianza.

Usted es capaz de persuadir a otros con un acercamiento personal y amigable. Esta es una gran fortaleza porque los otros no se sienten presionados en una situación, sino que sienten que su entusiasmo es contagioso y se embarcan por ello y su interés en la gente. En cierto sentido, usted puede venderle a la gente una idea de tal manera que no se dan cuenta que algo se les está vendiendo. Este rasgo viene de varias fuentes: Su confianza, interés en otros, sentido de urgencia y flexibilidad, que se combinan en una manera única para proveer este estilo especial de presentación que es suyo.



## Fortalezas y luchas

*Usted tiende a mostrar las características de sus fortalezas de manera más bien consistente. Estas cualidades tienden a mejorar su efectividad. Usted puede incrementar su efectividad aún más al evitar una hiperextensión de estas fortalezas que pueden convertirse en una debilidad. Marque dos fortalezas más importantes y las dos áreas con las que está comprometido a mejorar y transfíralas al **Resumen de su Estilo** en la página 13.*

### Sus fortalezas:

- Su puntuación es como la de aquellos conocidos como 'agitadores' en el lugar de trabajo.
- Usted comprende a las personas muy bien y utiliza ese entendimiento para guiar, persuadir y motivar.
- Capaz de vender a otros una gran variedad de ideas y conceptos.
- A usted se le facilita mucho hacer presentaciones ante grupos grandes o pequeños.
- Usted tiene el potencial para ser un presentador que compromete.
- Un emprendedor y agente activo en todo lo que hace.
- Usted tiene un alto sentido de urgencia para hacer las cosas... ahora.

### Áreas potenciales de mejora:

- Se puede distraer con facilidad, así que necesita trabajar en enfocarse en las reuniones, proyectos y presentaciones.
- Podría usar ayuda para manejar el tiempo.
- Puede reaccionar al impulso en lugar de pensar las cosas perfectamente antes de responder.
- Algunas decisiones pueden basarse en información superficial. Puede necesitar ir más a fondo antes de decidir.
- Puede tender a prometer un poco más de lo que puede entregar y pedir ayuda a otros para entregarlo.
- Puede ser un escucha selectivo, sólo escuchando lo que desea escuchar.



## Lo que necesita

*Nuestros comportamientos son guiados por nuestras necesidades. Cada estilo tiene diferentes necesidades. Si una persona está estresada, es posible que requiera tiempo para estar solo; otra puede necesitar tiempo social rodeada de mucha gente. Cada una es diferente y simplemente está satisfaciendo sus necesidades. Entre más necesidades son satisfechas, más fácil es desempeñarse a un nivel óptimo.*

*Marque dos de sus necesidades más importantes y transfíéralas al **Resumen de su Estilo** en la página 13.*

### **Personas con patrones como los que usted tiende a necesitar:**

- Saber cuáles son los resultados que se esperan de usted y ser juzgado por los resultados y no por los métodos usados para lograrlos.
- Algo de independencia y flexibilidad en proyectos de trabajo, actividades y agendas.
- Mejor control del lenguaje corporal y espacio personal. A algunas personas no les gustan las muecas ni que las toquen.
- Apoyar el trabajo con una parte de los detalles, especialmente cuando la organización se encuentra bajo presión.
- Destrezas organizacionales incrementadas para reducir el potencial de desorden y confusión.
- Mayor control sobre las emociones.
- Un mayor control sobre la administración del tiempo.
- Más objetividad y menos conexión emocional para tomar decisiones.
- Oportunidades para involucrarse con una amplia variedad de personas.



## Qué motiva su estilo

*Cada quien es motivado... sin embargo, son motivados por sus propias razones, no las razones de alguien más. Al comprender sus motivaciones usted puede crear un ambiente en donde será auto motivado con más probabilidad.*

*Marque los motivadores más importantes y factores de ambiente y transfíeralos al **Resumen de su Estilo** en la página 13.*

### Usted tiende a ser motivado por:

- Aceptación como un miembro importante de un grupo o equipo.
- Asignaciones que permiten una variedad de contactos con personas.
- Reconocimiento social para tener éxito en un proyecto o alcanzar una meta.
- Actividades interesantes fuera del ambiente de trabajo. A algunos con puntuaciones como la suya les gusta involucrarse en actividades de la comunidad o trabajo voluntario.
- Un grupo u organización fuerte y visible con el cual se identifique.
- Un ambiente democrático con un libre intercambio de ideas.
- Un sistema de apoyo para ayudar con los detalles y el seguimiento.

### Usted tiende a ser más efectivo en ambientes que proveen:

- Proyectos que le permitan motivar y persuadir a la gente.
- Un ambiente democrático con administración participativa.
- Variedad en las tareas de trabajo y proyectos múltiples.
- Libertad para moverse, ya sea en la oficina o alrededor del país.
- Reconocimiento público por los logros.
- Libertad de muchos controles, detalles y papeleo.
- Oportunidades para expresarse a sí mismo.



## Preferencias de trabajo para su estilo

*Las Preferencias del Estilo de Trabajo proveen percepciones útiles mientras usted labora en un trabajo o mientras trabaja junto en un equipo o proyecto familiar.*

*Marque los dos factores más importantes y transfíeralos al **Resumen de su Estilo** en la página 13.*

### Las tendencias de estilo de trabajo:

- A usted le motiva estar muy bien relacionado y conocer a una gran variedad de personas dentro de su profesión. Esto puede ser un gran beneficio para el equipo o la organización, ya que los contactos adicionales pueden ser necesarios.
- Tiene la capacidad de hablar frente a audiencias y motivar a los demás con aplomo, confianza y excelentes destrezas verbales.
- Usted tiende a orientarse hacia la acción y es capaz de manejar muchos proyectos de manera simultánea.
- Tiende a ser optimista y confía en ese optimismo para comprometer y motivar a otros.
- Usted es capaz de hacer que el equipo se involucre por medio de conversación amigable y una sutil persuasión de los miembros del equipo de manera personal.
- Una alta capacidad de conocer a otras personas fácil y rápido y se involucra socialmente en situaciones de grupos grandes y pequeños.
- Puede aburrirse fácilmente con proyectos rutinarios o mundanos.
- En tanto que puede tender hacia el análisis superficial en algunos casos, también puede mostrar una consciencia muy aguda sobre los detalles importantes.
- Tiende a ser muy extrovertido y si se encuentra en medio de un proyecto mundano, puede utilizar su creatividad y espontaneidad para hacer que la actividad sea más emocionante.



## Consejos de comunicación para otros

*Las siguientes sugerencias pueden ayudar a que otros, quienes interactúan con usted, comprendan y estén conscientes de sus preferencias de comunicación. Para usar esta información de manera efectiva compártala con otros y también discuta sus preferencias.*

*Marque las dos ideas más importantes cuando otros se comunican con usted y transfíralas al **Resumen de su Estilo** en la página 13.*

### Cuando haya comunicación con Nombre, usted debe:

- Proporcione opiniones a Nombre para que exprese sus opiniones y tome algunas de las decisiones.
- Ofrezca evidencia específica sobre la probabilidad de éxito o la efectividad de algunas de las opciones.
- Planee tiempo extra en su agenda para hablar, relacionarse y socializar.
- Proporcione incentivos inmediatos para que su esté dispuesto a ayudar en el proyecto.
- Sea específico con lo que se necesita hacer y quién lo va a hacer.
- Haga su tarea y esté preparado con metas, objetivos, materiales de apoyo, etc., pero no planee usarlo todo. Tenga el material como apoyo.
- Proporcione testimonios de personas que él ve como importantes y prominentes.
- Utilice las propias palabras de su para regresarse al tema o asunto en cuestión.
- Sea claro en sus explicaciones.



## Resumen del estilo de Nombre Apellido

La comunicación es un proceso de dos vías. Anime a otros a realizar su propia Evaluación en Línea de DISCself y comparta la Hoja de resumen con cada quien. Al discutir las preferencias, necesidades y deseos de las personas con las que trabaja, socializa y vive, usted puede mejorar esas relaciones y convertir en lo que pudo haber sido una relación estresante en una más efectiva al simplemente entender y aplicar la información de DISCself.

### SUS FORTALEZAS de la página 7

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

### ÁREAS DE MEJORA de la página 7

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

### ESTRATEGIAS DE MANEJO (sus necesidades) de la página 8

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

### SUS MOTIVADORES de la página 9

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

### SU AMBIENTE MÁS EFECTIVO de la página 9

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

### SUS PREFERENCIAS DE ESTILO DE TRABAJO de la página 10

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

### CONSEJOS DE COMUNICACIÓN PARA OTROS de la página 11

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_



## Aplicación, aplicación, aplicación

Comprender su propio estilo de comportamiento es sólo el primer paso para mejorar sus relaciones. Todo el conocimiento en el mundo no significa mucho si usted no sabe cómo aplicarlo en situaciones de la vida real. De eso se trata el resto de este reporte.

Para verdaderamente empezar a utilizar el poder de los estilos de comportamiento usted también necesita saber cómo aplicar la información con las personas y las situaciones. Recuerde, la gente quiere ser tratada de acuerdo a su estilo de comportamiento, ¡no el suyo!

Esta sección la ayudará a comprender cómo ser más efectivo en relaciones y situaciones. Las buenas relaciones pueden mejorar y las relaciones desafiantes pueden hacerse buenas.

### La relación de Marte

Después de revisar la información, seleccione una relación en donde las cosas no han ido también como usted quisiera. Haga un compromiso de, por lo menos, tomarse el tiempo para tratar de comprender el estilo de comportamiento de otra persona y realizar unos cuantos pasos para adaptar su comportamiento para mejorar la relación. Aquí le decimos cómo hacerlo:

1. Identifique el estilo de comportamiento de la otra persona al utilizar la sección ***Cómo identificar el estilo de comportamiento de otra persona***. Usted puede leer acerca de su estilo en ***Vista general de los cuatro estilos básicos de DISCself***. La sección ***¿Qué es la adaptabilidad de comportamiento?*** le da una perspectiva profunda de lo que es la adaptabilidad, de lo que no es y por qué es tan importante para todas sus relaciones interpersonales.
2. Una vez que sepa el estilo y las preferencias de dirección y/o apertura, usted puede utilizar la sección ***Cómo modificar su dirección y apertura*** para hacer ajustes en dichas áreas cuando se relacione con esa persona. Se asombrará al ver la diferencia.
3. Para comprender mejor la tensión que existe en la relación usted se puede referir a la sección ***Tensión entre los estilos*** y llenar la ***Hoja de trabajo de Tensión entre los estilos***. Estar consciente de las diferencias de preferencia en ritmo y prioridad y, modificar de manera acorde, puede hacer una gran diferencia en aquellas relaciones llenas de tensión.
4. La sección ***Planes de acción con los cuatro estilos*** le dará un resumen de las necesidades y acciones sugeridas para satisfacer dichas necesidades.
5. Y finalmente, la última sección, ***Cómo adaptarse a los diferentes estilos de comportamiento***, le dará sugerencias cuando trate con cada uno de los cuatro estilos básicos.



## Vista general de los cuatro estilos básicos de DISCself

A continuación se proporciona una tabla para ayudarle a comprender algunas de las características de cada uno de los cuatro estilos básicos de DISCself para que usted pueda interactuar con cada estilo de manera más efectiva. Aunque el estilo de comportamiento es únicamente una descripción parcial de la personalidad, es bastante útil para describir cómo una persona se comporta y es percibida en situaciones personales, sociales y laborales.

	<b>ESTILO DOMINANTE ALTO</b>	<b>ESTILO INTERACTIVO ALTO</b>	<b>ESTILO ESTABLE ALTO</b>	<b>ESTILO COMPATIBLE ALTO</b>
<b>RITMO</b>	Rápido/Decisivo	Rápido/Espontáneo	Más lento/Relajado	Más lento/Sistemático
<b>PRIORIDAD</b>	Meta	Gente	Relación	Tarea
<b>BUSCA</b>	Control de la productividad	Participación Aplauso	Aceptación	Exactitud Precisión
<b>FORTALEZAS</b>	Administración Liderazgo Ser pionero	Persuasión Motivación Entretenimiento	Escuchar Trabajo en equipo Seguimiento de su objetivo	Planeación Sistematización Orquestación
<b>ÁREAS DE CRECIMIENTO</b>	Impaciente Insensible a los demás No sabe escuchar	Distraído a los detalles Corto espacio de atención Bajo seguimiento de su objetivo	Sensible en exceso Lento para iniciar acción Falta de perspectiva global	Perfeccionista Crítico Insensible
<b>TEMORES</b>	Que se aprovechen de él	Pérdida de reconocimiento social	Cambios repentinos Inestabilidad	Criticismo personal sobre los esfuerzos de su trabajo
<b>IRRITACIONES</b>	Ineficiencia Indecisión	Rutina Complejidad	Insensibilidad Impaciencia	Desorganización Incongruencia
<b>BAJO ESTRÉS SE PUEDE CONVERTIR</b>	Dictatorial Crítico	Sarcástico Superficial	Sumiso Indeciso	Retraído Terco
<b>GANAR SEGURIDAD A TRAVÉS DE</b>	Control Liderazgo	Jugueteón Aprobación de otros	Amistad, Cooperación	Preparación Perfección
<b>MIDE EL VALOR PERSONAL AL</b>	Impacto o resultados Rastrear el registro y proceso	Reconocimientos Aplauso Cumplidos	Compatibilidad con otros Profundidad de cooperación	Precisión, Exactitud Calidad de resultados
<b>LUGAR DE TRABAJO</b>	Eficiente Ocupado Estructurado	Interactivo Ocupado Personal	Amigable Funcional Personal	Formal Funcional Estructurado



## Cómo identificar el estilo de comportamiento de otra persona

¿Cómo puede identificar de manera rápida y exacta cada uno de los cuatro estilos de comportamiento con el fin de practicar la adaptabilidad? Usted hace esto al enfocarse en dos áreas de comportamiento – **dirección y apertura**.

Entonces, para identificar rápidamente los estilos de otras personas hágase las siguientes dos preguntas:

1. ¿Son más directas y de ritmo más rápido o indirectas y de ritmo más lento?
2. ¿Son más precavidas y orientadas a la tarea o abiertas y orientadas a las personas?

### Dirección



### Personas Directas/Ritmo más rápido (Estilos D e I, por arriba de la línea horizontal)

#### Comportamientos directos

- Usan frecuentes gestos y entonación de voz para hacer énfasis en algunos puntos
- Menos pacientes; más competitivas
- Hacen declaraciones enfáticas con frecuencia
- Sostienen contacto visual
- Contribuyen frecuentemente en grupos
- Saludo de manos firme
- Expresan opiniones de inmediato
- Es más probable que se presenten a sí mismas



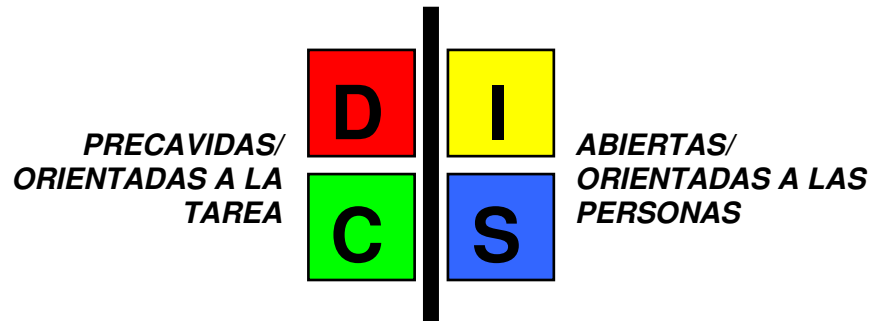
## Personas Indirectas/Ritmo más lento (Estilos S y C debajo de la línea horizontal)

### Comportamientos indirectos

- Uso poco frecuente de gestos y entonación de voz para hacer énfasis en algunos puntos
- Más pacientes y cooperativas
- Hacen frecuentes declaraciones de calidad
- Saludo de manos gentil
- Contribuyen en grupos de manera poco frecuente
- Es más probable que esperen a que otros se presenten a sí mismos
- Se reservan la expresión de opiniones



## Apertura



## Personas Abiertas/Orientadas a las personas (Estilos I y S a la derecha de la línea vertical)

### Comportamientos abiertos

- Muestran sentimientos y entusiasmo libremente
- Son más relajadas y cálidas
- Hacen énfasis en las ideas principales
- Fluyen con la corriente
- Su conversación incluye divagaciones
- Orientadas a la opinión
- Expresiones faciales animadas
- Fáciles de conocer el negocio
- Saludo de mano amistoso
- Inician/aceptan el contacto físico





### Personas Precavidas/Orientadas a la tarea (Estilos D y C a la izquierda de la línea vertical)

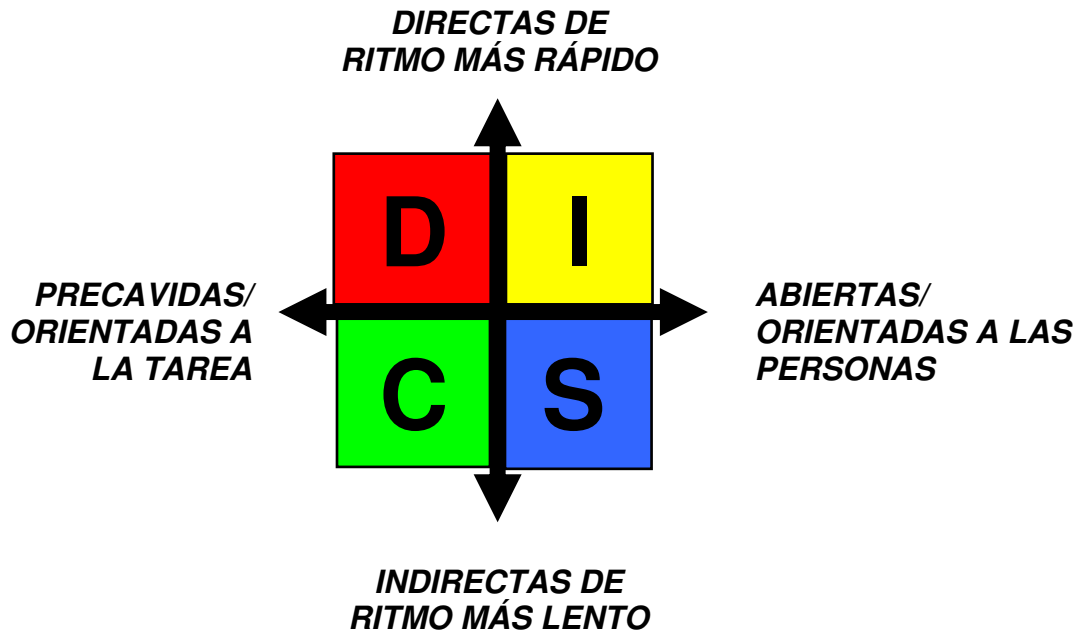
#### Comportamientos precavidos

- Conservan sus sentimientos en la privacidad
- Rango limitado de expresiones faciales
- Más formales y propias
- Evitan/minimizan el contacto físico
- Siguen la agenda
- Hablan de manera específica; citan hechos y ejemplos
- Saludo de manos formal
- La conversación permanece concentrada en el asunto

PRECAVIDAS/  
ORIENTADAS  
A LA TAREA



### Todo el panorama



Cuando usted combina ambas escalas crea cada uno de los cuatro estilos diferentes de comportamiento. Los individuos que exhiben comportamientos precavidos y directos son Estilos Dominantes; los comportamientos directos y abiertos son Estilos Interactivos; los comportamientos abiertos e indirectos son Estilos Estables y los comportamientos indirectos y precavidos son Estilos Compatibles.



## ¿Qué es la adaptabilidad de comportamiento?

La adaptabilidad es su voluntad y habilidad para ajustarse a su acercamiento o estrategia con base en las necesidades particulares de la situación o relación en un momento en particular. Es algo aplicado a usted mismo (a sus patrones, actitudes y hábitos) en lugar de a los de otros.

Ningún estilo es naturalmente más adaptable que otro. Los ajustes estratégicos que cada estilo necesita hacer variarán para cualquier situación. La decisión para emplear técnicas específicas de adaptabilidad se toma de caso en caso: usted puede elegir ser adaptable con una persona y no hacerlo de esa manera con otras. Usted puede elegir ser bastante adaptable con una persona hoy y menos adaptable con esa misma persona mañana. La adaptabilidad plantea la forma en que usted maneja sus propios comportamientos.

Usted practica la adaptabilidad cada vez que se frena para un Estilo C o S, o cuando usted se mueve un poco más rápido para los Estilos D o I. Ocurre cuando los Estilos D o C se toman el tiempo para construir la relación con un Estilo S o I, o cuando los Estilos I o S se enfocan en hechos o van directo al grano con los Estilos D o C. Significa ajustar su propio comportamiento para hacer que las demás personas se sientan más cómodas con usted y la situación.

La adaptabilidad no significa “imitación” del estilo de otra persona. Significa ajustar su propia apertura, dirección, ritmo y prioridad en la dirección de la preferencia de la otra persona, mientras conserva su propia identidad.

La adaptabilidad es importante para todas las relaciones exitosas. Con frecuencia, las personas adoptan un estilo diferente en sus vidas profesionales al que ejercen en sus vidas social y personal. Tendemos a ser más adaptables en el trabajo con las personas que conocemos menos y tendemos a ser menos adaptables en casa con las personas que conocemos mejor.

Las personas que se adaptan efectivamente satisfacen las necesidades de otras personas y las propias. A través de la práctica son capaces de lograr un balance: manejar estratégicamente su adaptabilidad al reconocer cuando un compromiso modesto es adecuado o cuando la naturaleza de una situación les pide adaptarse por completo al estilo de comportamiento de la otra persona lo hacen. Las personas adaptables saben cómo negociar las relaciones de una manera que permita ganar a todos. Tienen tacto, son razonables, comprensibles y no prejuiciosas.

Su nivel de adaptabilidad influye en cómo otros juzgan sus relaciones con usted. Eleve su nivel de adaptabilidad y confíe y su credibilidad subirá; si baja su nivel de adaptabilidad, su confianza y credibilidad bajará. La adaptabilidad le permite interactuar de manera más productiva con personas difíciles y le ayuda a evitar o manejar situaciones tensas. Con la adaptabilidad usted puede tratar a otras personas de la forma en que ellas desean ser tratadas.



## Cómo modificar su dirección y apertura

En algunas situaciones interpersonales usted sólo será capaz de identificar la dirección o apertura de otra persona, pero no ambas. En estas situaciones, usted necesita saber cómo practicar la adaptabilidad, una dimensión de comportamiento a la vez. Con eso en mente, veamos lo que usted puede hacer para modificar SU nivel de Dirección o Apertura antes de observar los lineamientos específicos para ser más adaptable con cada uno de los cuatro estilos.

### PARA INCREMENTAR LA DIRECCIÓN

- Hablar y moverse a un ritmo más rápido
- Iniciar la conversación y las decisiones
- Dar recomendaciones
- Usar declaraciones directas en lugar de preguntas indirectas
- Usar voz fuerte y segura
- Retar y estar en desacuerdo con tacto, cuando sea apropiado
- Enfrentar el conflicto de manera abierta, pero no tener conflicto con la persona
- Incrementar el contacto visual

### PARA DISMINUIR LA DIRECCIÓN

- Hablar, caminar y tomar decisiones con más lentitud
- Buscar y reconocer las opiniones de los demás
- Compartir la toma de decisiones y el liderazgo
- Bajar el nivel de energía; ser más tierno
- No interrumpir
- Cuando se hable, hacer pausas para dar a los otros la oportunidad de hablar
- No criticar, retar o presione
- Cuando no se esté de acuerdo, elegir las palabras con cuidado

### PARA INCREMENTAR LA APERTURA

- Compartir sentimientos; mostrar más emoción
- Responder a la expresión de los sentimientos de otros
- Hacer cumplidos personales
- Tomarse el tiempo para desarrollar la relación
- Usar lenguaje amistoso
- Comunicarse más; relajarse y acercarse más
- Estar dispuesto a desviarse de la agenda

### PARA DISMINUIR LA APERTURA

- Ir directo a la tarea – lo más importante
- Mantener una orientación más lógica y factual
- Apegarse a la agenda
- No desperdigar el tiempo de la otra persona
- No iniciar el contacto físico
- Disminuir el entusiasmo y relajar el movimiento corporal
- Usar lenguaje formal



## Tensión entre los estilos

Cada estilo tiene un conjunto único de prioridades con relación a si es más importante la relación o la tarea de una situación; y cada uno tiene su propio ritmo en términos de ritmo en que las cosas se deberían hacer.

El **Modelo de tensión entre los estilos** en la siguiente página se relaciona con las características de ritmo y prioridad de los estilos de comportamiento. Refiérase a este modelo mientras lee esta sección.

Observe que el Estilo Dominante (D) y el Estilo Interactivo (I) tienden a preferir un ritmo más rápido; el Estilo Estable (S) y el Estilo Compatible (C) prefieren un ritmo más lento. Estas combinaciones de estilos se llevarán bien con respecto al ritmo, ¡pero mucho cuidado con sus prioridades!

Tome una relación con un Estilo Dominante y un Estilo Interactivo (D-I). Ambos son tipos de comportamientos de ritmo relativamente rápido. A pesar de esto, el Estilo Interactivo pone más énfasis en las personas que en las tareas, en tanto que el Estilo Dominante tiende a ir en busca de las metas con menos preocupación por las relaciones o los sentimientos. Algunos no están de acuerdo en que probablemente la tensión resulte de su interacción debido a su diferencia en la prioridad. Probablemente resulte un grado de tensión en su interacción debido a su diferencia en la prioridad.

Con respecto a las prioridades, el Estilo Interactivo lo hace mejor que el Estilo Estable. Estos dos todavía se tienen que conocer, en tanto que el Estilo Compatible y el Estilo Dominante van de la mano para realizar la tarea. Sin embargo, sin un poco de consciencia y ajuste para sus diferencias en el ritmo, se puede formar tensión así como en la interacción Interactivo-Estable cuando éstos finalmente ponen manos a la obra en las tareas. El Estilo Interactivo generalmente lo quiere para ayer, en tanto que el Estilo Estable desea hacer un acercamiento más lento y estable.

Considere el equipo de meta/orientado a la tarea del Estilo Dominante y el Estilo Compatible (D-D), otro ejemplo de tensión basado en el ritmo. Al Estilo Dominante de ritmo más rápido le gusta tomar decisiones rápidas. El Estilo Compatible de ritmo más lento se hace tenso cuando se tienen que tomar decisiones sin una oportunidad de analizar todas las alternativas por completo.

Cuando ocurren emparejamientos desiguales, como sucede frecuentemente en muchos encuentros sociales y de negocios, uno u otro de los individuos debe hacer ajustes en su estilo para evitar incrementar la tensión en la otra persona. Esto no significa que usted debe sacrificar su personalidad o convertirse en algo que no es. De manera ideal, ambas personas deberían demostrar un poco de adaptabilidad y hacerse a un lado. Sin embargo, de acuerdo con las circunstancias, sólo uno de los individuos puede reconocer el problema potencial o estar motivado lo suficiente para hacer algo al respecto.

Cuando las interacciones unen estilos que difieren en **ambas**, sus preferencias de ritmo y prioridad (una relación diagonal en la gráfica del modelo), ¡las cosas se ponen muy interesantes! Aquí la probabilidad de que haya tensión en la relación es aún mayor. Esto ocurre en la relación de Estilo Dominante y Estilo Estable, así como en la relación de Estilo Interactivo y Estilo Compatible.

La clave para manejar la tensión es saber cuando esperar problemas de ritmo y prioridad y tener una estrategia para evitar o tratar dichas diferencias.





# Hoja de trabajo de tensión entre los estilos

Todas las personas tienen unas cuantas relaciones llenas de tensión. Usted puede tener una gran preocupación y/o sentimientos amorosos hacia una persona, pero aún así parece que, sin importar lo que haga, sus interacciones son generalmente estresantes. Si este es un comportamiento relacionado, aplicar La Regla de Platino™ - Tratar a los otros en la forma que ellos desean ser tratados – puede ser muy útil. Llene esta hoja de trabajo para obtener consejos en cómo mejorar la relación. Si se siente cómodo, puede discutir con la otra persona las cosas que pueden hacer para liberar la tensión.

Primero, refiérase a **Cómo identificar el estilo de otra persona** y determine su estilo primario de comportamiento. Después, refiérase al **Modelo de tensión** para identificar sus preferencias de ritmo y prioridades. Después, vea cuáles diferencias son diferentes de las suyas y observe la estrategia que tomará para modificar su comportamiento. Si ambas preferencias son las mismas que las de usted, entonces determine en donde va a permitir que las necesidades de la otra persona sean colocadas encima de las suyas. Por ejemplo, si usted es un estilo I alto con preferencias de ritmo rápido y orientado a las personas y la otra persona también, usted puede permitir que dicha persona tenga el centro de atención en momentos cuando no sea importante para usted. Un estire y afloje a lo largo del camino.

## SU INFORMACIÓN

**MI ESTILO:** C

**Ritmo:** Ritmo más lento

**Prioridad:** Meta/Orientada a la tarea

## RELACIÓN DE MUESTRA

**Nombre:** Juan Pérez

**Estilo:** I Alto

**Ritmo:** Ritmo más rápido

**Prioridad:** Orientada a las personas

**Diferencia:** Ritmo y prioridad

**Estrategia:** Ser más personal, social, usar un ritmo más rápido y animado con Juan

## RELACIÓN 1

**Nombre:** \_\_\_\_\_ **Estilo:** \_\_\_\_\_

**Ritmo:** \_\_\_\_\_

**Prioridad:** \_\_\_\_\_

**Diferencia:** \_\_\_\_\_

**Estrategia:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## RELACIÓN 2

**Nombre:** \_\_\_\_\_ **Estilo:** \_\_\_\_\_

**Ritmo:** \_\_\_\_\_

**Prioridad:** \_\_\_\_\_

**Diferencia:** \_\_\_\_\_

**Estrategia:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



# Planes de acción con los cuatro estilos...

## ESTILO DOMINANTE

Características:	Entonces usted...
Le preocupa ser el #1	– Les enseña como ganar, nuevas oportunidades
Piensa de manera lógica	– Muestra razonamiento
Desea hechos y resume	– Provee información concisa
Lucha por los resultados	– Está de acuerdo en las metas y los límites, después da apoyo o se hace a un lado
Le gustan la elecciones personales	– Les permite "hacer lo suyo", dentro de los límites
Le gustan los cambios	– Varía la rutina
Prefiere delegar	– Busca oportunidades para modificar su enfoque en la carga de trabajo
Desea que los otros se den cuenta de los logros	– Les hace cumplidos por lo que han hecho
Necesita estar a cargo	– Les permite tomar las riendas, cuando es adecuado, pero les da parámetros
Tendencia al conflicto	– Si es necesario, argumenta con convicción en puntos de desacuerdo respaldado con hechos; no argumenta con base en la "personalidad"

## ESTILO INTERACTIVO

Características:	Entonces usted...
Se preocupa por la aprobación y las apariencias	– Les demuestra que los admira y que son de su agrado
Busca personas y situaciones entusiastas	– Se comporta de manera optimista y provee un ambiente de ánimo
Piensa de manera emocional	– Apoya sus sentimientos cuando es posible
Desea conocer las expectativas en general	– Evita los detalles involucrados, se enfoca en el "panorama general"
Necesita involucrarse y el contacto con la gente	– Interactúa y participa con ellos
Le gustan los cambios y las innovaciones	– Varía la rutina; evita las repeticiones de largo plazo con ellos
Desea que los otros se den cuenta de ELLOS MISMOS	– Les hace cumplidos de manera personal y con frecuencia
Con frecuencia les ayuda a organizarse	– Lo hacen juntos
Busca acción y estimulación	– Conservan un ritmo rápido y animado
Se rodean de optimismo	– Apoya sus ideas y no fractura su sueños; les muestra su lado positivo
Desea la retroalimentación de que ellos "se ven bien"	– Menciona sus logros, progreso y su otra apreciación genuina

## ESTILO COMPATIBLE

Características:	Entonces usted...
Se preocupa con acercamientos agresivos	– Se acerca a ellos de una manera indirecta, no amenazante
Piensa de manera lógica	– Muestra razonamiento
Busca información	– Se las provee por escrito
Necesita saber el proceso	– Provee explicaciones y justificaciones
Tiene precaución	– Les permite pensar, buscar y revisar antes de tomar decisiones
Prefiere hacer las cosas usted mismo	– Cuando delega, les permite revisar antes de tomar decisiones
Prefiere hacer las cosas usted mismo	– Cuando delega, les permite revisar el progreso y desempeño de otros
Desea que otros observen su precisión	– Les hace cumplidos en su desempeño detallado y rectitud cuando es adecuado
Gravita hacia el control de calidad	– Les permite evaluar e involucrarse en el proceso cuando es posible
Evita el conflicto	– Pide con tacto el esclarecimiento y la ayuda que pueda necesitar
Necesita estar en lo correcto	– Les da tiempo para encontrar la mejor respuesta o la "correcta" dentro de los límites disponibles
Les gusta contemplar	– Decirles "por que" y "como"

## ESTILO ESTABLE

Características:	Entonces usted...
Se preocupa con estabilidad	– Muestra cómo su idea minimiza el riesgo
Piensa de manera lógica	– Muestra razonamiento
Desea documentación y hechos	– Provee información y evidencia
Le gusta la participación personal	– Demuestra su interés en ellos
Necesita saber la secuencia paso a paso	– Provee un lineamiento y/o indicaciones ordenadas mientras "los guía" de manera personal
Desea que los otros observen su perseverancia paciente	– Les hace cumplidos por su seguimiento estable
Evita riesgos y cambios	– Les proporciona aseguramientos personales
No le gusta el conflicto	– Actúa de manera no agresiva, se enfoca en el interés común o el apoyo necesario
Provee para otros	– Les permite proveer servicio o apoyo a otros
Busca la calma y la paz	– Provee una atmósfera amistosa y relajada
Disfruta el trabajo en equipo	– Les provee un grupo cooperativo
Desea retroalimentación sincera de apreciación	– Reconoce su congenialidad y esfuerzos útiles cuando es adecuado



# Cómo adaptarse a los diferentes estilos de comportamiento

## EL ESTILO DOMINANTE

Son sensibles al tiempo, por lo que no lo pierden. Son organizados y van directo al grano. Déles información relevante y opiniones con probabilidades de éxito. Déles detalles escritos para leer en su tiempo libre – todo en una sola página.

Los Estilos Dominantes se orientan a la meta, por lo que debe captar su sentido de logro. Ataque sus egos al apoyar sus ideas y reconocer su poder y prestigio. Permita que el Estilo D tome las decisiones. Si usted no está de acuerdo, argumente con hechos, no sentimientos. En grupos, permítalos que tengan la última palabra porque no son del tipo que esperan a que otros decidan por ellos.

En general, sea eficiente y competente con el Estilo Dominante.

### En el trabajo – ayúdelos a

- Medir los riesgos de manera más realista
- Tener más precaución y deliberación antes de tomar decisiones
- Seguir las reglas, disposiciones y expectativas pertinentes
- Reconocer y pedir la participación de otros
- Decir a los otros las razones de las decisiones
- Cultivar más atención / receptividad a las emociones

### Estrategias de venta y servicio con los Estilos Dominantes

- Planee estar preparado, organizado, tener un ritmo rápido e ir siempre al grano
- Salúdelos de manera profesional y formal
- Aprenda y estudie sus metas y objetivos – lo que quieren lograr, cómo están motivados para hacer las cosas y lo que les gustaría cambiar
- Sugiera soluciones con consecuencias claramente definidas y esté de acuerdo con dichas consecuencias, así como recompensas que se relacionen específicamente con sus metas
- Vaya al grano
- Provea opciones y permítalos tomar la decisión cuando sea posible
- Permítalos saber que usted no pretende hacerles perder el tiempo

### En ambientes sociales

- Transmita apertura y aceptación de su parte
- Escuche sus sugerencias
- Haga un resumen de sus logros
- Déles su tiempo y atención total
- Aprécieles y reconózcalos cuando sea posible



## EL ESTILO INTERACTIVO

Los Estilos Interactivos se rinden con el reconocimiento personal, así que reconózcalos de manera sincera. Apoye sus ideas, metas, opiniones y sueños. Intente no discutir acerca de sus visiones improbables; emocióñese con ellas.

Los Estilos I son mariposas sociales, así que esté listo para aletear junto a ellas. Se les puede ganar con una fuerte presencia, una conversación estimulante y entretenida, chistes y vivacidad. Se orientan a las personas, así que déles tiempo para socializar. Evite presionar para realizar las tareas.

En general, los Estilos Interactivos se interesan en *ellos mismos*.

### En el trabajo – ayúdelos a

- Tener prioridades y organizar
- Seguir las tareas hasta su fin
- Ver a las personas y tareas de manera más objetiva
- Evitar el uso excesivo de dar y recibir consejos
- Escribir las cosas

### Estrategias de ventas y servicio con los Estilos Interactivos

- Muestre interés en ellos, déjelos hablar y permita que emerja su ánimo y entusiasmo
- Tome la iniciativa al presentarse a sí mismo de una manera amistosa e informal y esté abierto a nuevos temas de parezcan ser de su interés
- Apoye sus sueños y metas
- Ilustre sus ideas con historias y descripciones emocionales que se puedan relacionar con sus metas e intereses
- Resuma claramente los detalles y dirija esto hacia objetivos y pasos de acción sobre los cuales ambos estén de acuerdo
- Proporcione incentivos para fomentar decisiones más rápidas
- Déles testimonios

### En ambientes sociales

- Enfóquese en un acercamiento positivo, animado y cálido
- Escuche sus sentimientos y experiencias personales
- Responda de manera abierta y agradable
- Evite discusiones negativas o problemáticas
- Haga sugerencias que les permitan verse bien
- No requieren mucho seguimiento, detalle o compromisos a largo plazo
- Déles su atención, tiempo y presencia
- Reconózcalos de manera pública y privada
- Enfóquese en que tan feliz es usted cuando ellos tienen éxito



## EL ESTILO ESTABLE

Se orientan a las personas y desean relaciones cálidas, así que tómesese su tiempo, gánese su confianza, apoye sus sentimientos y muestre interés sincero. Hable en términos de sentimientos, no hechos. A los Estilos S no les gusta fanfarronear. Quieren asegurarse de que todos los aprueban, así como a sus decisiones. Déles tiempo para pedir la opinión de sus compañeros de trabajo. Nunca arrincone a un Estilo Estable. Es mucho más efectivo ser cálido para sacar a este pollo de su cascara que romperlo con un martillo.

En general, sea sincero y no amenazante con el Estilo Estable.

### En el trabajo – ayúdelos a

- Usar atajos y desechar pasos innecesarios
- Rastrear su crecimiento
- Evitar hacer cosas de la misma manera
- Darse cuenta de que hay más de un acercamiento para hacer las tareas
- Abrirse más a algunos riesgos y cambios
- Sentirse apreciados de manera sincera
- Levantar la voz y expresar sus pensamientos y sentimientos
- Modificar la tendencia de hacer lo que otros les dicen
- Obtener y aceptar crédito y alabanza, cuando sea adecuado

### Estrategias de venta y servicio con los Estilos Estables

- Conózcalos de manera más personal y acérquese a ellos de una manera no amenazante, placentera y amistosa, pero profesional
- Desarrolle confianza, amistad y credibilidad a un ritmo relativamente lento
- Pídeles que identifiquen sus necesidades emocionales, así como sus expectativas en la tarea o el negocio
- Involúcrelos al enfocarse en el *elemento humano*... es decir, cómo algo les afecta personalmente y a sus relaciones con otros
- Evite apurarlos y déles aseguramientos personales y concretos, cuando sea adecuado
- Comuníquese con ellos de manera constante y regular

### En ambientes sociales

- Enfóquese en un acercamiento estable y de ritmo más lento
- Evite discusiones y conflicto
- Responda de manera sensible y sensitiva
- Reconózcalos en privado con cumplidos específicos y creíbles
- Permítales dar seguimiento a tareas concretas
- Muéstreles procedimientos de paso a paso
- Compórtese de manera placentera y optimista
- Déles estabilidad y un mínimo de cambio



## EL ESTILO COMPATIBLE

Todos son disciplinados con respecto al tiempo, por lo que debe ser sensible a sus horarios. Necesitan detalles, así que déles información. Se orientan a las personas, así que no espere convertirse en su amigo antes de trabajar con ellos. La amistad se puede desarrollar después, pero, a diferencia de los Estilos Interactivos, no es un prerrequisito.

Apoye a los Estilos Compatibles en su acercamiento organizado y considerado para solucionar problemas. Sea sistemático, lógico, esté bien preparado y sea preciso con ellos. Déles tiempo para tomar decisiones y trabajar de manera independiente. Permítales hablar en detalle. En grupos de trabajo, no espere que los Estilos C sean líderes o participantes elocuentes, pero *sí* confíe en ellos para investigar, exprimir números y realizar trabajos de campo detallados para el grupo. Si es adecuado, establezca lineamientos y fechas de entrega exactas. A los Estilos Compatibles les gusta recibir cumplidos por su inteligencia, así que reconozca sus contribuciones de manera acorde.

En general, sea considerado, esté bien preparado, oriéntese a los detalles, sea formal y paciente con los Estilos Compatibles.

### En el trabajo – ayúdelos a

- Compartir su conocimiento y experiencia con otros
- Mantenerse en pie frente a las personas que prefieren evitar
- Comprometerse con fechas de entrega y parámetros realistas
- Ver a las personas y tareas con menos seriedad y crítica
- Equilibrar sus vidas con respecto a la interacción y las tareas
- Mantenerse en el curso con las tareas, revisar menos
- Mantener expectativas altas para tareas de alta prioridad, no para todo

### Estrategias de venta y servicio con los Estilos Compatibles

- Prepárese para que pueda responder la mayor parte de sus preguntas lo antes posible
- Salúdelos de manera cordial, pero prosiga rápidamente con la tarea, no inicie una conversación personal o social
- Afine sus habilidades en la práctica y la lógica
- Haga preguntas que revelen una dirección clara y que se adapten al esquema general de las cosas
- Documente cómo y por qué algo aplica
- Déles tiempo para pensar; evite presionarlos a tomar una decisión improvisada
- Dígalos los pros y los contras y toda la historia
- Prosiga y entregue lo que promete

### En ambientes sociales

- Use un acercamiento lógico
- Escuche sus intereses, razonamiento y sugerencias
- Más bien responda de manera formal y educada
- Las discusiones negativas están bien en tanto que no sean dirigidas de manera personal
- Reconozca su forma de pensar en privado
- Enfóquese en lo agradecido que usted está con sus procedimientos
- Solicite sus consejos y sugerencias
- Enséñeles con el ejemplo



## ¿Y ahora... qué?

Este reporte incluye información acerca de su estilo y cada uno de los estilos primarios de comportamiento. Así que ahora usted tiene un entendimiento y consciencia de los cuatro estilos diferentes de comportamiento.

En la sección de aplicación de este reporte se proveen algunas sugerencias para que usted aplique esta información del estilo de comportamiento. Dé el siguiente paso y REALICE los ejercicios si se los saltó.

No coloque este reporte en una repisa o archivero. Su estilo, o los estilos de otros, no es tan importante como tener la oportunidad de usar esta información para abrir un dialogo significativo con otros para mejorar todas sus relaciones. Utilice este reporte como una herramienta de referencia. Incluye mucha información y no está diseñada para ser digerida en una sola leída.

Diviértase al hacer cambios menores en su comportamiento y experimente los resultados. ¡Se puede sorprender! Recuerde **The Platinum Rule**™: "Trate a los otros como a ELLOS les gustaría ser tratados" ¡y tendrá mucho más éxito en todas sus relaciones!

Para obtener información racionada acerca del estilo de comportamiento, regístrese para la serie DISC de 52 semanas por correo electrónico en su página de inicio.



## Renuncia

NO EXISTEN GARANTÍAS, EXPRESAS O IMPLÍCITAS, CON RESPECTO A LA EVALUACIÓN *EN LÍNEA DE DISCself*, INCLUYENDO DE MANERA ENUNCIATIVA, PERO NO LIMITATIVA, LAS GARANTÍAS DE COMERCIABILIDAD O ADAPTACIÓN PARA UN FIN EN PARTICULAR O CON RESPECTO A LA PRECISIÓN, INTEGRIDAD, OPERABILIDAD O UTILIDAD DE LA EVALUACIÓN *EN LÍNEA DE DISCself* O LOS RESULTADOS DE LA MISMA.

Usted asume toda la responsabilidad y Alessandra & Associates, Inc. y el Dr. Tony Alessandra no serán responsables de (i) el uso y aplicación de la Evaluación *en Línea de DISCself* por usted, (ii) la suficiencia, precisión, interpretación o utilidad de la Evaluación *en Línea de DISCself* y (iii) los resultados o información desarrollados del uso o aplicación de la Evaluación *en Línea de DISCself* por usted. Usted renuncia a cualquier reclamación o derecho de recurso por reclamaciones contra Alessandra & Associates, Inc. y el Dr. Tony Alessandra ya sea en su propio derecho o reclamaciones contra Alessandra & Associates, Inc. y el Dr. Tony Alessandra por terceras partes. Usted indemnizará y sacará a Alessandra & Associates, Inc. y al Dr. Tony Alessandra en paz y a salvo de cualquier reclamación, responsabilidad o demandas de terceras partes. La presente renuncia e indemnización aplicará para cualquier reclamación, derecho de recurso, responsabilidad o demanda por lesiones personales, daños a propiedades o cualquier otro daño, pérdida o responsabilidad que surja de, resulte de o esté relacionada con, de manera directa o indirecta, la Evaluación *en Línea de DISCself* o el uso, aplicación, suficiencia, precisión, interpretación, utilidad o manejo de la Evaluación *en Línea de DISCself* o los resultados o información desarrollados del uso o aplicación de la Evaluación *en Línea de DISCself*, ya sea que se base en una obligación contractual, responsabilidad civil extracontractual (incluyendo negligencia) u otra. En ningún caso Alessandra & Associates, Inc. o el Dr. Tony Alessandra serán responsables de la pérdida de ganancias u otros daños consecuenciales o por cualquier reclamación por usted o una tercera parte aún cuando Alessandra & Associates, Inc. y el Dr. Tony Alessandra hayan advertido la posibilidad de dichos daños.