Jane Doe

Estilo: **Desafiador (DC)**

2D Report: DISC + BAI

viernes, 2 de enero de 2026

Introducción

Este informe utiliza el Sistema de Personalidad Conductual DISC. El Sistema de Personalidad Conductual DISC es el lenguaje universal del comportamiento. Los estudios muestran que las características conductuales se puede agrupar en 4 grupos principales. Las personas con estilos similares tienden a mostrar características conductuales específicas que son comunes a dicho estilo. Todas las personas tienen estos 4 estilos o factores conductuales en diferentes medidas o intensidades. El acrónimo DISC se refiere a esos cuatro estilos conductuales representados por las letras:

- D = Dominante, decidido
- I = Influencia, inspiración
- S = Constante, Estable
- C = Correcto, cumplidor

Conocer el Sistema DISC le capacita para entenderse mejor a sí mismo, a sus compañeros de trabajo, sus familiares, y sus amigos de una forma muy profunda. Comprender los estilos conductuales le ayuda a ser un mejor comunicador, minimizar o prevenir conflictos, apreciar las diferencias en los demás, e influenciar en forma positiva a los que le rodean.

Usted puede observar en su vida diaria los diferentes estilos conductuales en acción ya que interactúa con cada uno, en diferentes medidas, continuamente. Si piensa en sus familiares, amigos o compañeros, descubrirá diferentes estilos de personalidad conductual.

- ¿Conoce alguien que es asertivo, conciso y siempre quiere los datos más importantes o determinantes?

  Algunas personas son enérgicas, directas y decididas.

  Este es el estilo D

- ¿Tiene algún amigo que es un magnífico comunicador y muy amigable con todos los que conoce?

  Algunas personas son optimistas, amistosas y habladoras.

  Este es el Estilo I

- ¿Algún miembro de su familia es un buen escuchador y un magnífico jugador de equipo?

  Algunas personas son estables, pacientes, leales y prácticas.

  Este es el Estilo S

- ¿Alguna vez ha trabajado con alguien al que le encantaba reunir datos y detalles y era concienzudo en todas sus actividades?

  Algunas personas son precisas, sensibles y analíticas.

  Este es el Estilo C

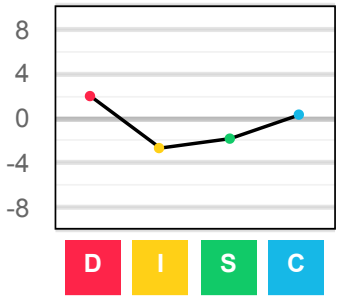
© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

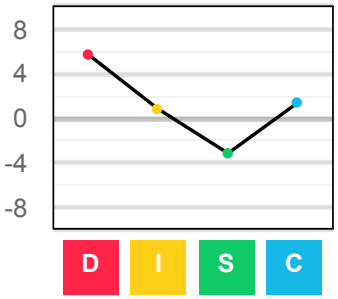
El cuadro inferior ayuda a poner las cuatro dimensiones del comportamiento en perspectiva.

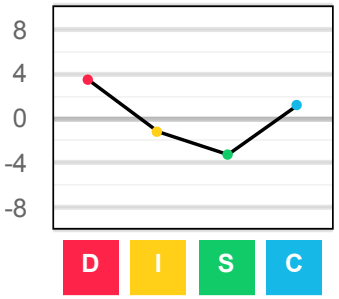
	D = Dominante	I = Influencia	S = Estable	C = Cumplidor
Busca	Control	Reconocimiento	Aceptación	Precisión
Fortalezas	Administración Liderazgo Determinación	Persuadir Entusiasmo Entretener	Escuchar Trabajo en equipo Seguimiento	Planificar Sistemas Organización
Retos	Impaciente Insensible Escucha deficiente	Falta de Detalles Periodos de Atención Cortos Bajo nivel de seguimiento	Hipersensible Lento para empezar No le gusta el cambio	Perfeccionista Crítico No responde
No le gusta	Ineficiencia Indecisión	Rutinas Complejidad	Insensibilidad Impaciencia	Desorganización Incorrección
Decisiones	Decisivo	Espontáneo	Acuerda	Metódico

Debido a que la personalidad conductual se compone de los 4 estilos conductuales en diferentes intensidades, el gráfico DISC no ayuda a representar la personalidad conductual de forma más visual. El gráfico DISC sitúa la intensidad de cada uno de los 4 estilos. Todos los puntos por encima de la línea media representan intensidades más fuertes, mientras que los puntos por debajo de la línea media representan características de DISC menos intensas. Es posible saber las características de personalidad conductual de una persona con sólo mirar al gráfico DISC.

A continuación encontrará sus tres gráficos DISC y una breve explicación de las diferencias entre los tres.







El gráfico 1 DISC representa su "yo público" (la máscara)

Este gráfico refleja cómo percibes las exigencias de tu entorno y tu percepción de cómo crees que los demás esperan que te comportes.

El gráfico 2 DISC representa su "yo privado" (la esencia)

Este gráfico muestra su respuesta instintiva a la presión, e identifica cómo suele usted actuar cuando se enfrenta a situaciones de estrés o tensión. Esta sería su reacción natural.

El gráfico 3 DISC representa su "yo auto-percibido" (el espejo)

Este gráfico muestra la manera en la que usted percibe su comportamiento normal. Se le puede llamar su "auto-percepción". Aunque en ocasiones usted pueda no ser consciente del comportamiento que utiliza con los demás, este gráfico muestra cómo suele hacerlo.

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Descripción

entender su estilo

El estilo de Jane se identifica con el término "Desafiador".

En su estilo Desafiador, Jane es sensible a los problemas y muestra mucha creatividad para resolverlos. El estilo Desafiador puede completar muchas tareas importantes en poco tiempo debido a su fuerte determinación. Para solucionar un problema examinará y tratará todas las posibles vías. Muestra una gran perspicacia cuando se enfoca en proyectos. Se esfuerza en ser correcto, lo que contrapesa su deseo de resultados tangibles. El estilo Desafiador puede tener la tendencia de ser perfeccionista y vacilar en la toma de decisiones mientras determinan la "mejor" opción.

El estilo Desafiador puede que en ocasiones parezca poco sociable e incluso ser percibido como frío y demasiado directo. Prefiere trabajar a solas y desean un entorno en el que puedan llevar la voz cantante. Jane tiende a ser tranquilo y reservado en ambientes sociales y confía con facilidad. Generalmente, el estilo Desafiador es poco paciente con los que no siguen la forma que se presupone correcta, ya que ellos están muy motivados por su voluntad de superación. Puede llegar a aburrirse con responsabilidades rutinarias por lo que necesitará oportunidades para trabajar en proyectos nuevos. Tiende a ignorar la parte emocional de las personas para enfocarse más en la tarea que les ocupa. Sería muy beneficioso que considerase la tarea de desarrollar una actitud más cálida en sus relaciones sociales. A Jane también se sería de ayuda poner atención al valor de desarrollar un equipo y el incremento de productividad que puede representar ser un líder consistente de un equipo sólido. Jane debe trabajar para generar una cooperación más fuerte con los miembros del equipo y desarrollar una actitud paciente cuando considere las opiniones y estilos de trabajo de los demás.

Con una orientación a tareas y motivado por resultados, Jane tiende a no involucrarse emocionalmente cuando discute situaciones con los demás. El estilo Desafiador es creativo y se anticipa a pensar en lo que harán a continuación y qué efecto tendrán sus decisiones en lo que suceda a continuación. Jane es inquisitivo y le gusta tener los datos y detalles de lo que le es poco familiar.

A Jane le motiva la habilidad de liderar grupos e influenciar a los demás, tanto compañeros como amigos. Es una persona que se toma la responsabilidad del liderazgo seriamente, y suele ser capaz de tomar importantes decisiones sin demora. Jane muestra confianza y los demás responden a su capacidad natural de estar en primer línea.

Una persona reflexiva y comprensiva a la que le gusta estar con los demás, Jane es alguien que aprecia las relaciones y disfruta involucrándose en funciones sociales, pero a quien no suele importarse ser el centro de atención . Busca el equilibrio entre el tiempo social y personal, y le gusta una tarde tranquila con unos pocos amigos íntimos como ejemplo de una buena mezcla de lo social y lo personal.

Los demás ven a Jane como una persona versátil en quien depender para romper situaciones monótonas o rutinarias. A veces prefiere hacer cosas fuera del equipo, tiende a ser individualista. Puede que incluso se perciba a Jane como una persona "inquieta" y con tendencia a avanzar con rapidez de una cosa a la siguiente.

Jane es pulcro y ordenado y le suelen considerar como una persona práctica. Necesita la información adecuada para tomar una decisión, y tendrá en cuenta los pros y los contras. Jane puede ser muy sensible a la crítica y tenderá a internalizar sus emociones. Le gusta clarificar las expectativas antes de embarcarse en nuevos proyectos y seguirá un proceso lógico para obtener los resultados deseados.

Fortaleza de un gran ego
Analítico, metódico
Resolvedor de problemas
Extremadamente orientado a tareas

Características Generales

Trabajar hasta la terminación del proyecto
Autoridad para diseñar e implementar soluciones
No tener que socializar necesariamente ni jugar a la política
Obtener las herramientas necesarias para alcanzar el éxito

Motivado por

Poder diseñar y refinar
Tareas y actividades que le desafíen
Proyectos que produzcan resultados tangibles
Reconocimiento por sus habilidades analíticas

Mi Entorno Ideal

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Comunicación

con el estilo Desafiador

Recuerde, el estilo "Desafiador" puede que quiera:

- Autoridad, tareas que promuevan el crecimiento, un enfoque "al grano", oportunidades para avanzar, habilidad para trabajar a solas

Su mayor miedo:

- Que le critiquen y se aprovechen de él

Cuando se comunique con Jane, de estilo" Desafiador":

- Sea breve, directo y conciso
- Haga preguntas del tipo "qué" y "por qué"
- Enfóquese en los negocios y los resultados
- Sugiera formas de alcanzar resultados, hacerse cargo y resolver problemas
- Subraye los beneficios lógicos de las cosas, reconozca el trabajo de calidad
- Esté de acuerdo con los hechos y las ideas más que con las personas, cuando estén de acuerdo

Cuando se comunique con Jane, de estilo" Desafiador" NO:

- Dé rodeos o se repita a sí mismo
- Se enfoque en los problemas
- Trate de ser demasiado sociable demasiado pronto
- Haga demasiadas generalizaciones o afirmaciones si base

Cuando analice la información, Jane, de estilo "Desafiador", puede:

- Querer hacerlo a solas sin consultar a nadie
- Descuidar el factor humano, tomar decisiones basados sólo en datos
- Pasar por alto las opiniones de los demás
- Ofrecer sistemas e ideas innovadoras y progresivas/li>

Características Motivacionales

- **Metas que le motivan:** Dominancia, descubrir soluciones únicas
- **Evalúa a los demás por:** Sus propios estándares, las ideas que se expresan
- **Influye en los demás por:** Competición, dar lugar al desarrollo de sistemas
- **Valor para el equipo:**Inicia cambios y mejoras, desafía la complacencia
- **Usa demasiado:** Franqueza y crítica
- **Reacción frente a la presión:** Se enfurruña, se aburre con la rutina, dictatorial, sin compasión
- **Su mayor miedo:** No ser de influencia, fallar
- **Áreas de mejora:** Muestra más calidez, se más expresivo y orientado al equipo, trata de "vender" más que de sólo "contar"

Comunicación
con el estilo Desafiador

La comunicación viene y va, pero la sabiduría permanece.

- Alfred Lord Tennyson

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Comunicación

con el estilo Desafiador

Valor que aporta al grupo:

- Organizador de los aspectos fundamentales
- Capacidad analítica
- No teme tomar decisiones impopulares, capaz de ser decisivo
- Obtiene resultados de forma eficiente

El estilo "Desafiador" tiene las siguientes características positivas en el entorno de un grupo:

- Lidera de forma instintiva
- Manager autocrático muy bueno en las crisis
- Confianza en sí mismo
- Disciplinado
- Innovador a la hora de obtener resultados
- Mantiene el enfoque en las metas
- Específico y directo
- Supera los obstáculos
- Aporta dirección y liderazgo
- Lidera con el ejemplo
- Dispuesto a hablar
- Combina la experiencia con el conocimiento práctico
- Asume los retos sin miedo
- Funciona bien con fuertes cargas de trabajo

Áreas de crecimiento personal para el estilo "Desafiador":

- Esfuércese por aumentar su escucha activa
- Esté atento a las ideas de otros miembros del equipo hasta que se llegue al consenso
- Sea menos dominante y más amigable y accesible
- Trate de apreciar más las opiniones, sentimientos y deseos de los demás
- Ponga más energía en las relaciones personales, muestre su apoyo a los otros miembros del equipo
- Tome el tiempo para explicar el "por qué" de sus declaraciones y propuestas

Comunicación
con el estilo Desafiador

Puedes tener ideas brillantes, pero si no puedes transmitirlas, tus ideas no irán a ningún lugar.

- Lee Iacocca

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Consejos de Comunicación

relación con los demás

Su valor de D y C se sitúan por encima de la línea media, su estilo se identifica con el término "Desafiador".
En esta sección encontrará adjetivos para describir el perfil DISC que muestra su gráfico. Estas palabras descriptivas se corresponden a una aproximación a los valores que resultan de su gráfico.
La "D" mide el grado de decisión, autoridad y asertividad que suele caracterizarle. Algunas palabras que pueden describir la intensidad de su factor "D" son:

- ***CONTUNDENTE*** Fuerte, poderosos, vigoroso
- ***ARRIESGADO*** Dispuesto a aprovechar las oportunidades
- ***AVENTURERO*** Garantía de emoción o riesgo
- ***DECISIVO*** Resuelve una controversia o responde preguntas
- ***INQUISITIVO*** Curioso, tendencia a hacer muchas preguntas

La "I" mide lo hablador, persuasivo e interactivo que suele ser usted. Algunas palabras que pueden describir la intensidad de su factor "I" son:

- ***RETRAÍDO*** Introvertido, esconde sus emociones
- ***RETICENTE*** Silencioso y poco comunicativo, no le gusta hablar, reservado

La "S" mide su deseo de seguridad, su ritmo y su habilidad para trabajar en equipo. Algunas palabras que pueden describir la intensidad de su factor "S" son:

- ***INQUIETO*** No es capaz de relajarse, inquieto
- ***ORIENTADO AL CAMBIO*** Le gusta la variedad, quiere cambiar
- ***ESPONTÁNEO*** Actuar sin restricciones de acuerdo a los sentimientos que le nacen
- ***ACTIVO*** Caracterizado por mucha acción o emoción, ocupado, rápido

La "C" mide su deseo de estructura, organización y detalles. Algunas palabras que pueden describir la intensidad de su factor "C" son:

- ***CONVENCIONAL*** Sigue las costumbres o necesita aprobación
- ***CORTÉS*** Educado y gentil
- ***CONCIENZUDO*** Escrupuloso, esfuerzo laborioso para conseguir la perfección
- ***ESTÁNDARES ALTOS*** Se apega a un sistema de valores fuerte

Consejos de Comunicación
relación con los demás

La única forma de cambiar es cambiando nuestro entendimiento.

- Anthony De Mello

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Consejos de Comunicación

cómo se comunica usted con los demás

Cómo se comunica con los demás

Por favor, regrese a la sección de "Comunicación" de este informe, y revise las secciones de "QUÉ HACER" y "QUÉ NO HACER" de su estilo específico. Repasar sus propias preferencias en comunicación puede ser una confirmación de lo que ya sabe, o un nuevo descubrimiento. De cualquier forma, usted dispondrá de sus características de comunicación por escrito. Esta información le puede resultar muy útil cuando trate con compañeros, amigos y familiares. Ahora las personas de su entorno podrán darse cuenta de qué enfoque comunicacional funciona mejor con usted. Tan importante como eso es que ahora usted se da cuenta de que LA FORMA EN LA QUE DICE ALGO, puede ser tan importante como LO QUE HA DICHO. Desafortunadamente, todos tenemos la tendencia a comunicarnos en la forma en la que nos gusta oír las cosas, en vez de en la forma en la que la otra persona prefiere escucharlo.

Su estilo está caracterizado por una "D", lo que significa que cuanto recibe información quiere escuchar RESULTADOS. Pero cuando quiere transmitir la misma información a un compañero o cliente, puede que necesite "traducir" esa información para darles datos concretos, o sólo los resultados finales, o cómo ellos son parte de la solución y por lo tanto se necesita trabajar en equipo.

Esta sección del informe trata sobre cómo su estilo conductual se comunica con los otros tres factores de comportamiento. Algunos perfiles conductuales tienen la tendencia natural a comunicarse bien, mientras que otros pudiera parecer que hablan en distinto idioma. Ya que usted está acostumbrado a comunicarse en su propio "lenguaje materno", revisaremos cómo puede mejorar su comunicación y relación con los otros "idiomas maternos" que usan los otros tres factores de comportamiento.

Esta próxima sección es particularmente útil para el perfil con un factor "D" intenso ya que puede tener la tendencia a ser más enfático o "agresivo" en su estilo de comunicación, de lo que a otros les gustaría.

La Compatibilidad de Su Estilo Conductual

Dos perfiles "D" se relacionarán bien, siempre y cuando se respeten mutuamente y quieran trabajar como equipo para alcanzar una meta común. Se debe tener cuidado de no volverse demasiado competitivo o dominante con el otro.

A la "D" le gusta el perfil "I" porque tiene la tendencia natural a alentarle. Puede que en ocasiones la "I" no esté lo suficientemente orientada hacia las tareas para la "D" en el entorno de trabajo, a no ser que la "D" considere el valor de cómo la "I" puede influir en la obtención de resultados importantes.

La "D" y la "S" suelen trabajar bien juntos, ya que la "D" no ve a la "S" como una amenaza y además ésta suele trabajar duro para alcanzar la meta deseada. En ocasiones puede haber tensión en la relación porque la "D" puede estar demasiado enfocado en tareas y acción.

La "D" y la "C" deben tener cuidado en no volverse demasiado exigente y orientado a los detalles, respectivamente. Sin embargo, la "D" necesita la atención a los detalles que tiene el perfil "C", aunque a veces tenga dificultades en cómo comunicar esta necesidad.

Comunicación
con los demás

Lo que se dice es el espejo del alma; según el hombre habla, así es él.

- Publilius Syros

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Consejos de Comunicación

compatibilidad de su estilo conductual

Cómo puede mejorar el factor "D" su interacción con los demás estilos conductuales

La "D" con la "D"

Si hay respeto mutuo, tenderán a verse como motivados, agresivos, competitivos y optimistas. Si están de acuerdo en la meta, se podrán enfocar en la tarea y ser muy eficientes. Si no hay respeto mutuo, tenderán a ver a la otra "D" como argumentativa, dictatorial, arrogante, dominante, nerviosa y abrupta.

Consejo Relacional: Deben esforzarse en conseguir el respeto mutuo y una buena comunicación, si ponen esto como una meta les ayudará a conseguirlo. También deben tratar de entender el ámbito y límites de la autoridad de cada uno, y respetar dichos límites.

La "D" con la "I"

Tiende a ver a la "I" como egocéntrica, superficial, demasiado optimista, poco imaginativa, demasiado segura de sí y distraída. No le gustará que la "I" trate de venderle. Su enfoque hacia la tarea le llevará a disgustarse con las generalizaciones sin compromiso del estilo "I" intenso.

Consejo Relacional: Debe tratar de ser amigable, ya que la "I" aprecia las relaciones personales. Cuando sea posible, sea elogioso. Escuche sus ideas y reconozca sus logros.

La "D" con la "S"

Tenderás a ver a la "S" como pasiva, reservada, apática, posesiva y complaciente y poco expresiva.

La "D" tiende a percibir a la "S" como un estilo que se mueve lentamente. Tendrán la tendencia a percibirte como confrontaciones, y puede que esto les abrume. Su ritmo rápido de actuar y pensar, puede provocar en la "S" una respuesta pasivo-agresiva.

Consejo Relacional: Evite presionarles, reconozca la sinceridad del buen trabajo de la "S". Sea amigable, ellos aprecian la relaciones. Esfuércese en ser más indulgente cuando sea posible, adoptar un ritmo más constante reducirá fricciones innecesarias en la relación.

La "D" con la "C"

Tiene la tendencia de ver a la "C" como demasiado dependiente, evasiva, defensiva, demasiado enfocada en los detalles, demasiado cauta y preocupada. La "D" suele pensar que la "C" intensa sobre analiza y se atasca con los detalles.

Consejo Relacional: Baje el ritmo, y dele información en forma clara y detallada con tantos datos como pueda. Cuando se discuta un tema, espere que la "C" exponga dudas, inquietudes y preguntas sobre los detalles. Elimine posibles amenazas. Cuando sea posible, dele tiempo para considerar los temas y detalles antes de pedirle que tome una decisión.

Mejorar
Comunicación

La comunicación funciona para aquellos que la trabajan.

- John Powell

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Comunicación

hoja de trabajo

Hoja de Trabajo de Consejos de Comunicación

Los cambios en sus gráficos indican su método de adaptación. La personalidad humana está profundamente influenciada por los cambios en su entorno. Las personas pueden cambiar de forma significativa entre el gráfico uno y el dos, como resultado de factores de estrés o cambios en el entorno. Evaluar las diferencias o cambios entre ambos gráficos, nos ayuda a entender nuestros mecanismos de adaptación instintivos, e indica como adaptarnos mejor en el futuro.

Instrucciones: Cada uno de tus gráficos resalta diferentes aspectos de tu personalidad conductual. Una mirada atenta a los cambios en dichos gráficos, revelan valiosa información. Por favor, observe ambos gráficos. Compare el perfil de los factores D, I, S, y C en el gráfico 1 y el 2. Finalmente, lea el análisis del resultado de sus respuestas a las cuestiones que se presentan a continuación y considere cómo el entorno afecta sus decisiones, motivación, acciones y comunicación verbal.

D Retos:

Compare los gráficos 1 y 2. En el gráfico 2, ¿ es su nivel de "D" mayor o menor que en el gráfico 1? Considere cuánto se distancian hacia arriba o hacia abajo. Un nivel más alto, indica alguien que quiere más control en situaciones de presión o estrés. Si el nivel de D sube considerablemente, puede que indique una tendencia a volverse una persona controladora en situación de presión. Un nivel más bajo indica alguien que quiere menos control en situaciones de estrés. Si el nivel de la D baja considerablemente, puede que la persona quiera que sea otro el que lidere y al que usted está dispuesto a seguir.

I Cambios:

Compare los gráficos 1 y 2. En el gráfico 2, ¿ es su nivel de "I" mayor o menor que en el gráfico 1? Considere cuánto se distancian hacia arriba o hacia abajo. Un nivel más alto, indica alguien que desea más influencia social en una situación de presión o estrés. Si el nivel de I sube considerablemente, puede que trate de usar sus habilidades de comunicación para suavizar las cosas. Un nivel más bajo indica alguien que quiere menos influencia social en situaciones de presión. SI el nivel de I baja considerablemente, se apoya menos en medios verbales para llegar a una resolución.

S Cambios:

Compare los gráficos 1 y 2. En el gráfico 2, ¿ es su nivel de "S" mayor o menor que en el gráfico 1? Considere cuánto se distancian hacia arriba o hacia abajo. Un nivel más alto, indica alguien que desea un ambiente más seguro en situaciones de presión o estrés. Si el nivel de S sube considerablemente, puede que tenga la tendencia a evitar cualquier conflicto y esperar a un ambiente más favorable antes de realizar cualquier cambio. Un nivel más bajo indica alquilen que no necesita tanto un entorno seguro en una situación de presión. Si el nivel de S baja considerablemente, puede que se vuelva más impulsivo en tu toma de decisiones.

C Cambios:

Compare los gráficos 1 y 2. En el gráfico 2, ¿ es su nivel de "C" mayor o menor que en el gráfico 1? Considere cuánto se distancian por arriba o por abajo. Un nivel más alto, indica a alguien que desea más información antes de tomar una decisión en una situación de estrés o presión. Si el nivel de la C sube considerablemente, es probable que la persona no quiera tomar una decisión hasta que no tenga mucha más información. Un nivel más bajo indica a alguien que no necesita tanta información para tomar una decisión en una situación estresante. Si el nivel de la C desciende considerablemente, puede que la persona tome decisiones más bien basado en las emociones o intuición.

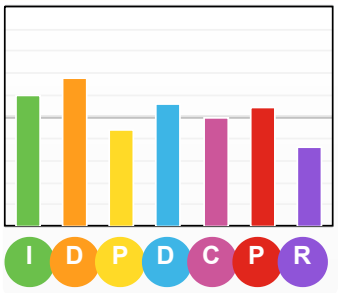
¿Cuál de sus puntos en el gráfico tiene una diferencia mayor hacia arriba o hacia abajo? ¿Qué le dice esto respecto a su reacción a la presión?

¿Cómo ayuda o entorpece su método de adaptación (mecanismo de defensa o de enfrentar algo), a su proceso de toma de decisiones? ¿Cómo puede usar esta información para ayudarle a ver un "punto ciego" en su forma de reaccionar frente a la presión?

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Power DISC™

sus fortalezas en liderazgo



Desarrollar habilidades de comunicación excelentes es imprescindible para un liderazgo efectivo. El líder debe ser capaz de compartir conocimiento e ideas para transmitir un sentido de urgencia y entusiasmo en los demás. Si un líder no puede transmitir un mensaje de forma clara y motivar a los demás a actuar, entonces el hecho de "tener" un mensaje ni siquiera importa.

- Gilbert Amelio

INFLUENCIA -

Bien desarrollado: Cuando se necesita un líder se puede contar con usted. Los demás pueden percibir sus fortalezas y saben que tiene muy buenas habilidades de liderazgo. Hay muchos dispuestos a seguirle debido a su entusiasmo y carisma. Aunque a veces puedes mostrar un poco de "agresividad", tu equidad y habilidades interpersonales le recuerda en seguida que quieres lo mejor para todos los que están involucrados.

DIRIGIR -

Bien desarrollado: Probablemente es la primera opción cuando hay que supervisar un proyecto, especialmente uno con fechas límite ajustadas. Su equipo valora su ética del trabajo. Puede que en ocasiones parezca un poco distante, pero su atención a los detalles y su motivación interior hacen que los demás le respeten y vean el gran valor que aporta al equipo. Aprenda a conocer mejor a los otros miembros del equipo, invertir tiempo en relaciones no es perder el tiempo.

PROCESAR -

Bueno: Puede tomar una idea o proyecto y llevarla a cabo de principio a fin. Aunque prefiere cambiar sus responsabilidades y su papel, se mantendrá fiel a la rutina necesaria para cumplir con lo que se necesita.

DETALLAR -

Encima de la media: Tiene la habilidad de afrontar una situación de forma lógica y arreglar las cosas para que funcionen de forma más eficiente. Pone atención hasta en los detalles más pequeños y da los toques finales a los proyectos. Su entorno es eficiente y ordenado, y aprecia cuando los demás siguen el ejemplo.

CREAR -

Bueno: Se siente más a gusto avanzando en áreas en las que tiene experiencia y resultados probados. A veces prefiere desacelerar un poco para completar un proyecto antes de meterse en otro nuevo.

PERSISTIR -

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

RELACIONAR -

Adecuado: En ocasiones puede parecerle difícil tener conversaciones significativas, y tiende a no dejar que los demás conozcan demasiadas cosas personales de usted. La mayoría de las conversaciones son superficiales, dejará entrar en su mundo a un grupo de personas reducido.

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Introducción a tu estilo de BAI

¿QUÉ SON LAS ACTITUDES DE COMPORTAMIENTO?

Las actitudes de comportamiento son pensamientos, emociones y sentimientos que, de forma inconsciente, dan forma a cada una de las decisiones que tomamos. Son influencias invisibles que nos impulsan y motivan: son los factores internos que guían nuestras preferencias, elecciones y acciones. Todo lo que hacemos y decimos, todo lo que deseamos y aquello a lo que aspiramos: todo es producto de nuestras actitudes de comportamiento. Son una parte fundamental de lo que somos.

El índice de actitudes de comportamiento (IAC) mide la forma en que estas pasiones y valores se relacionan con los entornos de las personas.

Mucha gente no es consciente de sus actitudes de comportamiento, a pesar de que juegan un papel muy importante en las decisiones que tomamos a diario. Se trata de catalizadores ocultos que nos hacen preguntarnos: ¿por qué he hecho eso? ¿En qué estaba pensando? También son deseos fundamentales que, al reconocerlos, pueden ayudarnos a tomar decisiones importantes que dan forma al curso de nuestras vidas. Las actitudes de comportamiento primarias que nos guían a través de nuestras vidas indican que valoramos cada uno de los siguientes valores en distinto grado:

- Conciencia de sí/Espiritualidad
- Social/Humanitario
- Poder/Política
- Económico/Tangible
- Artístico/De innovación
- Conocimiento/Capacidad

Es posible observar el resultado de una actitud de comportamiento, mientras que la actitud real permanece oculta. Por ejemplo: imagine a una persona que considera elegir entre hacer una carrera de grado en Bellas Artes y una en Educación Artística. Si, por ejemplo, eligiera Bellas Artes, la actitud de comportamiento que se manifiesta con mayor intensidad en esta elección es la dimensión artística. La actitud con un menor grado de intensidad es la búsqueda de la actitud de comportamiento de conocimiento. Esto se hace evidente a través de las elecciones hechas. En este caso, la principal motivación de esta persona es un profundo respeto por la creatividad individual y la expresión artística. Esa actitud de comportamiento se convirtió en el factor principal en su toma de decisiones: fue aquella que tuvo más peso que las demás al momento de sopesar los méritos de cada elección.

Puede que esta persona explique a sus amigos que tomó la decisión porque «sintió» que era la opción correcta, pero la verdad es que existe un conjunto mensurable de actitudes que todos usan al tomar decisiones, sin importar su dificultad. Puede que la elección de una carrera sea una de las manifestaciones más obvias de una actitud de comportamiento. Pero es posible observar actitudes que influencian decisiones más pequeñas, tales como nuestros hábitos de compra. ¿Elegimos un producto porque es el más práctico, o acaso es más importante su diseño o cómo nos hace sentir?

En efecto, las actitudes de comportamiento tienen un impacto directo en las decisiones de vida, en la productividad y en la satisfacción en el trabajo. Cuando las decisiones que tomamos se alinean con nuestras actitudes de comportamiento, gozamos de una mayor pasión y sentimiento de realización en el trabajo y en la vida.

Más información sobre actitudes de comportamiento:

- Las actitudes de comportamiento deben alinearse con sus objetivos y metas
- Reconocer las actitudes de comportamiento hace que sea más fácil elegir metas
- Dedica más energía a aquellas dimensiones de sus actitudes de comportamiento que valora más
- Las actitudes se funden (y chocan) con otras dimensiones de sus actitudes de comportamiento
- Las actitudes de comportamiento pueden cambiar con el tiempo debido a las circunstancias y a los recursos disponibles

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Resumen

De un vistazo: estilos de actitudes de comportamiento

I-SPEAK

El acrónimo «I-SPEAK» (que significa «yo hablo» en inglés) representa seis estilos distintos con los que una persona puede sentir empatía. Cada uno ilustra una forma distinta de priorizar sus motivaciones, pasiones e inversiones de energía a través de pensamientos, tareas y actividades que le resultan más gratificantes. I-SPEAK es el idioma que habla sobre su pasión con su trabajo.

Una cosa está clara: nuestras acciones y lo que hacemos con nuestro tiempo libre dicen mucho de nosotros. I-SPEAK se diseñó para examinar nuestras PASIONES subyacentes y aquellos deseos que nos gustaría explorar en nuestro lugar de trabajo y más allá.

Cuando una persona se involucra en una tarea que resalta las actitudes de comportamiento que valora, solemos decir que tiene una «buena actitud». Por el contrario, si una persona se involucra en una tarea que no está alineada con su actitud de comportamiento principal, la clasificamos diciendo que tiene una «mala actitud». Alinear los objetivos de su carrera con sus actitudes de comportamiento le ayuda a sentirse mejor con su trabajo.

«La pasión es energía. Sienta el poder que se genera al concentrarse en aquello que lo emociona.» — Oprah Winfrey

- **I** = **Conciencia de sí/Crecimiento espiritual:** deseo de equilibrio, armonía y crecimiento propio
- **S** = **Social/Humanitario:** deseo de ayudar a los demás de forma altruista
- **P** = **Poder/Política:** deseo de controlar o tener influencia
- **E** = **Económico/Tangible:** deseo de seguridad financiera o beneficios económicos
- **A** = **Artístico/De innovación:** deseo de expresar la individualidad, lo único
- **K** = **Conocimiento/Capacidad:** deseo de aprender y obtener grandes conocimientos

I: Conciencia de sí/ Espiritualidad	S: Social/ Humanitario	P: Poder/ Política	E: Económico/ Tangible	A: Artístico/ De innovación	K: Conocimiento/ Capacidad
Elevar la conciencia	Ayudar a otros	Influenciar a otros	Crear oportunidad	Expresarse a sí mismo	Descubrir
Alcanzar la paz interior	Servir a otros	Crear redes	Tomar la delantera	Inspirar	Investigar
Proporcionar entendimiento	Defender sus creencias	Crear cambios	Construir sobre ideas	Crear	Enseñar a otros
Equilibrar la mente y el cuerpo	Ser un catalizador	Ser reconocido	Ser laborioso	Ser único	Explorar temáticas
Observar doctrinas	Coger la iniciativa	Tener impacto sobre problemáticas	Ser estable	Compartir con los demás	Aprender
Apuntar a la espiritualidad	Tener impacto en ciertas causas	Crear políticas	Tener recursos	Ser original	Enriquecer a otros
Explorar sus propósitos y pasiones	Crear conciencia	Cambiar opiniones	Cumplir objetivos	Producir algo nuevo	Buscar verdades

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Su estilo BAI

Características de estilo principal

El estilo principal de Jane es 'Conocimiento/Capacidad'

Conocimiento/Capacidad

deseo de obtener información, perspectivas y destreza

Las personas con una puntuación alta de valores de conocimiento/capacidad tienen una enorme necesidad de aprender, conocer y comprender. Su principal objetivo es la acumulación de información y la búsqueda lógica de conocimiento.
Estas personas trabajarán duro para investigar temáticas, desarrollar aptitudes altamente técnicas e investigar con profundidad los detalles un asunto dado.

Por sobre toda las cosas, estas personas buscan:

- Obtener un entendimiento más profundo del mundo que los rodea
- Buscar respuestas a través de la investigación y estudios intensivos
- Aprender a lo largo de toda su vida
- Desafiarse a sí mismos intelectualmente
- Ser reconocidos por sus competencias, precisión y amplitud de conocimientos

A menudo, las actitudes de comportamiento de conocimiento/capacidad incluyen a lectores voraces que se rodean con personas, materiales y experiencias que elevan su familiaridad con la temática elegida. Este impulso puede manifestarse como un conocimiento profundo de un tema, o como el deseo de lograr una competencia superior a la media en una amplia variedad de temas. Aquellos que buscan el conocimiento con mayor intensidad establecen como objetivo volverse expertos en un campo determinado, y se sumergirán con gusto en estudios y búsquedas académicas siempre que les sea posible.

Los individuos con actitudes de conocimiento/capacidad no siempre están interesados en usar su conocimiento para una aplicación particular. A menudo, simplemente lo hacen por amor al aprendizaje. Son organizados, curiosos por naturaleza y con iniciativa propia. Les atraen entornos en donde puedan tomarse su propio tiempo y trabajar a su ritmo. Tienden a hacer preguntas, oponen resistencia a las figuras tradicionales de autoridad y buscan nuevas ideas y formas de hacer las cosas.

Una persona con altos niveles de valores de conocimiento/capacidad tiene tendencia a buscar actividades de culto e intelectuales. Son inquisitivos y escépticos, y valoran la información por sobre la intuición. Aman los libros y la investigación, y por lo general son determinados, tenaces y perspicaces. Su mayor alegría en la vida es aprender cosas nuevas, y creen con fervor en la importancia de la educación.

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Su estilo BAI

Estilo BAI continuado

Cualidades únicas de aquellas personas que aprecian los aspectos de «conocimiento/capacidad»

Características generales:

- Reúnen conocimiento, investigan, indagan en los distintos temas que les interesan
- Presentan un alto nivel de interés en resolver problemas, hacer preguntas y formular teorías
- Disfrutan de las conversaciones profundas
- Son observadores astutos del mundo y la naturaleza humana
- No temen hacer preguntas

Limitaciones posibles:

- No tienen mucha paciencia para aquellas personas que ven las cosas diferentes, en especial para aquellos con emociones fuertes
- Puede que demuestren fijación en un solo aspecto a costa de todos los demás
- A menudo se enredan en la búsqueda de detalles, lo que resulta en ritmos más lentos
- Puede que les interese más los conceptos, los sistemas y la información que la gente
- Puede que la fijación se vea como una actitud obsesiva
- Tienden al perfeccionismo

Características en combinación con otras actitudes de comportamiento

- Al combinarse con actitudes de comportamiento de **conciencia de sí/espiritualidad** de alto grado, buscarán respuestas sobre la espiritualidad, el universo y poderes superiores.
- Al combinarse con actitudes de comportamiento **sociales/humanitarias** de alto grado, sus objetos de estudio estarán relacionados con las problemáticas que les son más preciadas, en especial con causas que giren en torno a la justicia, la equidad y la igualdad.
- Al combinarse con actitudes de comportamiento de **poder/políticas** de alto grado, buscarán el poder y el reconocimiento a través del dominio de un campo de estudio en particular.
- Al combinarse con actitudes de comportamiento de **económico / tangible** de alto grado, buscarán riqueza al convertirse en un experto reconocido en su campo.
- Al combinarse con actitudes de comportamiento **artísticas/de innovación** de alto grado, estudiarán e investigarán artistas, géneros y movimientos artísticos de importancia; a menudo buscarán carreras de grado avanzadas en artes.

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Su estilo BAI

Características de estilo secundario

El estilo secundario de Jane es 'Económico/Tangible'

Económico/Tangible

deseo de adquirir y preservar riquezas

Se trata de individuos muy organizados, que poseen una puntuación alta de valores económicos/tangibles, orientados hacia la obtención de resultados. Cuentan con una personalidad previsora, que les permite planificar estratégicamente el futuro. Su objetivo es lograr la seguridad financiera mediante la acumulación de riquezas o la construcción de algo que sea concreto y duradero. Ven al trabajo duro y al sacrificio como elementos necesarios para crear un futuro cómodo y seguro.

Por sobre toda las cosas, estas personas buscan:

- Estabilidad económica
- Libertad económica para conseguir experiencias, viajar y vivir la vida al máximo
- Una forma tangible de medir su éxito
- Un futuro con seguridad financiera

Aunque es tentador ver a las personas con valores económicos/tangibles como materialistas, en realidad estos individuos no solo se centran en el dinero. Para ellos, el dinero y las posesiones representan un sentido de seguridad e inversión en el futuro. Las personas que buscan conseguir dinero son, de hecho, bastante desinteresadas. Entienden que para que sus hijos tengan acceso a una buena educación, poder tomarse vacaciones o tener una vida cómoda en el hogar, necesitan los recursos financieros para que eso ocurra. Puede que se pierdan la obra en la que actúa su hijo en la escuela porque tienen que trabajar. Puede que pasen noches enteras trabajando, lo que los aleja de sus seres queridos. Pero están dispuestos a hacer este sacrificio para asegurarse la felicidad a largo plazo. Su compromiso con las recompensas financieras es el resultado de una personalidad previsora. A menudo, se trata de una forma tangible de expresión de amor.

Para algunos, el dinero es una herramienta de medición o una vara con la que hacer un seguimiento de sus logros. Estas personas responden de forma positiva ante un sistema de compensación laboral basado en incentivos monetarios. Para otros, la búsqueda de beneficios financieros es una inversión para el futuro. Las actitudes de comportamiento económicas/tangibles son la marca distintiva de individuos pacientes y tenaces que se orientan hacia el cumplimiento de objetivos. Buscan dinero, pero no por avaricia, sino por lo que representa para su futuro. No se debe ver a una persona motivada por lo material como a un egoísta, sino como a alguien práctico y orientado hacia el cumplimiento de objetivos.

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Su estilo BAI

Estilo BAI continuado

Cualidades únicas de aquellas personas que aprecian los aspectos «económicos/tangibles»

Características generales:

- Pacientes
- Con autocontrol
- Organizados
- Trabajan duro
- Los impulsan los procesos, no las personas

Limitaciones posibles:

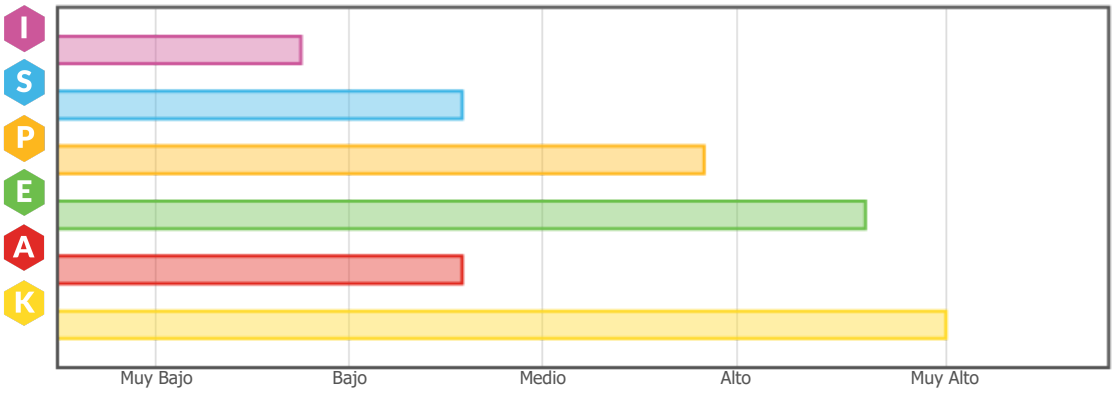
- Pueden ser adictas al trabajo
- Puede que se las caracterice injustamente como codiciosas
- Justifican sacrificar tiempo con sus seres queridos en pos de un futuro éxito financiero
- Tienen dificultades para vivir en el aquí y ahora
- Perciben a la riqueza como el principal indicador de posición y éxito

Características en combinación con otras actitudes de comportamiento

- Al combinarse con actitudes de comportamiento de **conciencia de sí/espiritualidad** de alto grado, la espiritualidad y la conciencia de verdades universales que son más importantes que la prosperidad material moderarán sus impulsos.
- Al combinarse con actitudes de comportamiento **sociales/humanitarias** de alto grado, hacer lo correcto se vuelve tan importante como obtener beneficios materiales. Al crear un futuro con seguridad financiera para ellos mismos, generan los recursos para también ayudar a otros.
- Al combinarse con actitudes de comportamiento de **poder/políticas** de alto grado, verán al dinero y al poder interrelacionados, y usarán uno para alcanzar al otro. Estas personas son más propensas a asumir riesgos financieros.
- Al combinarse con actitudes de comportamiento **artísticas/de innovación** de alto grado, buscarán formas innovadoras de capitalizar sus esfuerzos artísticos, o usarán sus recursos para invertir en nuevos proyectos creativos.
- Al combinarse con actitudes de comportamiento de **conocimiento/capacidad** de alto grado, buscarán convertirse en expertos reconocidos en su campo para conseguir riquezas.

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

BAI Intensidad



I Conciencia de sí/Espiritualidad - Baja

- No están atados a tradiciones o costumbres.
- Siempre exploran nuevas ideas y métodos de hacer las cosas.

S Social/Humanitario - Media

- Son compasivos, pero su interés principal reside en contribuir a causas que les sean cercanas.

P Poder/Política - Alta

- Disfrutan las oportunidades en las que pueden dirigir y ser líderes.
- Aceptan la competencia y el conflicto como parte necesaria de la vida.

E Económico/Tangible - Muy alto

- El dinero y lo que representa es sumamente importante
- El estatus se considera como un resultado adicional a la riqueza

A Artístico/De innovación - Media

- La necesidad de expresarse de forma artística se ve moderada por preocupaciones de índole más práctica.
- Se expresarán de forma creativa cuando la situación lo requiera, pero no tienen un impulso que los lleve a buscar nuevos lugares donde expresarse.

K Conocimiento/Capacidad - Muy alta

- Desean obtener conocimientos por el solo hecho de obtenerlos y pueden obsesionarse fácilmente por un tema de su interés.
- Los demás los verán como «amantes de los libros» y personas muy intelectuales.

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Gráfico BAI

Estilo BAI de Jane :

(principal) - Conocimiento/Capacidad
(secundario) - Económico/Tangible

Gráfico de su índice de actitud de comportamiento

Su gráfico de IAC le proporciona una representación visual de al forma en que prioriza los seis diferentes estilos de I-SPEAK. La intensidad de su conexión con cada estilo se representa en un continuo del 0 al 60. El valor está conectado con la cantidad de energía que pone en tareas que se relacionan con esta actitud de comportamiento. Una baja inversión de energía significa que pone poco esfuerzo o que tiene poco deseo de poner esfuerzo o energía en tareas motivadas por esta actitud de comportamiento. Una alta inversión de energía significa que le gustaría pasar la mayor parte de su tiempo y gastar su energía en tareas motivadas por esta actitud de comportamiento.

- Los valores entre 0 y 12 se consideran una inversión de energía **muy baja**
- Los valores entre 13 y 24 se consideran una inversión de energía **baja**
- Los valores entre 25 y 36 se consideran una inversión de energía **media**
- Los valores entre 37 y 48 se consideran una inversión de energía **alta**
- Los valores entre 49 y 60 se consideran una inversión de energía **muy alta**

Mientras más puntos tenga en un estilo en su gráfico, más positivos serán sus sentimientos hacia esa actitud de comportamiento. Básicamente, mientras más puntos tenga en un estilo de I-SPEAK, más energía querrá invertir en conseguir los resultados que representa esa dimensión.

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Aplicaciones de tu estilo BAI

BAI como una herramienta:

Al estar consciente del estilo de su actitud de comportamiento, tendrá en sus manos el poder de tomar decisiones informadas. Al aplicar sus conocimientos de forma práctica, se torna una herramienta muy poderosa. Use las actitudes de comportamiento para informar sobre los siguientes elementos:

- Crecimiento propio
- Brindar asistencia en el establecimiento de objetivos
- Comprender la diversidad
- Crear equipos con sinergia propia
- Colocar a la persona correcta en la posición correcta

Más ejemplos de aplicaciones

Puede que conozca a una persona que no está muy feliz con su jefe. Está seguro de que él podría hacer las cosas de mejor forma. Esta situación le cuesta mucho porque tiene un alto grado de actitud de comportamiento de poder/política, pero le han puesto en una posición en donde tiene autoridad limitada. No es solo que su jefe le vuelva loco, sino el hecho de que tiene un jefe. Le motivan las oportunidades para lograr independencia, y alcanza todo su potencial cuando le dan la autoridad. Puede usar sus conocimientos para trabajar como autónomo o encontrar una posición donde pueda ascender en el escalafón.

Puede que otra persona tenga un trabajo que no requiera de mucha imaginación y que, de a ratos, se sienta desilusionada a pesar de que su trabajo se vea muy bien en los papeles. Si se da cuenta de que no está satisfaciendo su actitud de comportamiento artística/de innovación, puede encontrar la forma de ser más innovadora y creativa, en lugar de hacer tareas repetitivas que alguien más creó. Puede que pida colaborar en proyectos más creativos, ofrecer soluciones innovadoras que podría llevar a cabo o personalizar su espacio de trabajo.

Puede que un gerente de recursos humanos que contrata a un vendedor con baja intensidad económica/tangible acabe, de forma no intencional, colocando a esta persona en una posición en la cual no desarrolle sus propias actitudes de comportamiento. Una persona así podría tener problemas para cerrar un trato o para pedir dinero, porque se concentrará en satisfacer las necesidades de una actitud de comportamiento distinta. Puede que se concentre más en relacionarse con esa persona que en conseguir un acuerdo económico. Esta persona es excelente en establecer conexiones y relaciones de venta de largo plazo, pero puede que se beneficie de tener a un compañero cuya actitud de comportamiento le permita sentirse más cómodo al momento de cerrar el trato.

El conocimiento sobre las actitudes de comportamiento no solo nos permite tomar decisiones, sino explicar nuestro razonamiento a los demás. También puede permitirnos tener mayor empatía con aquellos cuyas actitudes de comportamiento difieren de las nuestras. Puede que un esposo que tiene una actitud con un alto grado de conciencia de sí/espiritualidad se frustre con la adicción al trabajo de su esposa. Para él, la espiritualidad es un filtro a través del cual ve el mundo y su percepción de ella es que está demasiado concentrada en lo tangible. Pero con un conocimiento adecuado de las actitudes de comportamiento, puede que vea que ella tiene una concentración económica/tangible, no para sus propios fines, sino por lo que ello representa: seguridad y oportunidad para viajar y vivir experiencias juntos. Una vez que ambos entiendan sus «filtros de actitudes de comportamiento» en conflicto, podrán comenzar a tener una mayor empatía por la posición del otro.

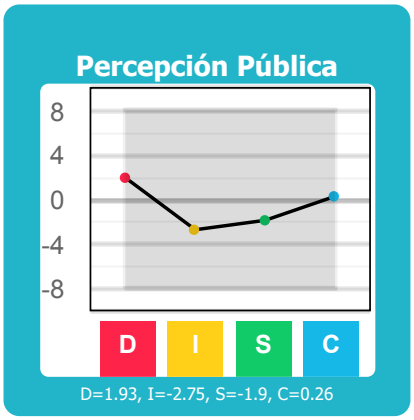
La comprensión de sus actitudes de comportamiento le permitirán tomar decisiones informadas sobre su vida. Puede ayudarle a encontrar una profesión, una pareja, un pasatiempo o una tarea que se alinee con sus bases. Puede ayudarle a encontrar formas de pasar el tiempo y usar su energía que le sentarán bien.

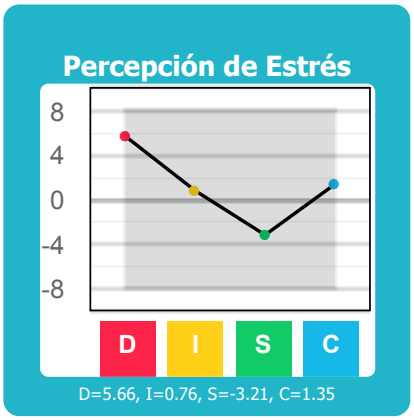
© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

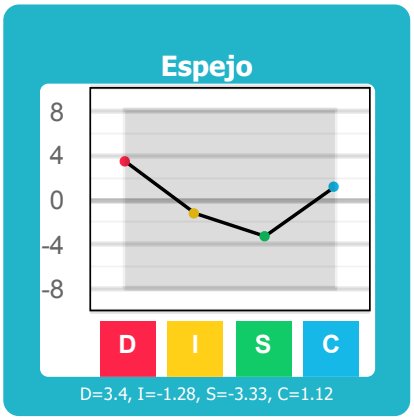
Puntuación

página de gráficos

Gráfico de Estilo de Temperamento (DISC)







© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Explicación de los Gráficos

Cada uno de los tres gráficos revela un área diferente de comportamiento, en función de las condiciones del entorno. En un entorno dado, el Gráfico 1 muestra el "Yo Público"; el Gráfico 2, muestra el "Yo Privado"; y el Gráfico 3 muestra el "Yo Percibido".

A continuación encontrará el significado de cada gráfico.

Gráfico 1 -
La máscara, el yo público

El comportamiento que los demás esperan

Todos actuamos de acuerdo a cómo pensamos que los demás esperan que actuemos. Este comportamiento es el yo público, cómo la persona se proyecta hacia los demás. En ocasiones no hay diferencia entre la persona tal como es y su yo público. Sin embargo, el yo público puede variar mucho respecto al yo "real", es una máscara. El Gráfico 1 se genera con las respuestas "Más" de la evaluación, y es el área que tiene mayor potencial para el cambio.

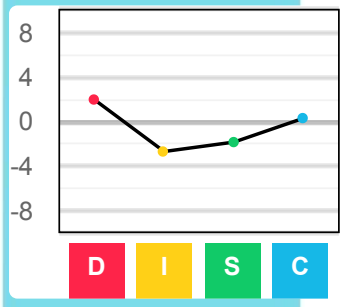


Gráfico 2 -
Natural, el yo privado

Respuesta instintiva a la presión

A lo largo de los años, todos hemos asimilado formas de reaccionar o responder, que se han incorporado a nuestra forma normal y aceptada de comportamiento. Cuando estamos bajo presión o tensión, esas conductas aprendidas salen a relucir. Este es el gráfico que es menos probable que cambie, ya que es nuestra respuesta o reacción más natural y arraigada. El comportamiento de una persona bajo presión puede ser totalmente diferente al que muestre en los gráficos 1 y 3. El gráfico 2 es generado por las opciones "Mínimas" en el Sistema de Personalidad, y tiene el menor potencial de cambio.

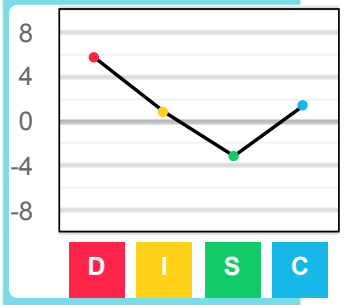
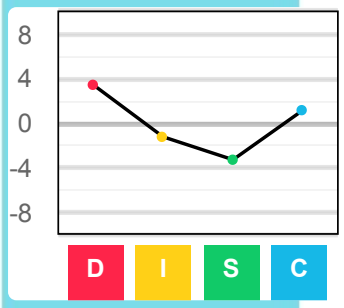


Gráfico 3 -
El espejo, el yo percibido

Auto-imagen, auto-identidad

Todos nos percibimos a nosotros mismos de una forma en particular. El gráfico 3 muestra la imagen mental que uno tiene de sí mismo, la auto-imagen o auto-identidad. El gráfico 3 combina las respuestas y reacciones aprendidas en nuestro pasado con el comportamiento actual que nuestro entorno espera. Pueden suceder cambios en nuestra propia percepción, pero suelen ser graduales y basados en las demandas de cambio de nuestro entorno o situación. El gráfico 3 se genera en base a la diferencia entre el Gráfico 1 y 2.



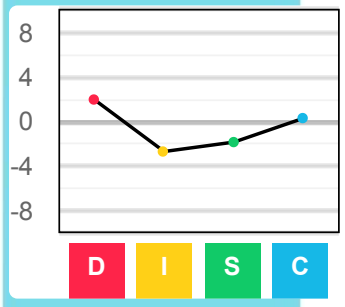
© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Explicación de los Gráficos

Continuación

Los Gráficos con Perfiles Diferentes Indican Cambio o Transición

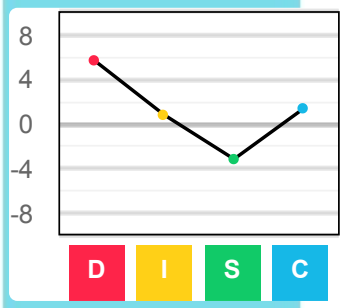
- Si el gráfico 1 es muy diferente del gráfico 2, las demandas del entorno están forzando al comportamiento, de tal modo que llega a no ser congruente con el comportamiento natural o instintivo. En una situación así, la persona trata de modificar su conducta para satisfacer las demandas del entorno y cuanto mayor sea esa adaptación y más prolongada, más probable será que la persona experimente estrés.
- Si el gráfico 1 es diferente del gráfico 2, pero similar al 3, la persona ha sido capaz de modificar con éxito su comportamiento para satisfacer las demandas de su entorno sin que afecte su estilo natural. Esta persona se siente probablemente cómoda con el comportamiento que muestra el gráfico 3 (el yo percibido), y posiblemente no le provoca estrés.
- Si el gráfico 1 es diferente del gráfico 3, la persona puede que se encuentre en un periodo de crecimiento o desarrollo (y algo incómoda) al tratar de alterar su comportamiento para satisfacer las demandas de su nuevo entorno. La conducta de la persona puede fluctuar durante este periodo de ajuste.



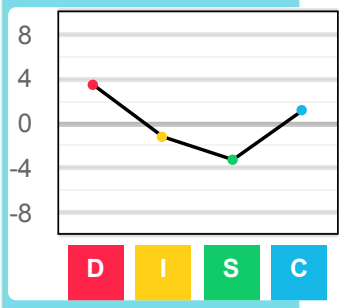
Gráficos Similares Indican Poca Necesidad de Adaptación o Cambio

Una persona que percibe que las demandas de su entorno (Gráfico 1) son similares a las naturales o instintivas (Gráfico 2), no tendrá la necesidad de cambiar su auto-percepción (Gráfico 3). Esto puede deberse a alguno de estos factores:

- El perfil conductual que requiere el entorno actual es similar al perfil natural o instintivo de la persona.
- Esta persona controla lo que los demás demandan de ella.
- El comportamiento requerido por el entorno actual es diferente al natural de la persona. Sin embargo, en vez de alterar su comportamiento, esta persona ha elegido intensificar su propio estilo. Para realizar esto, probablemente la persona se ha rodeado de personas con estilos complementarios al suyo, para de esta forma crear un equipo con fortalezas combinadas.



Si calificativo de estilo Desafiador (DC)(DC) y el contenido de este informe se genera del Gráfico 3.



© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Plan de Acción

Mejorando Sus Habilidades Interpersonales

Plan de Acción
Mejorando Sus Habilidades Interpersonales

El hombre es el producto de sus pensamiento. Lo que piensa es en lo que se convierte.

- Mahatma Gandhi

Plan de Acción de Jane

Esta hoja de trabajo es una herramienta para ayudarle a tener una comunicación más efectiva con las personas con las que interactúa regularmente. La meta es ayudarle a maximizar sus fortalezas y minimizar los efectos de sus potenciales limitaciones. Trata sobre las características generales y relativas a su trabajo de su estilo de personalidad conductual, y no provienen necesariamente de sus gráficos.
Esta sección le da la oportunidad de sentarse con un compañero, jefe, amigo o cónyuge y evaluar su estilo de personalidad conductual, obteniendo feedback de alguien que le conoce bien. Aunque esto es beneficio, no es un requisito el que alguien más esté presente cuando realice esta sección, o la revise. Si opta por recibir feedback de otra persona, puede imprimir una copia de este informe para hacerlo.

Instrucciones:

Paso 1: Las frases listadas más abajo, son áreas en las cuales reflexionar, tanto usted como sus contactos más cercanos. Después de imprimir este informe, dele esta página a una persona que le conozca bien a usted (un asociado, compañero de equipo, profesor, familiar, amigo) y pídale que lea atentamente cada frase. La persona debe considerar si creen que esas frases describen sus rasgos (de usted). A continuación, observe en qué frase han puesto sí o no. Le animamos a que inicie un diálogo abierto sobre cualquier "punto ciego" (áreas de su personalidad de las que usted no es consiente). Ya que la comunicación en una vía de doble sentido, es recomendable que dos personas que hayan completado el DISC, realicen este ejercicio el uno al otro.

Organiza bien	Y N	Orientado a metas	Y N
No tolera mucho el error	Y N	Ve el cuadro entero	Y N
No le interesan los detalles	Y N	Busca soluciones prácticas	Y N
Toma decisiones arriesgadas	Y N	Avanza rápidamente a la acción	Y N
Estimula la actividad	Y N	Le consume la tarea o el trabajo	Y N
Puntual y consciente de la agenda	Y N	Pasa por alto a las personas y los sentimientos	Y N
Estándares altos, perfeccionista	Y N	Persistente y cuidadoso	Y N
Ordenado y organizado	Y N	Demasiado tiempo planificando	Y N
Prefiere el análisis a ponerse manos a la obra	Y N	Ve los problemas y encuentra las soluciones	Y N
Creativo e ingenioso	Y N	Difícil de agradar	Y N

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Plan de Acción

Continuación

Paso 2: Ahora, seleccione las tres áreas en las que sería más beneficioso enfocarse. Trate sobre estas áreas y determine los resultados específicos que quiere, y un periodo de tiempo razonable para su cumplimiento. Escriba los detalles en los espacios provistos, junto con notas que le ayuden a alcanzar esos resultados específicos. Fije una fecha dentro de 60 a 90 días desde ahora para tratarlo con su contacto o coach y revisar sus progresos. La persona que trabaja con usted en este proceso es muy importante para su desarrollo y debería ayudarle a rendir cuentas sobre su plan.

1. Lo primero en lo que me enfocaré:
   - Fecha de revisión:
   - Acciones específicas que realizaré sobre esto en los próximos 60 a 90 días:
   - Aspectos a resolver
2. Lo segundo en lo que enfocaré:
   - Fecha de revisión:
   - Acciones específicas que realizaré sobre esto en los próximos 60 a 90 días:
   - Aspectos a resolver
3. Lo tercero en lo que me enfocaré:
   - Fecha de revisión:
   - Acciones específicas que realizaré sobre esto en los próximos 60 a 90 días:
   - Aspectos a resolver

Plan de Acción
Mejorando Sus Habilidades Interpersonales

Seguimos dando forma a nuestra personalidad toda la vida. Si nos conociéramos a la perfección, nos moriríamos.

- Albert Camus

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®