

# E-Book

## D.I.S.C.

### El Lenguaje Universal del Comportamiento Observable



TTI  
SUCCESS  
INSIGHTS®





TTI SUCCESS INSIGHTS®

DISC es el lenguaje universal del comportamiento observable.

**EXPLICA EL CÓMO  
UNA PERSONA HACE  
LO QUE HACE.**



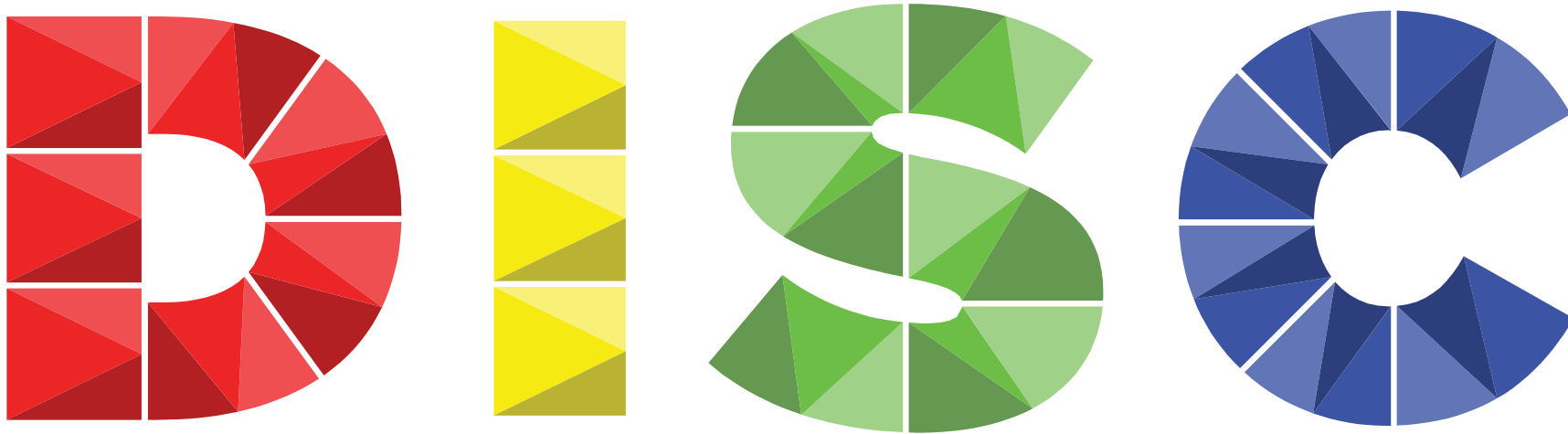
# El “Cómo” detrás del “Qué”

El estudio del DISC ha evolucionado y ha sido reinterpretado muchas veces. Mientras diferentes interpretaciones utilizan una terminología diferente, los principios básicos del DISC son muy consistentes en la mayoría de los modelos.

DISC se basa en cuatro estilos de comportamiento únicos, y cómo las cualidades únicas de cada uno de ellos impactan la manera en que abordamos a las personas, las tareas y la totalidad de nuestras vidas diarias.

Para comprender completamente el DISC, es importante comprender cómo los cuatro componentes individuales trabajan juntos para crear el todo. Mientras una persona típica puede tener una o dos características dominantes, es la combinación de los cuatro componentes del DISC lo que define el comportamiento de una persona. Los cuatro componentes de DISC crean una "composición de comportamiento" única para cada individuo.

# Definición del DISC



## Los cuatro componentes del DISC

**Se definen como Dominancia, Influencia, Estabilidad y Cumplimiento.**

Estos conceptos se desarrollarán con más detalle más adelante en esta guía.

Las puntuaciones para cada componente individual del DISC se miden a través de evaluaciones, basadas en las respuestas dadas a preguntas específicas. Los resultados se calculan y todas las puntuaciones se grafican verticalmente. Los puntajes se miden contra el punto medio del gráfico, conocido como la línea de energía. Es importante tener en cuenta ambos lados

de la línea de energía DISC, lo que indica que una persona es alta o baja en cada una de las cuatro áreas de DISC. Una puntuación alta indica una fuerte tendencia hacia un estilo de comportamiento particular.

En el lenguaje universal DISC, no hay bueno o malo. Ser "alto" o "bajo" no indica positivo o negativo; simplemente indica dónde cae una persona en el continuo vertical del gráfico DISC.

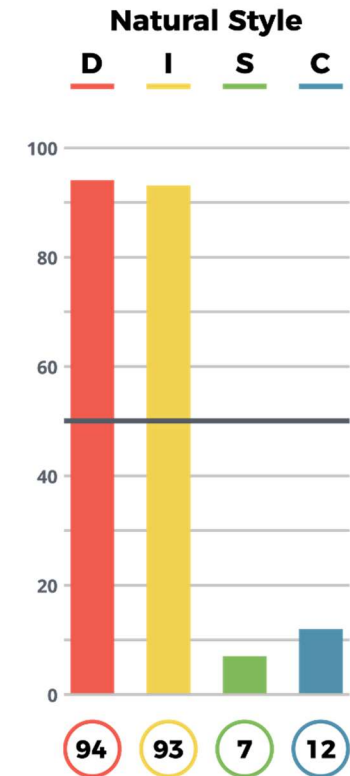
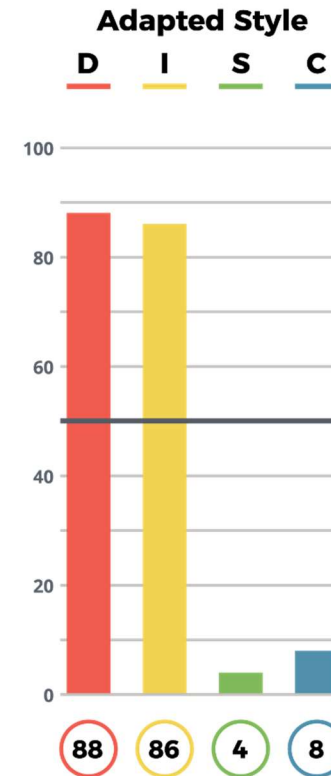


# Natural vs. Adaptado

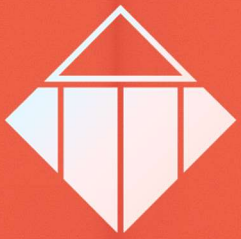
Los comportamientos tienen dos categorías: estilo natural y estilo adaptado. Los comportamientos naturales son lo que muestra una persona la mayor parte del tiempo cuando está en un entorno relajado. Los comportamientos adaptados, por otro lado, son los que muestra cuando altera conscientemente su conducta para adaptarse mejor a una situación concreta, como en su lugar de trabajo, o para conseguir un resultado en específico.

Cuanto más adapte su comportamiento una persona, más dificultad tendrá para mantener un buen nivel de energía haciendo lo que hace.

El DISC es algo observable, por lo que es relativamente sencillo identificar rasgos que denoten el estilo primario conductual de una persona. A veces bastan un par de palabras, unos gestos, la manera en que escribe o la forma en que camina, para poder describir el perfil DISC de una persona de manera efectiva.







# D - Dominancia Alta

**Observaciones:** Rápido, orientado a tareas y resolución de problemas.

**La D busca:** Resultados.

**Se define:** Por cómo responde a problemas y desafíos.

**Ambiente Ideal:** Ambiente libre de control, supervisión y detalles. Entorno en el que se evalúe por resultados. Situaciones que supongan desafíos y oportunidades. Rapidez de acción, pocas charlas y distracciones.

**Bajo Estrés:** Impaciente.

## Lenguaje Corporal:

- **Postura de Pie** - Inclinación hacia delante, manos en los bolsillos.
- **Camina** - Rápido, siempre con decisión.
- **Gestos** - Mucho movimiento con las manos al hablar y gestos lineales.



## D – Dominancia Alta continuación

**Como crear compromiso:** Proporcionando libertad para crear y desarrollar sus propias ideas. Mantenerlos con desafíos y espacios para expresar sus opiniones.

**Valor en el equipo:** Iniciativa, visión a futuro. Le da importancia al tiempo y a los desafíos.

**Le encanta:** Soñar en grande y ganar. Involucrarse en muchas cosas a la vez.

**Se comunican:** Directo al grano. No dejan de hablar hasta dejar clara su postura.

**Como comunicarse con una D:** Con claridad, precisión y sin rodeos. Preparado con la posibilidad de refutación o enojo si no está de acuerdo con lo que escucha, sabiendo de antemano que no se trata de nada personal. Con hechos y en busca de oportunidades ganar/ganar. Con la libertad de tomar sus propias decisiones.

**Palabras que funcionan:** Rápido, Ventaja, Decisivo.

**Palabras que no funcionan:** Inconsistencia, Paciencia, Seguir Instrucciones.





# I - Influencia Alta

**Observaciones:** Rápido, orientado a las personas y buena comunicación.

**La I Busca:** Interacción.

**Se define:** Por cómo influye en los demás desde su punto de vista.

**Ambiente Ideal:** Un ambiente con mucho contacto con personas, donde pueda establecer una red de contactos e interactuar con ellos de manera frecuente.

**Bajo Estrés:** Desorganización.

**Lenguaje Corporal:**

- **Postura de Pie** - Pies separados, las dos manos en los bolsillos.
- **Camina** - Orientado a la gente y precipitado.
- **Gestos** - Demasiados gestos y expresiones faciales al hablar.





## I – Influencia Alta continuación

**Como crear compromiso:** Facilitando un ambiente en el que haya mucha comunicación con poco control o supervisión.

**Valor en el equipo:** Optimismo, entusiasmo, jugador de equipo y creativo para resolver problemas.

**Le encanta:** Rodearse de personas, especialmente de aquellas que compartan sus mismas características.

**Se comunican:** Con muchísimos detalles y demasiadas expresiones. Gesticulan demasiado y hacen muchas variaciones en el tono de voz. No son exigentes ni desafiantes cuando hablan.

**Como comunicarse con una I:** Hablando sobre otras personas y sus metas. Con tiempo para platicar de asuntos no relacionados a negocio. Conversando sobre sus intenciones y sueños.

**Palabras que funcionan:**  
Flexible, Emocionante,  
Inspirador.

**Palabras que no funcionan:** Ordinario,  
Calmado, Estricto.



# S - Estabilidad Alta

**Observaciones:** Ritmo pausado y orientación hacia las personas.

**La S busca:** Estabilidad.

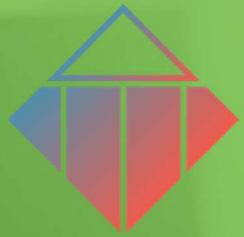
**Se define:** Por cómo responde al ritmo y a la consistencia de su entorno.

**Ambiente Ideal:** Estable y predecible, donde pueda desarrollar relaciones duraderas. Prefiere situaciones donde los cambios se implementen de manera gradual y con estándares previamente establecidos.

**Bajo Estrés:** Posesivo.

## Lenguaje Corporal:

- **Postura de Pie** - Inclinación hacia atrás con una mano en el bolsillo.
- **Camina** - Tranquilo, ritmo pausado.
- **Gestos** - Hace gestos moderadamente.



## S – Estabilidad Alta

continuación

**Como crear compromiso:** Utiliza razones lógicas que soporten la asignación de proyectos, permitiéndole completarlo a su propio ritmo. Cuando se le comunique un cambio, presentarlo de manera gradual.

**Valor en el Equipo:** Miembro confiable del equipo que actúa y trabaja duro aportando ideas al equipo. Paciente y persistente, esta persona es excelente realizando tareas hasta su totalidad.

**Le encanta:** Trabajar a su propio ritmo con personas cercanas y en las que pueden confiar.

**Se comunican:** De manera amigable, reservada y deliberada, nunca de manera confrontante.

**Como comunicarse con una S:** Rompiendo el hielo demostrando un interés sincero en su persona. Escuchando y respondiendo lo que diga. Haciendo muchas preguntas que empiecen con “cómo”. Conversaciones casuales e informales. Ofreciendo certeza y seguridad, dando tiempo para responder sin presión.

**Palabras que funcionan:** Consistencia, Usual, Seguridad.

**Palabras que no funcionan:** Inesperado, Urgente, Confrontante.





# C - Cumplimiento Alto

**Observaciones:** Ritmo pausado, analizador orientado hacia las tareas.

**La C busca:** Hechos.

**Se define:** Por cómo responde a los procedimientos y límites.

**Ambiente Ideal:** Prospera en situaciones que requieren pensamiento crítico y análisis. Prefiere entornos donde hay poco ruido y poco contacto con la gente, donde se le dé gran valor a los estándares y la calidad.

**Bajo Estrés:** Naturaleza Crítica.

## Lenguaje Corporal:

- **Postura de Pie** - Brazos cruzados, mano en la barbilla.
- **Camina** - En línea recta.
- **Gestos** - Muy reservado, casi no hace gestos.



## C – Cumplimiento Alto continuación

**Como crear compromiso:** Muestre sus expectativas de su trabajo por escrito, lo más detallado posible, incluyendo los períodos de tiempo para lograrlo. Evita cambios abruptos en los planes y otorgáله el tiempo para pensar en los proyectos que esté realizando. Dele instrucciones que se apeguen a las políticas de la compañía.

**Valor en el equipo:** Perfeccionista y objetivo del equipo. Mantiene altos estándares de calidad, con mucho detalle y orientación a las tareas, cumple con todos los requisitos de un proyecto.

**Le encanta:** Realizar proyectos y tareas a través de análisis y pruebas constantes.

**Se comunican:** De manera directa, buscando todos los hechos y data posible.

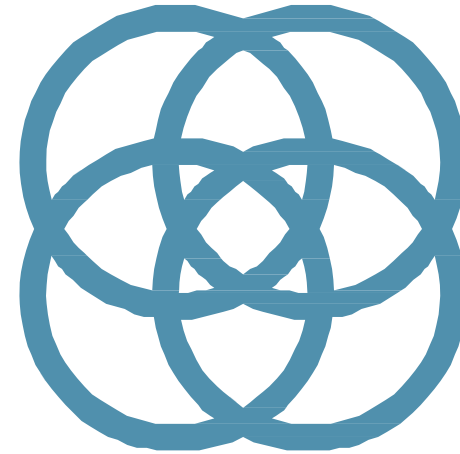
**Como comunicarse con una C:** Debe estar preparado con todas sus ideas y hechos de manera lógica, con proyección a futuro y datos específicos. Genere un plan de acción dentro de un marco de tiempo concreto. Otórguele su espacio para completar las tareas. Cuando surja un desacuerdo, sólo aceptará hechos concretos, nunca opiniones.

**Palabras que Funcionan:** Factible, Preciso, Verificado.

**Palabras que no funcionan:** Imaginación, Experimental, Intuición.



# Segmentos Conductuales

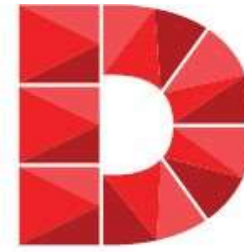


Cuando decimos que alguien tiene un tipo de comportamiento específico, generalmente lo indicamos por su estilo más predominante. Sin embargo, aunque una persona puede tener un factor de comportamiento más intenso que el resto, es la combinación de los cuatro los que conforman su verdadero comportamiento.

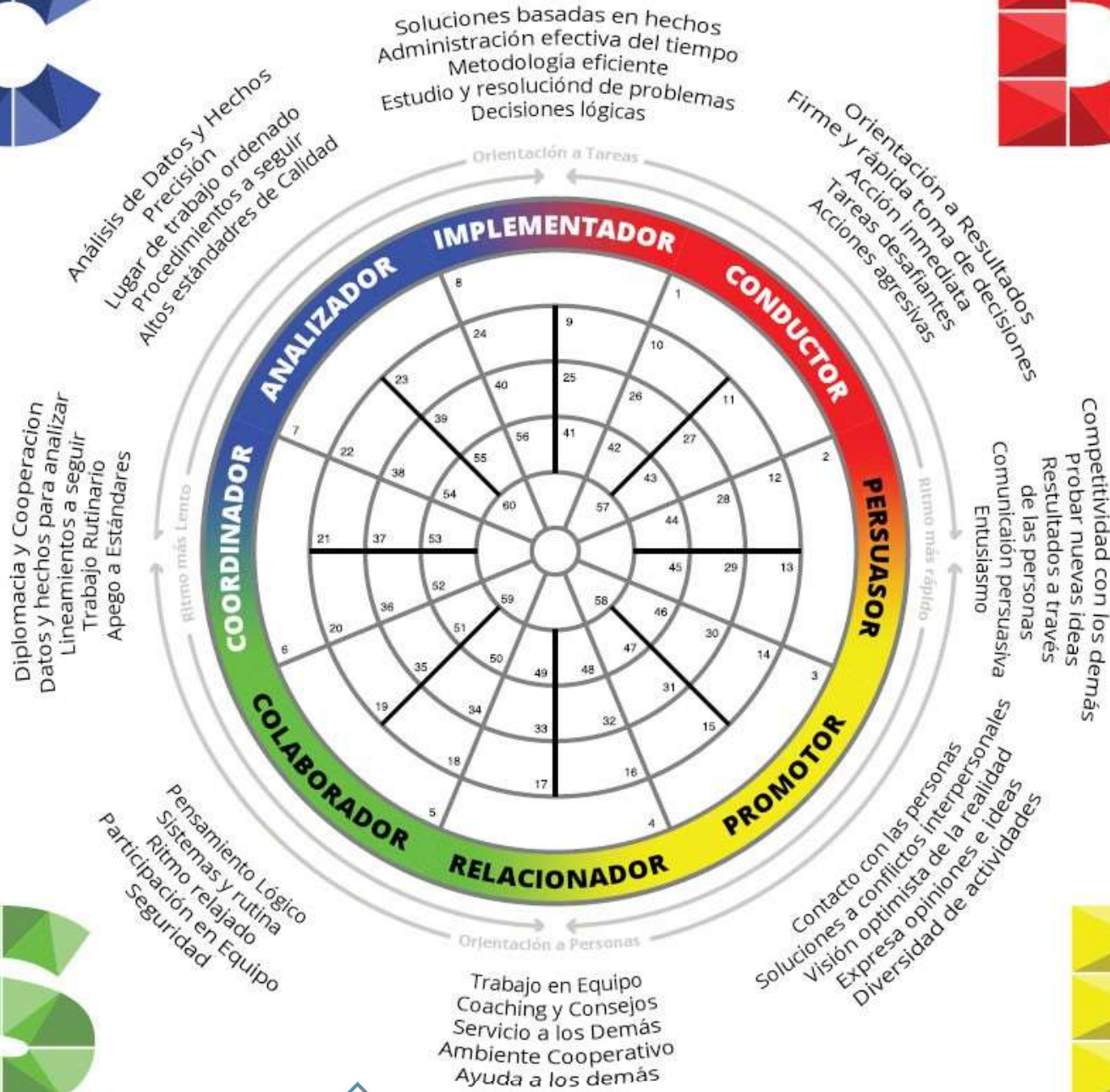
Mientras que sólo 1% de la población tiene una D pura y sólo el 2% tiene una I, S o C pura, el otro 96% de la población tiene una mezcla de los cuatro estilos en su comportamiento.

Cuando combinamos dos o más de los estilos de comportamiento predominantes, creamos nuevos estilos híbridos que resaltan los componentes principales de cada uno de los estilos dominantes, tal como se muestra en la rueda de Success Insights.





TTI SUCCESS INSIGHTS®



[info@ttisuccessinsights.cl](mailto:info@ttisuccessinsights.cl)  
[www.ttisuccessinsights.cl](http://www.ttisuccessinsights.cl)



TTI  
SUCCESS  
INSIGHTS®

