

B E R N A T
F O R T U N Y

Coach y formador.

Introducción al DISC

Dossier alumno



CONTENIDO

| | |
|---------------------------|----------|
| Agradecimiento | 3 |
| DISC: Origen | 4 |
| Gráfico ilustrativo | 5 |
| Características | 6 |
| Miedos básicos | 7 |
| Comunicación | 8 |
| Identificación | 9 |

Si estas leyendo este documento es porque has participado en una de las formaciones organizadas por Bernat Fortuny, por eso MUCHAS GRACIAS, **gracias por confiar en mi para acompañarte en el proceso de conocerte más y mejor, de regularte, de motivarte, gracias por dejarme ser parte del proceso de convertirte en tu propio líder; esa es precisamente mi razón de ser.**

Como habrás comprobado en la formación, me gusta facilitar el aprendizaje desde la experiencia. Los participantes vienen a aprehender los conocimientos, a integrarlos en su repertorio de habilidades y competencias. Ello no está reñido con el conocimiento, por lo que he elaborado este pequeño dossier que espero te pueda servir como referente de consulta una vez terminada tu formación. Este documento quiere ser una muleta para nuestra memoria, un apoyo para mantener frescos los recuerdos y poder acudir a ellos cuando los necesitemos.

Espero disfrutes tanto de la lectura como yo de prepararlo.

Gracias, gracias, gracias.

Gracias 

ORIGEN



Milton Marston, psicólogo

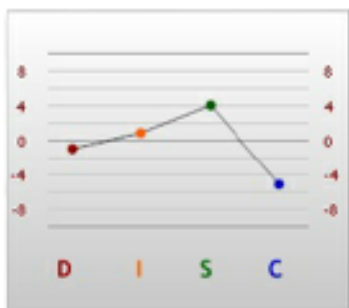
se dedicó a estudiar el comportamiento de las personas normales.

Definió el comportamiento en base a cuatro parámetros:

- D:** Capacidad de tomar decisiones
- I:** Capacidad de inspirar a los demás
- S:** Capacidad de afrontar cambios
- C:** Capacidad de cumplir normas

De aquí el acrónimo DISC

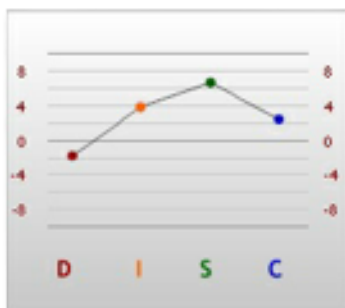
No patentó su descubrimiento, por lo que ha ido evolucionando de forma libre, desde diferentes perspectivas, pero todas con el núcleo común ideado por Marton en 1931. Es este:



"YO PÚBLICO" LA MÁSCARA

El "yo" que todos ven.

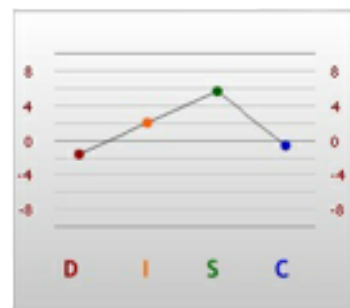
Este gráfico muestran el "yo" que otros ven. Refleja como recibes las demandas del entorno en el que has realizado el test y la percepción de cómo piensas que los demás esperan que actúes.



"YO PRIVADO" LA ESENCIA

Respuesta intuitiva a la presión.

Este gráfico muestra la respuesta instintiva a la presión e identifica cómo te adaptas instintivamente a situaciones de estrés o tensión. Observa qué factores cambian y descubrirás cómo reaccionas, qué se puede esperar de ti bajo presión.



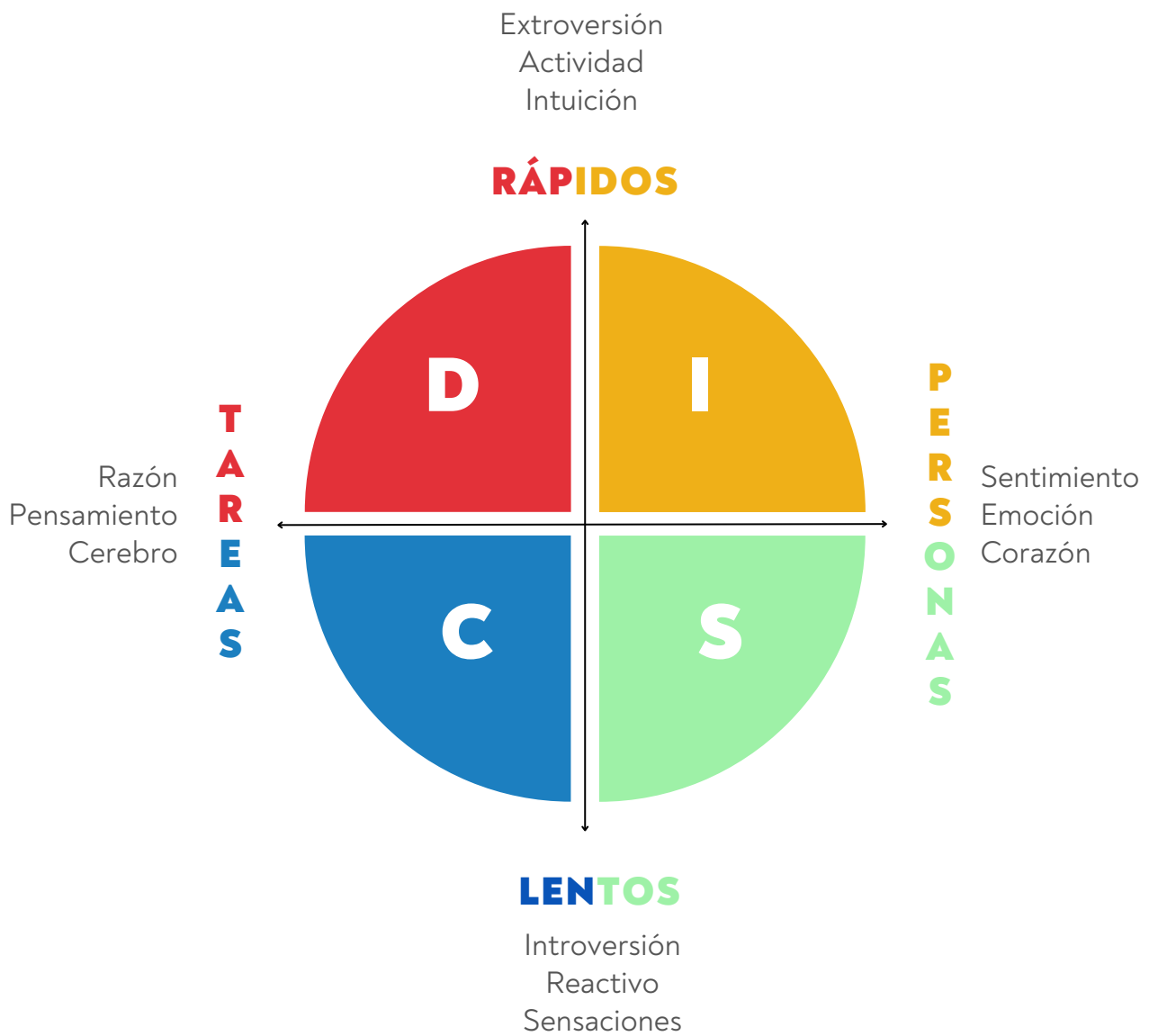
"YO AUTOPERCIBIDO" EL ESPEJO

Auto percepción

Este gráfico muestra la manera en que percibo mi comportamiento normal. Aquí es donde vemos "de qué color soy" y en qué medida están presente el resto.

Recuerda: **No somos un color, ni siquiera una combinación de ellos. Somos una mezcla de todos los colores, como en la paleta de un artista.**

GRÁFICO ILUSTRATIVO



CARACTERÍSTICAS

POSITIVO

NEGATIVO

D

Directo
Determinado
Decidido
Seguro
Resolutivo

Enérgico
Transparente
Perseverante
Organizado
Valiente

Dominante
Dogmático
Desafiante
Mandón
Presiona

Brusco
Cuestionador
No escucha

I

Entusiasta
Espontáneo
Expresivo
Sociable
Persuasivo

Dinamizador
Inspirador
Inductor
(Proactivo)
Flexible

Exagerado
Protagonista
Precipitado
Necesita reconocimiento
Pierde el sentido del tiempo

Variable
Disperso
Fantasioso

S

Paciente
Serenio
Comprensivo
Protector
Cálido
Acogedor

Escuchador
Suave
Dulce
Sumiso
Sensible
No confronta

Indeciso
Inseguro
Frágil
Influenciable
Pasivo

Reactivo
Vengativo
Reactivo al cambio

C

Estructurado
Claro
Analítico
Reservado
Preciso

Competente
Metódico
Calculador
Discreto

Cuadrículado
Muy crítico
Frio

Desconfiado
Poco flexible
Cobarde

Odia lo superficial
Paralizado por el análisis

MIEDOS BÁSICOS

| | |
|----------|---|
| D | Pérdida de control y que se aprovechen de él |
| I | Pérdida de estima social |
| S | Pérdida de seguridad. Detesta los cambios. |
| C | La crítica, equivocarse, pérdida de la razón. |

Recuerda que instintivamente nos movemos huyendo del dolor y buscando el placer. Esas son las dos fuerzas que rigen nuestra vida. Lo curioso es que el placer y el dolor y la intensidad con la que se perciben, son distintos para cada persona, son subjetivos.

Los miedos básicos son aquellas situaciones que mayor impacto emocional negativo tienen sobre cada persona.

Evita tocar los miedos básicos de los que te rodean para tener la mejor relación con ellos.

COMUNICACIÓN

Siempre nos han enseñado que hay que tratar a los demás como nos gustaría que nos trataran a nosotros. Esta reflexión dispone de una versión “plus”: Trata a los demás como necesitan ser tratados”

Al comunicarse con...

- Sea claro, específico, breve y concreto.
- Vaya directamente al asunto.
- Prepararse con material de apoyo.

EVITE:

- Hablar de cosas poco relevantes.
- Se evasivo o poco claro.
- Parecer desorganizado o dubitativo.

- Prepare conversación por anticipado.
- Vaya directamente al asunto.
- Sea preciso y realista.

EVITE:

- Ser desconcertante, informal.
- Presionar o hablar en voz alta.
- Ser desorganizado o confuso.

- Establezca ambiente cálido y amistoso.
- No entre en demasiados detalles.
- Haga preguntas para saber su opinión.

EVITE:

- Ser distante, frío o callado.
- Controlar la conversación.
- Pasar por alto hechos y abstracciones.

- Empiece con un comentario personal.
- Presente su idea suavemente.
- Pregunte ¿cómo? Averigüe opiniones.

EVITE:

- Ser impetuoso o precipitado.
- Ser dominante o exigente.
- Forzar o responder rápidamente.

IDENTIFICACIÓN

Para descubrir el perfil de la persona que tenemos delante, observaremos primero su "velocidad" y después su "foco"

Recordamos: si una persona es...

Activa y animada

D

Directa
Menos
emocional

I

Jovial
Expresiva

Pasiva y reservada

S

Relacional
Relajada

C

Reservada
Exacta

TIPOS Y COMPORTAMIENTOS

D

Alto: **Tomas decisiones por todo el mundo.**

Bajo: **Has decidido no tomar decisiones.**

I

Alto: **Hablas mucho.**

Bajo: **No te comunicas con palabras.**

S

Alto: **No quieres cambiar nada.**

Bajo: **Cambias cualquier cosa en un instante.**

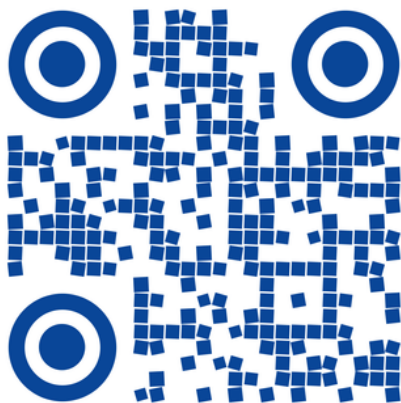
C

Alto: **Quieres evidencias de todo (hechos y datos)**

Bajo: **No me molestes con hechos y datos.**

Gracias

Y para más información y conocimiento sobre DISC y sobre otras herramientas de coaching que pueden ayudarte a mejorar tu vida, escríbeme, llámame o sígueme en mis redes sociales:



BERNATFORTUNY.ES

coach@**bernatfortuny**.es

609 10 55 05

