

BERNAT
FORTUNY

Coach y formador.

Introducción al DISC

Dosier 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

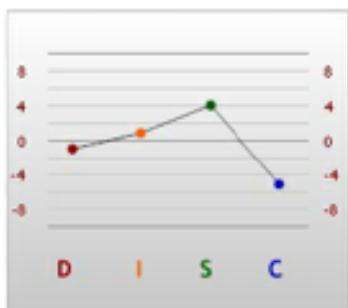
se dedicó a estudiar el comportamiento de las personas normales.

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

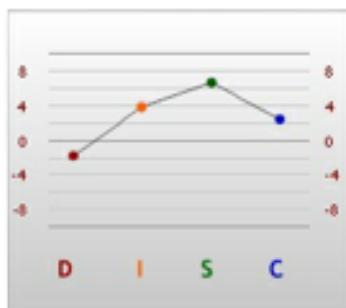
De aquí el acrónimo DISC

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:



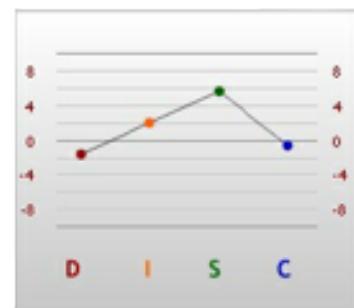
**"YO PÚBLICO"
LA MÁSCARA**
**El "yo"
que todos ven.**

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.**

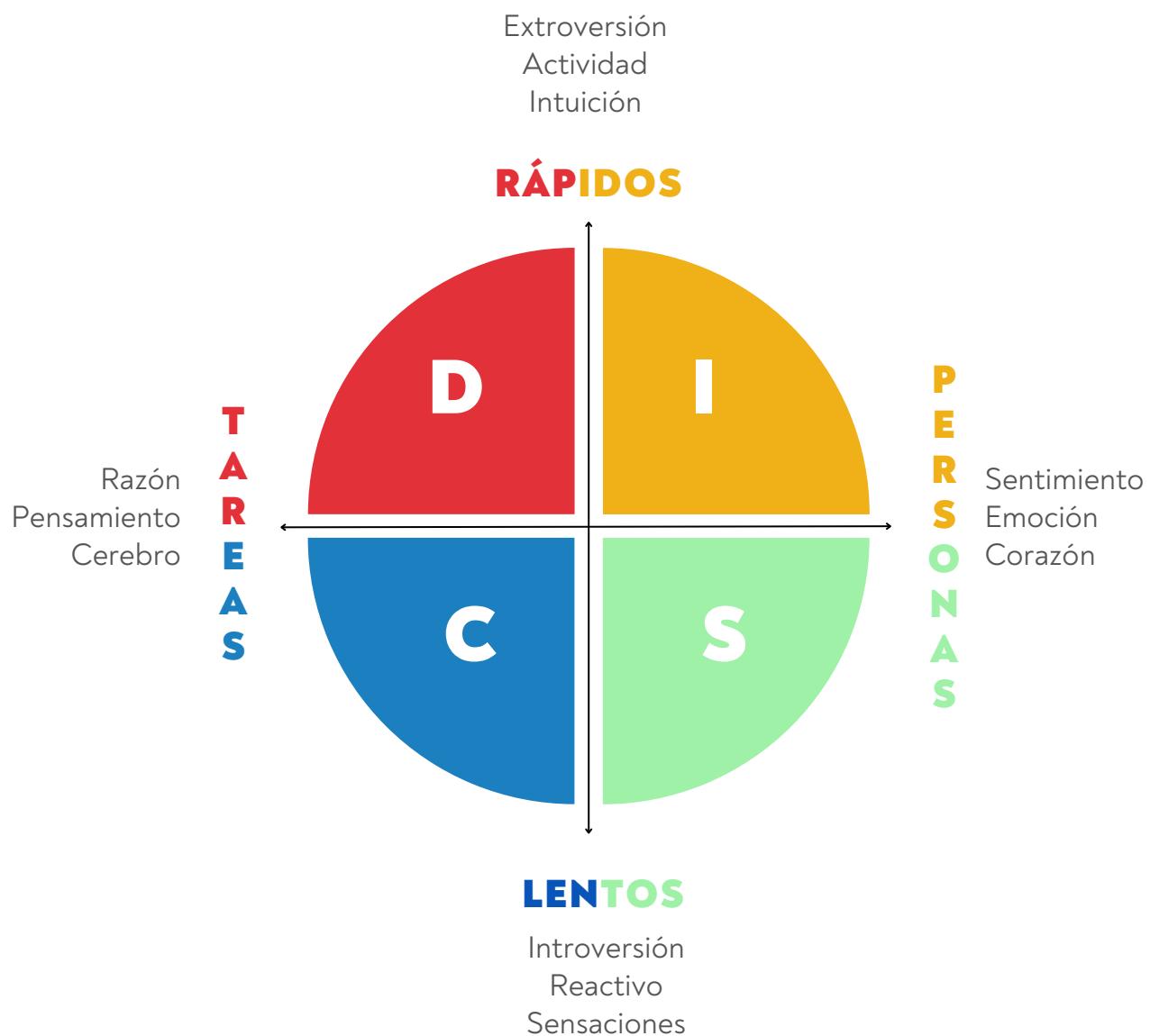
Este gráfico muestra la respuesta intuitiva a la presión e identifica cómo te adaptas intuitivamente a situaciones de estrés o tensión. Observa qué factores cambian y descubrirás cómo reaccionas, qué se puede esperar de ti bajo presión.



**"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 Sereno Comprensivo Protector Cálido Acogedor	Escuchador Suave Dulce Sumiso Sensible No confronta	Indeciso Inseguro Frágil Influenciable Pasivo	Reactivos Vengativo Reactivos al cambio
C	Estructurado Claro Analítico Reservado Preciso	Competente Metódico Calculador Discreto	Cuadriculado Muy crítico Frio Odia lo superficial Paralizado por el análisis	Desconfiado Poco flexible Cobarde

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 instinctivamente 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.**

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

EVITE:

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

EVITE:

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

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

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

EVITE:

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

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.**

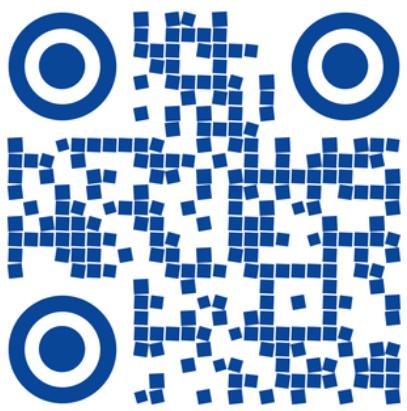
C

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

Bajo: **No me moleste 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

