

**No puedes liderar a  
quien no conoces**



**No es personal, es  
tu personalidad**



**Control**

Son precisas, metódicas y orientadas a los detalles. Son cautelosas, minuciosas y buscan la exactitud en su trabajo.



**Dominancia**

Tienden a ser personas directas, asertivas y orientadas a la acción. Son decisivas, enfocadas en resultados y les gusta asumir el control.



**Solidez**

Son pacientes, amigables y cooperativas. Tienden a ser estables emocionalmente, confiables y buscan armonía en sus relaciones.



**Influencia**

Son sociables, entusiastas y persuasivas. Disfrutan interactuar con los demás, son optimistas y les gusta ser el centro de atención.

# Conociendo los motivadores de las personas

<p><b>C</b></p> <p><b>Control</b></p> <p><b>Fortaleza</b> Aspectos técnicos, calidad, procedimiento.</p> <p><b>Motivadores</b> Claridad, reglas, conocimiento.</p> <p><b>Desmotivadores</b> No seguir estándar, conflictos.</p> <p><b>Reacción primaria</b> Control, perfeccionismo, parálisis.</p>	<p><b>D</b></p> <p><b>Dominancia</b></p> <p><b>Fortaleza</b> Búsqueda de negocios, visión, logro de metas.</p> <p><b>Motivadores</b> Poder, fuerza, logro.</p> <p><b>Desmotivadores</b> No lograr lo propuesto.</p> <p><b>Reacción primaria</b> Ira, explosivo, control.</p>
<p><b>S</b></p> <p><b>Solidez</b></p> <p><b>Fortaleza</b> Soporte, atención, apoyo, servicio.</p> <p><b>Motivadores</b> Seguridad, respeto.</p> <p><b>Desmotivadores</b> Cambios, incertidumbre.</p> <p><b>Reacción primaria</b> Apatía, indiferencia.</p>	<p><b>I</b></p> <p><b>Influencia</b></p> <p><b>Fortaleza</b> Apertura de negocios, relacionamiento, trabajar con y para las personas.</p> <p><b>Motivadores</b> Reconocimiento, ser parte.</p> <p><b>Desmotivadores</b> Rechazo, no sentirse parte.</p> <p><b>Reacción primaria</b> Emotividad, victimismo.</p>



# Personalidades Dominantes

# Perfil de la persona con alta dominancia

# D

Extrovertidos - personas dinámicas  
Vendedores - emprendedores

Persona dominante (abierta a la experiencia)

**Rasgos eficaces (seguridad - fortalezas): cuando gestiona bien el estrés**

- **Directa - concreta.**
- **Exigente/autosuficiente**
- **Le gustan los retos.**
- **Competitiva.**
- **Sin miedo al enfrentamiento.**
- **Voluntad fuerte - segura.**
- **Determinada.**
- **Pionera - innovadora.**

**Rasgos de ineficacia (inseguridad - debilidades): cuando NO gestiona bien el estrés**

- **Presumida.**
- **Brusca - Dictatorial.**
- **Discutidora.**
- **Oyente difícil.**
- **Exigente - Egoísta.**
- **Agresiva - descortés.**
- **Poco diplomática.**



# Personalidades Influyentes

# Perfil de la persona con alta influencia



Extrovertidos - personas dinámicas  
Vendedores - emprendedores

Persona influyente (amigable)

**Rasgos eficaces (seguridad - fortalezas):** cuando gestiona bien el estrés

- **Amistosa - Sociable.**
- **Dinámica - Relacional.**
- **Extrovertida - Influyente.**
- **Entusiasta y emocional.**
- **Creativa - Inspiradora.**
- **Comunicativa - Persuasiva.**
- **Influyente - Adaptable.**
- **Divertida - Carismática.**

**Rasgos de ineficacia (inseguridad - debilidades):** cuando NO gestiona bien el estrés

- **Evita el enfrentamiento.**
- **Exagera.**
- **Exceso de entusiasmo.**
- **Habla demasiado.**
- **Dificultad para enfocarse.**
- **Necesidad de ser aceptada.**
- **Distraída - Inconstante.**
- **Emotividad - Complaciente.**



# Personalidad Sólidas

# Perfil de la persona con alta solidez

# S

Introvertidos - personas reflexivas  
Servicio y soporte

Persona sólida (estable emocionalmente)

**Rasgos eficaces (seguridad - fortalezas):** cuando gestiona bien el estrés

- Cuidadosa - Controlada.
- Confiable - Emotiva.
- Selectiva relacional.
- Buen oyente/Diplomática.
- Paciente - Estable.
- Amable - Servicial.
- Compromiso - Pacífica.
- Leal - Sincera.
- Empática.

**Rasgos de ineficacia (inseguridad - debilidades):** cuando NO gestiona bien el estrés

- Muy sensible.
- Pasiva.
- Indecisa - Ansiosa.
- Demasiado tolerante.
- Incómoda con el cambio.
- No maneja las prioridades.
- Carente de emociones.
- Apática - Se aísla.
- No alza la voz.



# Personalidades Concienzudas

# Perfil de la persona con alto control



Introversos - personas reflexivas  
Procesos, procedimientos, alto nivel técnico

Persona consciente (ecuanime)

**RASGOS EFICACES (SEGURIDAD - FORTALEZAS):** cuando gestiona bien el estrés

- Cautelosa - Formal.
- Precisa - Exacta.
- Orientada a los detalles.
- Crítica/analítica/racional.
- Lógica - Metódica.
- Discreta - Diplomática.
- Objetiva y Clara.
- Buena analista.
- Estándares altos de calidad.

**Rasgos de ineficacia (inseguridad - debilidades):** cuando NO gestiona bien el estrés

- Perfeccionista.
- Excesivamente crítica.
- Dificultades con cambios.
- Rígida - Controladora.
- Independiente - reservada.
- Demasiado detallista.
- Fría y distante.
- Quisquillosa - Pesimista.
- Ansiosa.



# Conociendo tu manera de liderar

**NEURO-MANAGEMENT**  
**GERENCIANDO TU PERSONALIDAD / Modelo DISC**

Reconocer la tendencia de tu temperamento y desarrollar tu carácter para adaptarse eficazmente al entorno son dos aspectos claves para determinar un Liderazgo Sostenible.

Instrucciones:

- El Objetivo de esta evaluación es seleccionar tu conducta instintiva y no lo que percibes como tu mejor respuesta. No hay respuestas buenas ni malas.

<b>D</b>	<b>I</b>	<b>S</b>	<b>C</b>
ENERGICO	VIVAZ	MODESTO	DISCRETO
AGRESIVO	EMOTIVO	COMPLACIENTE	CONSTANTE
DIRECTO	ANIMOSO	AGRADABLE	ACERTADO
TENAZ	COMPASIVO	DÓCIL	PERFECCIONISTA
ATREVIDO	IMPULSIVO	AMABLE	PRECAVIDO
COMPETITIVO	EXPRESIVO	SUSTENTADOR	PRECISO
ARRIESGADO	HABLADOR	RELAJADO	OBJETIVO
ARGUMENTADOR	DIVERTIDO	PACIENTE	LÓGICO
AUDAZ	ESPONTANEO	ESTABLE	ORGANIZADO
DIRIGENTE	OPTIMISTA	APACIBLE	CONCIENZUDO
DECISIVO	ALEGRE	LEAL	SERIO
INDEPENDIENTE	ENTUSIASTA	BUEN OYENTE	ALTAS NORMAS
TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL

Nota: Verifica que la sumatoria de los Totales sumen 120. Solo así sabrás que has realizado correctamente la valoración

**CONTEO DE TU CLASIFICACION**

<b>D</b>	<b>I</b>	<b>S</b>	<b>C</b>



**Ten el carácter de  
no imponer tu  
temperamento**

**“Ten el carácter de  
no imponer tu  
temperamento”**

**#GerenciaTuPersonalidad**



# Cómo relacionarte efectivamente

Hechos y números

C

Tenga directrices claras, realice check list de tareas y agendar acciones, defina responsabilidades, realice preguntas concretas, proporcione antecedentes, reduzca la incertidumbre, tenga un plan de acción detallado, minimice la charla emocional.

Táctico - Forma - Visual

D

Sea breve, no repita. Tenga preparados indicadores. Escúchalo con atención, incluye solo la información relevante, no improvisar, respáldese con datos, cifras y hechos, mantenga la distancia a menos que le permita confianza, ofrezca soluciones y no problemas.

Táctico - Forma - Visual

Hechos y números

Conceptos y emociones

S

Generar consentimiento mutuo para avanzar, tener roles claros, sea positivo, sea amable y cordial. Muéstrese interesado en él, Tómese el tiempo para dar las explicaciones y aclaraciones, y si es un cambio cuénteles sobre las razones y beneficios. Nunca se muestre agresivo, hágale seguimiento, bríndeles claridad y seguridad.

Sentimientos - Humano - Kinestésico

I

Sea empático, reconozca el esfuerzo, déjelo participar (y ganar), muéstrelle interés, cuénteles cosas desde la experiencia, brinde feedback de inmediato, enfóquelo en los temas, no divagar, déjelo hablar y hacer preguntas y que hable de sus experiencias, hágale seguimiento, no lo sobrecargue de información, dele "piso"

Sentimientos - Humano - Kinestésico

Conceptos y emociones

**Muchas  
gracias**