

Preparación para la Certificación

Bienvenidos al Seminario de Capacitación para la Certificación Internacional – Analista Thomas.

Nuestro sistema se basa en el concepto DISC del Profesor Willian Moulton Marston. Es importante que usted se familiarice con el concepto como parte del proceso de capacitación. Antes del seminario, se recomienda lo siguiente:

1. Leer las próximas cuatro páginas tituladas Dominancia, Influencia, Estabilidad y Conformidad.
2. Traer su Análisis de Perfil Personal, con su nombre a la derecha superior.

Le agradecemos por la adquisición del sistema de Análisis de Perfil Personal de Thomas. Deseamos mucho conocerlo próximamente y estamos seguros que el sistema va a beneficiar su organización.

Dominancia (Alta)

A los individuos de alta dominancia les gustan los desafíos. Tal vez sean considerados irresponsables. Siempre están listos para la competencia. Cuando algo esté en juego, se saca a la luz lo mejor que hay en ellos. Respetan la autoridad y la responsabilidad. Deben tener un objetivo y ser reconocidos por sus esfuerzos. En el caso de que el desafío no esté presente, ellos crearán uno para evitar la monotonía.

Estos individuos se interesan por lo que no es común y por la aventura. Son curiosos y generalmente tienen intereses variados y la intención de probar todo lo que se pueda. Son emprendedores y, debido al interés diversificado, prefieren un ambiente en constante cambio. Se pueden desinteresar si el proyecto no es desafiante y prefieren que los otros lleven el trabajo a la conclusión. Tal vez se involucren en varios proyectos al mismo tiempo, en la tentativa de participar al máximo de posibles diferentes actividades. Debido a su inquietud natural, buscan nuevos horizontes continuamente. Logran aplicarse en un trabajo detallado para alcanzar una meta, siempre y cuando los detalles no sean repetitivos o constantes. Normalmente son muy hábiles y capaces de adaptarse a situaciones rápidamente.

Al involucrarse con personas, generalmente son directos y objetivos. Dicen lo que piensan y pueden ser considerados bruscos y hasta sarcásticos, aunque no guardan rencor. Pueden ignorar a los demás para alcanzar sus objetivos. Para avanzar o concluir un trabajo, pueden sobrepasar prerrogativas. Normalmente se incorporan a una organización por la conquista de una meta, no por la actividad social. En el inicio de la carrera, pueden cambiar de puesto frecuentemente a causa de su ambición.

COMPORTAMIENTO PROACTIVO EN SITUACIONES ANTAGÓNICAS. ÍMPETU POR RESULTADOS ANTE OPOSICIÓN Y CONFLICTO.

Influencia (Alta)

Los individuos de alta influencia son extrovertidos, persuasivos y sociales. Normalmente son optimistas y consiguen ver el lado bueno de cualquier situación. Ellos se interesan principalmente por las personas, por sus problemas y por sus actividades. Están dispuestos a ayudar a los demás a promover sus proyectos como si fueran suyos. De esta manera, tal vez pierdan el enfoque en los objetivos comerciales. Las personas tienden a reaccionar ante ellos con naturalidad. Ellos se incorporan a organizaciones por la actividad social y el relacionamiento.

Tienen facilidad para conocer personas, son equilibrados y se hacen cercanos al primer contacto, con toda la afabilidad de una amistad de años. Afirman conocer a una cantidad enorme de personas, hasta las más famosas. Así, las relaciones tienden o pueden ser de corta duración.

Tienden a sacar conclusiones precipitadas y a actuar con impulso emocional. Tal vez tomen decisiones con base en un análisis superficial y no basado en hechos. Debido su confianza en las personas y aceptarlas como son, pueden juzgar mal sus habilidades, sobreestimarlas. Sienten que pueden persuadir y motivar a las personas a que actúen de la forma en que desean. Pueden cambiar de opinión, sin consciencia aparente de que están siendo incoherentes.

Normalmente se desempeñan bien donde el equilibrio y la tranquilidad sean factores esenciales. Anhelan naturalmente las relaciones públicas y la promoción. Ya que se resisten a perturbar una situación social favorable, tienden a tener dificultades para disciplinar a sus subordinados.

COMPORTAMIENTO PROACTIVO EN SITUACIONES PROPICIAS O AMISTOSAS, INFLUYENDO EN LOS DEMÁS A REACCIONAR DE UNA FORMA MÁS CONVENIENTE Y FAVORABLE.

Estabilidad (Alta)

Los individuos de alta estabilidad son generalmente amables, relajados, alegres y tranquilos. Son controlados e inexpresivos. Ya que no son explosivos, pueden esconder quejas y guardar rencor. A ellos les gusta construir relaciones próximas, con un grupo relativamente pequeño de personas. Paciencia y deliberación caracterizan su comportamiento normal. Son buenos vecinos/compañeros, siempre intentando ayudar a los que consideran amigos o allegados más íntimos.

Se esfuerzan por mantener el *status quo*, ya que no le gustan los cambios, sobre todo si son repentinos. Una vez que hayan conseguido un ritmo estable de trabajo, consiguen seguirlo pacientemente. Aunque se sientan a gusto con la rutina, ella no debe ser necesariamente de naturaleza trivial.

Normalmente son posesivos y desarrollan lazos fuertes con su grupo de trabajo, la asociación o el club y, sobre todo, la familia. Son arraigados con su familia y no les gusta alejarse de ella por largos períodos.

Trabajan bien como miembros de un equipo y son capaces de coordinar los esfuerzos con los demás con estabilidad y facilidad.

COMPORTAMIENTO REACTIVO EN SITUACIÓN FAVORABLE. ESTABILIDAD AL CONCLUIR TAREAS EN ÁREAS DEFINIDAS PARA MANTENER EL STATUS QUO.

Conformidad (Alta)

Los individuos de alta conformidad son normalmente pacíficos, adaptándose a cualquier situación para evitar antagonismos. Ya que son sensibles y buscan el reconocimiento, pueden molestarse fácilmente. Básicamente, son humildes, leales y no son agresivos, haciendo todo lo que se espera de ellos de la mejor manera posible.

Teniendo en cuenta que son cautelosos y conservadores, demoran en tomar decisiones, hasta que hayan verificado toda la información disponible. Esto puede frustrar a las personas que actúan con más rapidez.

Ya que se muestran reacios a tomar decisiones, es posible que esperen hasta que se verifique el lado más favorable. Sin embargo, frecuentemente demuestran perspicacia, tomando la decisión adecuada en el momento correcto.

Ellos son capaces de cambiar de acuerdo con lo que creen que se espera de ellos. Van a evitar conflictos a toda costa y raramente ofenderán a los demás.

Se esfuerzan por mantener una vida estable y organizada, tendiendo a seguir procedimientos tanto en la vida personal como en la profesional. Piensan y trabajan de forma sistemática. Proceden de manera ordenada y premeditada. Son precisos y atentos a detalles. Generalmente se adhieren a métodos que han sido exitosos en el pasado.

COMPORTAMIENTO REACTIVO EN SITUACIONES ANTAGÓNICAS. CONFORMIDAD CON ESTÁNDARES ALTOS DE TRABAJO PARA EVITAR PROBLEMAS Y ERRORES.