



TTI  
SUCCESS  
INSIGHTS®

## Informe de Perfil Personal

Versión General

Andrew Sample  
Market Researcher  
TTI Success Insights



*Desarrollando personas  
creando futuro*

[info@nascorconsultores.com](mailto:info@nascorconsultores.com)  
m. +34 609 522 207

[www.nascorconsultores.com](http://www.nascorconsultores.com)





## INTRODUCCIÓN

**Las investigaciones sobre el comportamiento sugieren que las personas más efectivas son las que se conocen a sí mismas, sus habilidades y debilidades, por lo que son capaces de desarrollar estrategias que den respuesta a las demandas de su entorno.**

El comportamiento de una persona es una parte necesaria e intrínseca de su identidad. En otras palabras, gran parte de nuestro comportamiento proviene de la "naturaleza" (intrínseco), y otra parte proviene de la "educación" (extrínseco). Es el lenguaje universal de "cómo actuamos", o nuestro comportamiento humano observable.

**En este informe estamos midiendo cuatro dimensiones del comportamiento normal. Éstas son:**

- cómo responde ante los problemas y desafíos
- cómo influencia a otros hacia su punto de vista
- cómo responde al ritmo de los acontecimientos de su entorno
- cómo responde a las reglas y procedimientos establecidos por otros

Este informe analiza el estilo de comportamiento, es decir, el modo en que una persona hace las cosas. ¿Coincide al 100% con usted? Puede que sí, o puede que no en todos los puntos. Sólo estamos midiendo el comportamiento. Nosotros sólo le ofrecemos afirmaciones que se corresponden con áreas de conducta en las cuales usted muestra ciertas tendencias. Para hacerlo más certero, si lo desea, haga anotaciones en el informe respecto a cualquier afirmación que se ajuste a usted, y tache cualquiera que piensa que no se aplique, pero sólo una vez que lo haya consultado con amigos o compañeros para ver si están de acuerdo. Puede que esa información sea un "punto ciego" para usted.













## CONSEJOS DE COMUNICACIÓN

*Esta sección contiene sugerencias sobre métodos que mejorarán la comunicación de Andrew con los demás. Incluye una breve descripción de los tipos de personas más corrientes con las que puede estar en contacto. Al adaptarse al estilo de comunicación deseado por la otra persona, Andrew será más efectiva en su comunicación con ella. Quizá tenga que desarrollar cierta flexibilidad a la hora de variar su propio estilo de comunicación. Esta flexibilidad y la habilidad para interpretar las necesidades de los demás, marca la diferencia de los grandes comunicadores.*

### **Cuando se comunique con una persona diplomática, ordenada, conservadora, perfeccionista, cuidadosa y obediente:**

- Prepare su tema por adelantado.
- Mantenga la conversación en el ámbito profesional.
- Sea precisa y realista.

#### **Factores que crearán tensión o insatisfacción:**

- Ser desconcertante, dejar cosas al azar, ser informal, hablar en voz alta.
- Presionar demasiado o ser poco realista con los plazos.
- Ser desorganizada o confusa.

### **Cuando se comunique con una persona ambiciosa, enérgica, decidida, independiente y orientada a objetivos:**

- Sea clara, específica, breve y concreta.
- Mantenga su conversación en el ámbito profesional.
- Prepárese con material de apoyo que esté correctamente organizado.

#### **Factores que crearán tensión o insatisfacción:**

- Hablar de cosas poco relevantes.
- Ser evasiva y poco clara.
- Parecer desorganizada.

### **Cuando se comunique con una persona paciente, predecible, fiable, constante, relajada y modesta:**

- Empiece con un comentario personal que rompa el hielo.
- Presente su idea suavemente, sin tono amenazador.
- Haga preguntas tipo "¿cómo?" para descubrir sus opiniones.

#### **Factores que crearán tensión o insatisfacción:**

- Ser impetuosa y precipitada, yendo en seguida al asunto.
- Ser dominante o exigente.
- Forzarla a responder rápidamente a los objetivos de usted.

### **Cuando se comunique con una persona carismática, entusiasta, amigable, expresiva y política:**

- Establezca un ambiente cálido y amistoso.
- No entre en demasiados detalles (póngalos por escrito).
- Haga preguntas sobre sus "sensaciones" respecto a algo, para conocer sus opiniones o comentarios.

#### **Factores que crearán tensión o insatisfacción:**

- Evitar ser distante, fría o callada.
- Controlar la conversación.
- Pasar por alto hechos, alternativas, abstracciones.









# DESCRIPTORES

Basado en las respuestas de Andrew, el Informe ha marcado aquellas palabras que describen su estilo de comportamiento. Describen cómo resuelve problemas y enfrenta desafíos, influencia a personas, responde al ritmo del ambiente y cómo responde a las reglas y procedimientos impuestos por otros.

<p>Exigente</p> <p>Egocéntrica</p> <p>Impulsora</p> <p>Ambiciosa</p> <p>Pionera</p> <p>Voluntariosa</p> <p>Enérgica</p> <p>Decidida</p> <p>Agresiva</p> <p>Competitiva</p> <p>Determinada</p> <p>Atrevida</p> <p>Curiosa</p> <p>Responsable</p>	<p>Efusiva</p> <p>Inspiradora</p> <p>Carismática</p> <p>Política</p> <p>Entusiasta</p> <p>Expresiva</p> <p>Persuasiva</p> <p>Cálida</p> <p>Convincente</p> <p>Elegante</p> <p>Equilibrada</p> <p>Optimista</p> <p>Confiada</p> <p>Sociable</p>	<p>Flemática</p> <p>Relajada</p> <p>Resistente al Cambio</p> <p>Reservada</p> <p>Pasiva</p> <p>Paciente</p> <p>Posesiva</p> <p>Predecible</p> <p>Consistente</p> <p>Reflexiva</p> <p>Equilibrado</p> <p>Estable</p>	<p>Evasiva</p> <p>Preocupada</p> <p>Cuidadosa</p> <p>Dependiente</p> <p>Cautelosa</p> <p>Convencional</p> <p>Rigurosa</p> <p>Ordenada</p> <p>Sistemática</p> <p>Diplomática</p> <p>Exacta</p> <p>Con tacto</p> <p>Abierta</p> <p>Objetivo</p>
<b>Dominancia</b>	<b>Influencia</b>	<b>Estabilidad</b>	<b>Conformidad</b>
<p>Conservadora</p> <p>Calculadora</p> <p>Cooperadora</p> <p>Indecisa</p> <p>Moderada</p> <p>Insegura</p> <p>No demandante</p> <p>Cautelosa</p> <p>Suave</p> <p>Agradable</p> <p>Modesta</p> <p>Pacífica</p> <p>Recatada</p>	<p>Reflexiva</p> <p>Fáctica</p> <p>Calculadora</p> <p>Escéptica</p> <p>Lógica</p> <p>Reservada</p> <p>Suspica</p> <p>Práctica</p> <p>Incisiva</p> <p>Pesimista</p> <p>Temperamental</p> <p>Crítica</p>	<p>Movible</p> <p>Activa</p> <p>Inquieta</p> <p>Alerta</p> <p>Orientada a la variedad</p> <p>Expresiva</p> <p>Impaciente</p> <p>Orientada a la presión</p> <p>Ansiosa</p> <p>Flexible</p> <p>Impulsiva</p> <p>Impetuosa</p> <p>Hipertensa</p>	<b>Firme</b>
			<p>Independiente</p> <p>Voluntariosa</p> <p>Testaruda</p> <p>Obstinada</p> <p>Dogmática</p> <p>No sistemática</p> <p>Arrogante</p> <p>Desinhibida</p> <p>Arbitraria</p> <p>Inflexible</p> <p>No detallista</p>



## ESTILO NATURAL Y ADAPTADO

El estilo natural de Andrew al tratar con problemas, personas, ritmo y procedimientos puede que no siempre encaje con lo que el entorno requiere. Esta sección le proporciona información valiosa relacionada con el estrés y la presión que puede experimentar al adaptarse al entorno.

### PROBLEMAS - DESAFÍOS

#### Natural

Andrew es bastante curiosa y le gusta que los demás la vean como una persona competitiva y aventurera por naturaleza. Está orientada hacia los resultados y le gusta ser innovadora en la resolución de problemas. No es que le guste necesariamente la confrontación por naturaleza, aunque, si existe un problema, puede llegar a hacerlo.

#### Adaptado

Andrew no cree que sea necesario cambiar su manera de resolver los problemas o de afrontar los retos, en su situación actual.

### PERSONAS - CONTACTOS

#### Natural

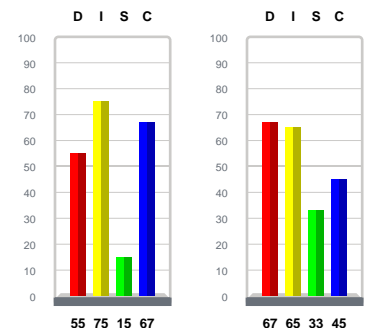
Andrew es sociable y optimista. Es capaz de utilizar recursos emocionales para convencer a los demás de un determinado punto de vista. Le gusta pertenecer a un equipo, y quizá, ser el portavoz del mismo. Confía en los demás y le gusta estar en un entorno positivo en el que pueda relacionarse.

#### Adaptado

Andrew no ve ninguna necesidad de cambiar su estilo para persuadir a otras personas hacia su propio punto de vista. Cree que su estilo natural es el adecuado para el entorno en el que se encuentra.

Estilo Adaptado

Estilo Natural

















## PLAN DE ACCIÓN

Los siguientes puntos son ejemplos de áreas en las cuales puede que Andrew desee mejorar. Seleccione de una a tres áreas y desarrolle planes de acción con el fin de obtener los resultados deseados. Examine su informe e identifique aquellas posibles áreas que necesitan una mejora.

- Comunicación (Escucha)
- Delegación
- Toma de Decisiones
- Disciplina
- Evaluación del Desempeño
- Formación
- Gestión del Tiempo
- Metas Profesionales
- Metas Personales
- Motivación a otros
- Ayudar a otros a desarrollarse
- Familia

Área: \_\_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Área: \_\_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Área: \_\_\_\_\_

- 1.
- 2.
- 3.

Fecha de Inicio: \_\_\_\_\_ Fecha de Revisión: \_\_\_\_\_



# INDICADOR DE FACTORES DE COMPORTAMIENTO™

Versión de Dirección

Clasificar el comportamiento no es una tarea fácil, principalmente porque hay muchas variables en las que basar dicha clasificación. Las clasificaciones de este informe están basadas en el comportamiento. La medición del comportamiento puede ser clasificada de acuerdo a cómo una persona realizará un trabajo. No se le ha dado ninguna consideración a la edad, experiencia, formación o valores.

Su Informe mostrará gráficamente su comportamiento en 12 factores específicos. Cada factor se ha seleccionado con cuidado para que cualquier persona consiga un buen desempeño si se ajusta a las exigencias de comportamiento del puesto.

El gráfico Natural representa su comportamiento natural, es decir, el comportamiento que usted aporta al trabajo. El gráfico Adaptado mide su respuesta al entorno o a las circunstancias, es decir, el comportamiento que usted cree necesario para tener éxito en su trabajo. Si su gráfico Adaptado es significativamente diferente del Natural, indica que usted se encuentra bajo presión para poder cambiar o "enmascarar" su comportamiento.

Compare sus gráficos. Mire cada factor y la importancia de ese factor para el buen desarrollo de su trabajo. Su gráfico Adaptado identificará los factores que usted ve como importantes y le indica donde está concentrando su energía.

El conocimiento de su comportamiento le permitirá desarrollar estrategias para superarse en cualquier ambiente que elija.



# ANÁLISIS DE FACTORES ESPECÍFICOS



## DECISIÓN - ORIENTACIÓN A RESULTADOS

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



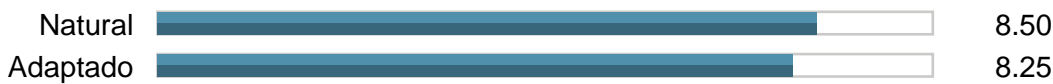
## SENTIDO DE URGENCIA

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



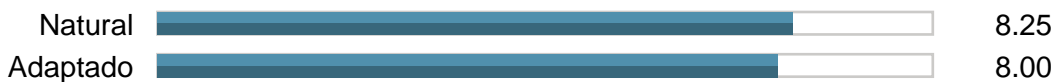
## VISIÓN DE FUTURO

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



## MOTIVACIÓN A OTROS

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



## AUTOCONFIANZA

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



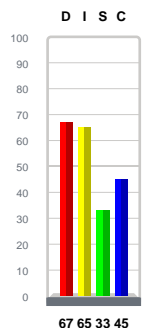
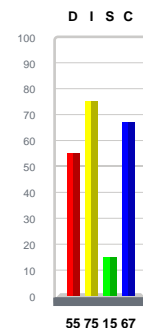
## RELACIÓN CON EMPLEADOS-CLIENTES

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



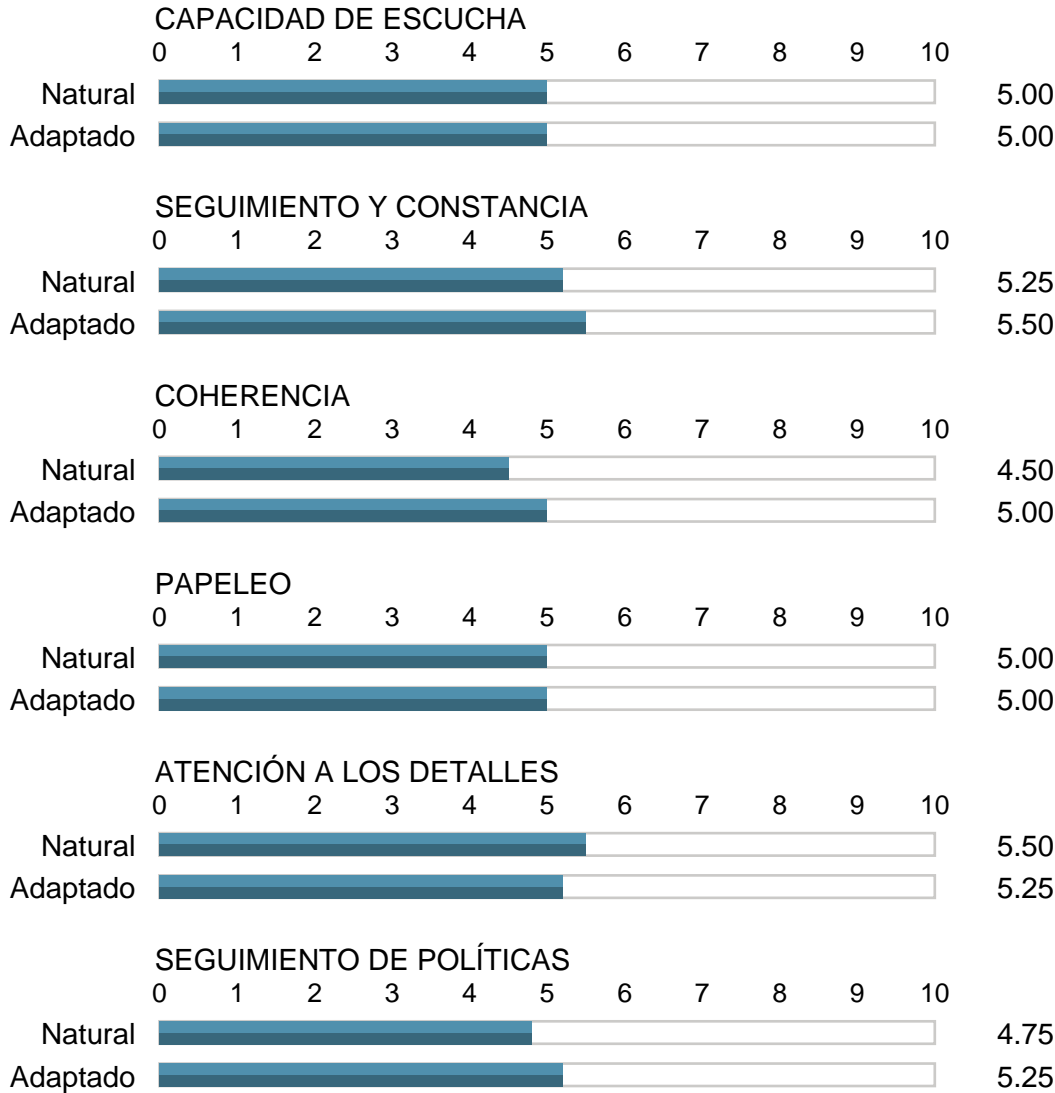
Estilo Adaptado

Estilo Natural

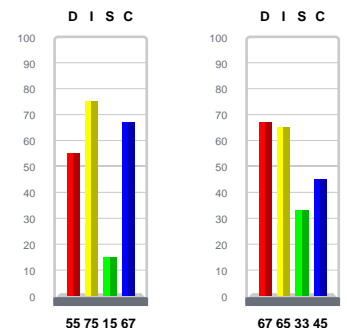




# ANÁLISIS DE FACTORES ESPECÍFICOS



Estilo Adaptado      Estilo Natural

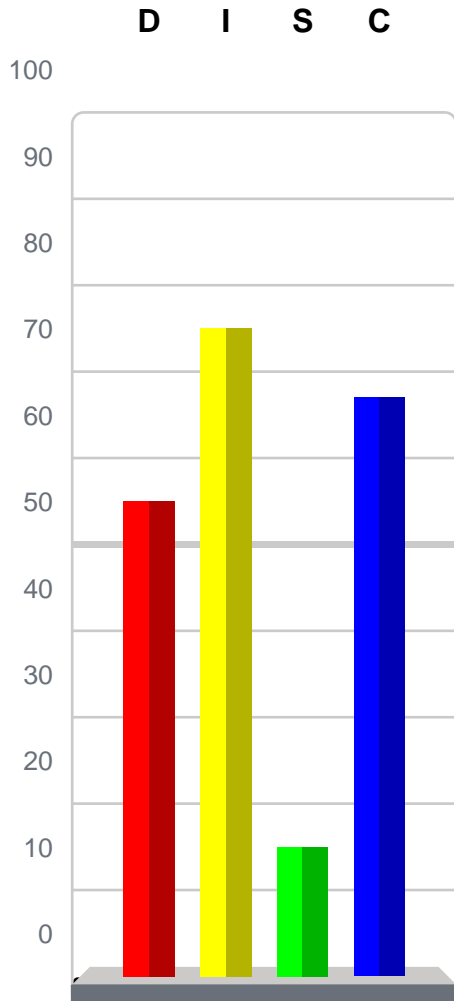




# GRÁFICOS DE ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO

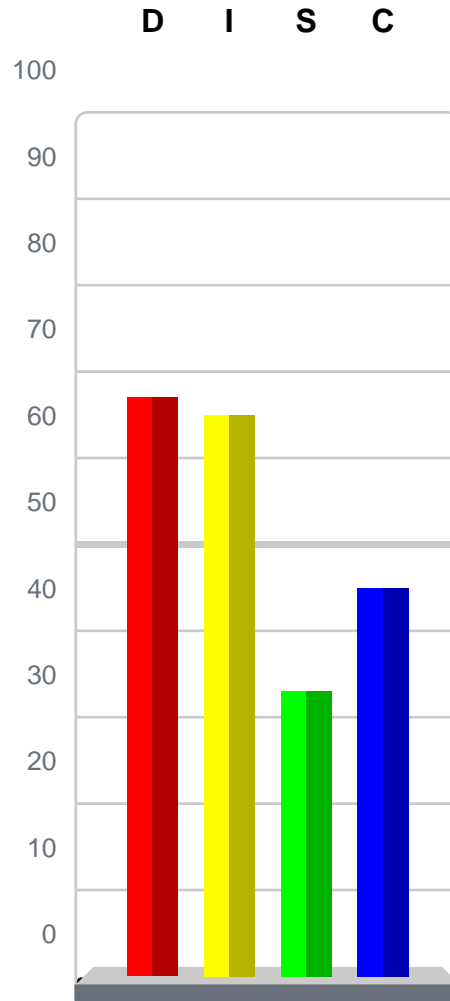
## Estilo Adaptado

### Gráfico I



## Estilo Natural

### Gráfico II



Norm 2015 R4



## RUEDA DE PERFILES PROFESIONALES

La Rueda de Perfiles Profesionales es una herramienta muy poderosa popularizada en Europa. Además del informe que ha recibido sobre su estilo de comportamiento, la Rueda añade una representación visual que le permite:

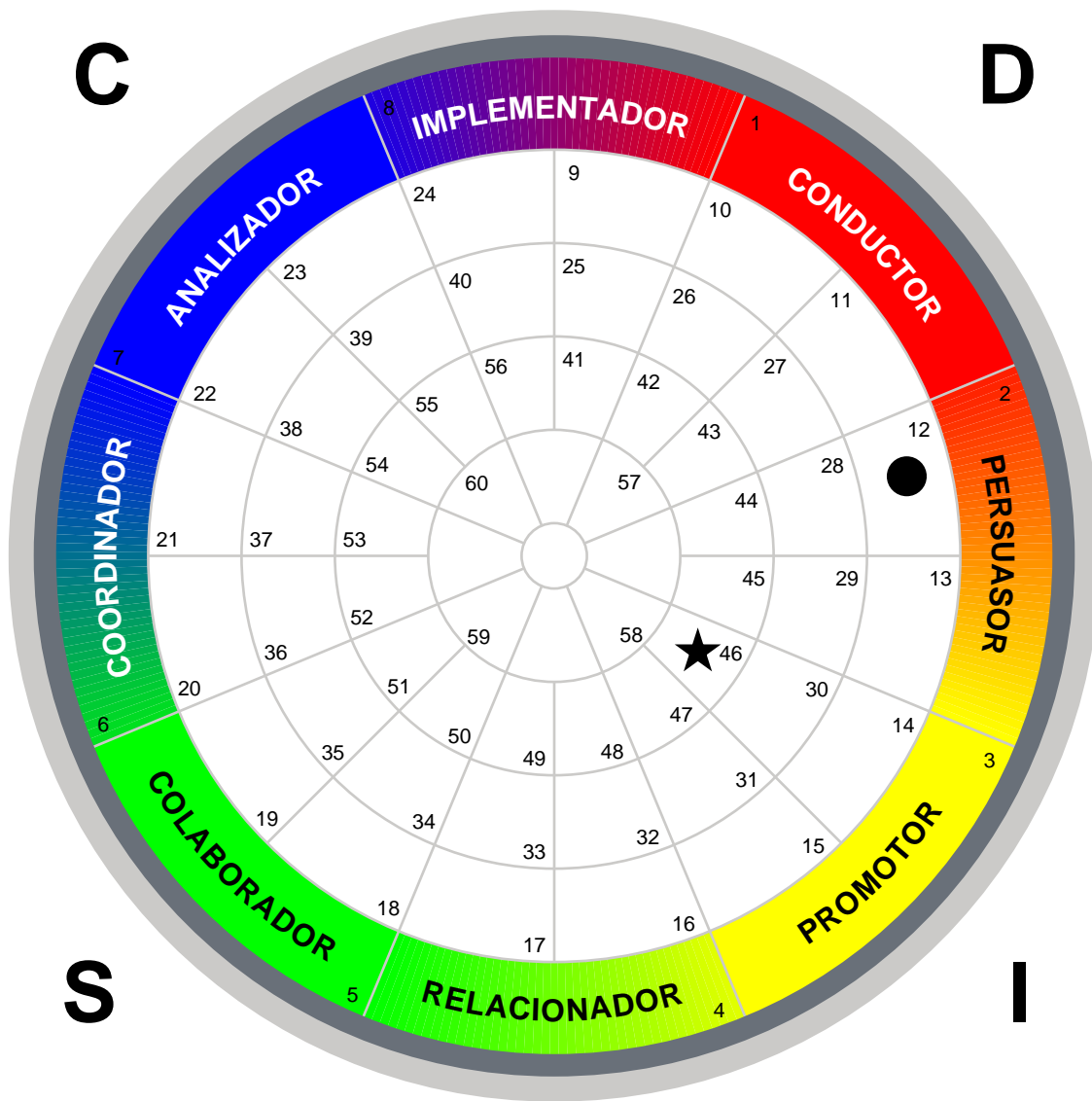
- Ver su estilo de comportamiento natural (círculo).
- Ver su estilo de comportamiento adaptado (estrella).
- Identificar el grado en el que está adaptando su comportamiento.
- Si completó el Análisis de Perfil de Puesto de Trabajo, ver la relación entre su comportamiento y las necesidades de su trabajo.

En la página siguiente su estilo Natural (círculo) y su estilo Adaptado (estrella) están ubicados en la Rueda. Si están ubicados en segmentos diferentes, entonces usted está adaptando su comportamiento. Cuanto más alejados estén estos puntos entre sí, mayor será la adaptación de comportamiento que usted está haciendo.

Si usted forma parte de un grupo o equipo que también realizó el análisis de comportamiento DISC, sería interesante reunirse, y usando la Rueda de cada persona elaborar una Rueda Maestra que contenga el estilo Natural y Adaptado de cada persona. Esto le permitirá ver rápidamente dónde puede haber conflicto. También podrá ser capaz de identificar si la comunicación y el entendimiento pueden incrementarse.



# RUEDA DE PERFILES PROFESIONALES



Adaptado: ★ (46) PROMOTOR PERSUASIVO  
Natural: ● (12) PERSUASOR CONDUCTIVO

Norm 2015 R4