

La Fundació Drissa

Com interpretar l'informe DISC?



El model DISC

El model DISC es basa en la teoria de Marston sobre les emocions i el comportament humà.

És un model d'avaluació del comportament humà que classifica els trets de personalitat en quatre categories principals:
Dominància, **Influència**, **Estabilitat** i **Conformitat**.



William Moulton Marston

Creador DISC

Com a curiositat Marston també és conegut per crear el personatge de còmic Wonder Woman a qui va integrar elements de la seva teoria DISC a través de les relacions amb els altres personatges.

El model DISC

El model de comportament DISC té com a objectiu principal comprendre els diferents estils de comportament sense etiquetar ni manipular a les persones.

Reconeix que tots tenim el potencial per ser exitosos i que cada persona té un estil de comportament únic, format per una combinació dels factors de **Dominància**, **Influència**, **Estabilitat** i **Conformitat**.

És important destacar que cap estil de comportament és millor que un altre; cadascun té les seves pròpies fortaleeses i àrees de millora.

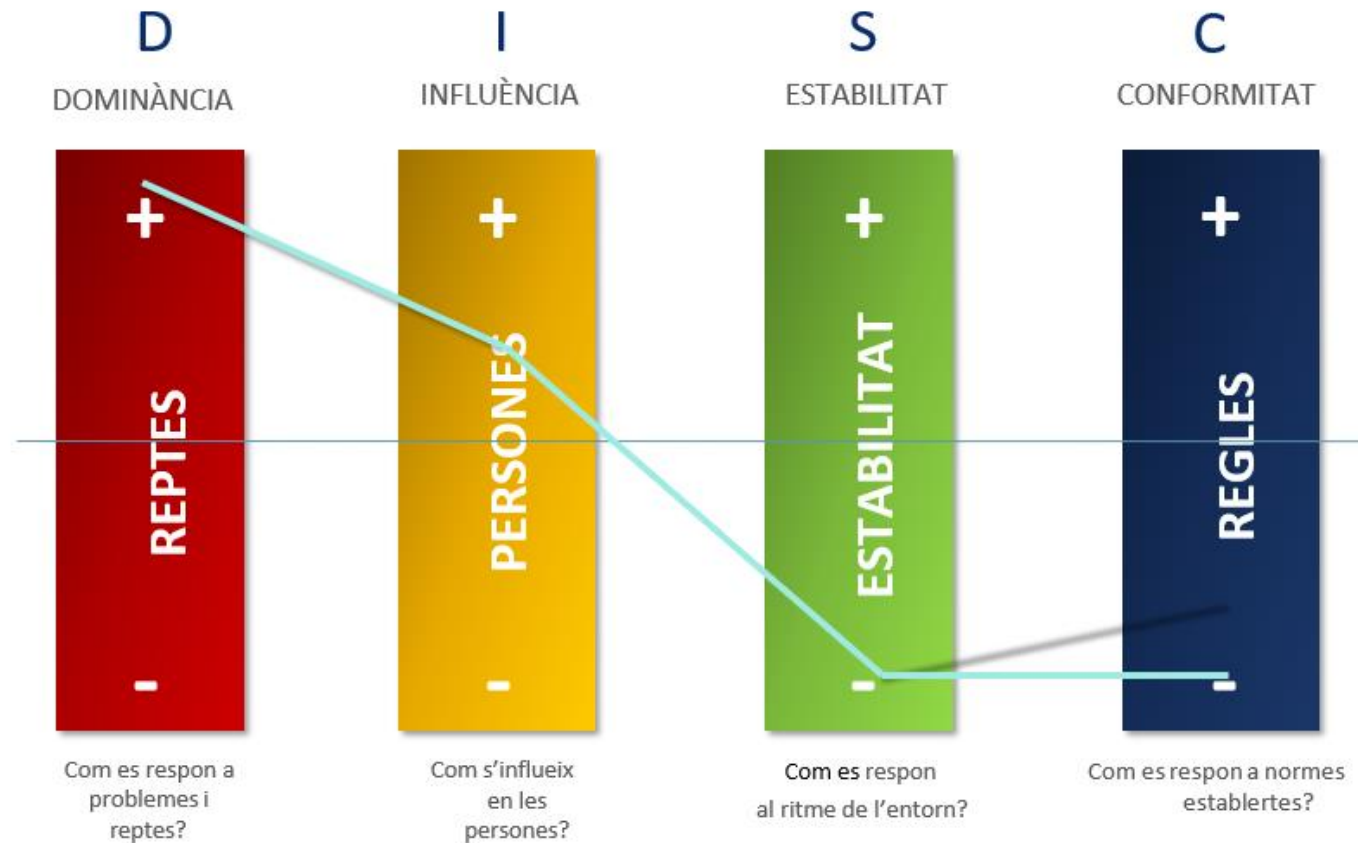
El model DISC

El model **DISC** també reconeix que tots tenim la capacitat d'adaptar-nos a diferents estils de comportament, tot i que aquesta adaptació pot requerir més energia i esforç.

En resum, el model **DISC** proporciona un marc per comprendre les tendències naturals de cada persona i ofereix l'oportunitat d'adaptar-se conscientment segons la situació.

L'objectiu és millorar la comunicació, la col·laboració i les relacions interpersonals per crear un entorn més positiu i productiu on les persones puguin treballar juntes de manera efectiva.

Perfil de comportament



Característiques més utilitzades



Característiques observables

D DOMINÀNCIA

DESCRIPTORS:

- Aventurera, Competitiva, Atrevida, Directa.
- Parla per preguntar o opinar.
- No li agrada perdre el temps, no li interessa la relació, decidida, to de veu alt i segur.

VALOR EN L'EQUIP:

- Inicia l'idea en general
- Orientada a l'objectiu
- Té iniciatives constantment
- Innovadora

ENTORN TREBALL IDEAL:

- Lliure de control, supervisió i detalls
- Un ambient innovador i orientat al futur
- Espai per expressar idees i punts de vista
- Un treball que no sigui rutinari
- Treball amb reptes i oportunitats

TENDÈNCIA SOTA PRESSIÓ:

- Exigent, desesperada
- Nerviosa
- Agressiva
- Egoista

LIMITACIONS POSSIBLES:

- Carència de tacte i diplomàcia
- Abús d'autoritat
- Estàndards de treball massa elevats
- Exigeix molt, aviat i ràpid

EMOCIÓ DE LA D ALTA:
Enuig, cólera

I INFLUÈNCIA

DESCRIPTORS:

- Encantadora, Convincent, Entusiasta, Optimista.
- Amigable i parladora.
- Explica històries personals, gesticula molt, no li importa consumir temps amb vostè, to de veu alt.

VALOR EN L'EQUIP:

- Optimista u entusiasta
- Creativa, dona alternatives
- Motiva a les demés a assolir els seus objectius
- Jugadora en equip
- Negocia conflictes

ENTORN TREBALL IDEAL:

- Contacte constant amb la gent
- Lliure de control i detalls
- Llibertat de moviment
- Espai per escoltar idees
- Supervisora democràtica amb la que et pots associar

TENDÈNCIA SOTA PRESSIÓ:

- Auto promotora
- Massa optimista
- Parladora
- Poc realista

LIMITACIONS POSSIBLES:

- Poc atenta als detalls
- Poc realista al avaluar a la gent
- Confia indiscriminadament amb la gent
- Escolta ocasionalment

EMOCIÓ DE LA I ALTA:
Optimisme

E

ESTABILITAT CONSTÀNCIA

DESCRIPTORS:

- Amable, bona oient, pacient, relaxada.
- Tímida però amigable, poc parladora, desconfiada, poc predisposada als canvis, tradicional, orientada a la família, to de veu tranquil.

VALOR EN L'EQUIP:

- Jugadora d'equip
- Treballa para un líder i per una causa
- Pacient
- Lògica, analitzadora
- Orientada al servei

ENTORN TREBALL IDEAL:

- Ambient estable i fiable
- Ambient que li permeti canviar as seu ritme
- Relacions de treball duradores
- Poc conflicte entre la gent
- No sentir-se pressionada

TENDÈNCIA SOTA PRESSIÓ:

- Reservada
- Despreocupada
- Indecisa
- Inflexible

LIMITACIONS POSSIBLES:

- Cedeix, evita controvèrsia
- Dificultat al establir prioritats
- No li agraden els canvis sobtats
- Dificultat al treballar amb situacions diverses

Característiques observables

EMOCIÓ DE LA S ALTA:
No mostra l'emoció

Característiques observables

C COMPLIMENT

DESCRIPTORS:

- Exacta, Analítica, Precisa, Buscadora del fet, Alt estàndard de qualitat, Desconfiada.
- Poc parladora, no canvia fàcilment, busca proves, consciència en els detalls.

VALOR EN L'EQUIP:

- Manté estàndards alts
- Conscient i consistent
- Defineix, clarifica i obté informació i la prova
- Objectiu "ancorat a la realitat".
Comprehensiva, resol problemes

ENTORN TREBALL IDEAL:

- On es requereixi pensament crític
- Lloc tècnic o en una àrea especialitzada
- Relació propera amb un grup petit
- Ambient familiar de treball
- Oficina privada o àrea de treball

TENDÈNCIA SOTA PRESSIÓ:

- Pessimista
- Díficil de complaure
- Meticulosa
- Massa crítica

POSSIBLES LIMITACIONS:

- Defensiva a las crítiques
- Concentrada en els detalls
- Massa intensa en certes situacions
- Sembla distant i freda

EMOCIÓ DE LA C ALTA:
Por a equivocar-se

Resum dels aspectes clau en els estils de conducta

D

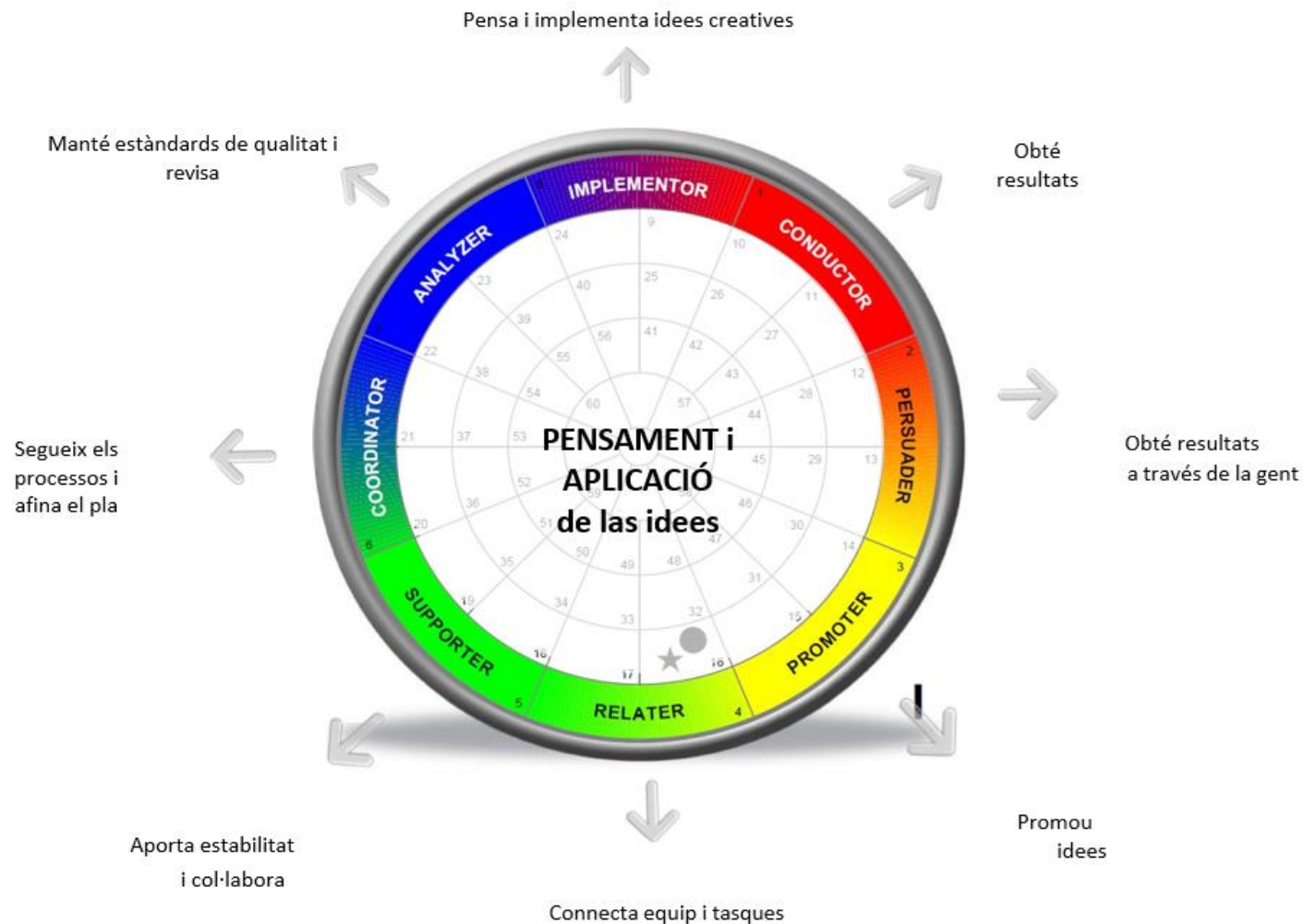
I

S

C

MOTIVADOR	POR	RESPOSTA EMOCIONAL OBSERVABLE	LIDERATGE	LLOCS ENFOCATS A	FASE DE LA VENDA	PUNTS FORTS	LIMITACIONS
Resultats	Fracàs	Ira	Autoritari	La presa de decisions, en molts casos impopulars	<ul style="list-style-type: none"> Tancament Tractament d'objeccions 	<ul style="list-style-type: none"> Dir no Pressiona Decisions impopulars 	<ul style="list-style-type: none"> Escèptica Brusca Crea tensió
Reconeixement social	Rebuig social	Alegria	Participatiu	Motivació de les persones	<ul style="list-style-type: none"> Prospecció Primer contacte 	<ul style="list-style-type: none"> Influeix Motiva Optimista 	<ul style="list-style-type: none"> Manté l'acceptació a favor del rendiment Desorganizada
Estabilitat	El canvi	No la mostra	Paternalista	Desenvolupament de treballs estructurats i manteniment d'estàndards	<ul style="list-style-type: none"> Identificar Necessitats postvenda 	<ul style="list-style-type: none"> Col·labora Tasques rutinàries No errors 	<ul style="list-style-type: none"> Lenta Massa tolerant Excessiva identificació amb l'equip
Normes Regles Procediments	Absència de regles i pautes	Por	Tecnocràtic Burocràtic	Control del compliment de polítiques, pautes i normes	<ul style="list-style-type: none"> Preparació Argumentació tècnica 	<ul style="list-style-type: none"> Analítica Planifica Lògica 	<ul style="list-style-type: none"> Rígid Crítica Desconfiada

Roda de perfils professionals



Com els reconeixem?

COMPLIDORS

- Té un to de veu clar, directe i segur.
- Manté les distàncies i rarament gesticula al parlar.
- Adopta una postura rígida.
- Busca informació.

ESTABLES

- El seu to de veu és suau i amigable.
- Adopta una postura relaxada i informal.
- Parla a poc a poc i quasi no gesticula.
- Busca confiança.

DOMINANTS

- Utilitza un to de veu ferm, clar i confiat.
- Manté les distàncies tot i que estableix un contacte visual directe.
- Si s'asseu, ho fa inclinada cap endavant.
- Busca resultats.

INFLUENTS

- Utilitza un to de veu entusiasta.
- Parla molt ràpid.
- Es situa pròxim a les persones.
- Gesticula molt.
- Busca la relació i l'experiència.

Aspectes claus en la comunicació

D

- No malgastar el temps.
- Incidir en els punts clau.
- Anar directament al tema de conversació.
- Demostrar els resultats.
- Utilitzar un enfoc lògic.
- No excedir-se en detalls.
- Mantenir las distàncies.
- Fer preguntes, sobretot QUÈ?
- Presentar les idees de forma sistemàtica i organitzada. (Professional).
- Oferir opcions o alternatives.

I

- Sobren els detalls. No els vol escoltar.
- Acompanyar la conversa amb anècdotes i exemples.
- Deixar temps per la socialització.
- Deixar-la parlar, escoltar-la.
- Preguntar sobre les seves opinions i el que sent respecte al tema que es tracta.
- Donar exemples de persones que considera importants.

S

- Exposar de forma lenta i clara. Si va massa ràpid perdrà el fil.
- Proveir de dades i estadístiques.
- Assegurar-se de contestar a totes les seves preguntes.
- Enfoc lògic dels fets, donar garanties.
- Definir clarament tots els aspectes.
- No pressionar si una decisió depèn d'aquesta.
- Deixar temps per la discussió de temes
- Preguntar COM?
- Vigilar els seus sentiments en situacions que la impacten personalment. No els demostrarà.
- Escoltar-la. No interrompre-la.

C

- Necessita gran quantitat de "proves". Per norma desconfiarà de vostè.
- No precipitar-se.
- Anar al gra amb dades i il·lustracions.
- Utilitzar números i dades que recolzin el tema, deixar-li temps per pensar, digerir la informació i prendre una decisió.
- Centrar-se en la tasca i no socialitzar.
- Argumentar-ho tot "amb pèls i senyals".
- Donar referències.

Moltes gràcies!



Fundació Drissa
Carrer Santander 1, baixos
17005 Girona
Tel. 972 249344
info@fundaciodrissa.com
www.fundaciodrissa.com

