

# ALZANDO EL VUELO PERFIL



*Take Flight Learning*

## INFORME INDIVIDUAL



**Sarah Dovefeather**  
22 de febrero de 2024



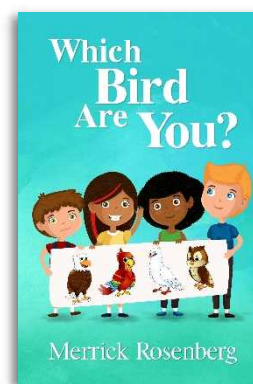
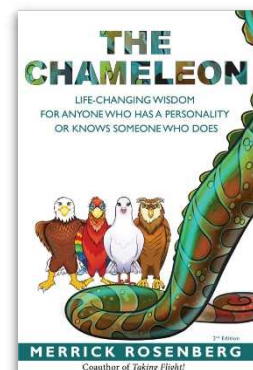
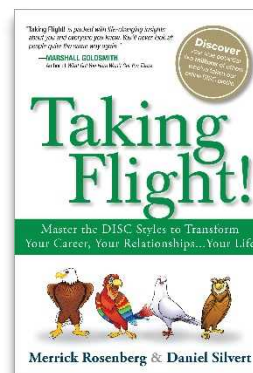
El informe *Alzando el vuelo con DISC* se basa en los estilos DISC creados originalmente en 1928 por el Dr. William Moulton Marston. A través de su trabajo, junto con la amplia investigación de quienes siguieron sus pasos, los atributos se han agrupado en cuatro estilos principales. Las personas con estilos similares tienden a mostrar características de comportamiento específicas comunes a ese estilo. Por supuesto, nadie es sólo uno de estos estilos, ya que todas las personas comparten estos cuatro estilos en diversos grados de intensidad.

En su forma actual, el acrónimo DISC está representado por las palabras Dominante, Interactivo, Solidario y Conforme a Normas. En 2012, Merrick Rosenberg, en su primer libro, *¡Alzando el vuelo!*, relacionó los cuatro estilos con Águilas, Loros, Palomas y Búhos para que fueran más visuales y fáciles de recordar. Le siguieron *El camaleón* en 2016, que presentó 22 fábulas cortas sobre cómo ser flexible y adaptable con tu estilo sin dejar de ser fiel a ti mismo, y *¿Qué pájaro eres?* en 2021, para presentar los pájaros a los niños.

Comprender los estilos puede ayudarte a entenderte mejor a ti mismo y a todos a quienes te encuentres. Esto puede llevarte a tener relaciones más sólidas y sanas, más éxito en el trabajo y una vida más alegre.

## Índice

Conoce las aves .....	3
Características de estilo compartidas .....	11
Características de cada estilo .....	12
Explicación de tu gráfico .....	13
Tus gráficos de Alzando el vuelo .....	15
Comprenderte a ti mismo .....	16
Visión general del estilo .....	17
Tú en el trabajo .....	18
Necesidades y motivadores .....	19
Liderazgo por estilo .....	20
Manejo del estrés .....	21
Gestión de conflictos .....	22
Tu estilo de comunicación .....	23
Consejos de comunicación para otros .....	24
Comunicación con las aves .....	25
Trato con los demás .....	29
Tips de estilo .....	31
Aceptando a los demás .....	32
Potenciales dificultades .....	33
Uso excesivo de las fortalezas .....	34
Plan de acción dinámico .....	35
Adelante y hacia arriba .....	37





## Águilas



**Las Águilas representan el estilo D.** En su hábitat salvaje, las águilas están dotadas de una gran visión panorámica y a menudo ocupan un vasto territorio. ¡Están al mando! Encarnan la convicción, la autoridad y la confianza. Sin dudar, las águilas pueden lanzarse en picada a una velocidad tremenda y apoderarse de su presa en pleno vuelo. Las águilas están tan decididas a conseguir su objetivo que, una vez que sus garras han atrapado a su presa, prefieren ahogarse antes de soltarla. ¡Eso es compromiso! Las águilas están diseñadas para la visión, la potencia y los resultados.

**Orientado a los resultados**

**Con autoridad** **Se mueve rápido**

**Toma el mando** **Orientado a objetivos**

**Atrevido** **Entusiasta**

**Autónomo** **Seguro**

**Autoritario** **Acción**

**Decisivo** **Competitivo**

**Fuerte** **Asume riesgos**

**Directo** **Independiente**

**Dominante**



**Sé breve. Sé brillante. Y vete.**







### Águilas

#### Tendencias

Buscar resultados inmediatos  
Generar acción  
Aceptar retos  
Tomar decisiones rápidas  
Cuestionar el statu quo  
Solucionar problemas

#### Ambiente deseado

Poder y autoridad  
Prestigio y desafío  
Respuestas directas  
Oportunidad de progresar  
Libre de controles  
Actividades nuevas y variadas

#### Para ser más eficaz

Comprender que se necesitan otras personas para tener más éxito  
Considerar todas las opciones antes de decidir  
Ser consciente de las necesidades emocionales de los demás  
Comunicarse con más respeto en situaciones de estrés  
Verbalizar las razones de las conclusiones  
Ser consciente de las normas y expectativas existentes  
Relajarse más y moderar el ritmo  
Saber escuchar

#### Reacción al estrés

Sobrepasar los límites  
Actuar con inquietud  
Presionar a los demás para conseguir resultados  
Cometer errores imprudentes  
Pasar por encima de los demás  
Hablar sin rodeos y con sarcasmo  
Pasar sobre los demás  
Inquietarse por la rutina  
Resistir a participar en equipo





### Loros



**Los Loros representan el estilo I.** Entra en un bosque lleno de Loros, e inmediatamente sentirás su energía. Son coloridos, carismáticos y habladores. Son criaturas sociales que adoran estar junto a la acción... para poder comentarla. Los Loros se mueven continuamente y buscan diversión sin cesar. Son los multitarea por excelencia, que saltan de un objeto a otro y luego vuelven a lo que les llamó la atención en un principio. Los Loros son realmente la vida del bosque.



**No estoy aquí para ser normal, ¡estoy aquí para ser increíble!**





### Loros

#### Tendencias

- Conectarse con la gente
- Aportar diversión al entorno
- Motivar y animar a los demás
- Generar entusiasmo
- Ver personas y situaciones con optimismo
- Participar en grupos

#### Ambiente deseado

- Popularidad y reconocimiento social
- Reconocimiento público de su capacidad
- Libertad de expresión
- Libre de control y detalles
- Oportunidad de verbalizar ideas
- Orientación y asesoramiento
- Ambiente de trabajo positivo y optimista

#### Para ser mas eficaz

- Ser objetivo en la toma de decisiones
- Ser más realista en las evaluaciones
- Establecer prioridades y plazos
- Hablar menos y escucha más
- Completar una tarea antes de empezar otra
- Cumplir los compromisos
- Prestar más atención a los detalles
- Gestionar mejor el tiempo

#### Reacción al estrés

- Actuar impulsivamente
- Tomar decisiones impulsivas sin conocer los hechos
- Sobrevalorar las capacidades de los demás
- Exagerar
- No prestar atención a los detalles
- Confiar indiscriminadamente en la gente
- Perder la concentración
- Subestimar el tiempo necesario
- Ser demasiado optimista





### Palomas



**Las Palomas representan el estilo S.** A diferencia de las Águilas, que exigen su espacio, las Palomas anidan con cientos de otras de manera muy cercana, compartiendo recursos y apoyándose mutuamente. A lo largo de la historia, las palomas han sido el símbolo universal de la paz y el amor. Las palomas dan prioridad a las necesidades de los miembros de su bandada y, cuando encuentran comida, están dispuestas a llamar a sus amistades para compartirla. Como animales de costumbres, se sabe que las palomas viajan en grupos de hasta 4.000 aves para volver a sus antiguos nidos.



¿No podemos llevarnos todos bien?







### Palomas

#### Tendencias

- Deseo de ayudar a los demás
- Crear un entorno de trabajo estable y armonioso
- Demostrar paciencia
- Mostrar lealtad
- Escuchar con empatía
- Actuar de forma coherente y predecible

#### Ambiente deseado

- Mantener el statu quo
- Rutinas predecibles
- Condiciones de trabajo tranquilas
- Aprecio sincero
- Identificación con un grupo
- Mínimo conflicto
- Reconocimiento por el trabajo realizado

#### Para ser mas eficaz

- Validar su propia autoestima
- Involucrarse en más de una cosa
- Establecer límites con los demás
- Fomentar la creatividad
- Exponer sus necesidades en momentos de cambio
- Ser más asertivo
- Salir de la zona de confort y probar cosas nuevas
- Aceptar que el conflicto puede traer una mejor solución

#### Reacción al estrés

- Insistir en mantener el statu quo
- Ayudar a los demás antes que a sí mismo
- Tardar mucho en adaptarse
- Problemas para realizar varias tareas a la vez
- Necesitan que se les mantenga plenamente informados
- Tienen dificultades para innovar
- Esperan órdenes antes de empezar
- Necesitan orientación estructurada
- Parecer tranquilo mientras está estresado







## Búhos



**Los Búhos representan el estilo C.** Con unos ojos grandes y penetrantes y girando la cabeza, los búhos pueden ver literalmente 360 grados a su alrededor. Están equipados para captar todos los detalles de su mundo. Los búhos pueden detectar un ratón en la oscuridad a 100 metros de distancia y su oído direccional es tan preciso que pueden ajustar su trayectoria a media luz. La incomparable precisión de los búhos es evidente en todo lo que hacen. Los búhos no quieren ser el centro de atención. Trabajan sobre todo de noche y son muchos más de los que crees.

# Consciente

**Lógico**  
**Cuestionador**  
**Factual**  
**Discreto**  
**Basado en datos**  
**Deliberado**  
**Orientado a las detalles**

**Objetivo**

**Preciso**  
**Analítico**  
**Busca la calidad**  
**Diplomático**  
**Organizado**  
**Contemplativo**  
**Observador**



Si voy a hacer algo, lo haré bien.





### Búhos

#### Tendencias

Concentrarse en las tareas importantes  
Pensar analíticamente, valorando pros y contras  
Actuar de forma diplomática con la gente  
Comprobar la exactitud  
Analizar calidad del rendimiento  
Utilizar un enfoque sistemático para resolver problemas

#### Ambiente deseado

Definir claramente las expectativas de rendimiento  
Valorar la calidad y la precisión  
Ambiente reservado y empresarial  
Control sobre los factores que afectan al rendimiento  
Oportunidad de hacer preguntas del tipo "¿por qué?"  
Un marco en el que trabajar  
Tiempo para rendir a su alto nivel

#### Para ser mas eficaz

Considerar la intención de las normas y directrices  
Respetar el valor personal tanto como los logros  
Mostrar entusiasmo y emoción por el éxito  
Tolerar la ambigüedad  
Desarrollar tolerancia al conflicto  
Delegar tareas importantes  
Iniciar y facilitar debates  
Tomar decisiones sin dominar la información

#### Reacción al estrés

Exigir una indicación clara para actuar  
Dudas a la hora de decidir sin datos  
Atenerse a los procedimientos existentes  
Tomar decisiones lentas y meditadas  
Evitar los conflictos interpersonales  
Centrarse exclusivamente en las tareas  
Internalizan el estrés  
Imponer restricciones rígidas a los demás  
Confiar únicamente en los hechos, no en la intuición





## Características de cada estilo

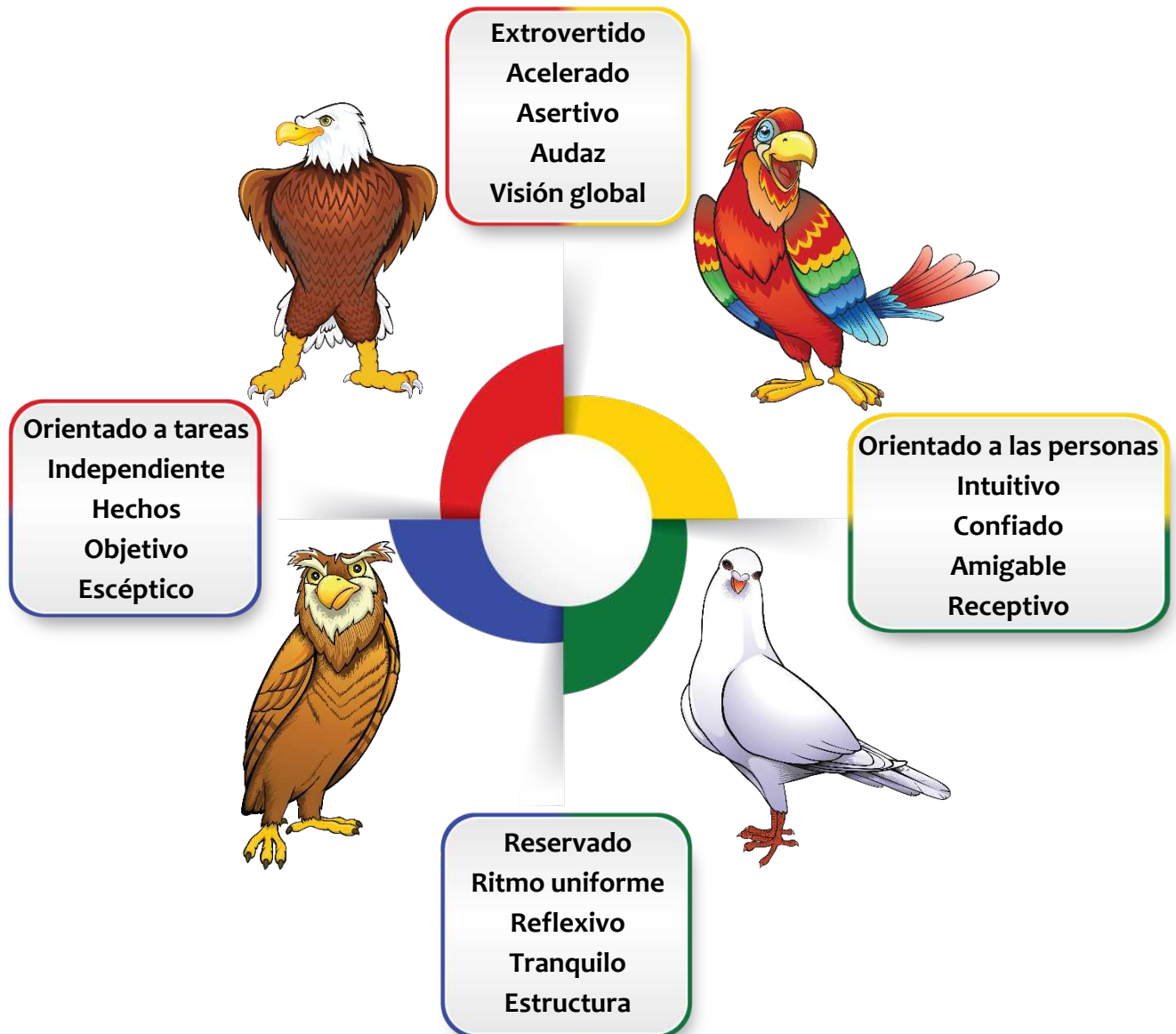


Atributos	Decisivo Competitivo Atrevido Directo Innovador Persistente Aventurero Solucionador de problemas	Encantador Hablador Convincente Entusiasta Inspirador Optimista Persuasivo Sociable Confiado	Tranquilo Amigable Buen oyente Paciente Armónico Sincero Empático Firme Trabaja en equipo	Preciso Lógico Analítico Interrogativo Diplomático Detallado Busca los hechos Objetivo Preciso
Tiende a ser	Asertivo	Entusiasta	Cuidado	Contemplativo
Impulso principal	Independencia	Interacción	Estabilidad	Corrección
Fuerza personal	Conductor	Motivador	Apoyo	Organizador
Cómodo con	Toma las riendas	Amabilidad social	Formar parte de un equipo	Orden y planificación
Tareas preferidas	Desafiante	Relacionado con la gente	Normalizado	Estructurado
Necesidades	Control	Positividad	Rutina	Normas
Deseos	Control, acción	Aprobación, menos estructura	Rutina, armonía	Normas, calidad
En caso de conflicto	Exige acción	Desvía	Acomoda	Analiza
Miedo personal	Perder	Rechazo	Cambio repentino	Equivocarse
Irritaciones	Indecisión, ineficiencia	Rutinas, complejidad	Insensibilidad, cambio inesperado	Errores, irracionalidad
Mide el valor por	Impacto o resultados, trayectoria	Agradecimientos, cumplidos	Compatibilidad, contribuciones	Precisión, exactitud, calidad de los resultados
Bajo estrés puede volverse	Dictatorial, agresivo	Sarcástico, superficial	Sumiso, indeciso	Retraído, terco
Mide la madurez	Ceder el control	Manejar objetivamente el rechazo	Defenderse cuando se le confronta	No tomar la crítica a la defensiva
Necesita trabajar en	Empatía y paciencia	Control de las emociones y seguimiento	Ser asertivo y directo	Preocuparse menos por el perfeccionismo



### Características de estilo compartida

A veces las características son compartidas por parejas de estilos, ayudando a superar la distancia entre un cuadrante y el siguiente. Por ejemplo, las Águilas y los Loros son extrovertidos, mientras que las Águilas y los Búhos comparten una naturaleza independiente.







### Explicación de tu gráfic

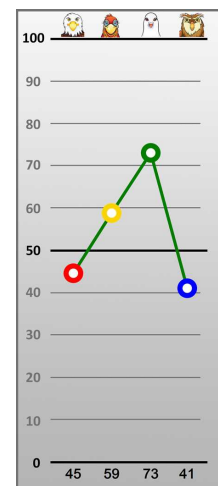
Todos tenemos algo de cada estilo. Nadie es sólo Águila, Loro, Paloma o Búho. El punto más alto de tu gráfico representa tu estilo más fuerte. La combinación de los cuatro puntos crea tu patrón general de comportamiento. La información contenida en este informe se basa en el Gráfico 3, tu Estilo General.

La línea media representa una línea de energía. Los puntos por encima de la línea probablemente te den energía. Los puntos por debajo de la línea probablemente te resten energía. Los números de la parte izquierda del gráfico indican la intensidad de cada estilo y la mayor probabilidad de que muestres ese estilo con gran frecuencia.

Hay muchas configuraciones de los gráficos y ninguna es buena ni mala. Algunos gráficos rondan la línea media, mientras que otros pueden tener máximos altos y mínimos bajos. Si un estilo está alto en el gráfico, por ejemplo por encima de 80, es probable que muestres comportamientos relacionados con ese estilo con gran frecuencia y es probable que te alimenten. Los estilos que tienen puntos por debajo de 20 probablemente se muestren con menos frecuencia y probablemente requieran energía para exhibirse.

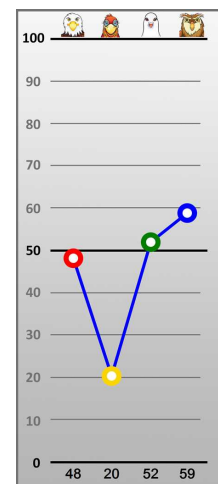
#### Gráfico 1 - Estilo adaptado / Yo público

Este gráfico indica cómo te adaptas al mundo que te rodea. Si te imaginaste en un entorno laboral al realizar este perfil, es probable que el gráfico simbolice cómo actúas en el trabajo. A veces no revelamos nuestro yo esencial porque nuestro enfoque natural es incoherente con la cultura en la que estamos, o con los requisitos laborales del papel que desempeñamos. Querer ser aceptado o facilitar la armonía también puede hacer que una persona se comporte distinto de su Estilo Natural. Este gráfico puede cambiar cuando cambias de función o te trasladas a un entorno diferente.



#### Gráfico 2 - Estilo Natural / Yo Privado

Este gráfico indica la intensidad de tus comportamientos instintivos, motivadores y miedos. Éste es tu enfoque básico del mundo y es probable que capte tu "verdadero yo". Así es como actúas cuando te sientes a gusto en tu casa y no intentas impresionar a los demás o flexibilizarte ante un trabajo o el entorno. Este gráfico tiende a ser más estable a lo largo del tiempo.





### Explicación de tu gráfico (Cont.)

#### Gráfico 3 - Estilo general / Autopercepción

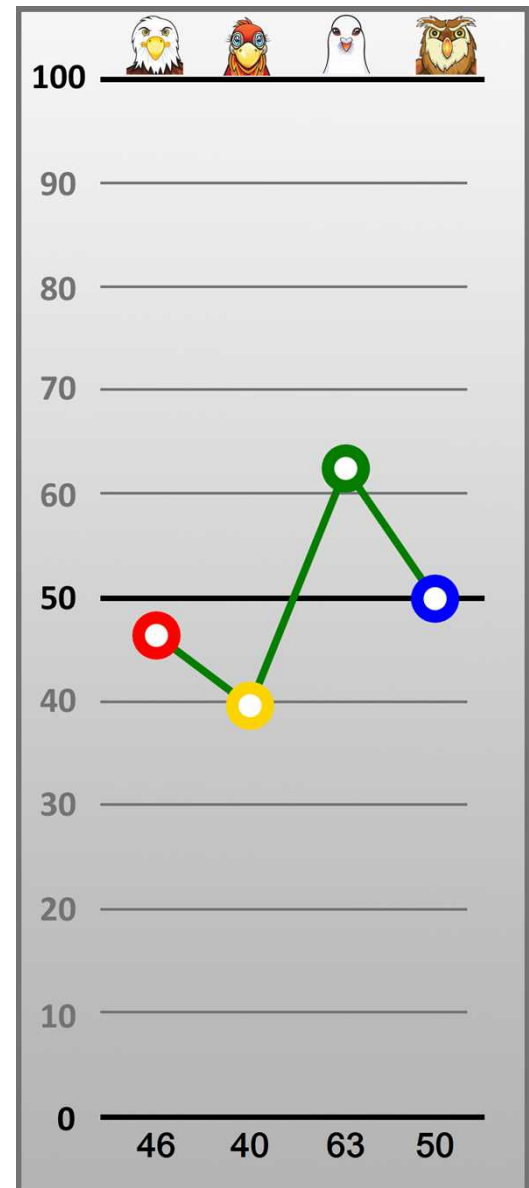
Puesto que te ves a ti mismo en casa, en el trabajo y dondequiera que vayas, eres la única persona que tiene una visión holística de cómo actúas en el mundo. Este gráfico representa cómo es probable que te veas a ti mismo, ya que capta cómo actúas y respondes ante las personas y las situaciones.

Una diferencia escasa o nula entre tu Yo Público y tu Yo Privado indica que utilizas los mismos comportamientos naturales a lo largo de tu vida. En este caso, no hay mucha necesidad de que adaptes tu estilo al entorno. Por ejemplo, si te imaginaste en el trabajo al realizar esta evaluación, tu trabajo te permite mostrar tu Yo esencial y no suele requerir que te salgas de tu enfoque natural.

Si el Yo Público es diferente del Yo Privado, puedes percibir la necesidad de flexibilizar tu estilo para adaptarlo a tu trabajo, al entorno laboral o a las expectativas que se han depositado en ti dado tu papel. Esto puede crear estrés o fatiga durante un largo periodo de tiempo, ya que trabajar fuera de tu Estilo Natural requiere energía.

Si este gráfico es relativamente plano (por ejemplo, todos los puntos caen entre 40 y 60), puede que estés experimentando cambios importantes en tu vida. Los acontecimientos importantes de la vida, como empezar un nuevo trabajo, casarte o tener un hijo, pueden aplanar temporalmente este gráfico mientras navegas por los comportamientos necesarios en tu nueva realidad.

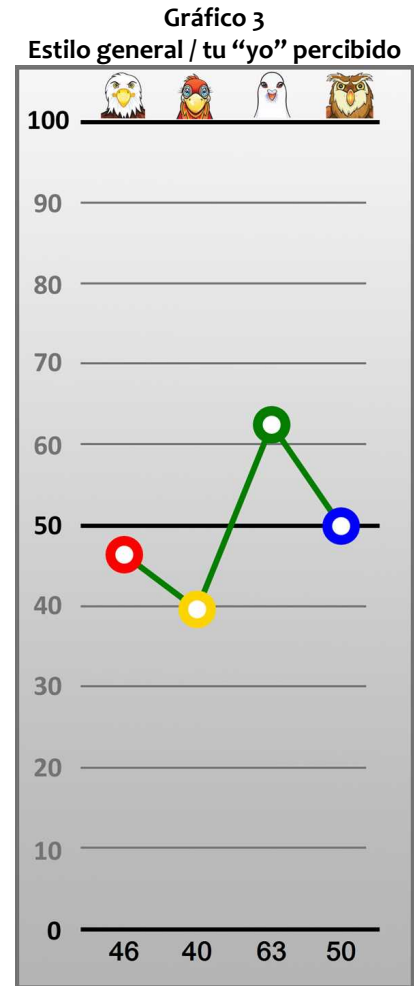
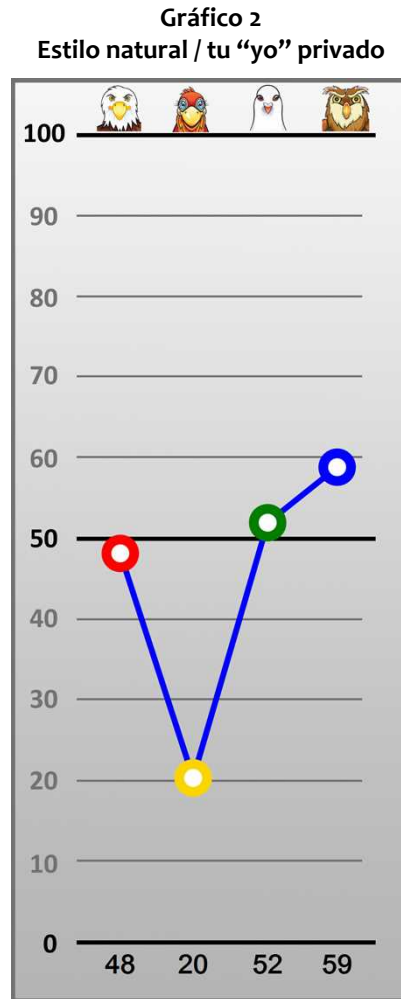
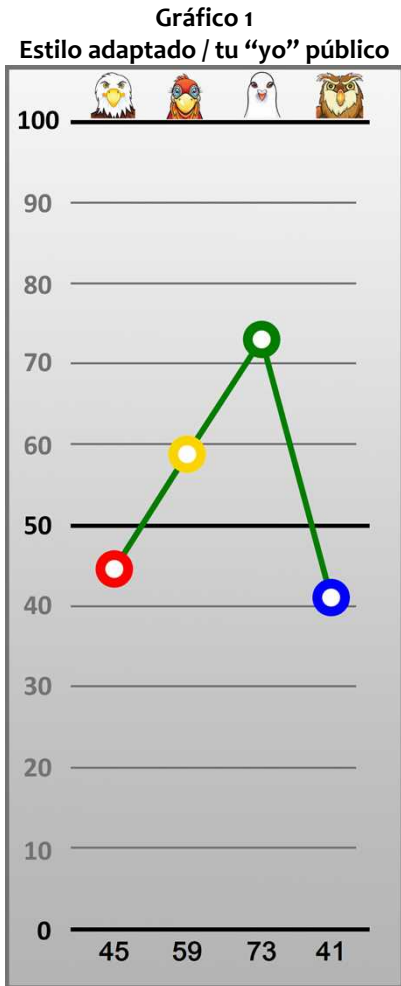
Compara los gráficos del Yo Público y del Yo Privado y busca diferencias. Plantéate qué puede estar causando esas discrepancias y considera si esto agota tu energía o te causa estrés.





## Tus gráficos

Estos tres gráficos representan una instantánea de tu estilo.





### Comprenderte a ti mismo

Puede que seas un tanto sospechoso con nuevas ideas o innovaciones, hasta que tengas oportunidad de hacer tu propia investigación. Esto puede llegar a ser un arma de doble filo: Asumes riesgos, pero prefieres que esos riesgos sean calculados. Eso quiere decir que una vez te convence de que vale la pena asumir un riesgo, vas a saltar e intentar alcanzarlo. Hasta ese momento, la bandera de la sospecha queda izada en alto.



Persuades a los demás con paciencia y persistencia, en lugar de con emoción y coerción. La lógica, los hechos, la data, los ejemplos, y la evidencia de apoyo son las herramientas de tu kit persuasivo. Esto te da una habilidad impresionante para persuadir a los demás sin "saltar sobre el escritorio" y gritar entusiasmado. Tu entusiasmo interno se ve alimentado cuando otorgas un mensaje de manera directa, con paciencia y con los hechos.

Tiendes a hablar poco en situaciones laborales o sociales. Esto no refleja tu habilidad o interés, solo que le permites a otros participar más verbalmente. Aun cuando comparten tu actitud arriesgada, aquellos en tu rango admiten sentirse un poco introvertidos con frecuencia. Analizan las situaciones internamente en lugar de "pensar en voz alta," como suelen hacer otros. Cuando llegan a una solución tienen un plan sólido, un diseño pensado cuidadosamente, y un camino hacia el éxito.

Eres persistente y tenaz cuando se trata de resolver problemas complejos. Junto a tu espíritu competitivo viene un alto nivel de paciencia para tratar con situaciones y problemas detallados. Tu alta atención al control de calidad también te motiva a resolver los problemas con exactitud.

Tiendes a tomar decisiones de manera lógica, y no con emocionalidad. Esto puede ser muy importante en situaciones de negociación. Cuando otras personas pueden verse involucradas emocionalmente, tu tiendes a mantenerte objetivo, deliberado y centrado en los hechos.

Posees un sentido de la urgencia que en ocasiones no es visible para los demás. Tu sentido de la urgencia está enmascarado por una pizca de tu alto nivel de paciencia y orientación al detalle. Esto sujeta a los demás a la ilusión de que pueden ser más relajados en un proyecto en el cual tú estás trabajando o del cual estás a cargo. Puede ser una sorpresa para ellos, cuando, en realidad, tu esperas que ellos procedan a toda velocidad.

Tiendes a ofrecer una opinión verbal objetiva cuando tienes sentimientos fuertemente encontrados con algún tema o procedimiento. El punto interesante aquí Sarah, es que mientras puedes permanecer bastante en silencio a lo largo de las deliberaciones del equipo, cuando tienes una idea tienes la habilidad para presentar tu caso con vigor. Esto puede sorprender en ocasiones a los otros miembros del equipo.

Demuestras un alto nivel de tenacidad y de seguimiento cuando enfrentas actividades detalladas y complejas. Este rasgo emerge de tu perseverancia, atención a la calidad y de tu fuerte deseo por ganar y alcanzar logros. Esta puede ser una gran fortaleza en una variedad de climas técnicos, o en cualquier situación donde exista complejidad de actividades y temas interconectados.







### Visión general del estilo

#### Características generales:

- **Dirección personal:** Se centra en objetivos concretos y en los detalles necesarios para alcanzarlos
- **Puntos fuertes que ofrece:** Puede trabajar en solitario o con otras personas de igual alineación cualitativa
- **Características generales:** Capacidad para desempeñar funciones complejas que requieren seguimiento y atención detallada
- **Contribución al equipo:** Alto grado de seguimiento y concentración en el progreso hacia los objetivos
- **Relación con los miembros del equipo:** Aprecia los datos, la lógica y la información clara de parte de los demás
- **Cuando se estresa:** Puede no ser demostrativo con los demás, pero albergar pensamientos y sentimientos de decepción
- **Qué tener en cuenta:** Puede volverse poco diplomático y cuestionar las motivaciones de los demás
- **Notas adicionales:** Alta orientación y dirección hacia los objetivos, pero puede necesitar aumentar la interacción con los demás para encontrar la mayor eficacia



#### Tus fortalezas:

- Aportas tanto apoyo como experticia excelente para enfrentar las asignaciones y los problemas.
- Tienes la capacidad para proveer una comunicación fáctica, autoritaria y objetiva sobre temas a los cuales les has prestado suficiente consideración intelectual.
- Utilizas un enfoque sistemático y deliberado para analizar las respuestas y generar soluciones.
- Ofreces un alto nivel de objetividad a los proyectos y sistemas de la organización.
- Demuestras un alto nivel de experticia en las operaciones que escoges ejecutar.
- Siempre haces seguimiento, con un fuerte énfasis en completar las tareas.
- Eres excelente para resolver problemas técnicos o abstractos, y estás en tu mejor estado cuando lidias con procesos multi-facéticos.

#### Tus áreas potenciales de desarrollo:

- Puedes afectar la moral con tu tendencia de enfocarte en los resultados por encima de prestarle atención a los miembros del equipo. Puede que en ocasiones necesites tomar un enfoque más suavizado.
- En ocasiones puedes ser indeciso, y puedes necesitar ayuda aprendiendo a definir prioridades.
- Te puedes poner un poco terco una vez que tomas una decisión.
- Te puedes llegar a tomar las críticas de manera personal, aún cuando son dirigidas al proceso laboral y no hacia ti.
- Tienes a ser un oyente selectivo, que escucha solo que quiere oír.
- En ocasiones podrías proyectar un poco más de entusiasmo. Es necesario para subir la moral y el espíritu del equipo.
- En ocasiones puedes ser muy directo, obstinado e inflexible cuando te piden cambios sorpresivos sin previo aviso o consideración.





### Sarah en el trabajo

Cada uno de nosotros tiende a actuar en un rango de conductas basado en nuestro estilo. Podemos imaginar que los Loros aportan entusiasmo al lugar de trabajo, mientras que las Palomas buscan crear armonía. Las Águilas mantienen a la gente centrada en el objetivo, mientras que los Búhos garantizan la calidad. Por supuesto, cualquiera puede mostrar cualquier comportamiento, pero todos tenemos tendencias que se ven con regularidad. También tenemos un entorno de trabajo ideal que resuena con nuestro estilo. Cuando trabajamos en ese tipo de cultura, nos sentimos a gusto y cómodos. Esta sección describe las tendencias de comportamiento de Sarah en el trabajo, así como el tipo de entorno en el que Sarah prosperaría.



#### ***Tus tendencias de estilo de trabajo:***

- Persuades a los demás en tu equipo por medio de perseverancia y determinación para completar el proyecto.
- Demuestras paciencia al trabajar con otras personas, pero también mantienes un poco de distancia emocional de los demás en el equipo.
- Ofreces una perspectiva muy realista para las ideas y proyectos.
- Puedes tender a ser más productivo cuando trabajas por tu cuenta y sin interrupciones.
- Tienes la capacidad para demostrar independencia del equipo y de tomar tu propio camino, basándote en el análisis de hechos y datos.
- Demuestras una incansable ética laboral al resolver problemas complejos.
- Tienes a ser más silencioso, permitiendo que los demás participen más verbalmente en grupos o reuniones.

#### ***Tiendes a ser más efectivo en entornos que proporcionan:***

- La habilidad para trabajar de manera independiente y sin interrupciones.
- Un enfoque directo y detallado sobre lo que se necesita hacer para un proyecto.
- Una cultura laboral que ofrece oportunidad de retos y de resolución de problemas complejos.
- Una cultura que incentive la creatividad y expresarse y dialogar sobre ideas abiertamente.
- Una cultura organizacional que mantenga un ojo abierto en búsqueda de futuras tendencias y retos.
- Libertad de restricciones, supervisión directa, y de procesos en cuello de botella.
- Una cercana asociación con un grupo o equipo pequeño, en lugar de una asociación superficial con un gran número de personas.





### Necesidades y motivadores

Como explicó el Dr. Abraham Maslow, todos tenemos necesidades fisiológicas, como comida, agua y cobijo. También tenemos necesidades de seguridad y protección, necesidades sociales, necesidades de estima y el deseo de autorrealización. Si ampliamos este modelo, los individuos también tienen necesidades basadas en su estilo. Por ejemplo, las Águilas tienen una gran necesidad de logro y deseo de ganar. Los Loros necesitan grandes cantidades de positividad y excitación. Las palomas necesitan aceptación y armonía. Y los Búhos necesitan estructura y precisión. Cada persona, según su estilo, está motivada a actuar para satisfacer sus necesidades. A continuación se exponen las necesidades y motivaciones de Sarah en función de su estilo.



#### **Necesidades:**

- Un equipo de mucho apoyo que tolere el ocasional comentario crítico o tajante.
- Revalidación ocasional de tu contribución al equipo u organización en general.
- Agendas con tiempos consistentes y fechas de entrega bien informadas.
- Conflicto u hostilidad mínima dentro del equipo o la organización.
- Apreciación por tus habilidades, y libertad para hacer el trabajo con pocas interrupciones.
- Optimizar algunos sistemas o procedimientos para conseguir tiempo adicional para análisis complejo.
- Un sistema de apoyo que elimine algunas de las partes rutinarias o repetitivas del trabajo o proyecto.

#### **Motivadores:**

- Procedimientos bien establecidos y eficientes para completar proyectos de una naturaleza compleja y detallada.
- Independencia de una supervisión directa o de control en el proceso analítico o creativo.
- Oportunidad de trabajar independientemente, o como miembro de un equipo pequeño.
- Reconocimiento por tu capacidad analítica y por tu capacidad de liderazgo. No tiene que ser en forma de premios, pero quizá como un recordatorio verbal ocasional de que tus contribuciones son valoradas.
- Que existan tan pocas barreras, cuellos de botella, y obstáculos en el sistema como sea posible.
- Líneas claras de comunicación y de responsabilidad.
- Colegas con los cuales te puedas identificar y compartir información de naturaleza compleja e importante.



### Liderazgo por estilo

#### **Liderar en su máxima expresión:**

Como líderes, nos comunicamos, delegamos e informamos. Valoramos las opciones, tomamos decisiones y nos apropiamos de los resultados. Creamos una cultura, compartimos una visión y animamos a los demás a unirse a nosotros. Unimos personalidades diversas en un equipo o comunidad. Ningún estilo de liderazgo es "mejor" o "peor" que otro. Más bien, cada estilo aborda el liderazgo de forma diferente y debe navegar por sus puntos fuertes y sus retos. Los siguientes son tus puntos fuertes y contribuciones únicas como líder.



- Usted crea entornos seguros y enriquecedores en los que la gente siente pertenencia y apoyo.
- Antes de tomar decisiones, piensa desde la perspectiva de cada parte interesada.
- Como mentor natural, usted escucha atentamente y permite que las personas alcancen sus propias conclusiones.
- Cuando la gente está estresada, usted ofrece ayuda con gusto y anima a los demás a compartir la carga.
- Se esfuerza por formar un consenso en torno a las decisiones importantes.
- Durante los conflictos, crea espacios para que las personas compartan sus sentimientos y lleguen a una resolución.

#### **Liderazgo bajo estrés:**

Todos los estilos de personalidad pueden liderar eficazmente, especialmente en condiciones ideales. Tendemos a expresar nuestros puntos fuertes y a gestionar nuestras debilidades con elegancia cuando todo va bien. Pero en las circunstancias más desalentadoras, estresantes y desafiantes, corremos el riesgo de utilizar en exceso nuestros puntos fuertes. Podemos expresar facetas de nuestro estilo que no nos sirven ni a nosotros ni a las personas que dirigimos. Si prevemos cómo puede tropezar nuestra personalidad en condiciones difíciles, podremos detenernos antes de caer. Podemos reunir la flexibilidad de estilo y la conciencia emocional necesarias para mantenernos en pie y movernos ágilmente en un entorno difícil. Éste es el aspecto que puede tener tu estilo de liderazgo cuando no estás en tu mejor momento:

- Finge que todo va bien para evitar reconocer las crisis y los conflictos interpersonales.
- La aversión al cambio y a lo desconocido puede llevarle a crear una cultura que se resista a la innovación y a las nuevas ideas.
- Pospone decisiones difíciles pero necesarias, sobre todo si van a hacer infeliz a un compañero.
- Para evitar herir sentimientos, tolera el bajo rendimiento y retiene los comentarios constructivos.
- Le cuesta decir que no a las personas que pueden aprovecharse de su amabilidad e indulgencia.
- Intenta complacer a todo el mundo pero se siente resentido a menos que se reconozca ese esfuerzo.







### Manejo del estrés

El estrés no es ni bueno ni malo. Estresamos intencionadamente nuestros cuerpos para mejorar nuestra fuerza y resistencia. Estresamos nuestra mente para aumentar nuestros conocimientos y capacidades. Incluso estresamos las relaciones para resolver conflictos y construir una conexión más sana. Lo que percibimos como estresante depende de nuestro estilo, pero todos los estilos tienen la experiencia de estar "estresados". En ese momento es cuando nuestros estresores físicos, mentales y emocionales empiezan a parecernos insoportables, pero ineludibles. Para aliviarnos, a menudo actuamos de formas que, irónicamente, nos crean aún más estrés a nosotros mismos (y a los demás). Pero si somos conscientes de cómo respondemos al estrés -y de lo que necesitamos para superarlo- podemos afrontar las situaciones estresantes con más soltura.



#### **Bajo estrés puedes parecer:**

- Resentido
- Retraído
- Incapaz de cumplir con la fecha de entrega
- Resistente al Cambio
- Tiene poca imaginación

#### **Bajo estrés puedes necesitar:**

- Comprensión de principios y detalles.
- Un ritmo lento para "procesar" la información
- Precisión





### Gestión de conflictos

Los conflictos suelen producirse cuando las personas tienen necesidades u opiniones incompatibles. También cuando personas de estilos diferentes no se entienden. Cuando las diferencias se gestionan mal, podemos herir sentimientos, tomar decisiones ineficaces y obtener malos resultados. Pero si el conflicto se gestiona bien, puede profundizar nuestra capacidad de empatía, fortalecer nuestras relaciones y permitirnos resolver los problemas con eficiencia y eficacia. Cada estilo tiene el potencial de hacer que un conflicto sea destructivo o constructivo, y cuando comprendemos cómo influye nuestro estilo en nuestro enfoque de la gestión de conflictos, podemos convertir los desacuerdos en interacciones positivas.



#### **Tus conductas típicas en los conflictos:**

- Puedes llegar a ser más exigente como método de control, porque te enfocas en la calidad y en tus propios estándares.
- A pesar de que en general evitas los conflictos abiertos, puede que hables desde la perspectiva de los principios para proteger tus altos estándares.
- Puede que accedas a las necesidades de otros y por ende, evites conflictos. En realidad, sin embargo, solo te estás retrayendo en preparación a un intento futuro, probablemente encubierto, de restablecer tu posición.

#### **Estrategias para reducir los conflictos y aumentar la armonía:**

- Incluye a todas las personas involucradas con un proyecto en tu proceso de toma de decisiones. Pide sus sugerencias al igual que sus datos.
- Asegúrate de compartir el razonamiento detrás de tu decisión. Fallar en compartirlo solo hace que parezca arbitrario.
- Hazte respetar por tus supervisores, amigos y compañeros de trabajo en lugar de evitarlos o pretender seguirles la corriente.





### Estilo de comunicación de Sarah

Cuando hablamos y escribimos, ¡todo tiene sentido! Nos comunicamos de forma natural como nos gustaría que los demás se comunicaran con nosotros. En nuestra mente, la sustancia, el tono y el contenido no verbal coinciden con nuestra intención. Para los demás, quizá no. Lo que puede parecer claro para un estilo puede ser un rompecabezas de palabras o un acertijo emocional para otro. A falta de comprensión, nos quedamos con presunciones que nos desvían de lo que somos. Pero con una conciencia más profunda de cómo tendemos a comunicarnos, podemos ser más eficaces a la hora de compartir nuestras peticiones, ideas, sentimientos y opiniones. Podemos anticipar cómo calará nuestro estilo de comunicación en los demás.



- Tiende a formular las peticiones como preguntas o ideas, más que como órdenes o instrucciones.
- Puede reescribir los correos electrónicos y los mensajes varias veces para asegurarse de que le entienden.
- Cuando los demás se muestran locuaces, es probable que usted escuche en lugar de hacerse oír.
- Tiende a utilizar un lenguaje reservado y a matizar las afirmaciones con "puede", "podría" y "quizás".
- Cuando escucha, se sintoniza con las emociones de su interlocutor.
- Tiende a comunicar su desacuerdo formulando preguntas en lugar de exponer su postura.





### Consejos de comunicación para otros

Estas sugerencias pueden ayudar a otras personas que interactúan contigo a comprender y conocer tus preferencias de comunicación. Para utilizar esta información eficazmente, compártela con los demás y habla también de sus preferencias.



#### **Al comunicarte con Sarah, *DEBES*:**

- Se cándido, abierto, lógico y paciente.
- Haz una lista con los pros y los contras de las sugerencias que aportas.
- Haz tu tarea, porque la tarea de Sarah seguramente ya está hecha.
- Ofrécele la oportunidad a Sarah de expresar sus opiniones y de tomar algunas decisiones.
- Sarah hará seguimiento, así que asegúrate de hacer seguimiento por tu parte.
- Tómate tu tiempo; se preciso y detallado.
- Motiva e influencia a Sarah señalando los objetivos y los resultados esperados.

#### **Al comunicarte con Sarah, *NO DEBES*:**

- Participa en discusiones disparatadas, y malgasta el tiempo de Sarah.
- Sé grosero, abrupto, o demasiado veloz en tu entrega.
- Olvida o pierde cosas necesarias para el proyecto o la reunión.
- Manipula o amedrenta a Sarah hasta que esté de acuerdo.
- Sé descuidado o desorganizado.
- Amenaza con posición o poder.
- Sé dominante o exigente.







### Comunicación con el Águila

Las personas de estilo Águila son sensibles al tiempo, así que no les hagas perder el tiempo. Sé organizado y ve al grano. Dales información relevante y opciones, con probabilidades de éxito. Dales detalles por escrito para que los lean con tranquilidad, todo en una sola página, si es posible. Apela a su sentido del logro. Refuerza su ego apoyando sus ideas y reconoce su poder y prestigio. Déjales que manden. Si no estás de acuerdo, argumenta con hechos, no con sentimientos. En los grupos, permíteles opinar, pues no se quedarán en segundo plano frente a los demás. En general, sé eficiente y competente.

#### En relaciones:

- Aporta soluciones en vez de empatizar
- Expresa claramente tus emociones en lugar de esperar que intuyan tu estado emocional
- Dales la oportunidad de opinar sobre las decisiones, incluso las de menor importancia
- Reconoce que su estilo de comunicación asertivo y directo no significa necesariamente que estén enfadados o sientan algo muy fuerte.
- Deja que el Águila brille al negociar una casa o un coche
- Acepta que el Águila necesita que le cuentes historias y explicaciones breves en lugar de largas

#### En entornos sociales:

- Hazles saber que no pretendes hacerles perder el tiempo
- Reconoce sus victorias y su impacto
- Dedícales tu tiempo y toda tu atención
- Rompe con la rutina y sé espontáneo
- Participa en competencias amistosas
- Dales la oportunidad de tomar decisiones

#### Ayúdalos en el trabajo a:

- Evalúa los riesgos de forma más realista
- Ejerce más cautela y deliberación antes de tomar decisiones
- Sigue las normas, reglamentos y expectativas
- Reconoce y solicita ideas de los demás
- Explica a los demás los motivos de tus decisiones
- Cultivar una mayor atención y capacidad de respuesta a las emociones





### Comunicación con el Loro

A las personas de estilo Loro les encanta el reconocimiento, así que dáselos con entusiasmo. Apoya sus ideas, objetivos, opiniones y sueños. Intenta no discutir con sus visiones fantásticas; emocionate con ellas. Son mariposas sociales, así que prepárate para revolotear con ellos. Una presencia fuerte, una conversación estimulante y entretenida, bromas y vivacidad les conquistarán. Están orientados a las personas, así que dales tiempo para socializar. Evita apresurarte en las tareas. En general, interésate por ellos.

#### En relaciones:

- Busca oportunidades para ser espontáneo
- Deja las tareas a cambio de divertirse primero
- Celebra sus logros con entusiasmo
- Rompe con los patrones predecibles para añadir variedad
- Comprende que no están apegados a sus ideas originales
- Deja que hablen y que dominen la conversación, pero tráelos a tierra cuando sea necesario

#### En entornos sociales:

- Céntrate en un enfoque positivo, optimista y cordial
- Escucha sus historias y experiencias
- Responde abierta y amistosamente
- Evita discusiones negativas o problemáticas
- No exijas muchos detalles, seguimiento o compromisos a largo plazo
- No hables demasiado tiempo sin darles la palabra

#### Ayúdalos en el trabajo a:

- Priorizar y organizar
- Seguir las tareas hasta su finalización
- Ver a las personas y las tareas de forma más objetiva
- Evita dar y recibir consejos en exceso
- Anotar las cosas
- Centrarse en el objetivo principal y evitar distracciones





### Comunicación con la Paloma

Las personas con el estilo Paloma buscan relaciones cálidas y acogedoras, así que tómate las cosas con calma, gánate su confianza, apoya sus sentimientos y muestra un interés sincero. Habla en términos de sentimientos, no de hechos. Las Palomas no quieren molestar. Quieren tener la seguridad de que todo el mundo las aprobará, así como a sus decisiones. Dale tiempo para pedir la opinión de sus compañeros. Nunca arrincones a una Paloma. En general, no te muestres amenazador y sé sincero.

#### En relaciones:

- Respetar su necesidad de hablar sobre cómo se sienten
- Dejar todo lo demás cuando te hablen y está presente
- Dar tiempo para pensar sobre las decisiones importantes
- Intentar satisfacer las necesidades que no manifiestan
- Reconocer que las Palomas pueden seguir enfadadas aunque digan que están bien
- Aceptar que las Palomas valoran los patrones y pueden sentirse incómodas si rompen los paradigmas existentes

#### En entornos sociales:

- Adoptar un enfoque comedido y firme
- Evitar hablar de temas controvertidos que puedan crear conflictos
- Responder con sensibilidad y compasión
- Reconocer en privado lo que les hace especiales
- Crear un entorno cómodo y sin presiones
- Invitarles a compartir sus necesidades y deseos

#### Ayúdalos en el trabajo a:

- Tomar atajos y descartar pasos innecesarios
- Evitar hacer las cosas de la misma manera
- Darse cuenta de que hay más de un enfoque para hacer las cosas
- Estar más abiertos a algunos riesgos y cambios
- Sentirse sinceramente apreciado
- Hablar y expresar sus pensamientos e ideas





### Comunicación con el Búho

Cuando trates con personas estilo Búho, respeta sus horarios. Necesitan detalles, así que dales datos. Cuando trabajes con ellos, no esperes convertirte en su amigo. Apoya su enfoque organizado de la resolución de problemas. Sé sistemático, lógico, bien preparado y exacto. Dales tiempo para tomar decisiones y trabajar de forma independiente. En los grupos, no esperes que sean líderes ni que contribuyan abiertamente, pero confía en ellos para que investiguen, hagan números y lleven a cabo un trabajo detallado para el grupo. Cuando proceda, fija directrices y plazos. En general, sé meticuloso, prepárate bien, sé detallista y haz negocios.

#### En relaciones:

- Comprender que los Búhos necesitan ocasionalmente un tiempo a solas con su pareja
- Permitir formas claramente definidas de hacer las cosas en tu relación o en tu casa
- Darles la oportunidad de planificar cuidadosamente todo, desde las grandes compras hasta las vacaciones familiares
- Ofrecer el espacio necesario para trabajar en manualidades, aficiones o mejoras del hogar
- Reconocer que sus preguntas no significan que no confíen en ti
- Aceptar que los Búhos necesitan tiempo e información antes de tomar grandes decisiones y a veces también para las pequeñas

#### En entornos sociales:

- Escucha sus preocupaciones, razonamientos y sugerencias
- Responde formal y educadamente
- Reconóceles en privado lo que piensan
- Concéntrate en lo mucho que te complacen sus procedimientos
- Solicita sus ideas y sugerencias
- No les presiones para ser el centro de atención

#### Ayúdalos en el trabajo a:

- Comparte sus conocimientos y experiencia con los demás
- Establece plazos y parámetros realistas
- Considera a las personas y las tareas de forma menos seria y crítica
- Haz que equilibren sus vidas con la interacción y las tareas
- Mantener el rumbo con las tareas, menos comprobación
- Mantener altas expectativas para los elementos de alta prioridad







### Trato con los demás

#### Conéctate y comunícate con el Águila:



- Reconociendo sus logros
- Estando preparado, siendo rápido y yendo al grano
- Comportándose de forma profesional y empresarial
- Conociendo sus metas y objetivos, lo que quieren conseguir
- Entendiendo qué les motiva a hacer las cosas y qué les gustaría cambiar
- Proponiendo soluciones con consecuencias claramente definidas y acordadas
- Relacionando los comentarios específicamente con sus objetivos
- Dándoles opciones y dejándoles decidir, cuando sea posible
- Haciéndoles saber que no pretendes hacerles perder el tiempo
- Transmitiendo apertura y aceptación
- Dejándoles hablar
- Mostrando interés por lo que tienen que decir y escuchando sus sugerencias

#### Conéctate y comunícate con el Búho:



- Preparándote de modo que puedas responder al mayor número posible de sus preguntas lo antes posible
- Saludándoles cordialmente, pero pasando rápidamente a la tarea. No empieces con conversaciones personales o sociales
- Formulando preguntas que revelen una dirección clara y que encajen en el esquema general de las cosas
- Demostrando cómo y por qué se aplica algo
- Dándoles tiempo para pensar. Evitar empujarles a tomar una decisión precipitada
- Explicándoles los pros y los contras y la historia completa
- Utilizando un enfoque lógico
- Escuchando sus preocupaciones, razonamientos y sugerencias
- Respondiendo formal y educadamente
- Reconociéndoles en privado lo que piensan
- Solicitando sus opiniones y sugerencias
- Demostrándoles con lo que haces, no con lo que dices







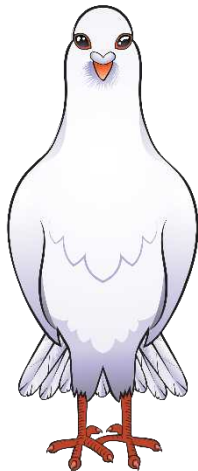
### Trato con los demás

#### Conéctate y comunícate con el Loro:



- Demostrando que te interesan y dejándoles hablar
- Dejando que aflore tu ánimo y entusiasmo
- Tomando la iniciativa de presentarte de forma amistosa e informal y estando abierto a hablar de temas que les interesen
- Apoyando sus sueños y objetivos
- Ilustrando tus ideas con historias y descripciones emotivas
- Resumiendo claramente los detalles y dirigiéndolos hacia objetivos y acciones de mutuo acuerdo
- Centrándote en un enfoque positivo, optimista y cálido
- Escuchando sus sentimientos y experiencias personales
- Respondiendo abierta y amistosamente
- Evitando las discusiones negativas
- Haciendo sugerencias que les permitan quedar bien
- Prestándoles atención, tiempo y presencia

#### Conéctate y comunícate con la Paloma:



- Haciendo lo que dices que harás
- Conociéndolos más personalmente
- Acercándote a ellos de forma no amenazadora, agradable y amistosa, pero profesional
- Desarrollando la confianza, la amistad y la credibilidad a un ritmo relativamente lento
- Pidiéndoles que identifiquen sus propias necesidades emocionales, así como las expectativas de su tarea o negocio
- Utilizando palabras y frases emotivas como “siento que”
- Evitando apresurarlos
- Evitando discusiones y conflictos
- Respondiendo con sensibilidad y sensatez
- Reconociéndoles en privado con cumplidos concretos y creíbles
- Mostrándoles procedimientos paso a paso
- Dándoles estabilidad con un mínimo de cambios





## Tips de estilo

Todos respondemos a las personas y a las situaciones de formas distintas. Descubre cómo los cuatro estilos varían en su nivel de franqueza, apertura, ritmo y prioridades.

	Águilas	Loros	Palomas	Búhos
Franqueza	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sé directo y franco</li> <li>• Expresa lo que necesitas de forma clara y concisa</li> <li>• Céntrate en el objetivo y la tarea que tienes entre manos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sé directo siempre que tu tono sea positivo</li> <li>• Espera tiempo para socializar antes de poner manos a la obra</li> <li>• Que sea ligero y alegre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sé educado y amable</li> <li>• Dedica tiempo a las galanterías y a las conversaciones triviales</li> <li>• Vigila tu tono y adopta un enfoque más suave</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exponer directamente hechos claros y lógicos</li> <li>• Explica detalladamente lo que necesitas</li> <li>• Mantente orientado a los negocios</li> </ul>
Apertura	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El negocio es lo primero</li> <li>• Nombra el elefante en la habitación</li> <li>• Prepárate para hablar de logros o realizaciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Espera que hablen de sí mismos libremente</li> <li>• Prepárate para compartir historias sobre puntos en común</li> <li>• Estar dispuesto a desviarte de la agenda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Espera un exterior tranquilo y amable en un primer encuentro</li> <li>• Responde a preguntas sobre cómo te sientes</li> <li>• Entabla discusiones personales cuando te sientas cómodo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sigue a la orden del día</li> <li>• Mantén un semblante educado y profesional</li> <li>• Evita hablar primero de sentimientos o temas personales</li> </ul>
Ritmo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permíteles tomar rápidamente decisiones de alto nivel</li> <li>• Habla con frases cortas para ir al grano rápidamente</li> <li>• Prepárate para moverte y trabajar con rapidez</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permíteles tomar decisiones rápidas e intuitivas</li> <li>• Sube el ritmo del discurso a medida que aumenta la emoción</li> <li>• Prepárate para aumentar la velocidad a medida que se acercan los plazos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deja tiempo para considerar todas las partes antes de tomar decisiones</li> <li>• Establece una buena relación antes de entrar en materia</li> <li>• Apreciar la rutina cuidadosamente cultivada y predecible</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Examina a fondo todos los datos antes de tomar decisiones</li> <li>• Deja tiempo suficiente para preguntas detalladas</li> <li>• Da el tiempo que requiere trabajar con precisión y obtener la máxima calidad</li> </ul>
Prioridad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empieza primero por lo más importante</li> <li>• Reconocer los logros del Águila</li> <li>• Permíteles controlar su agenda y su proceso</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empieza por establecer una conexión social</li> <li>• Mantener el optimismo y la positividad en su entorno</li> <li>• Ofrecer libertad para ser creativo con pocas limitaciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear un entorno armonioso en el que todos se sientan cómodos y seguros</li> <li>• Establece normas y coherencias para que sepan qué esperar</li> <li>• Da oportunidades para conectar y establecer vínculos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprecia su precisión y minuciosidad</li> <li>• Déjales trabajar de independientes para evitar distracciones</li> <li>• Ofréceles compartir su lógica e información</li> </ul>





### Aceptando a los demás

Quizás el nivel más alto en la aplicación de los estilos sea elevar nuestra percepción de juzgar a los demás a valorar quiénes son y reconocer su contribución única. Veamos cómo aumentar nuestro nivel de aceptación de los demás puede contribuir grandemente a mejorar las relaciones con los demás.

#### Las Águilas necesitan aceptar que:

- No a todos les gusta participar en conflictos
- No siempre tienen la razón
- La paciencia es algo bueno
- Los sentimientos de los demás importan
- Hay más que considerar que sólo el resultado final



#### Los Loros necesitan aceptar que:

- A menudo es importante crear un plan antes de actuar
- Demasiado entusiasmo quizá no sea bienvenido por todos
- No siempre todo resulta ser divertido
- A otras personas también les gusta hablar
- Ser consecuente es crítico para el éxito



#### Las Palomas necesitan aceptar que:

- Está bien decir "no" en voz alta
- Algunas veces, el conflicto puede ser bueno
- Cambios también puede ser buenos
- La mayoría de las relaciones pueden fortalecerse siendo francos
- Es mejor confiar en otros antes y con frecuencia que raramente y demasiado tarde



#### Los Búhos necesitan aceptar que:

- No siempre se tiene que ser perfecto
- A veces hay que actuar sin un plan bien pensado
- No todos aprecian el sarcasmo
- Otros toman decisiones efectivas a través de la intuición
- Los plazos son necesarios para completar el trabajo



Cuando trabajes, entrenes o simplemente te lleves bien con otros, trata de recordar que lo que es obvio para ti puede representar un verdadero punto ciego para ellos, y viceversa. Si bien a las Palomas no es necesario que se les enseñe el valor de la paciencia, las Águilas luchan con ella. Ser optimista es algo natural para un Loro e impulsa su capacidad para resolver problemas con soluciones creativas, pero los Búhos se muestran escépticos de que emociones como el optimismo puedan ser útiles, y prefieren el análisis riguroso. Al comprender cómo se manifiestan estas cualidades y preferencias, podemos recorrer el camino que va del juicio a la comprensión, el respeto y la plena valoración de los demás.





### Potenciales dificultades

Aunque cada estilo brilla en situaciones diferentes, hay algunos comportamientos que a cada uno de nosotros nos cuesta mostrar. Lo que es fácil para una persona puede ser un reto para otra. A continuación encontrarás ejemplos de acciones que pueden requerir más esfuerzo y energía para cada estilo.

#### A las Águilas puede serles difícil:

- Apreciar que los demás necesitan más tiempo de procesamiento a la hora de tomar decisiones
- Mostrar empatía cuando alguien necesita validación en lugar de soluciones
- Considerar las necesidades emocionales de los demás en momentos de tensión
- Ir más despacio y explicar los detalles cuando sea necesario
- Dedicar tiempo a hablar de forma diplomática en lugar de directa

#### A los Loros puede serles difícil:

- Considerar los posibles escollos de sus ideas optimistas
- Practicar buenas habilidades de escucha cuando tengan una historia que quieran compartir
- Ofrecer comentarios constructivos para ayudar a redirigir el comportamiento
- Terminar las tareas rutinarias cuando también hay que completar tareas más emocionantes
- Tomarse el tiempo necesario para apreciar los pequeños detalles al considerar las opciones

#### A las Palomas puede serles difícil:

- Tomar decisiones sin consultar a todos los miembros del grupo
- Decir no cuando no tienen tiempo o capacidad para ayudar a otra persona
- Expresar directamente sus propios deseos y necesidades
- Trabajar deprisa cuando están estresados, incluso cuando se acerca una fecha límite
- Pedir ayuda cuando se sienten abrumados

#### A los Búhos puede serles difícil:

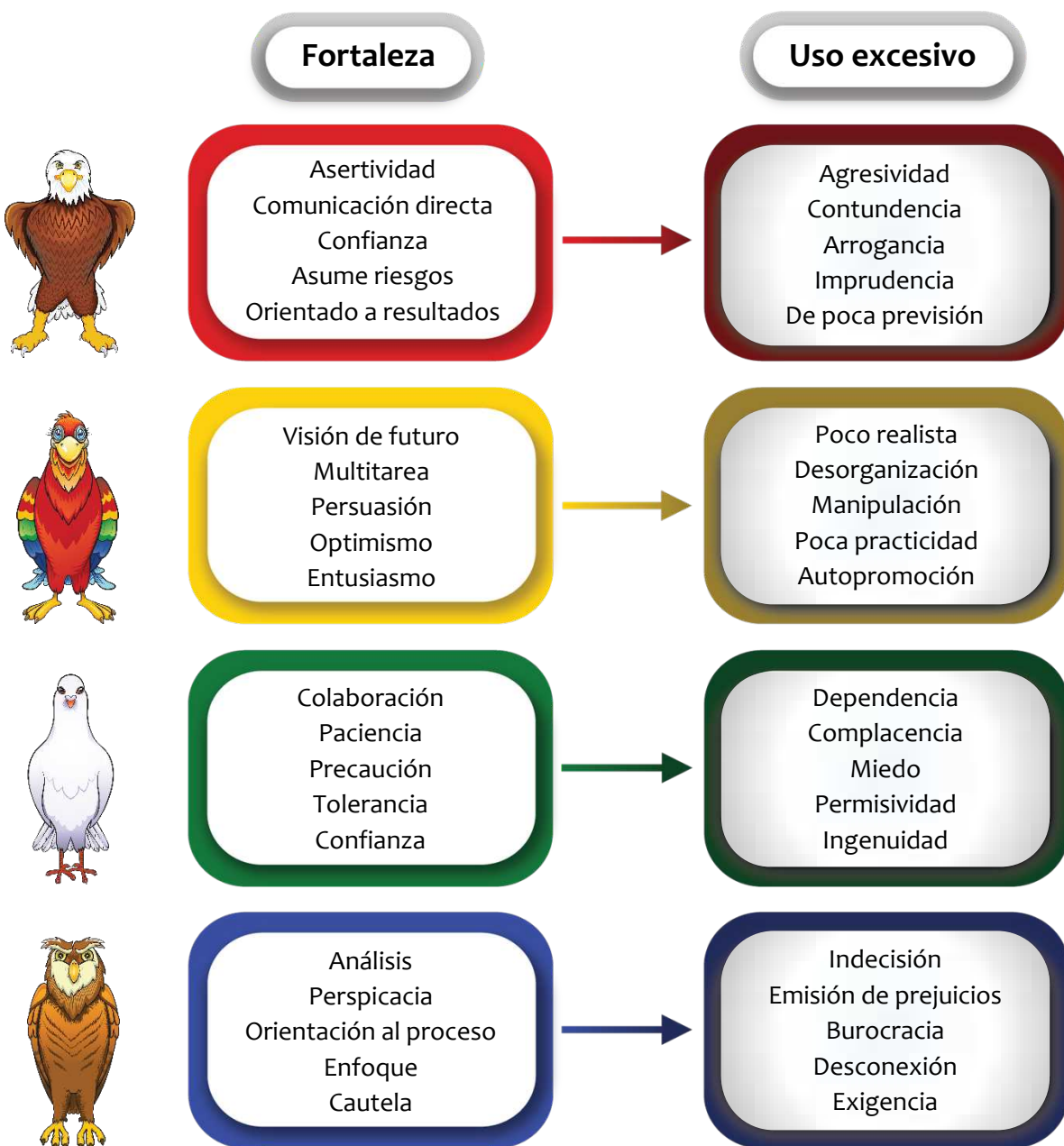
- Tomar decisiones rápidas cuando no se dispone de todos los datos
- Comprender cómo las personas pueden tomar decisiones intuitivas sin analizar los datos
- Participar en conversaciones informales cuando no hay una meta u objetivo claros
- Descifrar cuántos detalles son necesarios o deseados en una interacción determinada
- Hablar de sus sentimientos o apreciarlos cuando los demás necesitan hacerlo





### Uso excesivo de las fortalezas

Comprender los puntos fuertes personales es un componente clave para sacar el máximo partido estilos DISC de Alzando el vuelo. Cada estilo aporta talentos únicos a su vida laboral y personal. Sin embargo, el uso excesivo de esas mismas cualidades transforma los puntos fuertes en puntos débiles. En situaciones de estrés, suele surgir este "lado oculto" del estilo, que puede irritar a los demás y disminuir la eficacia general. Observa cómo cada punto fuerte puede convertirse en una debilidad cuando se utiliza en exceso. Al utilizar nuestros puntos fuertes a un nivel saludable, creamos espacio en nuestro interior para que surjan estilos utilizados con menos frecuencia y reforzamos nuestra capacidad de adaptarnos al estilo adecuado en el momento oportuno.







### Plan de Acción Dinámico

Ahora que ya conoces tu estilo, es hora de pasar a la acción. Las siguientes preguntas se han seleccionado específicamente en función de tu estilo. Tómame un momento para pensar en cada pregunta, formular tu plan y pasar a la acción. Es hora de alzar el vuelo con el poder de los cuatro estilos.

¿Quién en su vida parece tener ideas arriesgadas, temerarias y poco empáticas? ¿Qué podría decirles para ayudarles a ver sus ideas desde la perspectiva de los demás?

Es probable que usted sea una valiosa fuente de apoyo para la gente. ¿Qué cree que significa "apoyo" para las personas de cada estilo? Considere si las apoya como necesitan ser apoyadas.

¿A quién o a qué en su vida necesita decir "no" más a menudo? ¿Qué le preocupa al hacerlo? ¿Qué palabras podría utilizar para que ese "no" sea claro y respetado?





### Plan de Acción Dinámico

Cuando alguien le dice algo mezquino u ofensivo, puede resultar tentador ocultar sus sentimientos. En lugar de eso, ¿qué podría decirle a esa persona para que le trate de forma diferente en el futuro?

Piense en alguna discusión de grupo en la que haya querido hablar pero al final no haya dicho nada. ¿Qué temores le frenaron? ¿Qué plan de acción podría hacer que su voz se oyera en discusiones similares sin desencadenar las consecuencias que le preocupan?

¿Qué tipo de conversaciones difíciles e incómodas tiende a evitar o retrasar? ¿Qué puede hacer para asegurarse de que aborda estas cuestiones incómodas?

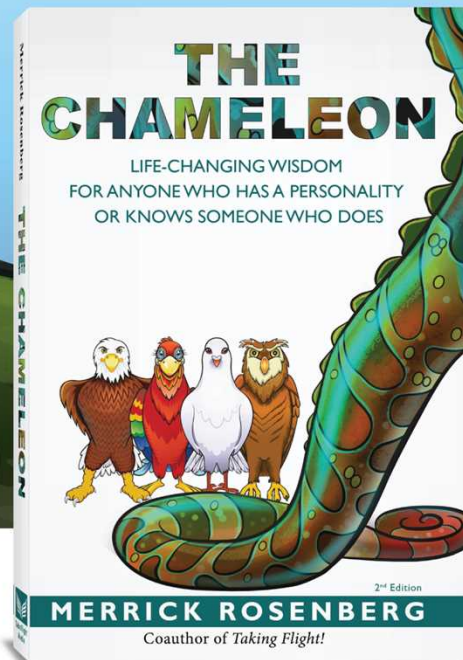


### Adelante y hacia arriba

- 1. Comprende tu propio estilo:** Aristóteles dijo: "Conocerse a sí mismo es el principio de toda sabiduría". En los tiempos modernos, los estudios revelan repetidamente que los individuos con un alto conocimiento de sí mismos son más felices, tienen relaciones más sólidas, son mejores líderes y tienen más éxito en sus carreras. Tienen a organizar su vida en torno a sus puntos fuertes y a gestionar mejor sus puntos débiles. Conocer tu estilo aumenta el conocimiento de ti mismo.
- 2. Reconoce los estilos de los demás:** La capacidad de identificar el estilo de otra persona basándose en el lenguaje corporal y el tono es una habilidad importante que hay que dominar. Presta atención a cómo se mueve y habla la gente. Si su lenguaje corporal es seguro y asertivo, están mostrando la energía de un Águila. Si hablan con suavidad y conectan, exudan la energía de una Paloma. Si son animados y carismáticos, atraviesan la energía del Loro, y si su lenguaje corporal es comedido y formal, es la energía del Búho.
- 3. Piensa en el estilo a la hora de establecer expectativas:** A menudo imponemos nuestro propio estilo a los demás estableciendo expectativas basadas en cómo actuaríamos nosotros en una situación determinada. Por ejemplo, si adoptas un enfoque muy organizado y lógico en la toma de decisiones, puedes esperar que un colega siga un camino similar. Sin embargo, si el enfoque de esa persona es más intuitivo, su proceso de toma de decisiones puede no parecerle válido. Las expectativas poco realistas conducen a la frustración, el conflicto y el drama. Tener en cuenta el estilo a la hora de establecer expectativas sobre los demás puede disminuir la tensión, mejorar las relaciones y conducir a mejores resultados.
- 4. Considera la intención, no sólo el comportamiento:** Nos juzgamos a nosotros mismos por nuestras intenciones, pero juzgamos a los demás por su comportamiento. Comprender mejor las intenciones de otros puede evitar interpretaciones erróneas que provocan desacuerdos y tensiones. Los cuatro estilos ayudan a explicar por qué la gente dice y hace las cosas que hace. En general, la gente busca satisfacer sus propias necesidades, no crear estrés a los demás. Así que la próxima vez que tengas una conversación difícil, considera cómo su estilo explica su comportamiento. Esto puede despersonalizar el conflicto y quitarle peso a una situación difícil. Sin embargo, que entiendas su estilo no implica que tolere fallos de respeto, mala calidad o falta de resultados.
- 5. Utiliza tus puntos fuertes, pero no abuses de ellos:** Cuando un punto fuerte se utiliza en exceso, se convierte en una debilidad. El uso excesivo suele estar provocado por el estrés, y cada estilo tiene comportamientos característicos de uso excesivo que indican que están bajo tensión o presión. La asertividad y franqueza del Águila pueden convertirse en prepotencia e insensibilidad. El optimismo y la multitarea del Loro pueden transformarse en expectativas poco realistas y desorganización. La paciencia y la compasión de la Paloma pueden convertirse en complacencia y asfixiar a los demás. La precisión del Búho puede convertirse en parálisis y necesidad de perfección. Comprender los puntos fuertes de cada uno puede evitar que muestres el lado oscuro de tu estilo, en el que tus mayores ventajas se convierten en desventajas.
- 6. Aplica el estilo adecuado en el momento adecuado:** La capacidad de flexionar con el estilo adecuado en el momento adecuado es una forma poderosa de mejorar muchos aspectos de tu vida. La adaptación al estilo te permite elegir tu respuesta en lugar de limitarte a reaccionar basándote en tu estilo primario. Una vez plenamente desarrollada, esta habilidad te proporciona una amplia gama de estrategias para afrontar situaciones e interacciones estresantes.
- 7. Trata a los demás como necesitan ser tratados** Uno de los errores más comunes que comete la gente al tratar con los demás es aplicar la Regla de Oro en cuestiones de estilo. Tratar a la gente como quieres que te traten es una sabiduría maravillosa cuando se aplica a virtudes como la honradez, la integridad, el respeto y la justicia. Sin embargo, en cuestiones de estilo, como cuánta información transmitir o cuánta energía desprender, debes tratar a los demás como necesitan ser tratados. Satisfacer las necesidades de estilo de los demás es una forma poderosa de entablar relaciones y obtener resultados.



CONOCE  
MÁS



*Take Flight Learning*

856.807.0200

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