Tu estilo conductual

Informe de ejemplo - Persona de ejemplo - 25/11/2026

Dominancia

Ritmo rápido, foco en resultados y desafíos.

Intensidad: Muy marcado

Muy marcado. Este estilo aparece en la mayoría de las situaciones. Tu mayor ganancia está en ajustar tu forma de actuar para quienes funcionan de manera diferente a ti.

TU ESTILO DOMINANTE

Dominancia

10 de 12

Ritmo rápido, foco en resultados y desafíos.

TU ESTILO SECUNDARIO

Influencia

8 de 12

Ritmo rápido, foco en personas e ideas.

ESTILO MENOS PRESENTE

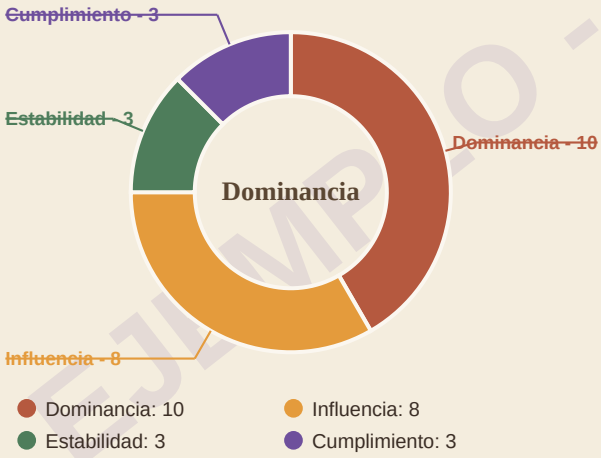
Estabilidad y Cumplimiento

3 de 12

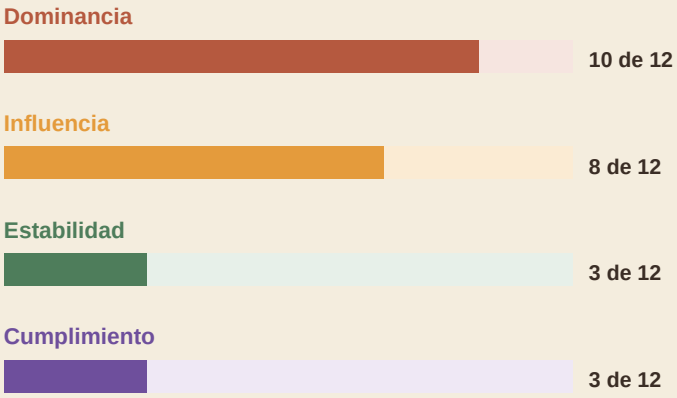
Ritmo pausado, foco en personas y constancia.

Tus gráficos

Cómo se distribuyen tus puntos



Puntos por estilo (0 a 12)



Ritmo y foco



Creación: Gaya Machado. Prohibida la reproducción no autorizada.

Instrumento didáctico de percepción de estilo basado en el modelo DISC. Frases de redacción propia. No es el DISC comercial ni una evaluación validada; describe preferencias de comportamiento, y no capacidad ni desempeño.
Base teórica: instrumento de autoría propia inspirado en el modelo DISC, de William Moulton Marston.

Tu perfil combinado

Perfil realizador y movilizador (Dominancia + Influencia)

Decide rápido y convence con entusiasmo. Moviliza a las personas hacia metas ambiciosas y abre caminos nuevos. Atención a prometer de más y a pasar por alto los detalles.

Perfil completo: Dominancia

Cómo actúas

Decides rápido, vas directo al punto y tomas el mando cuando percibes que nadie está conduciendo. Prefieres actuar a discutir mucho tiempo, enfrentas los obstáculos de frente y mides tu día por lo que resolviste.

Qué te motiva

Desafíos, autonomía para decidir, metas ambiciosas y resultados visibles. Ganas energía cuando puedes cambiar algo que no funciona.

El ambiente en el que más rindes

Ágil, con objetivos claros, libertad para elegir el camino y poca burocracia. Reuniones cortas y decisiones tomadas en el momento.

Qué te desgasta

La lentitud, la indecisión, el exceso de reglas y el control sobre cómo haces tu trabajo.

Cómo funcionas ante los conflictos

Enfrentas el conflicto de frente y rápido. Tiendes a subir el tono, argumentar para ganar y cerrar la discusión con una decisión, a veces antes de que los demás terminen de hablar.

Qué cambia bajo presión

Aumentan el control, la impaciencia y la franqueza. Puedes pasar por encima de las personas y escuchar poco.

Creación: Gaya Machado. Prohibida la reproducción no autorizada.

Instrumento didáctico de percepción de estilo basado en el modelo DISC. Frases de redacción propia. No es el DISC comercial ni una evaluación validada; describe preferencias de comportamiento, y no capacidad ni desempeño.
Base teórica: instrumento de autoría propia inspirado en el modelo DISC, de William Moulton Marston.

Tus puntos fuertes

- Sentido de urgencia
- Coraje para decidir
- Foco en resultados
- Capacidad de destrabar situaciones estancadas

Puntos de atención

- Transmitir una imagen autoritaria o insensible
- Decidir sin escuchar a quien ejecuta
- Subestimar riesgos y detalles
- Dejar poco espacio para la contribución de los demás

Cómo suele sonar tu comunicación para los otros estilos

Dominancia con Dominancia

Cómo suele sonar

Objetiva y directa, pero dos personas de este estilo pueden disputarse el mando.

Ajuste

Acuerden al inicio quién decide qué.

Dominancia con Influencia

Cómo suele sonar

Fría y apresurada, sin espacio para ideas.

Ajuste

Empieza con un minuto de conversación y reconoce la contribución antes de ir al punto.

Dominancia con Estabilidad

Cómo suele sonar

Agresiva e impositiva, y genera inseguridad.

Ajuste

Baja el ritmo, explica el porqué y da tiempo para que la persona se adapte.

Dominancia con Cumplimiento

Cómo suele sonar

Precipitada y superficial.

Ajuste

Aporta datos, criterios y plazos, y acepta preguntas antes de la decisión.

Creación: Gaya Machado. Prohibida la reproducción no autorizada.

Instrumento didáctico de percepción de estilo basado en el modelo DISC. Frases de redacción propia. No es el DISC comercial ni una evaluación validada; describe preferencias de comportamiento, y no capacidad ni desempeño.
Base teórica: instrumento de autoría propia inspirado en el modelo DISC, de William Moulton Marston.

Lo que aporta tu estilo secundario

Influencia

Cómo actúas

Conectas personas, hablas con entusiasmo y contagias al grupo con ideas nuevas. Piensas en voz alta, creas clima y prefieres convencer a imponer.

Qué te motiva

Reconocimiento, convivencia, libertad para crear y espacio para tener voz.

Puntos de atención

Poco seguimiento de lo acordado; Optimismo excesivo con los plazos; Dificultad para dar noticias difíciles; Dispersión.

Estilo menos presente

Estabilidad

Es el estilo con el que tiendes a tener más roces, porque funciona de una manera diferente a la tuya. Observa quién funciona así en tu equipo y usa el ajuste de abajo en las conversaciones con esas personas.

Cómo suele sonar

Agresiva e impositiva, y genera inseguridad.

Ajuste

Baja el ritmo, explica el porqué y da tiempo para que la persona se adapte.

Cumplimiento

Es el estilo con el que tiendes a tener más roces, porque funciona de una manera diferente a la tuya. Observa quién funciona así en tu equipo y usa el ajuste de abajo en las conversaciones con esas personas.

Cómo suele sonar

Precipitada y superficial.

Ajuste

Aporta datos, criterios y plazos, y acepta preguntas antes de la decisión.

Tu plan de desarrollo

Semanas 1 y 2	Semanas 3 y 4	Cómo saber que funcionó
Antes de decidir, haz una pregunta abierta y espera la respuesta completa, sin interrumpir.	En una decisión por semana, pide la opinión de quien la va a ejecutar antes de dar la palabra final y explica el porqué de la decisión.	Las personas plantean sus objeciones antes de la decisión, y no después.

Creación: Gaya Machado. Prohibida la reproducción no autorizada.

Instrumento didáctico de percepción de estilo basado en el modelo DISC. Frases de redacción propia. No es el DISC comercial ni una evaluación validada; describe preferencias de comportamiento, y no capacidad ni desempeño.
Base teórica: instrumento de autoría propia inspirado en el modelo DISC, de William Moulton Marston.

Preguntas para la reflexión

Usa este espacio para transformar la lectura en observaciones y próximos pasos.

1. ¿En qué situación reciente tu estilo ayudó, y en cuál dificultó?

2. ¿Quién en tu equipo tiene el estilo menos presente en ti? ¿Cómo suele ser la conversación con esa persona?

3. ¿Qué cambia en tu estilo cuando estás bajo presión?

4. ¿Qué pequeño ajuste vas a probar esta semana?

EJEMPLO - GAYA MACHADO

Instrumento didáctico de percepción de estilo basado en el modelo DISC. Frases de redacción propia. No es el DISC comercial ni una evaluación validada; describe preferencias de comportamiento, y no capacidad ni desempeño.

Base teórica: instrumento de autoría propia inspirado en el modelo DISC, de William Moulton Marston.

Creación: Gaya Machado. Prohibida la reproducción no autorizada.

Instrumento didáctico de percepción de estilo basado en el modelo DISC. Frases de redacción propia. No es el DISC comercial ni una evaluación validada; describe preferencias de comportamiento, y no capacidad ni desempeño.
Base teórica: instrumento de autoría propia inspirado en el modelo DISC, de William Moulton Marston.