

Desbloquee su informe  
completo

(<https://www.truity.com/upgrade-test-results/36489018>)

# Evaluación de la personalidad DISC

**RESULTADOS PARA INVITADO**

**16 DE SEPTIEMBRE DE 2020, 6:10 PM**

## Tu estilo de comportamiento

---

El sistema DISC se creó como una forma simple pero poderosa de comprender el comportamiento de las personas y la forma en que interactúan entre sí. Este sistema describe a las personas en términos de cuatro amplios estilos: impulso, influencia, apoyo y claridad.

Aunque todo el mundo usa los cuatro estilos, la mayoría de nosotros dependemos de uno o dos la mayor parte del tiempo. Comprender su estilo dominante puede ayudarlo a comprender cómo lo ven los demás, dónde es probable que surja un conflicto y qué tipo de roles laborales le convienen más.

Las evaluaciones DISC se utilizan con frecuencia en el lugar de trabajo para ayudar a los compañeros de equipo a entenderse mejor y a trabajar juntos. Ya sea que esté tomando esta evaluación como una actividad de equipo o por su cuenta, puede esperar obtener una mejor comprensión de cómo se acerca a las personas que lo rodean.

El informe que está viendo ahora es una muestra breve y gratuita de sus resultados. Una vez que haya revisado este informe gratuito, puede optar por actualizar a su informe completo para obtener más información y profundidad sobre sus estilos de comportamiento.

Comencemos por echar un vistazo amplio a sus puntajes en los cuatro cuadrantes DISC.

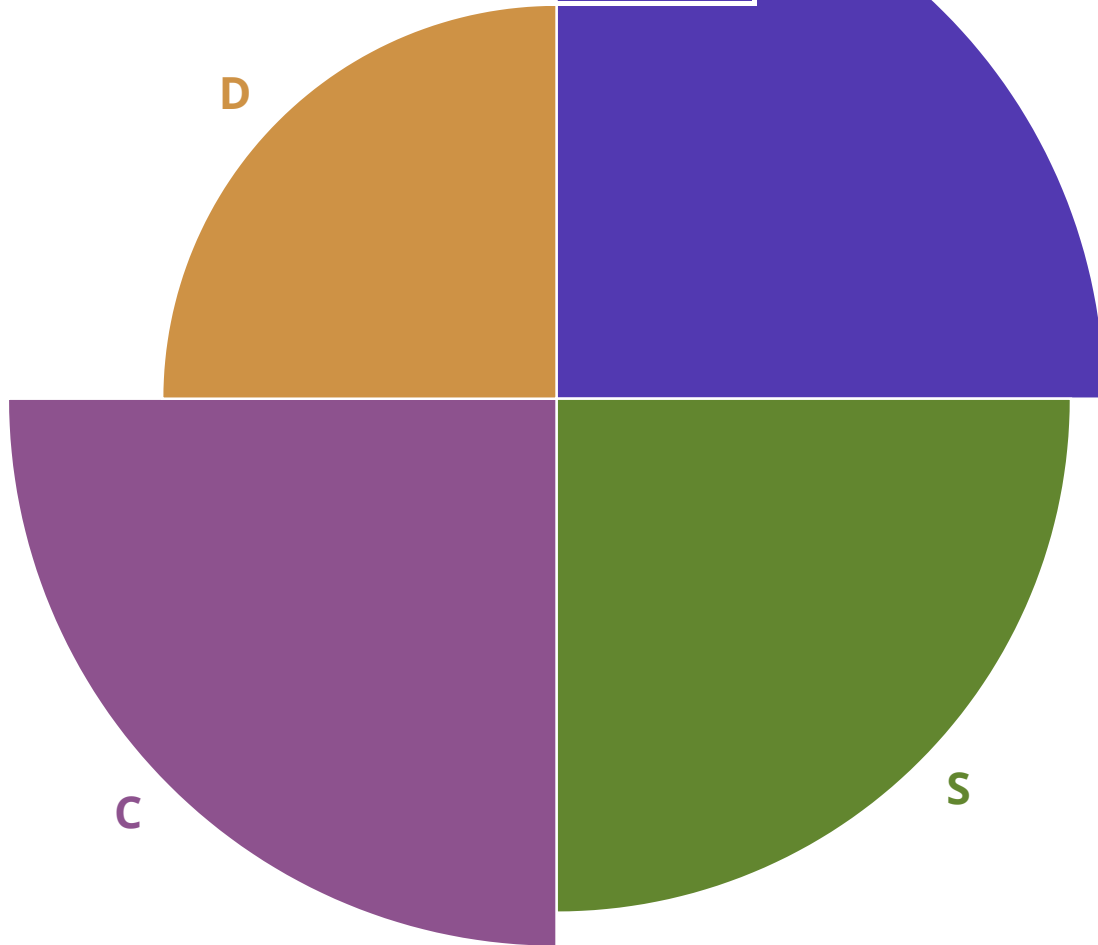
### **MANEJAR**

Se hace cargo y hace las cosas. Toma decisiones y se enfoca en los resultados.

### **CLARIDAD**

Funciona de forma constante y sistemática. Se centra en el orden, la exactitud y la precisión.

Desbloquee su informe completo  
(<https://www.truity.com/upgrade-test-results/26489018>)



## INFLUENCIA

Involucra a otros y comparte entusiasmo. Inspira y persuade a los demás.

## APOYO

Es útil y muestra interés por los demás. Busca formas de ayudar y servir.

## Manejar

Drive describe un comportamiento asertivo y orientado a resultados. Cuando las personas muestran Drive, tienden a hacerse cargo, tomar decisiones y controlar la dirección de tareas y proyectos.

Las personas que están muy motivadas se describen como asertivas, dominantes, competitivas y seguras. Les gusta tomar medidas decisivas y no les importa correr riesgos para hacer las cosas. Pueden describirse como líderes naturales.

Drive es útil en puestos de liderazgo, ya que ayuda a presionar para hacer el trabajo. Sin embargo, no funciona tan bien para las personas que tienen roles secundarios. Las personas altamente motivadas pueden sentirse frustradas en roles sin oportunidad de liderazgo.

# Influencia

Desbloquee su informe completo

Influencia describe un comportamiento atractivo y entusiasta. Cuando las personas muestran Influencia, se acercan a otras personas para crear una sensación de emoción y diversión. Inspiran y persuaden a quienes los rodean.

Las personas que son muy influyentes se describen como cálidas, amigables y sociables. Les encanta estar cerca de otras personas y se "colocan" al conectarse con un grupo. Tienen un carisma natural.

La influencia es útil en roles que requieren que persuada a otros. Los maestros, vendedores, gerentes y padres se benefician del dominio del comportamiento influyente. Las personas muy influyentes prosperan con la conexión humana y tienden a marchitarse cuando se ven obligadas a realizar tareas impersonales y aisladas.

## Apoyo

El apoyo describe el comportamiento que ayuda y se preocupa por los demás. Cuando las personas usan Support, notan lo que los demás necesitan y buscan formas de servirles. Son empáticos y compasivos.

Las personas que brindan un gran apoyo se describen como amables, afectuosas y serviciales. Rara vez tienen su propia agenda; más bien, prefieren ayudar a otras personas a alcanzar sus metas. Las personas muy comprensivas pasan gran parte de su tiempo cuidando y sirviendo a los demás.

El apoyo es útil en los roles de cuidado y ayuda. Las enfermeras, los padres y los asistentes de todo tipo tienden a utilizar un alto grado de conducta de apoyo. Las personas que brindan mucho apoyo son menos adecuadas para los roles en los que deben tomar el mando y tomar decisiones difíciles.

## Claridad

La claridad describe el comportamiento que es preciso y orientado a los detalles. Cuando las personas ejercitan la claridad, trabajan constantemente en tareas que requieren concentración y precisión. Adoptan un enfoque sistemático para terminar el trabajo.

Las personas que tienen un alto nivel de claridad se describen como eficientes, metódicas y ordenadas. Disfrutan trabajando de forma independiente en tareas bien definidas con instrucciones y expectativas claras. Dan mucha importancia a que todo se haga correctamente.

La claridad es útil en roles donde la exactitud y la precisión son importantes. Los contadores, ingenieros y programadores de computadoras deben ejercitar la claridad para tener éxito en su trabajo. Por otro lado, las personas de alta Claridad generalmente prefieren no tener que motivar a otras personas.

## Su tipo en profundidad

Según sus respuestas, lidera con un estilo de **influencia** , lo que significa que su enfoque principal es motivar a las personas y trabajar juntas.

## ¿Por qué influir?

Las personas de influencia son colaboradores entusiastas, motivados por unir a las personas.

Desbloquee su informe

completo

Cada lugar de trabajo necesita personas que sean muy sociables y animadas, que unan a las personas en torno a un

(<https://www.truity.com/upgrade>)

objetivo, que establezcan fácilmente relaciones útiles (<https://www.truity.com/upgrade>) que tengan una amplia red de contactos útiles.

En el mejor de los casos, otros ven los estilos Influence como narradores y generadores de ideas seguros de sí mismos, optimistas y persuasivos que crean una atmósfera amistosa en la oficina.

En el lado negativo, otros ven los estilos de influencia como procrastinadores desorganizados, yendo inquietos por la tangente y saltando de una cosa a otra con falta de seguimiento.

**Desbloquee su informe completo para descubrir en profundidad su tipo de personalidad DISC.**

**DESBLOQUEAR MI INFORME (/UPGRADE-TEST-RESULTS/26489018)**



Su satisfacción es nuestra prioridad.

Nuestra **calificación A +** del Better Business Bureau (<https://www.bbb.org/greater-san-francisco/business-reviews/test-publishers/truity-psychometrics-llc-in-livermore-ca-880402/#sealclick>) refleja nuestro compromiso con un excelente servicio al cliente.

Siempre puede comunicarse con nosotros a través de nuestra plataforma de servicio al cliente (<https://truity.zendesk.com/hc/en-us>) o por teléfono al (833) 387-8489 si tiene alguna pregunta o inquietud.

