

### AUXILIAR DE TI - CUSCO

#### IEC - INVENTARIO DE ESTILOS DE COMPORTEAMIENTO

El IEC es un Inventario de Estilos de Comportamiento que identifica las tendencias conductuales del evaluado, se subdivide en 4 áreas: deseo de satisfacer necesidades, orientación hacia la gente, necesidades de seguridad y orientación hacia resultados, este test es ideal para adaptación de una persona al cargo. Aplicación Ideal para lograr la adaptación de una persona a un determinado cargo.

Aplica en Selección de Personal, Plan de carrera, Ascensos y/o Transferencias. Le permite lograr un mejor proceso combinando con el TPC

Escalas:

1. Orientado a tareas
2. Humanista/motivador
3. Deseo de autorrealización
4. Afiliativo
5. Pasivo-Defensivo
6. Dependiente
7. Evasivo
8. Agresivo (a la defensiva)
9. Competitivo
10. Deseo de poder
11. Perfeccionista
12. Convencional

Posee un Formato 1 Inventario (adjetivos); 220 ítems de escala tipo Likert. Sin tiempo de aplicación, 20 minutos aproximadamente. Recomendable para Cargos Auxiliares, Asistenciales, Mandos Medios, Supervisión, Jefaturas y Gerencias de línea (no recomendable para cargos operativos ni gerencias top). Se invita a rendir los tests a través de correo electrónico y a través de dirección web (URL).

Una amplia variedad de información generada en línea, opción de mostrar un gráfico de barras y/o de radar más interpretaciones narrativas por cada escala evaluada.

---

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2015-07-23 10:01:52** hasta el **2015-07-23 10:27:14**



## Datos Personales

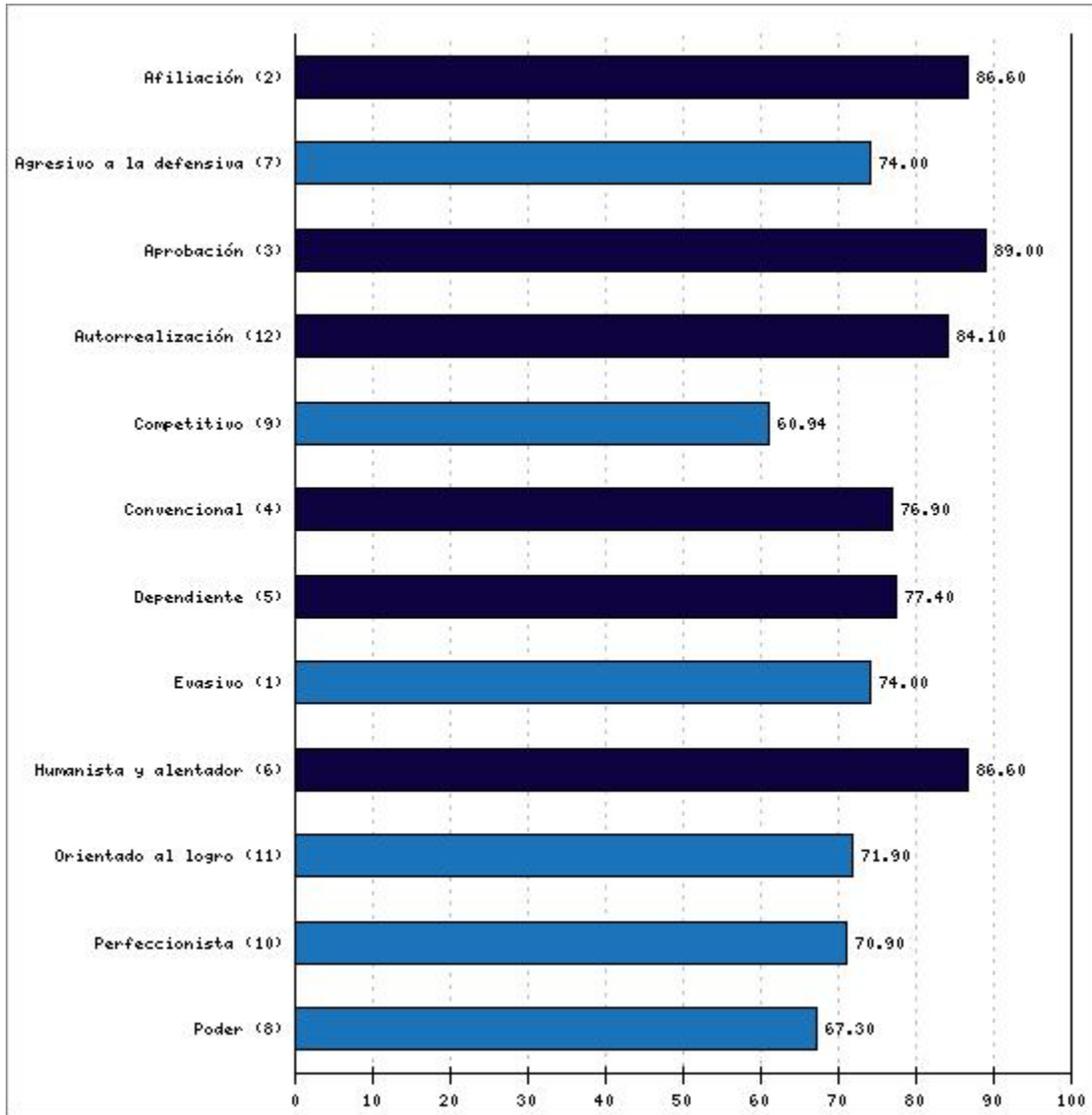


### AUXILIAR DE TI - CUSCO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	40990371
Nombres :	EDGAR
Apellidos :	TURPO ACCOSTUPA
Dirección :	UVIMA 7 MANZANA F6 SAN SEBASTIAN
Teléfono :	
Celular :	953495742
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1980-12-23

### AUXILIAR DE TI - CUSCO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	2	Afiliación	86.60	63.72
2	7	Agresivo a la defensiva	74.00	45.50
3	3	Aprobación	89.00	80.60
4	12	Autorrealización	84.10	68.22
5	9	Competitivo	60.94	60.56
6	4	Convencional	76.90	78.74
7	5	Dependiente	77.40	65.12
8	1	Evasivo	74.00	74.82
9	6	Humanista y alentador	86.60	66.50
10	11	Orientado al logro	71.90	60.24
11	10	Perfeccionista	70.90	66.02
12	8	Poder	67.30	61.02



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 23 de Julio del 2015

Hora Evaluación : 10:01:52

Tiempo Utilizado : 25 minuto(s) 22 segundo(s)

### AUXILIAR DE TI - CUSCO

#### ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### IEC - INVENTARIO DE ESTILOS DE COMPORTAMIENTO

#### AFILIACIÓN



#### Descripción Perfil Alto

El sujeto tiende a ser más efectivo y a sentirse más cómodo en la presencia de otros. Generalmente lucha por mejorar y mantener aquellas relaciones interpersonales que son importantes para él. Valora el trabajo en equipo, la cooperación y las relaciones con ganancias para ambas partes. El sujeto expresa su agrado por la gente, y debido a sus sentimientos considerados y discretos, la gente tiende a devolverle este agrado.

#### AGRESIVO A LA DEFENSIVA

#### Descripción Perfil Promedio

##### Si el puntaje es más cercano al polo alto:

El sujeto juzga mucho al resto, es crítico. No es influenciado por las opiniones del resto y ocasionalmente hace un gran esfuerzo por tomar una posición rígida y opuesta. A pesar de que es capaz de admitir sus propios errores, tiende a ver más grande la culpa en otros que en él mismo. Normalmente culpa a los otros cuando se siente presionado o cuando las cosas no se dan a su manera.

##### Si el puntaje es más cercano al polo bajo:

Sugiere un escepticismo saludable que no siempre le permite al sujeto aceptar las cosas por su valor aparente. Si es que el sujeto tiene valores altos en los estilos constructivo y orientado a las personas, los otros probablemente lo vean como un crítico efectivo, y busquen su ayuda cuando una idea o plan no se pueda definir. El tener un puntaje bastante cercano al polo bajo indica que el sujeto camina por una delgada línea en su uso de comportamiento oposicional. Consecuentemente los otros pueden percibirlo como una persona que cuestiona mucho si es que es lo suficientemente cuidadoso como para usar tacto y diplomacia conjuntamente con su comportamiento oposicional, o como áspero si es que es demasiado sarcástico y directo.

#### APROBACIÓN

#### Descripción Perfil Alto

El sujeto normalmente se esfuerza demasiado para ganarse la aprobación de los otros y se deja llevar fácilmente a pesar de no siempre estar de acuerdo con ellos. Si no logra tener la aceptación de los demás se siente ansioso.

## AUTOREALIZACIÓN



### Descripción Perfil Alto

El sujeto tiene muchísima confianza en sí mismo y en su habilidad para hacer que las cosas sean mejores. El punto de vista saludable del individuo puede influenciar de forma positiva en su desarrollo personal, sus relaciones interpersonales y su efectividad en el trabajo. El sujeto es capaz de determinar lo que requiere una situación y actúa para poder mejorarla. Debido a que tiende a ser una persona de principios, lucha para poder vivir acorde a sus valores. A pesar de que puede sentir culpabilidad temporal por cosas que pudo haber prevenido, las situaciones negativas no tienden a preocuparle en gran medida. Usa los recursos que tiene a la mano de la mejor manera, y saca lo mejor de cada situación. A pesar de que se compromete al 100% en proyectos que le interesan, tiende a dejar de lado las situaciones que no encuentra satisfactorias. Su motivación para hacer las cosas viene exclusivamente desde sí mismo. El sujeto tiene varios intereses y está usualmente abierto para conocer nueva gente y tener nuevas experiencias. Los otros usualmente admiran su confianza en sí mismo, espontaneidad, y la alegría que experimenta solamente por el hecho de vivir.

## COMPETITIVO

### Descripción Perfil Promedio

#### Si el puntaje es más cercano al polo alto:

El sujeto compete principalmente por ganar admiración y atención. Tiende a verse sobresaliendo por encima de los otros para sentirse importante. Su preocupación constante por sus propios asuntos puede ocasionar que lo perciban como egocéntrico. A pesar de que no siempre es una persona preparada adecuadamente, siempre tiende a asumir tareas complejas con la esperanza de atraer atención.

#### Si el puntaje es más cercano al polo bajo:

El sujeto puede disfrutar de "ganar" de vez en cuando pero no tiende a definir las situaciones de una forma competitiva. El estar en la media debido al puntaje obtenido en esta escala, indica que podría alejarse o dirigirse hacia este tipo de comportamiento dependiendo de su situación actual.

## CONVENCIONAL

### Descripción Perfil Alto

El sujeto probablemente considera que las reglas son más importantes que las ideas. Su comportamiento en extremo conservador le limita el hecho de probar nuevas cosas. El individuo tiene dificultad para tomar riesgos, por más de que sean pequeños. El ser convencional involucra cambiar la creatividad y la espontaneidad por sentimientos de seguridad. Su tendencia a esconderse detrás de regulaciones y procedimientos puede ocasionar que ignore sus propias creencias y opiniones.

## DEPENDIENTE

### Descripción Perfil Alto

El sujeto tiende a sentirse impotente en una o varias áreas de su vida, y piensa que sus esfuerzos no sirven para nada. Deja que otros controlen muchas de sus acciones y tiende a sentirse abrumado y amenazado la mayoría del tiempo. Puede interpretar mal las acciones de los otros y ser particularmente vulnerable a que le traten de mala manera. Para protegerse, deja que los otros tomen las decisiones y evita amenazarlos o retarlos. El sujeto puede ser muy sensible a los sentimientos de otras personas y a sus reacciones. A pesar de que la sensibilidad, modestia y delicadeza son los rasgos más positivos de este estilo de comportamiento, la persona puede ser percibida como demasiado agradable, y como resultado, sus opiniones y pensamientos pueden ser descartados por los otros. Debido a que el individuo tiende a dudar mucho de sí mismo, puede resultarle difícil el confiar en su propio juicio. Su naturaleza cautelosa puede prevenirle de proponerse metas o tomar riesgos. El establecer un patrón de comportamiento basado en la dependencia puede resultar en depresión o en el desarrollo de enfermedades relacionadas con el estrés.

## EVASIVO

### Descripción Perfil Promedio

#### Si es que el puntaje es más cercano al polo alto:

El sujeto tiene dificultad para darse crédito por sus fortalezas, por el contrario tiende a enfocarse en sus defectos. Puede optar por criticarse a sí mismo cuando comete errores, en vez de aprender de ellos y seguir adelante.

#### Si es que el puntaje es más cercano al polo bajo:

El individuo es usualmente seguro, aunque en ocasiones puede dudar de sus habilidades. Puede ser efectivo en el trabajo, pero puede titubear y tener dudas cuando tiene que hacerse cargo de nuevas responsabilidades.

## ORIENTACIÓN AL LOGRO



### Descripción Perfil Medio

#### Si el puntaje está más cerca del polo alto:

El sujeto probablemente tiene un deseo saludable por el logro y tiende a ser seguro de su propio juicio y sus habilidades. Puede ser un líder efectivo debido a que es normalmente directo, honesto y constante cuando tiene que enfrentarse a retos.

#### Si el puntaje está más cerca del polo bajo:

El sujeto tiene un deseo moderado hacia el logro. Es capaz, generalmente, de hacer lo mejor pero a veces puede dudar de sí mismo. Su situación actual puede estar reduciendo su interés para plantearse metas, u ocasionando que se planteen reglas que sean muy irrealistas. A pesar de que su orientación al logro no es tan fuerte como debería, el sujeto tiene el potencial para crecer y mejorar.

## PERFECCIONISTA



### Descripción Perfil Promedio

#### Si el puntaje está más cerca del polo alto:

El sujeto tiende a ver su habilidad para cumplir con las tareas como una medición de su autoestima (valor de sí mismo). A pesar de que los otros lo perciben como un trabajador diligente, su preocupación excesiva por el perfeccionismo va a ocasionar que se comporte de manera brusca y que no le importen los sentimientos de los demás.

#### Si el puntaje está más cerca del polo bajo:

El sujeto generalmente va a trabajar duro para obtener resultados de calidad. Tiende a realizar sus tareas con un acercamiento eficiente y de tipo "corporativo". Es capaz de separar su sentido de autoestima (valor de sí mismo) de la calidad de sus logros.



**Descripción Perfil Promedio**

**Si el puntaje es más cercano al polo alto:**

Un deseo de control puede a ratos interferir con los esfuerzos del sujeto para dirigir a los otros. La tendencia del individuo para buscar poder, sobresale más durante situaciones estresantes, cuando es más probable que pierda el control. El sujeto puede sentirse amenazado por cualquier cosa que rete su control y autoridad. Normalmente responde a la presión actuando severo e inflexible.

**Si el puntaje es más cercano al polo bajo:**

El sujeto puede estar experimentando un liderazgo orientado hacia el poder, y como resultado puede adoptar una tendencia hacia este tipo de comportamiento. Prefiere tomar las decisiones por sí mismo y hacerse cargo de las mismas, y a veces tiene dificultad para que otros lo dirijan. \*El estar en la media debido al puntaje obtenido en esta escala, indica que podría alejarse o ir hacia este tipo de comportamiento, todo depende de los cambios existentes en su situación actual.

#### Humanista

Ocasionalmente

#### Ambicioso

Ocasionalmente

#### Respetado

Ocasionalmente

#### Cooperador

La mayoría del tiempo

#### Busca aprobación de los otros

Casi nunca o nunca

#### Demasiado cauteloso

Ocasionalmente

#### Tenso, inquieto

Casi nunca o nunca

#### Se resiente por cosas simples

Casi nunca o nunca

#### Orgullosa, Auto Suficiente

Ocasionalmente

#### No modifica fácilmente su opinión

La mayoría del tiempo

#### Cree más en las acciones que en las palabras

La mayoría del tiempo

#### Discreto

La mayoría del tiempo

#### Realista

La mayoría del tiempo

#### Atento

La mayoría del tiempo

La mayoría del tiempo

### Amigable

La mayoría del tiempo

### Necesita ser aceptado por todos

Casi nunca o nunca

### Actúa con mucho tino

Ocasionalmente

### Se juzga desfavorablemente a sí mismo

Casi nunca o nunca

### Cínico

Casi nunca o nunca

### Le gusta competir

La mayoría del tiempo

### Mandón

Casi nunca o nunca

### Práctico

La mayoría del tiempo

### Muy preocupado por quedar bien

Ocasionalmente

### Consigue logros

Ocasionalmente

### Alienta a entender

La mayoría del tiempo

### Optimista y realista

La mayoría del tiempo

### Servicial

La mayoría del tiempo

### Demasiado generoso

Ocasionalmente

### Complaciente

Ocasionalmente

### No agresivo

La mayoría del tiempo

### Insensible

Casi nunca o nunca

### Fanfarrón, ostentoso

Ocasionalmente

### Dominante

Casi nunca o nunca

### Formal, eficiente

La mayoría del tiempo

### Simpático

Ocasionalmente

### Entusiasta

La mayoría del tiempo

### Considerado

La mayoría del tiempo

### Le gusta la responsabilidad

La mayoría del tiempo

### Agradable

La mayoría del tiempo

### Amigable todo el tiempo

La mayoría del tiempo

### Modesto

La mayoría del tiempo

### Se avergüenza fácilmente

Ocasionalmente

### Negativo

La mayoría del tiempo

### Piensa solo en sí mismo

Casi nunca o nunca

### Es hostil, agresivo

Casi nunca o nunca

### Competente

La mayoría del tiempo

### Conservador

Ocasionalmente

### Piensa por si mismo

La mayoría del tiempo

**Alienta, anima a otros**

La mayoría del tiempo

**Es seguro de si mismo y relajado**

La mayoría del tiempo

**Diplomático, con tino**

La mayoría del tiempo

**Acepta los valores de otros fácilmente**

La mayoría del tiempo

**Dependiente de los otros**

Casi nunca o nunca

**Carece de confianza en si mismo**

Casi nunca o nunca

**Quejoso**

Casi nunca o nunca

**Confía en sus fortalezas**

La mayoría del tiempo

**Cree en el uso de la fuerza**

Casi nunca o nunca

**Busca retos**

Ocasionalmente

**Muy convencional**

Ocasionalmente

**Gran nivel de aspiración**

La mayoría del tiempo

**Desarrolla a otros**

La mayoría del tiempo

**Enérgico, con vida**

La mayoría del tiempo

**Mira lo mejor de la gente**

La mayoría del tiempo

**Necesita la aprobación de los demás**

Ocasionalmente

**Duda de si mismo**

Casi nunca o nunca

### Evasivo

Casi nunca o nunca

### Testarudo

Ocasionalmente

### Trata de ser demasiado exitoso

Casi nunca o nunca

### Busca argumentos que apoyen su posición

La mayoría del tiempo

### Tiende a ser perfeccionista

Ocasionalmente

### Conformista

Casi nunca o nunca

### Le gustan tareas que requieran de habilidades

La mayoría del tiempo

### Hace que otros piensen por si mismo

La mayoría del tiempo

### Espontáneo

Ocasionalmente

### Sincero

La mayoría del tiempo

### Protector

La mayoría del tiempo

### Conformista, obediente

Ocasionalmente

### Se menosprecia a si mismo

Casi nunca o nunca

### Se opone a nuevas ideas

Casi nunca o nunca

### Se esfuerza por impresionar a los otros

Casi nunca o nunca

### Hace todo por si mismo

La mayoría del tiempo

### Trata constantemente de probarse a si mismo

La mayoría del tiempo

### Sugestionable

Ocasionalmente

### Disfruta de los retos

La mayoría del tiempo

### Es el apoyo de otros

La mayoría del tiempo

### Buen Líder

Ocasionalmente

### Abierto, cálido

La mayoría del tiempo

### Malcría a la gente con amabilidad

Ocasionalmente

### Fácil de engañar

Ocasionalmente

### Reservado

Ocasionalmente

### Difícil de impresionar

Casi nunca o nunca

### Egocéntrico

Casi nunca o nunca

### Vengativo

Casi nunca o nunca

### Severo pero justo

La mayoría del tiempo

### Evita el conflicto

La mayoría del tiempo

### Se fija sus propias metas

La mayoría del tiempo

### Líder Popular

Ocasionalmente

### Lleno de vida

La mayoría del tiempo

### Relajado

La mayoría del tiempo

Demasiado optimista

La mayoría del tiempo

Tiende a pedir perdón constantemente

La mayoría del tiempo

Toma pocos riesgos

Ocasionalmente

Desconfiado

La mayoría del tiempo

Le gusta que la gente le vea y hacerse notar

Ocasionalmente

Dictatorial

Casi nunca o nunca

Carácter fuerte, directo, casi hostil

Casi nunca o nunca

Muy respetuoso con otros

La mayoría del tiempo

Honesto, directo con respecto a sentimientos

La mayoría del tiempo

Conoce las necesidades de la gente

La mayoría del tiempo

Bastante consciente de sus propios sentimientos

La mayoría del tiempo

Agradable para los demás

Ocasionalmente

Le gusta ser agradado

Casi nunca o nunca

Obedece con mucha facilidad

Ocasionalmente

Tiene dificultad para ser aceptado

Ocasionalmente

No perdona fácilmente una falta

Ocasionalmente

Se da ánimo constantemente, sube su autoestima

La mayoría del tiempo

Inasequible, abrupto

Casi nunca o nunca

Persistente

La mayoría del tiempo

Es conformista con sus logros

Ocasionalmente

Disfruta de planear

La mayoría del tiempo

Piensa en los otros

La mayoría del tiempo

Único e independiente en su manera de pensar

Ocasionalmente

Las personas son más importantes que las cosas

La mayoría del tiempo

Esta de acuerdo con todos

Ocasionalmente

Fácilmente influenciado por sus amigos

Casi nunca o nunca

Presenta ideas no riesgosas

Ocasionalmente

Preocupado por el estatus

Casi nunca o nunca

Gran necesidad de ganar

Ocasionalmente

Dogmático y rígido, tajante

Ocasionalmente

Trata de ser el mejor de todo

La mayoría del tiempo

Contradictorio

Casi nunca o nunca

Usualmente piensa a futuro

Ocasionalmente

Disfruta de enseñar a otros

Casi nunca o nunca

No oculta nada sobre sí mismo, transparente

La mayoría del tiempo

Bueno en las relaciones interpersonales

La mayoría del tiempo

Despistado y vacilante

Ocasionalmente

Reacciona ante algo en lugar de iniciarlo

Ocasionalmente

Evita tomar decisiones

Ocasionalmente

Usualmente se opone

Ocasionalmente

Es un mal perdedor

Casi nunca o nunca

Critica al resto de personas

Casi nunca o nunca

No tiene paciencia con sus propios errores

Ocasionalmente

Ofrece la mayoría de las veces ideas provisionales

Casi nunca o nunca

Buenas habilidades analíticas

Ocasionalmente

Es bueno enseñando

La mayoría del tiempo

Sabe como se siente la gente

La mayoría del tiempo

Le gusta compartir sus sentimientos y pensamientos

Ocasionalmente

Depende de su familia y amigos

La mayoría del tiempo

Predecible

Ocasionalmente

Se preocupa de sus propios problemas

Ocasionalmente

**Crítica a la gente por atrás de sus espaldas**

Casi nunca o nunca

**Espera ser admirado por otros**

La mayoría del tiempo

**Se ofende fácilmente**

Casi nunca o nunca

**Centrado en si mismo**

Ocasionalmente

**Indeciso**

Ocasionalmente

**Se gana la confianza y el respeto de los demás**

La mayoría del tiempo

**La gente confía en usted**

La mayoría del tiempo

**Perspicaaz, con buen juicio**

Ocasionalmente

**Trata de ayudar a los otros**

La mayoría del tiempo

**Le molesta el conflicto**

La mayoría del tiempo

**Bastante respetuoso con sus superiores**

La mayoría del tiempo

**Manipulable**

Casi nunca o nunca

**Culpa a los otros de sus propios errores**

Casi nunca o nunca

**Constantemente se compara con otros**

Casi nunca o nunca

**A la defensiva**

Casi nunca o nunca

**Puede ser indiferente**

Casi nunca o nunca

**Cree que las reglas son más importantes que las ideas**

Casi nunca o nunca

Disfruta de tareas difíciles

Ocasionalmente

Sabe escuchar

La mayoría del tiempo

No esta a la defensiva

La mayoría del tiempo

Su criterio es influenciado si le gusta o no

Ocasionalmente

Perdona todo

Ocasionalmente

Dócil

Ocasionalmente

Se interesa superficialmente por las cosas

Casi nunca o nunca

Desconfía de los otros

Ocasionalmente

Hace juicios de valor al instante, brevemente

Casi nunca o nunca

Mira a los otros como egoístas

Casi nunca o nunca

Astuto, perspicaz y calculador

Ocasionalmente

Usualmente es incierto

Casi nunca o nunca

Explora más alternativas antes de actuar

La mayoría del tiempo

Dispuesto a tomarse un tiempo con las personas

La mayoría del tiempo

Creativo y original en las cosas

La mayoría del tiempo

Preocupación suficientes por las personas

La mayoría del tiempo

Piensa en función de lo que los demás piensan

Ocasionalmente

Dice lo que se espera que diga

Ocasionalmente

No se relaciona bien con otros

Casi nunca o nunca

No le gusta que lo critiquen

Ocasionalmente

Todo es un reto

La mayoría del tiempo

Necesita controlar al resto

Ocasionalmente

Parece ser motivado al éxito

Ocasionalmente

Parece que entendiera a los demás

Ocasionalmente

Aprende de lo errores y los corrige

La mayoría del tiempo

Mira a los otros como buenos (Fundamentalmente)

La mayoría del tiempo

Comunica ideas fácilmente

Ocasionalmente

Los otros confían en usted

La mayoría del tiempo

Se molesta cuando no es aceptado por los otros

Ocasionalmente

Sin criterio propio

Casi nunca o nunca

Parece tener conflictos fuertes

Casi nunca o nunca

No habla de cosas directamente

Ocasionalmente

Sobre estima la habilidad

Casi nunca o nunca

Se enoja fácilmente

Casi nunca o nunca

No pone énfasis en los sentimientos

Casi nunca o nunca

Le preocupa lo que los otros piensan

Ocasionalmente

Comparte bien las responsabilidades

La mayoría del tiempo

Le gusta calmar disputas

La mayoría del tiempo

No se molesta fácilmente

La mayoría del tiempo

Lidera porque le cae bien a los demás

Ocasionalmente

Hace cosas solo por recibir aprobación

Casi nunca o nunca

Hace cosas al pie de la letra

Ocasionalmente

Se molesta fácilmente en la mayoría de las situaciones

Casi nunca o nunca

Se opone a cosas indirectamente

Casi nunca o nunca

Tiende a ser que me importista

Casi nunca o nunca

Tiene poca confianza en la gente

La mayoría del tiempo

No parece necesitar a otros

Casi nunca o nunca

Tiende a aceptar su condición actual

Ocasionalmente

Los otros buscan su apoyo

La mayoría del tiempo

Gran integridad personal

La mayoría del tiempo

Acepta fácilmente el cambio

La mayoría del tiempo

Quiere que la gente confíe en usted, pero le resulta difícil

La mayoría del tiempo

Busca ayuda de los otros

La mayoría del tiempo

Deja que otros tomen las decisiones

Ocasionalmente

Nunca se opone a la autoridad directamente

Ocasionalmente

Siempre tiene que tener la razón

Casi nunca o nunca

Se resiste a recibir sugerencias de otros

Casi nunca o nunca

Constantemente parece poco amigable

Casi nunca o nunca

Le gusta ser reconocido por sus superiores

Ocasionalmente

Va al fondo del asunto

La mayoría del tiempo

Líder orientado a resultados

Ocasionalmente

Respeto confidencias

La mayoría del tiempo

Apasionante de conocer

La mayoría del tiempo

Le gusta incluir a los otros en actividades

La mayoría del tiempo

Inocente

Ocasionalmente

Se preocupa demasiado

Ocasionalmente

Poco interés por el logro

Casi nunca o nunca

Presumido, creído

Casi nunca o nunca

Le gusta ser visto como superior

Casi nunca o nunca

Rara vez admite sus errores

Casi nunca o nunca

Busca reconocimiento

Ocasionalmente

Confiable y estable

La mayoría del tiempo

