

### ANALISTA CONSUMO

#### IEC - INVENTARIO DE ESTILOS DE COMPORTAMIENTO

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.

---

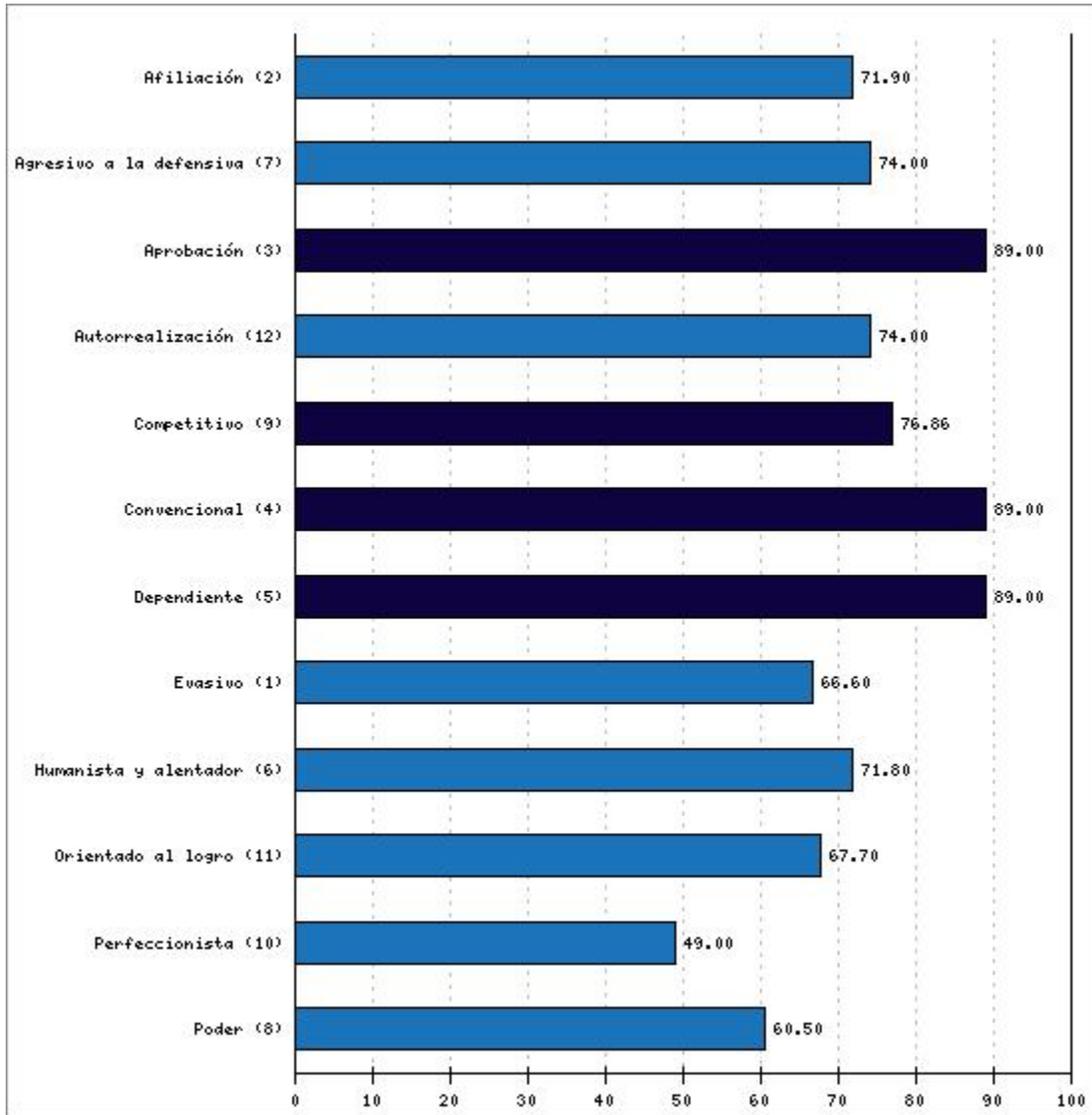
Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2015-10-12 01:08:29** hasta el **2015-10-12 01:32:47**

**ANALISTA CONSUMO**  
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	41316363
Nombres :	JUAN ENRIQUE
Apellidos :	RUIZ PEREZ
Dirección :	MZ I LTE 3 URB. LOS ALAMOS PUENTE PIEDRA
Teléfono :	
Celular :	987917026
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	UNION LIBRE
Area de Estudio :	COMPUTACIÓN / INFORMÁTICA
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1979-05-23

### ANALISTA CONSUMO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	2	Afiliación	71.90	68.70
2	7	Agresivo a la defensiva	74.00	67.25
3	3	Aprobación	89.00	79.30
4	12	Autorrealización	74.00	74.00
5	9	Competitivo	76.86	66.73
6	4	Convencional	89.00	77.40
7	5	Dependiente	89.00	77.60
8	1	Evasivo	66.60	70.30
9	6	Humanista y alentador	71.80	80.40
10	11	Orientado al logro	67.70	78.35
11	10	Perfeccionista	49.00	58.40
12	8	Poder	60.50	50.65



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 12 de Octubre del 2015

Hora Evaluación : 01:08:29

Tiempo Utilizado : 24 minuto(s) 18 segundo(s)

### ANALISTA CONSUMO

#### ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### IEC - INVENTARIO DE ESTILOS DE COMPORTAMIENTO

#### AFILIACIÓN



#### Descripción Perfil Medio

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

El sujeto es una persona amigable que disfruta de la gente. Es capaz de establecer, con la gente que le interesa, cálidas relaciones interpersonales basadas en la confianza.

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

El sujeto considera a las relaciones interpersonales como moderadamente importantes. A pesar de que no evita involucrarse en relaciones, es muy poco probable que las inicie por él mismo. El puntaje puede también reflejar un estado de ánimo ocasionado por un contratiempo en una relación interpersonal significativa para el sujeto.

#### 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 Medio

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

El sujeto está lo suficientemente confiado de que puede provocar cambios y mejoras en sí mismo y en los demás. El sujeto hace un acercamiento a las cosas de forma real, tiende a tener intereses variados, y es capaz de sobresalir en lo que considera apremiante.

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

El sujeto puede tener una visión menos realista de sí mismo y de los demás, y tiene un interés moderado en su propio crecimiento y desarrollo. Podría dudar de sí mismo y de su habilidad para marcar una diferencia.

## COMPETITIVO

### Descripción Perfil Alto

El sujeto se enfoca más en ganar que en la excelencia del rendimiento. Su preocupación por ser admirado puede ocasionar que sobreestime sus habilidades, y se apresure en participar en proyectos sin entender del todo su complejidad. Generalmente le gusta ser el centro de atención, por lo tanto cuando los otros se la quitan, pueden surgir sentimientos de envidia y celos. En vez de trabajar conjuntamente con los otros, para alcanzar una meta en común, tiende a trabajar en contra con la esperanza de sobresalir como el mejor. Esto puede generar una tensión considerable en sus relaciones interpersonales, los otros pueden cansarse de su competitividad y optar por evitarlo.

## 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

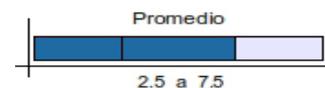
#### Si el puntaje está más cerca del polo alto:

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

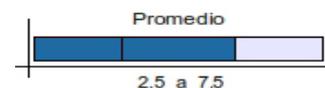
#### Si el puntaje está más cerca del polo alto:

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.

## PODER



### 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

La mayoría del tiempo

#### Ambicioso

Casi nunca o nunca

#### Respetado

La mayoría del tiempo

#### Cooperador

La mayoría del tiempo

#### Busca aprobación de los otros

Ocasionalmente

#### Demasiado cauteloso

Ocasionalmente

#### Tenso, inquieto

Casi nunca o nunca

#### Se resiente por cosas simples

Casi nunca o nunca

#### Orgullosa, Auto Suficiente

Casi nunca o nunca

#### No modifica fácilmente su opinión

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

#### Discreto

Ocasionalmente

#### Realista

La mayoría del tiempo

#### Atento

La mayoría del tiempo

La mayoría del tiempo

### Amigable

La mayoría del tiempo

### Necesita ser aceptado por todos

La mayoría del tiempo

### Actúa con mucho tino

La mayoría del tiempo

### 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

La mayoría del tiempo

### Consigue logros

La mayoría del tiempo

### Alienta a entender

La mayoría del tiempo

### Optimista y realista

La mayoría del tiempo

### Servicial

La mayoría del tiempo

### Demasiado generoso

La mayoría del tiempo

### Complaciente

La mayoría del tiempo

### No agresivo

La mayoría del tiempo

### Insensible

Casi nunca o nunca

### Fanfarrón, ostentoso

Casi nunca o nunca

### Dominante

Casi nunca o nunca

### Formal, eficiente

Ocasionalmente

### 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

Casi nunca o nunca

### Negativo

Casi nunca o nunca

### 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

Ocasionalmente

**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**

Ocasionalmente

**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**

Ocasionalmente

**Enérgico, con vida**

La mayoría del tiempo

**Mira lo mejor de la gente**

La mayoría del tiempo

**Necesita la aprobación de los demás**

La mayoría del tiempo

**Duda de si mismo**

Casi nunca o nunca

### Evasivo

Casi nunca o nunca

### Testarudo

Casi nunca o nunca

### Trata de ser demasiado exitoso

Ocasionalmente

### Busca argumentos que apoyen su posición

Ocasionalmente

### Tiende a ser perfeccionista

Casi nunca o nunca

### Conformista

Ocasionalmente

### Le gustan tareas que requieran de habilidades

La mayoría del tiempo

### Hace que otros piensen por si mismo

Ocasionalmente

### Espontáneo

Ocasionalmente

### Sincero

La mayoría del tiempo

### Protector

La mayoría del tiempo

### Conformista, obediente

La mayoría del tiempo

### 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

La mayoría del tiempo

### Hace todo por si mismo

Ocasionalmente

### Trata constantemente de probarse a si mismo

Ocasionalmente

### Sugestionable

Ocasionalmente

### Disfruta de los retos

La mayoría del tiempo

### Es el apoyo de otros

Ocasionalmente

### Buen Líder

La mayoría del tiempo

### Abierto, cálido

La mayoría del tiempo

### Malcría a la gente con amabilidad

Ocasionalmente

### Fácil de engañar

Casi nunca o nunca

### Reservado

Casi nunca o nunca

### Difícil de impresionar

La mayoría del tiempo

### Egocéntrico

Ocasionalmente

### Vengativo

Casi nunca o nunca

### Severo pero justo

La mayoría del tiempo

### Evita el conflicto

La mayoría del tiempo

### Se fija sus propias metas

Ocasionalmente

### Líder Popular

Casi nunca o nunca

### Lleno de vida

La mayoría del tiempo

### Relajado

Ocasionalmente

Demasiado optimista

La mayoría del tiempo

Tiende a pedir perdón constantemente

Ocasionalmente

Toma pocos riesgos

Ocasionalmente

Desconfiado

Ocasionalmente

Le gusta que la gente le vea y hacerse notar

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

Bastante consciente de sus propios sentimientos

La mayoría del tiempo

Agradable para los demás

La mayoría del tiempo

Le gusta ser agradado

La mayoría del tiempo

Obedece con mucha facilidad

La mayoría del tiempo

Tiene dificultad para ser aceptado

Casi nunca o nunca

No perdona fácilmente una falta

Ocasionalmente

Se da ánimo constantemente, sube su autoestima

La mayoría del tiempo

Inasequible, abrupto

Casi nunca o nunca

Persistente

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Presenta ideas no riesgosas

Ocasionalmente

Preocupado por el estatus

Ocasionalmente

Gran necesidad de ganar

Ocasionalmente

Dogmático y rígido, tajante

Casi nunca o nunca

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

La mayoría del tiempo

No oculta nada sobre sí mismo, transparente

La mayoría del tiempo

Bueno en las relaciones interpersonales

La mayoría del tiempo

Despistado y vacilante

Casi nunca o nunca

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

Ocasionalmente

No tiene paciencia con sus propios errores

Casi nunca o nunca

Ofrece la mayoría de las veces ideas provisionales

Ocasionalmente

Buenas habilidades analíticas

La mayoría del tiempo

Es bueno enseñando

La mayoría del tiempo

Sabe como se siente la gente

Ocasionalmente

Le gusta compartir sus sentimientos y pensamientos

Ocasionalmente

Depende de su familia y amigos

Ocasionalmente

Predecible

La mayoría del tiempo

Se preocupa de sus propios problemas

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

**Espera ser admirado por otros**

La mayoría del tiempo

**Se ofende fácilmente**

Casi nunca o nunca

**Centrado en si mismo**

La mayoría del tiempo

**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**

La mayoría del tiempo

**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**

Ocasionalmente

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

Casi nunca o nunca

**Constantemente se compara con otros**

Casi nunca o nunca

**A la defensiva**

Ocasionalmente

**Puede ser indiferente**

Casi nunca o nunca

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

Ocasionalmente

Disfruta de tareas difíciles

Ocasionalmente

Sabe escuchar

La mayoría del tiempo

No esta a la defensiva

Ocasionalmente

Su criterio es influenciado si le gusta o no

Ocasionalmente

Perdona todo

La mayoría del tiempo

Dócil

La mayoría del tiempo

Se interesa superficialmente por las cosas

Casi nunca o nunca

Desconfía de los otros

Ocasionalmente

Hace juicios de valor al instante, brevemente

Ocasionalmente

Mira a los otros como egoístas

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Creativo y original en las cosas

Ocasionalmente

Preocupación suficientes por las personas

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Necesita controlar al resto

Casi nunca o nunca

Parece ser motivado al éxito

Ocasionalmente

Parece que entendiera a los demás

La mayoría del tiempo

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

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

Se enoja fácilmente

Casi nunca o nunca

No pone énfasis en los sentimientos

Ocasionalmente

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

Casi nunca o nunca

Hace cosas solo por recibir aprobación

Ocasionalmente

Hace cosas al pie de la letra

La mayoría del tiempo

Se molesta fácilmente en la mayoría de las situaciones

Casi nunca o nunca

Se opone a cosas indirectamente

Ocasionalmente

Tiende a tener una actitud de indiferencia y apatía ante los asuntos propios y los sociales

Casi nunca o nunca

Tiene poca confianza en la gente

Ocasionalmente

No parece necesitar a otros

Ocasionalmente

Tiende a aceptar su condición actual

La mayoría del tiempo

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

Casi nunca o nunca

Busca ayuda de los otros

Ocasionalmente

Deja que otros tomen las decisiones

Ocasionalmente

Nunca se opone a la autoridad directamente

Casi nunca o nunca

Siempre tiene que tener la razón

Ocasionalmente

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

La mayoría del tiempo

Va al fondo del asunto

Ocasionalmente

Líder orientado a resultados

Ocasionalmente

Respeto confidencias

La mayoría del tiempo

Apasionante de conocer

Ocasionalmente

Le gusta incluir a los otros en actividades

La mayoría del tiempo

Inocente

Ocasionalmente

Se preocupa demasiado

La mayoría del tiempo

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

La mayoría del tiempo

Busca reconocimiento

Ocasionalmente

Confiable y estable

La mayoría del tiempo

