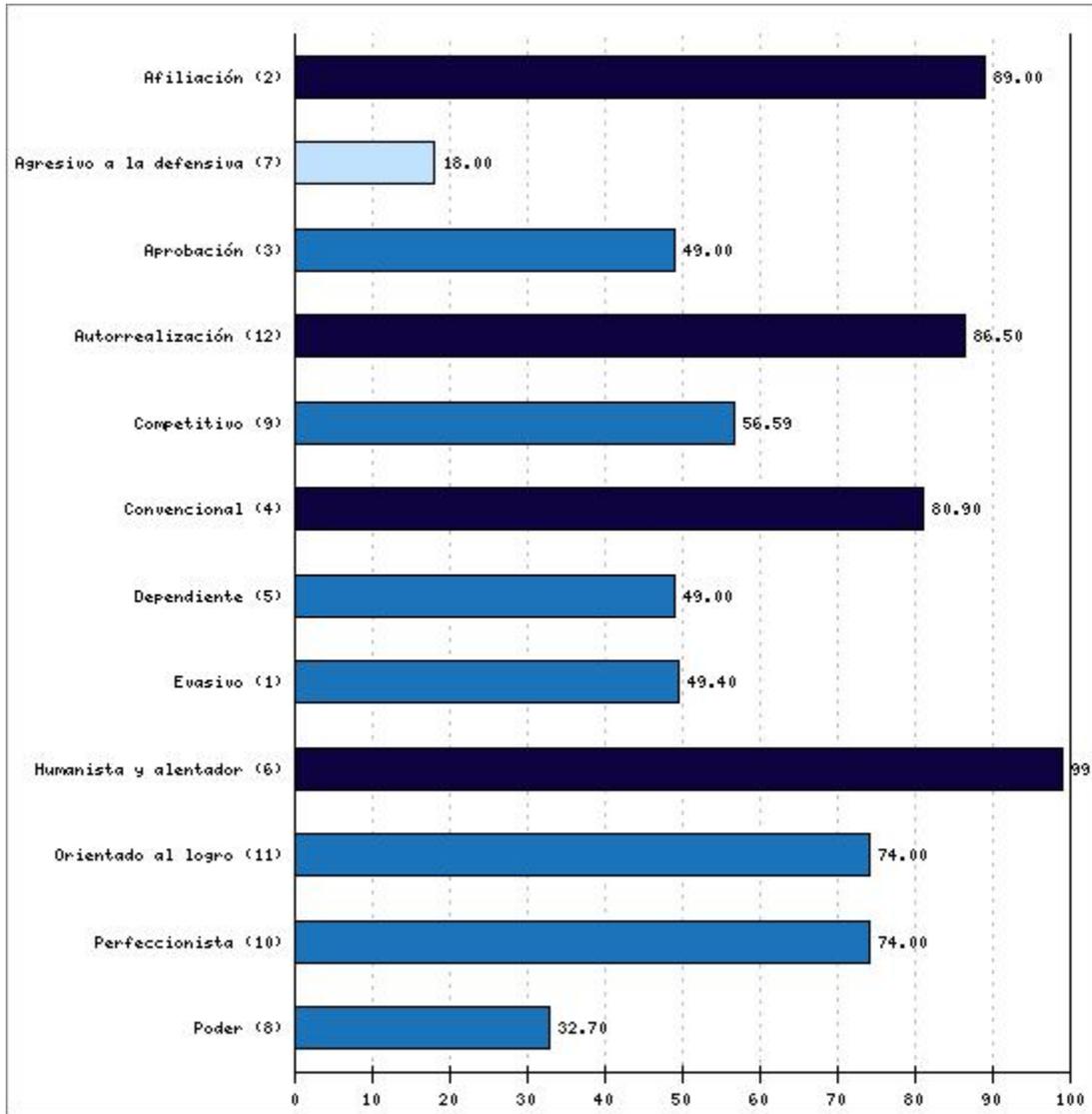




	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	2	Afiliación	89.00	89.00
2	7	Agresivo a la defensiva	18.00	18.00
3	3	Aprobación	49.00	49.00
4	12	Autorrealización	86.50	86.50
5	9	Competitivo	56.59	56.59
6	4	Convencional	80.90	80.90
7	5	Dependiente	49.00	49.00
8	1	Evasivo	49.40	49.40
9	6	Humanista y alentador	99.00	99.00
10	11	Orientado al logro	74.00	74.00
11	10	Perfeccionista	74.00	74.00
12	8	Poder	32.70	32.70



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 17 de Septiembre del 2015

Hora Evaluación : 08:18:35

Tiempo Utilizado : 21 minuto(s) 47 segundo(s)



### ADMINISTRATIVO CONTABLE STGO 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 Bajo

El sujeto es capaz de aceptar a los otros y sus puntos de vista. Puede estar interesado en escuchar las opiniones del resto que difieren con las suyas. Tiene facilidad para acercarse a los otros y tiende a escuchar con mente abierta. Si su puntaje es muy bajo (0-1) los otros pueden percibirlo como inocente, y probablemente muy flexible. El sujeto puede tener dificultad para estar bien parado ante una situación, lo que puede resultar en que los otros intenten aprovecharse de él. Para evitar esto, el sujeto tiene que escuchar las ideas de los otros con cierto escepticismo, y lograr expresar su propia opinión.

#### APROBACIÓN

##### Descripción Perfil Medio

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

El sujeto tiende a sentir que es importante el hecho de ser aceptado por los otros. Como consecuencia de esto se sale de su camino a veces, para poder ganar aceptación, y puede sentirse decepcionado o resentirse si es que no la recibe.

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

El sujeto tiene una menor necesidad de tener aprobación por parte de los otros. A pesar de que ocasionalmente el individuo va con la corriente, prefiere hacer escuchar sus opiniones y tiende a ser guiado por sus propias creencias y valores.

## 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 compite 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 Promedio

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

Los sentimientos de dependencia limitan la habilidad del sujeto para poner en ejecución sus tareas. Por lo general el individuo toma sus decisiones buscando las opiniones de los otros, no porque valora el hecho de tomar decisiones en conjunto sino más bien, debido a que se siente más seguro cuando los otros llevan el rumbo de las mismas.

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

El sujeto probablemente tiene dudas acerca de tomar responsabilidades y hacerse cargo de sus acciones, pero puede ser competente cuando hay problemas o retos.

## 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

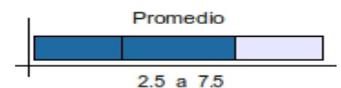
#### Si el puntaje está más cerca del polo alto:

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



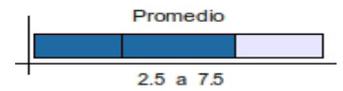
### Descripción Perfil Promedio

#### 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

La mayoría del tiempo

#### Ambicioso

Ocasionalmente

#### Respetado

La mayoría del tiempo

#### Cooperador

La mayoría del tiempo

#### Busca aprobación de los otros

Casi nunca o nunca

#### Demasiado cauteloso

Casi nunca o nunca

#### Tenso, inquieto

La mayoría del tiempo

#### Se resiente por cosas simples

Casi nunca o nunca

#### Orgullosa, Auto Suficiente

Ocasionalmente

#### No modifica fácilmente su opinión

Casi nunca o nunca

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

La mayoría del tiempo

#### Discreto

Casi nunca o nunca

#### 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

Ocasionalmente

### 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

La mayoría del tiempo

### Alienta a entender

La mayoría del tiempo

### Optimista y realista

La mayoría del tiempo

### Servicial

Ocasionalmente

### Demasiado generoso

La mayoría del tiempo

### Complaciente

Ocasionalmente

### No agresivo

La mayoría del tiempo

### Insensible

Casi nunca o nunca

### Fanfarrón, ostentoso

Casi nunca o nunca

### Dominante

Casi nunca o nunca

### Formal, eficiente

La mayoría del tiempo

### Simpático

La mayoría del tiempo

### 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

Ocasionalmente

### 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

La mayoría del tiempo

### 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**

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**

La mayoría del tiempo

**Muy convencional**

Casi nunca o nunca

**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**

Casi nunca o nunca

**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

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

La mayoría del tiempo

### Sincero

La mayoría del tiempo

### Protector

Casi nunca o nunca

### 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

Casi nunca o nunca

### Disfruta de los retos

La mayoría del tiempo

### Es el apoyo de otros

La mayoría del tiempo

### Buen Líder

La mayoría del tiempo

### Abierto, cálido

La mayoría del tiempo

### Malcría a la gente con amabilidad

Casi nunca o nunca

### Fácil de engañar

La mayoría del tiempo

### Reservado

Casi nunca o nunca

### Difícil de impresionar

Ocasionalmente

### 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

La mayoría del tiempo

### Lleno de vida

La mayoría del tiempo

### Relajado

La mayoría del tiempo

Demasiado optimista

La mayoría del tiempo

Tiende a pedir perdón constantemente

Casi nunca o nunca

Toma pocos riesgos

Casi nunca o nunca

Desconfiado

Casi nunca o nunca

Le gusta que la gente le vea y hacerse notar

Casi nunca o nunca

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

La mayoría del tiempo

Le gusta ser agradado

Casi nunca o nunca

Obedece con mucha facilidad

La mayoría del tiempo

Tiene dificultad para ser aceptado

Casi nunca o nunca

No perdona fácilmente una falta

Casi nunca o nunca

Se da ánimo constantemente, sube su autoestima

La mayoría del tiempo

Inasequible, abrupto

Ocasionalmente

Persistente

La mayoría del tiempo

Es conformista con sus logros

Casi nunca o nunca

Disfruta de planear

La mayoría del tiempo

Piensa en los otros

La mayoría del tiempo

Único e independiente en su manera de pensar

La mayoría del tiempo

Las personas son más importantes que las cosas

La mayoría del tiempo

Esta de acuerdo con todos

Casi nunca o nunca

Fácilmente influenciado por sus amigos

Casi nunca o nunca

Presenta ideas no riesgosas

Casi nunca o nunca

Preocupado por el estatus

Casi nunca o nunca

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

Ocasionalmente

Usualmente piensa a futuro

Casi nunca o nunca

Disfruta de enseñar a otros

La mayoría del tiempo

No oculta nada sobre sí mismo, transparente

Ocasionalmente

Bueno en las relaciones interpersonales

La mayoría del tiempo

Despistado y vacilante

Ocasionalmente

Reacciona ante algo en lugar de iniciarlo

Ocasionalmente

Evita tomar decisiones

Casi nunca o nunca

Usualmente se opone

Casi nunca o nunca

Es un mal perdedor

Casi nunca o nunca

Critica al resto de personas

Casi nunca o nunca

No tiene paciencia con sus propios errores

Casi nunca o nunca

Ofrece la mayoría de las veces ideas provisionales

La mayoría del tiempo

Buenas habilidades analíticas

La mayoría del tiempo

Es bueno enseñando

La mayoría del tiempo

Sabe como se siente la gente

La mayoría del tiempo

Le gusta compartir sus sentimientos y pensamientos

La mayoría del tiempo

Depende de su familia y amigos

Casi nunca o nunca

Predecible

Casi nunca o nunca

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**

Casi nunca o nunca

**Se ofende fácilmente**

Casi nunca o nunca

**Centrado en si mismo**

Ocasionalmente

**Indeciso**

Casi nunca o nunca

**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**

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

La mayoría del tiempo

### Sabe escuchar

La mayoría del tiempo

### No esta a la defensiva

La mayoría del tiempo

### Su criterio es influenciado si le gusta o no

Casi nunca o nunca

### Perdona todo

Ocasionalmente

### Dócil

La mayoría del tiempo

### Se interesa superficialmente por las cosas

Ocasionalmente

### Desconfía de los otros

Casi nunca o nunca

### 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

Casi nunca o nunca

### Preocupación suficientes por las personas

La mayoría del tiempo

### Piensa en función de lo que los demás piensan

Casi nunca o nunca

Dice lo que se espera que diga

Casi nunca o nunca

No se relaciona bien con otros

Casi nunca o nunca

No le gusta que lo critiquen

Casi nunca o nunca

Todo es un reto

La mayoría del tiempo

Necesita controlar al resto

Casi nunca o nunca

Parece ser motivado al éxito

La mayoría del tiempo

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

La mayoría del tiempo

Los otros confían en usted

La mayoría del tiempo

Se molesta cuando no es aceptado por los otros

Casi nunca o nunca

Sin criterio propio

Casi nunca o nunca

Parece tener conflictos fuertes

Casi nunca o nunca

No habla de cosas directamente

Casi nunca o nunca

Sobre estima la habilidad

Ocasionalmente

Se enoja fácilmente

Casi nunca o nunca

No pone énfasis en los sentimientos

Casi nunca o nunca

Le preocupa lo que los otros piensan

La mayoría del tiempo

Comparte bien las responsabilidades

La mayoría del tiempo

Le gusta calmar disputas

La mayoría del tiempo

No se molesta fácilmente

Casi nunca o nunca

Lidera porque le cae bien a los demás

La mayoría del tiempo

Hace cosas solo por recibir aprobación

Casi nunca o nunca

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

Casi nunca o nunca

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

Casi nunca o nunca

No parece necesitar a otros

La mayoría del tiempo

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

Casi nunca o nunca

Busca ayuda de los otros

Casi nunca o nunca

Deja que otros tomen las decisiones

Casi nunca o nunca

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

Casi nunca o nunca

Poco interés por el logro

Casi nunca o nunca

Presumido, creído

Casi nunca o nunca

Le gusta ser visto como superior

Ocasionalmente

Rara vez admite sus errores

Casi nunca o nunca

Busca reconocimiento

Casi nunca o nunca

Confiable y estable

La mayoría del tiempo

