

### ASISTENTE ADM HUANCAVELICA IEC - INVENTARIO DE ESTILOS DE COMPORAMIENTO

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).

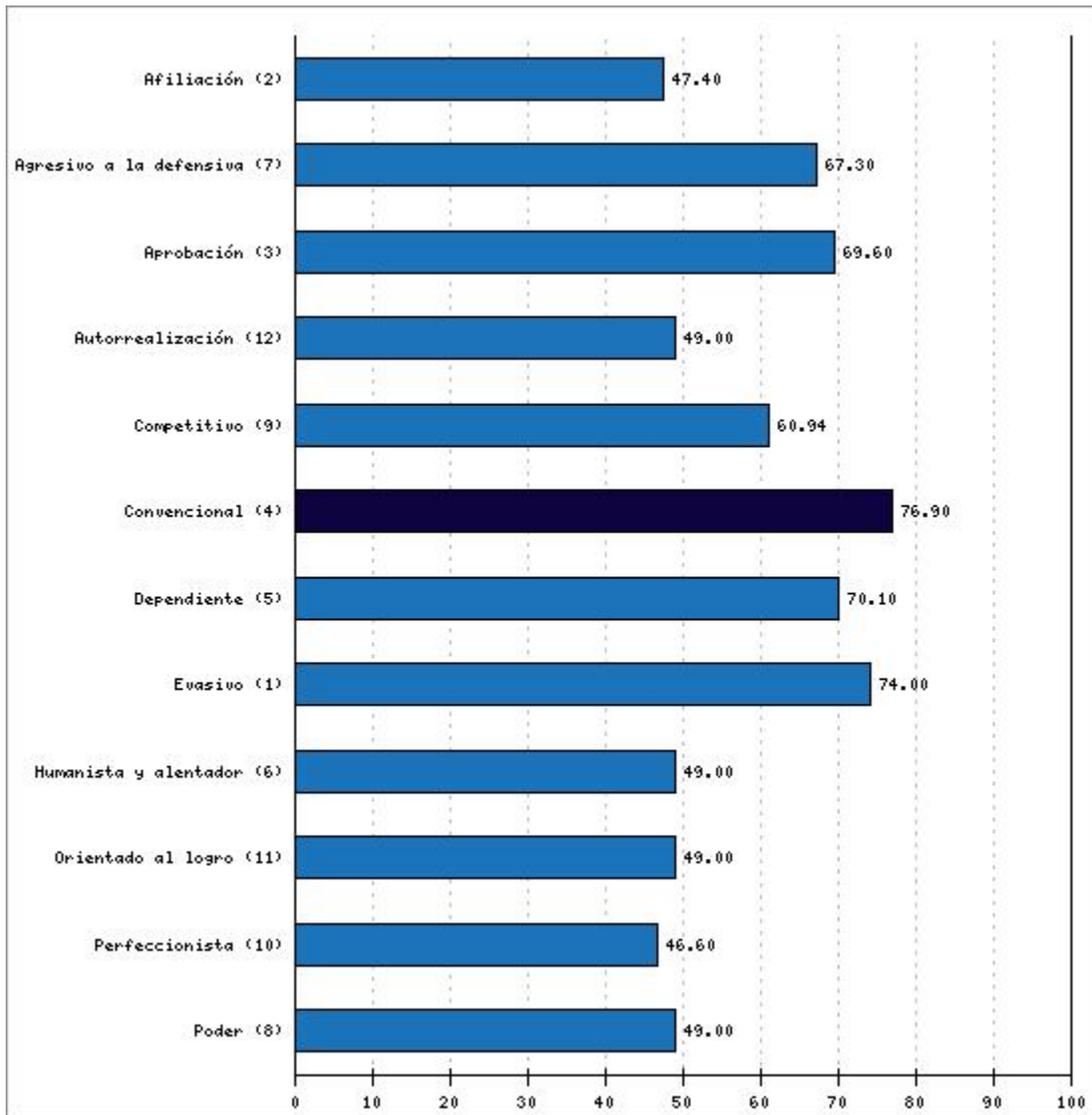
Una amplia variedad de información generada en línea, opción de mostrar un gráfico de barras y/o de radar más interpretaciones narrativas por cada escala evaluada.

**ASISTENTE ADM HUANCAVELICA**  
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	43652814
Nombres :	MAGDONIO ROBERT
Apellidos :	ROJAS MORALES
Dirección :	PASAJE CASACADA S/N - HUANCAVELICA
Teléfono :	
Celular :	945788899
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1986-05-14

### ASISTENTE ADM HUANCAVELICA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	2	Afiliación	47.40	76.83
2	7	Agresivo a la defensiva	67.30	44.77
3	3	Aprobación	69.60	77.53
4	12	Autorrealización	49.00	79.00
5	9	Competitivo	60.94	57.14
6	4	Convencional	76.90	80.93
7	5	Dependiente	70.10	80.10
8	1	Evasivo	74.00	74.00
9	6	Humanista y alentador	49.00	79.87
10	11	Orientado al logro	49.00	78.17
11	10	Perfeccionista	46.60	64.63
12	8	Poder	49.00	52.20



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 25 de Septiembre del 2015

Hora Evaluación : 04:16:13

Tiempo Utilizado : 18 minuto(s) 53 segundo(s)

### ASISTENTE ADM HUANCAVELICA 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 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 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 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

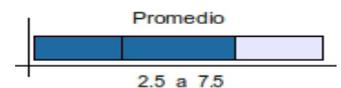
#### Si el puntaje está más cerca del polo alto:

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

Ocasionalmente

#### Cooperador

Ocasionalmente

#### Busca aprobación de los otros

Ocasionalmente

#### Demasiado cauteloso

La mayoría del tiempo

#### Tenso, inquieto

Ocasionalmente

#### Se resiente por cosas simples

Ocasionalmente

#### 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

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

Ocasionalmente

### 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

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

Ocasionalmente

### Insensible

Ocasionalmente

Fanfarrón, ostentoso

Casi nunca o nunca

Dominante

Casi nunca o nunca

Formal, eficiente

Ocasionalmente

Simpático

Ocasionalmente

Entusiasta

La mayoría del tiempo

Considerado

Ocasionalmente

Le gusta la responsabilidad

La mayoría del tiempo

Agradable

Ocasionalmente

Amigable todo el tiempo

Ocasionalmente

Modesto

Ocasionalmente

Se avergüenza fácilmente

Ocasionalmente

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**

Ocasionalmente

**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**

Ocasionalmente

**Busca retos**

La mayoría del tiempo

**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**

Ocasionalmente

**Necesita la aprobación de los demás**

Casi nunca o nunca

**Duda de si mismo**

Ocasionalmente

### Evasivo

Casi nunca o nunca

### Testarudo

Ocasionalmente

### Trata de ser demasiado exitoso

Ocasionalmente

### Busca argumentos que apoyen su posición

Ocasionalmente

### Tiende a ser perfeccionista

Ocasionalmente

### Conformista

Casi nunca o nunca

### Le gustan tareas que requieran de habilidades

Ocasionalmente

### Hace que otros piensen por si mismo

Casi nunca o nunca

### Espontáneo

Ocasionalmente

### Sincero

La mayoría del tiempo

### Protector

La mayoría del tiempo

### Conformista, obediente

Casi nunca o nunca

### 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

Ocasionalmente

### Hace todo por si mismo

Casi nunca o nunca

### Trata constantemente de probarse a si mismo

Ocasionalmente

Sugestionable

Ocasionalmente

Disfruta de los retos

Ocasionalmente

Es el apoyo de otros

La mayoría del tiempo

Buen Líder

Ocasionalmente

Abierto, cálido

La mayoría del tiempo

Malcría a la gente con amabilidad

Casi nunca o nunca

Fácil de engañar

Casi nunca o nunca

Reservado

La mayoría del tiempo

Difícil de impresionar

La mayoría del tiempo

Egocéntrico

Casi nunca o nunca

Vengativo

Casi nunca o nunca

Severo pero justo

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Tiende a pedir perdón constantemente

Ocasionalmente

Toma pocos riesgos

Ocasionalmente

Desconfiado

Ocasionalmente

Le gusta que la gente le vea y hacerse notar

Ocasionalmente

Dictatorial

Casi nunca o nunca

Carácter fuerte, directo, casi hostil

Ocasionalmente

Muy respetuoso con otros

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Le gusta ser agradado

Ocasionalmente

Obedece con mucha facilidad

Ocasionalmente

Tiene dificultad para ser aceptado

Ocasionalmente

No perdona fácilmente una falta

Casi nunca o nunca

Se da ánimo constantemente, sube su autoestima

Ocasionalmente

Inasequible, abrupto

Casi nunca o nunca

Persistente

Ocasionalmente

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

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

Ocasionalmente

Gran necesidad de ganar

Ocasionalmente

Dogmático y rígido, tajante

Casi nunca o nunca

Trata de ser el mejor de todo

Ocasionalmente

Contradictorio

Casi nunca o nunca

Usualmente piensa a futuro

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

Despistado y vacilante

Casi nunca o nunca

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

Ocasionalmente

No tiene paciencia con sus propios errores

Casi nunca o nunca

Ofrece la mayoría de las veces ideas provisionales

Casi nunca o nunca

Buenas habilidades analíticas

Ocasionalmente

Es bueno enseñando

Ocasionalmente

Sabe como se siente la gente

Ocasionalmente

Le gusta compartir sus sentimientos y pensamientos

Ocasionalmente

Depende de su familia y amigos

Ocasionalmente

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**

Ocasionalmente

**Se ofende fácilmente**

Ocasionalmente

**Centrado en si mismo**

Ocasionalmente

**Indeciso**

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

**La gente confía en usted**

Ocasionalmente

**Perspicaaz, con buen juicio**

Ocasionalmente

**Trata de ayudar a los otros**

Ocasionalmente

**Le molesta el conflicto**

Ocasionalmente

**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**

Ocasionalmente

### Disfruta de tareas difíciles

La mayoría del tiempo

### Sabe escuchar

La mayoría del tiempo

### No esta a la defensiva

Casi nunca o nunca

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

Ocasionalmente

### Perdona todo

La mayoría del tiempo

### Dócil

Ocasionalmente

### 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

Casi nunca o nunca

### Astuto, perspicaz y calculador

Ocasionalmente

### Usualmente es incierto

Ocasionalmente

### 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

Ocasionalmente

### 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

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Parece ser motivado al éxito

La mayoría del tiempo

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)

Ocasionalmente

Comunica ideas fácilmente

Ocasionalmente

Los otros confían en usted

Ocasionalmente

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

Casi nunca o nunca

Se enoja fácilmente

Ocasionalmente

No pone énfasis en los sentimientos

Casi nunca o nunca

Le preocupa lo que los otros piensan

Ocasionalmente

Comparte bien las responsabilidades

Ocasionalmente

Le gusta calmar disputas

Ocasionalmente

No se molesta fácilmente

Ocasionalmente

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 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

Casi nunca o nunca

Tiende a aceptar su condición actual

La mayoría del tiempo

Los otros buscan su apoyo

Ocasionalmente

Gran integridad personal

Ocasionalmente

Acepta fácilmente el cambio

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

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

Casi nunca o nunca

Confiable y estable

Ocasionalmente

