

### AUXILIAR DE PATROCINIO 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 **2015-10-23 06:36:59** hasta el **2015-10-23 07:08:34**



## Datos Personales

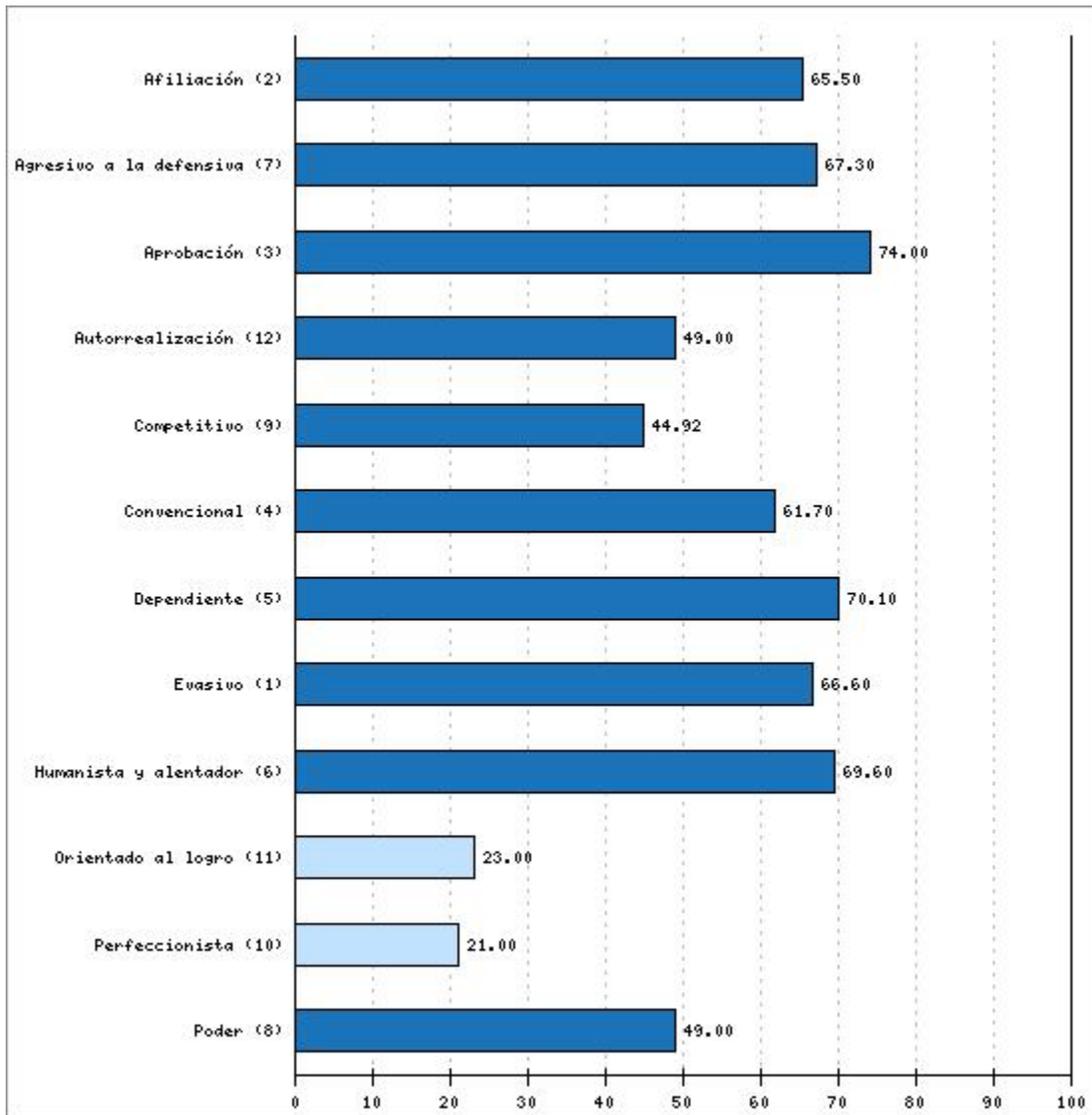


### AUXILIAR DE PATROCINIO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	41983115
Nombres :	ELOY ALI
Apellidos :	ROBLES SOSA
Dirección :	CALCA CALLE ESPINAR 935
Teléfono :	
Celular :	951112667
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	UNION LIBRE
Área de Estudio :	TECNICO
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1981-06-25

### AUXILIAR DE PATROCINIO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	2	Afiliación	65.50	70.20
2	7	Agresivo a la defensiva	67.30	55.82
3	3	Aprobación	74.00	83.68
4	12	Autorrealización	49.00	72.62
5	9	Competitivo	44.92	46.78
6	4	Convencional	61.70	82.74
7	5	Dependiente	70.10	80.58
8	1	Evasivo	66.60	66.34
9	6	Humanista y alentador	69.60	82.66
10	11	Orientado al logro	23.00	68.02
11	10	Perfeccionista	21.00	53.10
12	8	Poder	49.00	49.96



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 23 de Octubre del 2015

Hora Evaluación : 06:36:59

Tiempo Utilizado : 31 minuto(s) 35 segundo(s)

**AUXILIAR DE PATROCINIO**  
**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

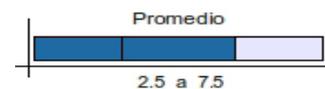
#### Si el puntaje es más cercano al polo alto:

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 Promedio

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

El individuo probablemente tiene respecto por hacer las cosas como siempre se han hecho. Usualmente evita situaciones que representen un riesgo, nuevas oportunidades, o que requieran de innovación, debido a que siempre está concentrado en cómo es percibido por los otros. Su preferencia por no abandonar lo que le funcionó en el pasado puede ayudarlo a sentirse seguro, pero puede también evitar que trabaje en su propio potencial.

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

El individuo probablemente no siempre se rija bajo procedimientos establecidos al pie de la letra. Por lo contrario puede tender a usar su propio juicio para determinar si es que dobla o no a las reglas dependiendo de las circunstancias. A pesar de que prefiera utilizar acercamientos conservadores para resolver ciertos problemas, es capaz de proponer soluciones frescas y tomar riesgos ocasionales.

## 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

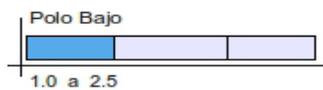
#### Si es que el puntaje es más cercano al polo alto:

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.

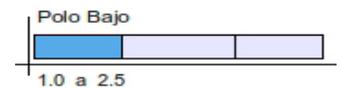
## ORIENTACIÓN AL LOGRO



### Descripción Perfil Bajo

El sujeto puede no creer en el pensamiento de orientación al logro. Su bajo puntaje en este rango puede deberse a un problema a largo plazo en esta área o a un contratiempo reciente en su vida. El sujeto puede pensar que su esfuerzo no tiene mucha influencia en los resultados finales. Esta incertidumbre puede ocasionarle que dude de sí mismo y que subestime su potencial para mejorar las cosas. Cuando el individuo no se siente conforme consigo mismo su rendimiento y su calidad de trabajo se ven afectados.

## PERFECCIONISTA



### Descripción Perfil Bajo

El sujeto está casi totalmente liberado de motivaciones perfeccionistas y toma una actitud mucho más relajada con respecto a completar proyectos. A pesar de que probablemente quiere hacer lo mejor que pueda, es más realista con respecto a lo que puede o no puede lograr. El sujeto puede ser un buen organizador y coordinador de proyectos, a pesar de que no ejercer presión innecesaria en sí mismo o en otros para poder hacer un buen trabajo. Tiene consideración por los sentimientos de los otros y por su nivel de satisfacción, así como por la calidad de su trabajo. Una puntuación sumamente baja en este estilo puede significar que el individuo está trabajando por debajo de su potencial, lo que le lleva a carecer de motivación y determinación. El sujeto tiene dificultad para establecer y mantener estándares apropiados de rendimiento. A pesar de que esta actitud significa que es relajado, puede pasar que construya un producto de trabajo inferior a lo esperado o incompleto.

## 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

La mayoría del tiempo

#### Demasiado cauteloso

Ocasionalmente

#### Tenso, inquieto

Ocasionalmente

#### 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

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

La mayoría del tiempo

### 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

Ocasionalmente

### Muy preocupado por quedar bien

Ocasionalmente

### Consigue logros

Ocasionalmente

### Alienta a entender

Ocasionalmente

### Optimista y realista

La mayoría del tiempo

### Servicial

La mayoría del tiempo

### Demasiado generoso

Ocasionalmente

### Complaciente

Ocasionalmente

### No agresivo

La mayoría del tiempo

### 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

La mayoría del tiempo

Amigable todo el tiempo

Ocasionalmente

Modesto

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

Conservador

La mayoría del tiempo

Piensa por si mismo

Casi nunca o nunca

**Alienta, anima a otros**

La mayoría del tiempo

**Es seguro de si mismo y relajado**

Ocasionalmente

**Diplomático, con tino**

Casi nunca o nunca

**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**

Ocasionalmente

**Desarrolla a otros**

Ocasionalmente

**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**

Casi nunca o nunca

### Evasivo

Casi nunca o nunca

### Testarudo

Casi nunca o nunca

### Trata de ser demasiado exitoso

Casi nunca o nunca

### Busca argumentos que apoyen su posición

Ocasionalmente

### 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

Casi nunca o nunca

### 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

Ocasionalmente

### Se esfuerza por impresionar a los otros

Ocasionalmente

### Hace todo por si mismo

Casi nunca o nunca

### Trata constantemente de probarse a si mismo

Casi nunca o nunca

### Sugestionable

Casi nunca o nunca

### 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

Ocasionalmente

### Fácil de engañar

Casi nunca o nunca

### Reservado

Ocasionalmente

### Difícil de impresionar

Ocasionalmente

### 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

Casi nunca o nunca

### Líder Popular

Ocasionalmente

### Lleno de vida

La mayoría del tiempo

### Relajado

Ocasionalmente

Demasiado optimista

Ocasionalmente

Tiende a pedir perdón constantemente

Ocasionalmente

Toma pocos riesgos

Casi nunca o nunca

Desconfiado

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

Le gusta ser agradado

Casi nunca o nunca

Obedece con mucha facilidad

Ocasionalmente

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

Casi nunca o nunca

Piensa en los otros

La mayoría del tiempo

Único e independiente en su manera de pensar

Casi nunca o nunca

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

Ocasionalmente

Presenta ideas no riesgosas

Casi nunca o nunca

Preocupado por el estatus

Ocasionalmente

Gran necesidad de ganar

La mayoría del tiempo

Dogmático y rígido, tajante

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

No oculta nada sobre sí mismo, transparente

Ocasionalmente

Bueno en las relaciones interpersonales

Ocasionalmente

Despistado y vacilante

Casi nunca o nunca

Reacciona ante algo en lugar de iniciarlo

Ocasionalmente

Evita tomar decisiones

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Buenas habilidades analíticas

La mayoría del tiempo

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

Casi nunca o nunca

Predecible

Ocasionalmente

Se preocupa de sus propios problemas

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

**Espera ser admirado por otros**

Casi nunca o nunca

**Se ofende fácilmente**

Casi nunca o nunca

**Centrado en si mismo**

Casi nunca o nunca

**Indeciso**

Casi nunca o nunca

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

Ocasionalmente

**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**

Ocasionalmente

**Manipulable**

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

**Constantemente se compara con otros**

Casi nunca o nunca

**A la defensiva**

Casi nunca o nunca

**Puede ser indiferente**

Ocasionalmente

**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

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

Casi nunca o nunca

Usualmente es incierto

Casi nunca o nunca

Explora más alternativas antes de actuar

Ocasionalmente

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

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

Casi nunca o nunca

Todo es un reto

Ocasionalmente

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

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

Casi nunca o nunca

Comparte bien las responsabilidades

Ocasionalmente

Le gusta calmar disputas

La mayoría del tiempo

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

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

Casi nunca o nunca

Tiende a aceptar su condición actual

Casi nunca o nunca

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

Ocasionalmente

Busca ayuda de los otros

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

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

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

