

ASISTENTE CONTABLE OA CUSCO
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 **2015-10-27 11:15:23** hasta el **2015-10-27 11:33:33**



Datos Personales

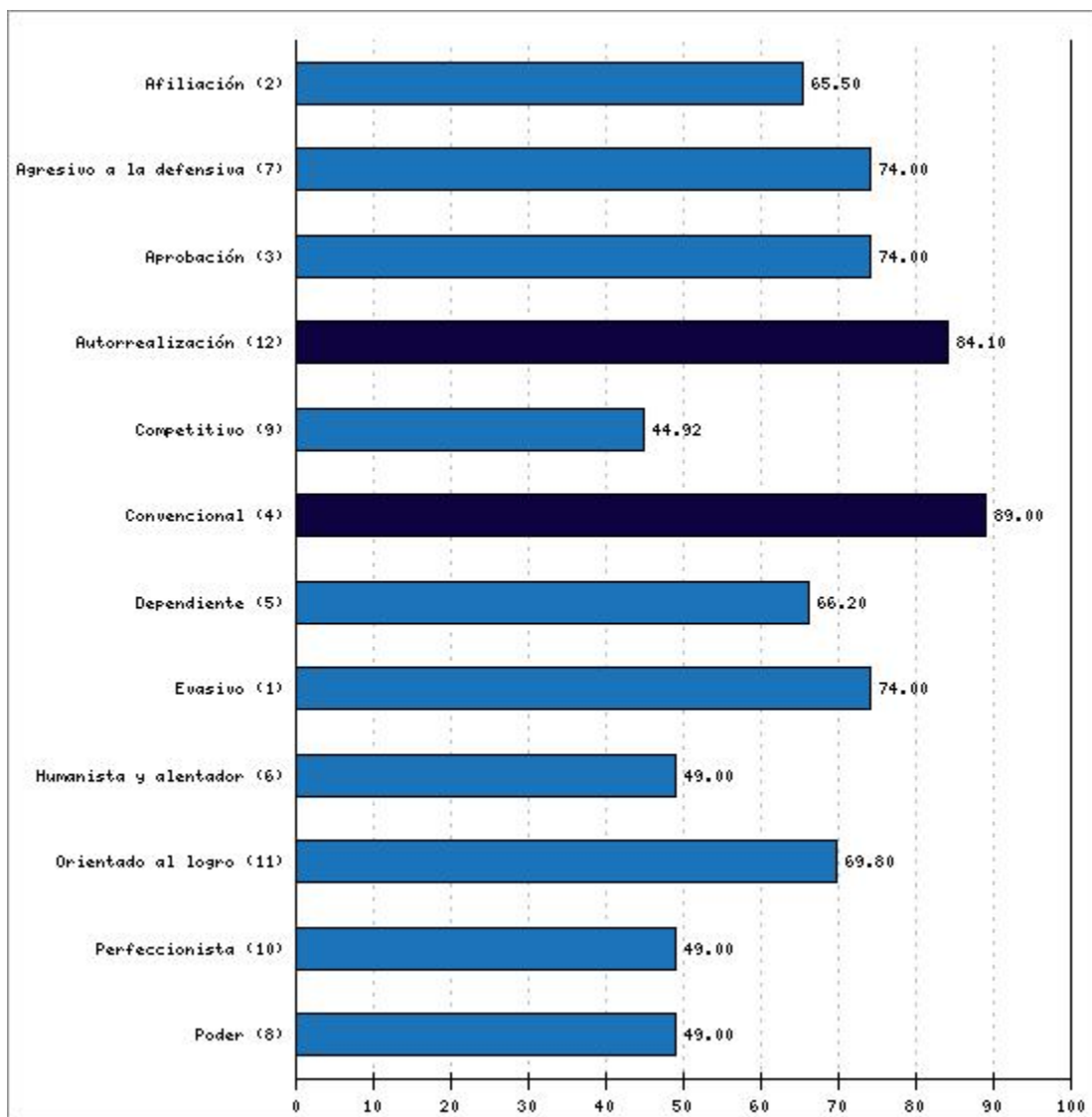


ASISTENTE CONTABLE OA CUSCO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	46049885
Nombres :	MARGARET
Apellidos :	TINTAYA CACERES
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	CONTABILIDAD / AUDITORÍA
Escolaridad :	LICENCIADO
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

ASISTENTE CONTABLE OA CUSCO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	2	Afiliación	65.50	61.10
2	7	Agresivo a la defensiva	74.00	59.83
3	3	Aprobación	74.00	74.48
4	12	Autorrealización	84.10	68.18
5	9	Competitivo	44.92	48.79
6	4	Convencional	89.00	84.98
7	5	Dependiente	66.20	71.35
8	1	Evasivo	74.00	68.50
9	6	Humanista y alentador	49.00	59.65
10	11	Orientado al logro	69.80	71.78
11	10	Perfeccionista	49.00	56.70
12	8	Poder	49.00	43.95



Fecha de Evaluación

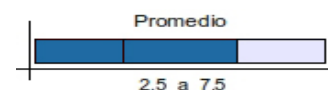
Fecha Inicio : 27 de Octubre del 2015

Hora Evaluación : 11:15:23

Tiempo Utilizado : 18 minuto(s) 10 segundo(s)

ASISTENTE CONTABLE OA CUSCO 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 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

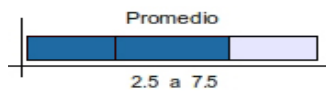
Si es que el puntaje es más cercano al polo alto:

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

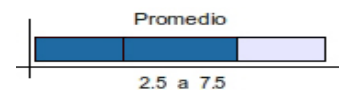
Si el puntaje está más cerca del polo alto:

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



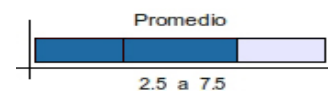
Descripción Perfil Promedio

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

Ocasionalmente

Demasiado cauteloso

Ocasionalmente

Tenso, inquieto

Casi nunca o nunca

Se resiente por cosas simples

Ocasionalmente

Orgulloso, Auto Suficiente

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

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

La mayoría del tiempo

Demasiado generoso

Ocasionalmente

Complaciente

Ocasionalmente

No agresivo

Casi nunca o nunca

Insensible

Ocasionalmente

Fanfarrón, ostentoso

Casi nunca o nunca

Dominante

Casi nunca o nunca

Formal, eficiente

La mayoría del tiempo

Simpático

La mayoría del tiempo

Entusiasta

Ocasionalmente

Considerado

La mayoría del tiempo

Le gusta la responsabilidad

La mayoría del tiempo

Agradable

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

Es seguro de si mismo y relajado

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Cree en el uso de la fuerza

Casi nunca o nunca

Busca retos

Ocasionalmente

Muy convencional

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

Duda de si mismo

Casi nunca o nunca

Evasivo

Ocasionalmente

Testarudo

Casi nunca o nunca

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

La mayoría del tiempo

Hace que otros piensen por si mismo

Ocasionalmente

Espontáneo

Ocasionalmente

Sincero

La mayoría del tiempo

Protector

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Trata constantemente de probarse a si mismo

Ocasionalmente

Sugestionable

Ocasionalmente

Disfruta de los retos

Ocasionalmente

Es el apoyo de otros

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Difícil de impresionar

Ocasionalmente

Egocéntrico

Ocasionalmente

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

Casi nunca o nunca

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

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

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

La mayoría del tiempo

Inasequible, abrupto

Casi nunca o nunca

Persistente

Ocasionalmente

Es conformista con sus logros

Casi nunca o nunca

Disfruta de planear

Ocasionalmente

Piensa en los otros

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Fácilmente influenciado por sus amigos

Casi nunca o nunca

Presenta ideas no riesgosas

Ocasionalmente

Preocupado por el estatus

La mayoría del tiempo

Gran necesidad de ganar

Ocasionalmente

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

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

Casi nunca o nunca

Evita tomar decisiones

Ocasionalmente

Usualmente se opone

Ocasionalmente

Es un mal perdedor

Casi nunca o nunca

Critica al resto de personas

Casi nunca o nunca

No tiene paciencia con sus propios errores

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

Casi nunca o nunca

Predecible

Ocasionalmente

Se preocupa de sus propios problemas

La mayoría del tiempo

Critica a la gente por atrás de sus espaldas

Casi nunca o nunca

Espera ser admirado por otros

Casi nunca o nunca

Se ofende fácilmente

Ocasionalmente

Centrado en si mismo

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

Disfruta de tareas difíciles

Ocasionalmente

Sabe escuchar

La mayoría del tiempo

No esta a la defensiva

La mayoría del tiempo

Su criterio es influenciado si le gusta o no

Ocasionalmente

Perdona todo

Ocasionalmente

Dócil

Ocasionalmente

Se interesa superficialmente por las cosas

Casi nunca o nunca

Desconfía de los otros

Ocasionalmente

Hace juicios de valor al instante, brevemente

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Dispuesto a tomarse un tiempo con las personas

Ocasionalmente

Creativo y original en las cosas

La mayoría del tiempo

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

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

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

Sobre estima la habilidad

Casi nunca o nunca

Se enoja fácilmente

Casi nunca o nunca

No pone énfasis en los sentimientos

Casi nunca o nunca

Le preocupa lo que los otros piensan

Casi nunca o nunca

Comparte bien las responsabilidades

La mayoría del tiempo

Le gusta calmar disputas

Ocasionalmente

No se molesta fácilmente

La mayoría del tiempo

Lidera porque le cae bien a los demás

Ocasionalmente

Hace cosas solo por recibir aprobación

Casi nunca o nunca

Hace cosas al pie de la letra

Ocasionalmente

Se molesta fácilmente en la mayoría de las situaciones

Casi nunca o nunca

Se opone a cosas indirectamente

Casi nunca o nunca

Tiende a 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

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

Ocasionalmente

Deja que otros tomen las decisiones

Ocasionalmente

Nunca se opone a la autoridad directamente

La mayoría del tiempo

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

La mayoría del tiempo

Líder orientado a resultados

La mayoría del tiempo

Respeta confidencias

La mayoría del tiempo

Apasionante de conocer

La mayoría del tiempo

Le gusta incluir a los otros en actividades

Ocasionalmente

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

Casi nunca o nunca

Busca reconocimiento

Ocasionalmente

Confiable y estable

La mayoría del tiempo

