

ANALISTA DE COMUNICACIONES 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.



Datos Personales

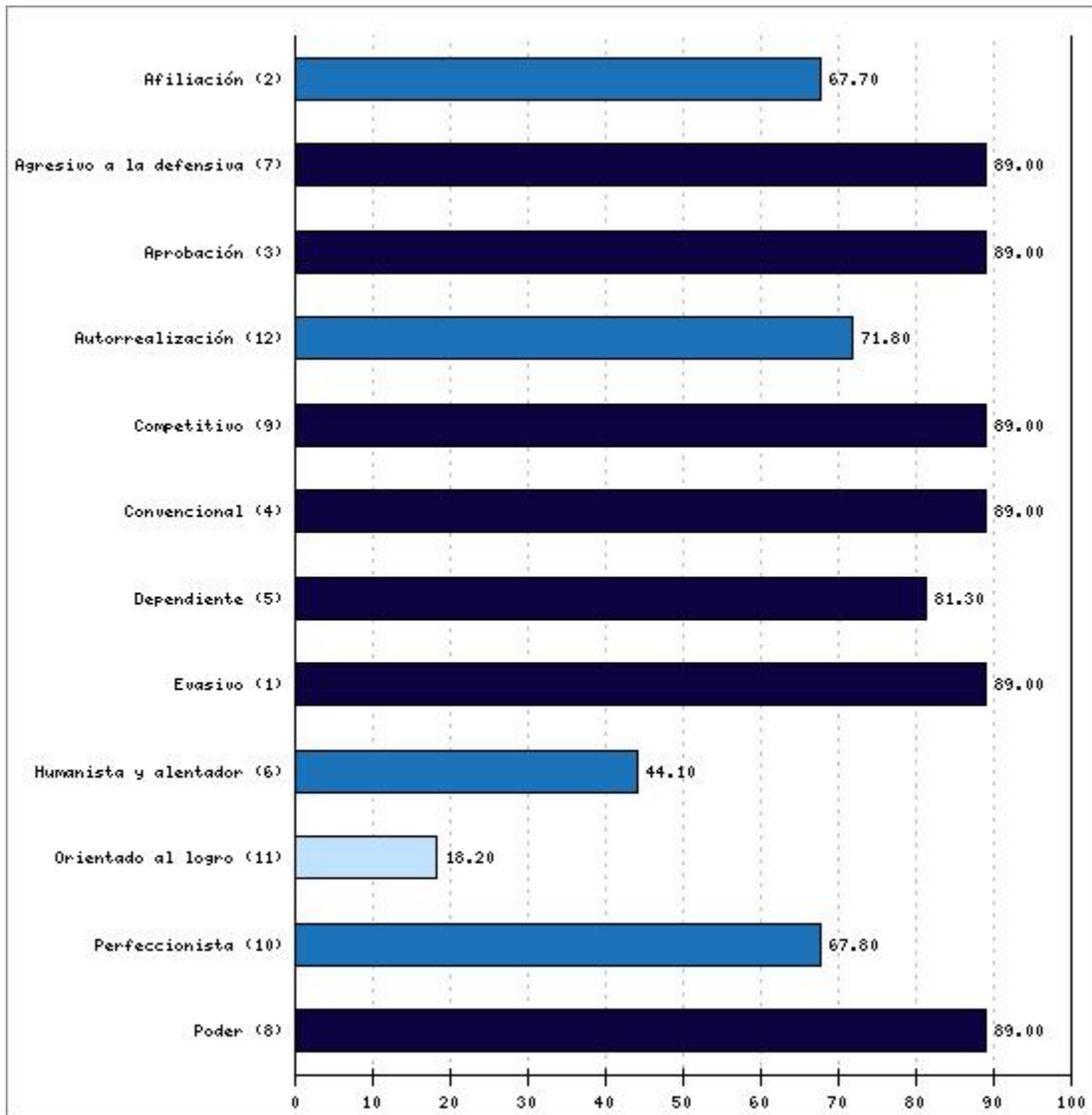


ANALISTA DE COMUNICACIONES PATROCINIO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	46087748
Nombres :	DANIEL ALEJANDRO
Apellidos :	LEANDRO FLORES
Dirección :	BUENAVENTURA SEPÚLVEDA 1344-E
Teléfono :	
Celular :	987959695
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	--
Área de Estudio :	COMUNICACIÓN SOCIAL
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1989-11-22

ANALISTA DE COMUNICACIONES PATROCINIO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	2	Afiliación	67.70	77.00
2	7	Agresivo a la defensiva	89.00	44.20
3	3	Aprobación	89.00	76.80
4	12	Autorrealización	71.80	77.90
5	9	Competitivo	89.00	62.03
6	4	Convencional	89.00	85.78
7	5	Dependiente	81.30	79.80
8	1	Evasivo	89.00	67.16
9	6	Humanista y alentador	44.10	77.56
10	11	Orientado al logro	18.20	73.92
11	10	Perfeccionista	67.80	67.64
12	8	Poder	89.00	40.48



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 28 de Octubre del 2015

Hora Evaluación : 07:21:36

Tiempo Utilizado : 17 minuto(s) 43 segundo(s)

ANALISTA DE COMUNICACIONES 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 Alto

El sujeto tiende a tomar una postura rígida y escéptica ante los otros. Este enfoque se origina en una creencia de que sus ideas son superiores a las del resto. A pesar de que el sujeto puede ser directo, es más propenso a oponerse a todo indirectamente. Es percibido como manipulador, debido a que tiene una tendencia a criticar de manera indirecta, y a la gente se le hace difícil saber lo que realmente piensa. El sujeto tiende a apartarse de los otros como una forma de autoproclamarse crítico. Los otros lo ven como implacable con su criticismo hacia ellos y sus ideas. Su tendencia a ser cínico usualmente enmascara sus sentimientos de baja autoestima. El sujeto piensa que no necesita a la gente, y mantiene alejada a la misma por medio de su actitud opositora, la cual previene una comunicación efectiva entre las partes. Una alta calificación en esta escala puede deberse a una reacción en contra de una situación específica que está ocasionando ira y frustración en el sujeto. El ser cínico y opositor puede significar que el individuo se rehúsa a cambiar sus opiniones como una forma de lidiar con algo que le está molestando. Una vez que la situación se resuelve es muy probable que este tipo de comportamiento desaparezca por completo o se reduzca en intensidad.

APROBACIÓN

Descripción Perfil Alto

El sujeto normalmente se esfuerza demasiado para ganarse la aprobación de los otros y se deja llevar fácilmente a pesar de no siempre estar de acuerdo con ellos. Si no logra tener la aceptación de los demás se siente ansioso.

AUTOREALIZACIÓN

Descripción Perfil Medio

Si el puntaje está más cerca del polo alto:

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

Si el puntaje está más cerca del polo bajo:

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

COMPETITIVO

Descripción Perfil Alto

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

CONVENCIONAL

Descripción Perfil Alto

El sujeto probablemente considera que las reglas son más importantes que las ideas. Su comportamiento en extremo conservador le limita el hecho de probar nuevas cosas. El individuo tiene dificultad para tomar riesgos, por más de que sean pequeños. El ser convencional involucra cambiar la creatividad y la espontaneidad por sentimientos de seguridad. Su tendencia a esconderse detrás de regulaciones y procedimientos puede ocasionar que ignore sus propias creencias y opiniones.

DEPENDIENTE

Descripción Perfil Alto

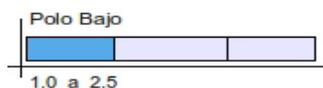
El sujeto tiende a sentirse impotente en una o varias áreas de su vida, y piensa que sus esfuerzos no sirven para nada. Deja que otros controlen muchas de sus acciones y tiende a sentirse abrumado y amenazado la mayoría del tiempo. Puede interpretar mal las acciones de los otros y ser particularmente vulnerable a que le traten de mala manera. Para protegerse, deja que los otros tomen las decisiones y evita amenazarlos o retarlos. El sujeto puede ser muy sensible a los sentimientos de otras personas y a sus reacciones. A pesar de que la sensibilidad, modestia y delicadeza son los rasgos más positivos de este estilo de comportamiento, la persona puede ser percibida como demasiado agradable, y como resultado, sus opiniones y pensamientos pueden ser descartados por los otros. Debido a que el individuo tiende a dudar mucho de sí mismo, puede resultarle difícil el confiar en su propio juicio. Su naturaleza cautelosa puede prevenirle de proponerse metas o tomar riesgos. El establecer un patrón de comportamiento basado en la dependencia puede resultar en depresión o en el desarrollo de enfermedades relacionadas con el estrés.

EVASIVO

Descripción Perfil Alto

El sujeto es demasiado duro consigo mismo. Cuando comete un error es muy difícil que se perdone a sí mismo y que siga adelante. Esto puede resultar en un miedo al fracaso, y en sentir que se deben evitar todas las situaciones que conlleven un riesgo de derrota personal. El sujeto se abstiene de examinar y expresar sus sentimientos, lo que le lleva a un patrón general de abstinencia. El sujeto duda de su habilidad de interacción con los otros, tomar decisiones y dar nuevas ideas. La tendencia de enfocarse sólo en sus propios asuntos le puede llevar a ignorar lo que pasa a su alrededor. Como resultado el individuo se pierde de oportunidades en las que puede desarrollar sus habilidades. El estar insatisfecho y frustrado, son sensaciones comunes de las personas con este tipo de estilo (cuando este se encuentra en niveles altos). A pesar de que tener puntajes muy altos en esta escala es poco común, la gente que los tiene puede ser debido a que está pasando por una época de bastante estrés y usa este tipo de comportamiento como defensa propia. Una prolongada tendencia a evitar sus sentimientos y la situación en particular, solo empeora las cosas y puede llegar a ocasionar graves problemas emocionales y físicos.

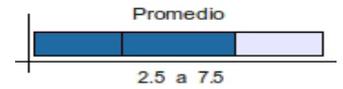
ORIENTACIÓN AL LOGRO



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 Promedio

Si el puntaje está más cerca del polo alto:

El sujeto tiende a ver su habilidad para cumplir con las tareas como una medición de su autoestima (valor de sí mismo). A pesar de que los otros lo perciben como un trabajador diligente, su preocupación excesiva por el perfeccionismo va a ocasionar que se comporte de manera brusca y que no le importen los sentimientos de los demás.

Si el puntaje está más cerca del polo bajo:

El sujeto generalmente va a trabajar duro para obtener resultados de calidad. Tiende a realizar sus tareas con un acercamiento eficiente y de tipo "corporativo". Es capaz de separar su sentido de autoestima (valor de sí mismo) de la calidad de sus logros.

PODER



Descripción Perfil Alto

El sujeto tiende a ser dominante y le gusta estar al mando a todo momento. Tiende a sentirse amenazado y desamparado cuando no tiene el control absoluto, pero por lo general no es consciente de las causas de estos sentimientos. Le es muy difícil aceptar la crítica, de cualquier fuente de la que esta provenga. Es difícil para las personas ser abiertas y honestas con él, debido a su manera brusca de ser. El sujeto tiende a darle mucha importancia poco saludable al status y al prestigio, y normalmente no dudaría en manipular a la gente. La tendencia del sujeto a ver a las personas como objetos manipulables puede afectar negativamente sus relaciones interpersonales. El uso de este tipo de estilo puede ser muy exitoso en el corto plazo pero su uso regular puede ser destructivo, tanto para el sujeto como para las personas que se relacionan con él.

Humanista

Casi nunca o nunca

Ambicioso

La mayoría del tiempo

Respetado

Casi nunca o nunca

Cooperador

La mayoría del tiempo

Busca aprobación de los otros

La mayoría del tiempo

Demasiado cauteloso

La mayoría del tiempo

Tenso, inquieto

La mayoría del tiempo

Se resiente por cosas simples

Casi nunca o nunca

Orgullosa, Auto Suficiente

La mayoría del tiempo

No modifica fácilmente su opinión

La mayoría del tiempo

Cree más en las acciones que en las palabras

La mayoría del tiempo

Discreto

Casi nunca o nunca

Realista

La mayoría del tiempo

Atento

Ocasionalmente

La mayoría del tiempo

Amigable

La mayoría del tiempo

Necesita ser aceptado por todos

La mayoría del tiempo

Actúa con mucho tino

Casi nunca o nunca

Se juzga desfavorablemente a sí mismo

La mayoría del tiempo

Cínico

La mayoría del tiempo

Le gusta competir

Casi nunca o nunca

Mandón

La mayoría del tiempo

Práctico

Ocasionalmente

Muy preocupado por quedar bien

Ocasionalmente

Consigue logros

Casi nunca o nunca

Alienta a entender

La mayoría del tiempo

Optimista y realista

La mayoría del tiempo

Servicial

Ocasionalmente

Demasiado generoso

Casi nunca o nunca

Complaciente

Casi nunca o nunca

No agresivo

Ocasionalmente

Insensible

La mayoría del tiempo

Fanfarrón, ostentoso

La mayoría del tiempo

Dominante

Ocasionalmente

Formal, eficiente

Casi nunca o nunca

Simpático

La mayoría del tiempo

Entusiasta

La mayoría del tiempo

Considerado

Ocasionalmente

Le gusta la responsabilidad

Casi nunca o nunca

Agradable

La mayoría del tiempo

Amigable todo el tiempo

La mayoría del tiempo

Modesto

Ocasionalmente

Se avergüenza fácilmente

Casi nunca o nunca

Negativo

Ocasionalmente

Piensa solo en sí mismo

Ocasionalmente

Es hostil, agresivo

La mayoría del tiempo

Competente

La mayoría del tiempo

Conservador

La mayoría del tiempo

Piensa por si mismo

La mayoría del tiempo

Alienta, anima a otros

La mayoría del tiempo

Es seguro de si mismo y relajado

La mayoría del tiempo

Diplomático, con tino

Casi nunca o nunca

Acepta los valores de otros fácilmente

Ocasionalmente

Dependiente de los otros

La mayoría del tiempo

Carece de confianza en si mismo

Casi nunca o nunca

Quejoso

La mayoría del tiempo

Confía en sus fortalezas

La mayoría del tiempo

Cree en el uso de la fuerza

La mayoría del tiempo

Busca retos

Casi nunca o nunca

Muy convencional

La mayoría del tiempo

Gran nivel de aspiración

Ocasionalmente

Desarrolla a otros

Casi nunca o nunca

Enérgico, con vida

La mayoría del tiempo

Mira lo mejor de la gente

Casi nunca o nunca

Necesita la aprobación de los demás

La mayoría del tiempo

Duda de si mismo

La mayoría del tiempo

Evasivo

La mayoría del tiempo

Testarudo

La mayoría del tiempo

Trata de ser demasiado exitoso

Casi nunca o nunca

Busca argumentos que apoyen su posición

La mayoría del tiempo

Tiende a ser perfeccionista

La mayoría del tiempo

Conformista

Ocasionalmente

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

La mayoría del tiempo

Conformista, obediente

La mayoría del tiempo

Se menosprecia a si mismo

Ocasionalmente

Se opone a nuevas ideas

Casi nunca o nunca

Se esfuerza por impresionar a los otros

La mayoría del tiempo

Hace todo por si mismo

Ocasionalmente

Trata constantemente de probarse a si mismo

La mayoría del tiempo

Sugestionable

Ocasionalmente

Disfruta de los retos

Casi nunca o nunca

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

Ocasionalmente

Reservado

Casi nunca o nunca

Difícil de impresionar

Ocasionalmente

Egocéntrico

La mayoría del tiempo

Vengativo

La mayoría del tiempo

Severo pero justo

La mayoría del tiempo

Evita el conflicto

Casi nunca o nunca

Se fija sus propias metas

Casi nunca o nunca

Líder Popular

La mayoría del tiempo

Lleno de vida

La mayoría del tiempo

Relajado

La mayoría del tiempo

Demasiado optimista

Ocasionalmente

Tiende a pedir perdón constantemente

Ocasionalmente

Toma pocos riesgos

La mayoría del tiempo

Desconfiado

La mayoría del tiempo

Le gusta que la gente le vea y hacerse notar

La mayoría del tiempo

Dictatorial

Ocasionalmente

Carácter fuerte, directo, casi hostil

La mayoría del tiempo

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

La mayoría del tiempo

Le gusta ser agradado

La mayoría del tiempo

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

Casi nunca o nunca

Inasequible, abrupto

Ocasionalmente

Persistente

Casi nunca o nunca

Es conformista con sus logros

La mayoría del tiempo

Disfruta de planear

Casi nunca o nunca

Piensa en los otros

Ocasionalmente

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

La mayoría del tiempo

Preocupado por el estatus

Casi nunca o nunca

Gran necesidad de ganar

Casi nunca o nunca

Dogmático y rígido, tajante

La mayoría del tiempo

Trata de ser el mejor de todo

Casi nunca o nunca

Contradictorio

La mayoría del tiempo

Usualmente piensa a futuro

Casi nunca o nunca

Disfruta de enseñar a otros

La mayoría del tiempo

No oculta nada sobre sí mismo, transparente

La mayoría del tiempo

Bueno en las relaciones interpersonales

La mayoría del tiempo

Despistado y vacilante

La mayoría del tiempo

Reacciona ante algo en lugar de iniciarlo

Ocasionalmente

Evita tomar decisiones

Casi nunca o nunca

Usualmente se opone

La mayoría del tiempo

Es un mal perdedor

Casi nunca o nunca

Critica al resto de personas

Casi nunca o nunca

No tiene paciencia con sus propios errores

La mayoría del tiempo

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

La mayoría del tiempo

Le gusta compartir sus sentimientos y pensamientos

La mayoría del tiempo

Depende de su familia y amigos

Ocasionalmente

Predecible

La mayoría del tiempo

Se preocupa de sus propios problemas

La mayoría del tiempo

Crítica a la gente por atrás de sus espaldas

Ocasionalmente

Espera ser admirado por otros

La mayoría del tiempo

Se ofende fácilmente

Ocasionalmente

Centrado en si mismo

Casi nunca o nunca

Indeciso

La mayoría del tiempo

Se gana la confianza y el respeto de los demás

La mayoría del tiempo

La gente confía en usted

Ocasionalmente

Perspicaaz, con buen juicio

La mayoría del tiempo

Trata de ayudar a los otros

La mayoría del tiempo

Le molesta el conflicto

Casi nunca o nunca

Bastante respetuoso con sus superiores

La mayoría del tiempo

Manipulable

Ocasionalmente

Culpa a los otros de sus propios errores

Casi nunca o nunca

Constantemente se compara con otros

La mayoría del tiempo

A la defensiva

La mayoría del tiempo

Puede ser indiferente

Ocasionalmente

Cree que las reglas son más importantes que las ideas

Ocasionalmente

Disfruta de tareas difíciles

Casi nunca o nunca

Sabe escuchar

La mayoría del tiempo

No esta a la defensiva

Casi nunca o nunca

Su criterio es influenciado si le gusta o no

Casi nunca o nunca

Perdona todo

Ocasionalmente

Dócil

Casi nunca o nunca

Se interesa superficialmente por las cosas

Ocasionalmente

Desconfía de los otros

La mayoría del tiempo

Hace juicios de valor al instante, brevemente

La mayoría del tiempo

Mira a los otros como egoístas

La mayoría del tiempo

Astuto, perspicaz y calculador

La mayoría del tiempo

Usualmente es incierto

La mayoría del tiempo

Explora más alternativas antes de actuar

Casi nunca o nunca

Dispuesto a tomarse un tiempo con las personas

Ocasionalmente

Creativo y original en las cosas

La mayoría del tiempo

Preocupación suficientes por las personas

La mayoría del tiempo

Piensa en función de lo que los demás piensan

La mayoría del tiempo

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

Casi nunca o nunca

Necesita controlar al resto

La mayoría del tiempo

Parece ser motivado al éxito

Casi nunca o nunca

Parece que entendiera a los demás

La mayoría del tiempo

Aprende de lo errores y los corrige

Ocasionalmente

Mira a los otros como buenos (Fundamentalmente)

Casi nunca o nunca

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

La mayoría del tiempo

Sin criterio propio

Casi nunca o nunca

Parece tener conflictos fuertes

Ocasionalmente

No habla de cosas directamente

Casi nunca o nunca

Sobre estima la habilidad

La mayoría del tiempo

Se enoja fácilmente

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

Le gusta calmar disputas

La mayoría del tiempo

No se molesta fácilmente

Casi nunca o nunca

Lidera porque le cae bien a los demás

Ocasionalmente

Hace cosas solo por recibir aprobación

Ocasionalmente

Hace cosas al pie de la letra

Casi nunca o nunca

Se molesta fácilmente en la mayoría de las situaciones

La mayoría del tiempo

Se opone a cosas indirectamente

La mayoría del tiempo

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

La mayoría del tiempo

Tiene poca confianza en la gente

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

Busca ayuda de los otros

La mayoría del tiempo

Deja que otros tomen las decisiones

La mayoría del tiempo

Nunca se opone a la autoridad directamente

La mayoría del tiempo

Siempre tiene que tener la razón

La mayoría del tiempo

Se resiste a recibir sugerencias de otros

La mayoría del tiempo

Constantemente parece poco amigable

Casi nunca o nunca

Le gusta ser reconocido por sus superiores

Ocasionalmente

Va al fondo del asunto

Casi nunca o nunca

Líder orientado a resultados

Casi nunca o nunca

Respeta confidencias

Ocasionalmente

Apasionante de conocer

La mayoría del tiempo

Le gusta incluir a los otros en actividades

La mayoría del tiempo

Inocente

Casi nunca o nunca

Se preocupa demasiado

La mayoría del tiempo

Poco interés por el logro

La mayoría del tiempo

Presumido, creído

Ocasionalmente

Le gusta ser visto como superior

Ocasionalmente

Rara vez admite sus errores

Casi nunca o nunca

Busca reconocimiento

La mayoría del tiempo

Confiable y estable

La mayoría del tiempo

