

AUXILIAR CONTABLE AYACUCHO

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

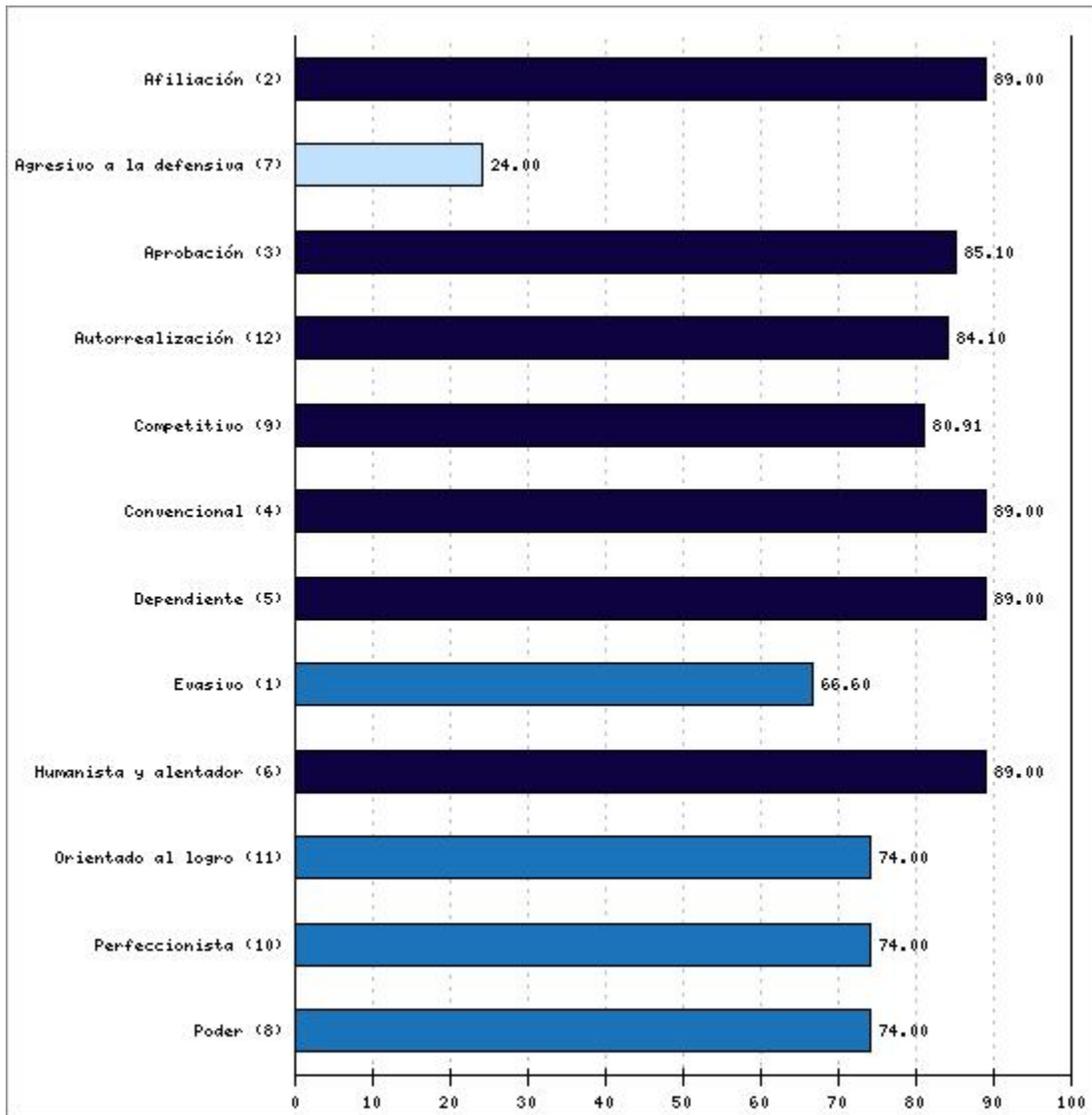


AUXILIAR CONTABLE AYACUCHO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	470085556
Nombres :	NIVIA LUZ
Apellidos :	FLORES RAMOS
Dirección :	ASENT.H.LA FLORIDA MZ.R LT.6
Teléfono :	066793079
Celular :	953536442
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	CONTABILIDAD / AUDITORÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1992-05-23

AUXILIAR CONTABLE AYACUCHO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	2	Afiliación	89.00	77.66
2	7	Agresivo a la defensiva	24.00	47.72
3	3	Aprobación	85.10	75.60
4	12	Autorrealización	84.10	79.70
5	9	Competitivo	80.91	70.77
6	4	Convencional	89.00	88.20
7	5	Dependiente	89.00	78.02
8	1	Evasivo	66.60	75.52
9	6	Humanista y alentador	89.00	74.12
10	11	Orientado al logro	74.00	69.06
11	10	Perfeccionista	74.00	63.66
12	8	Poder	74.00	63.04



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 02 de Noviembre del 2015

Hora Evaluación : 12:04:21

Tiempo Utilizado : 19 minuto(s) 40 segundo(s)

AUXILIAR CONTABLE AYACUCHO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO IEC - INVENTARIO DE ESTILOS DE COMPORTAMIENTO

AFILIACIÓN



Descripción Perfil Alto

El sujeto tiende a ser más efectivo y a sentirse más cómodo en la presencia de otros. Generalmente lucha por mejorar y mantener aquellas relaciones interpersonales que son importantes para él. Valora el trabajo en equipo, la cooperación y las relaciones con ganancias para ambas partes. El sujeto expresa su agrado por la gente, y debido a sus sentimientos considerados y discretos, la gente tiende a devolverle este agrado.

AGRESIVO A LA DEFENSIVA

Descripción Perfil Bajo

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

APROBACIÓN

Descripción Perfil 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 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 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 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

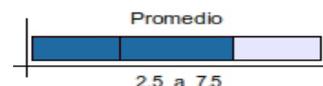
Si el puntaje está más cerca del polo alto:

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

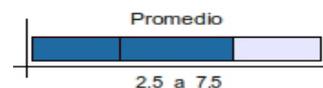
Si el puntaje está más cerca del polo alto:

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.

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

Ocasionalmente

Ambicioso

Casi nunca o nunca

Respetado

La mayoría del tiempo

Cooperador

La mayoría del tiempo

Busca aprobación de los otros

Ocasionalmente

Demasiado cauteloso

La mayoría del tiempo

Tenso, inquieto

Ocasionalmente

Se resiente por cosas simples

Ocasionalmente

Orgullosa, Auto Suficiente

Casi nunca o nunca

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

Ocasionalmente

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

La mayoría del tiempo

Mandón

Casi nunca o nunca

Práctico

La mayoría del tiempo

Muy preocupado por quedar bien

Ocasionalmente

Consigue logros

La mayoría del tiempo

Alienta a entender

La mayoría del tiempo

Optimista y realista

Ocasionalmente

Servicial

La mayoría del tiempo

Demasiado generoso

Ocasionalmente

Complaciente

Ocasionalmente

No agresivo

Casi nunca o nunca

Insensible

Casi nunca o nunca

Fanfarrón, ostentoso

Casi nunca o nunca

Dominante

Casi nunca o nunca

Formal, eficiente

La mayoría del tiempo

Simpático

La mayoría del tiempo

Entusiasta

La mayoría del tiempo

Considerado

La mayoría del tiempo

Le gusta la responsabilidad

La mayoría del tiempo

Agradable

La mayoría del tiempo

Amigable todo el tiempo

La mayoría del tiempo

Modesto

La mayoría del tiempo

Se avergüenza fácilmente

Casi nunca o nunca

Negativo

Casi nunca o nunca

Piensa solo en sí mismo

Casi nunca o nunca

Es hostil, agresivo

Casi nunca o nunca

Competente

Ocasionalmente

Conservador

Ocasionalmente

Piensa por si mismo

Casi nunca o nunca

Alienta, anima a otros

La mayoría del tiempo

Es seguro de si mismo y relajado

La mayoría del tiempo

Diplomático, con tino

La mayoría del tiempo

Acepta los valores de otros fácilmente

La mayoría del tiempo

Dependiente de los otros

La mayoría del tiempo

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

La mayoría del tiempo

Busca retos

La mayoría del tiempo

Muy convencional

La mayoría del tiempo

Gran nivel de aspiración

La mayoría del tiempo

Desarrolla a otros

La mayoría del tiempo

Enérgico, con vida

La mayoría del tiempo

Mira lo mejor de la gente

La mayoría del tiempo

Necesita la aprobación de los demás

Ocasionalmente

Duda de si mismo

Casi nunca o nunca

Evasivo

Casi nunca o nunca

Testarudo

Casi nunca o nunca

Trata de ser demasiado exitoso

Ocasionalmente

Busca argumentos que apoyen su posición

Ocasionalmente

Tiende a ser perfeccionista

Ocasionalmente

Conformista

Casi nunca o nunca

Le gustan tareas que requieran de habilidades

La mayoría del tiempo

Hace que otros piensen por si mismo

La mayoría del tiempo

Espontáneo

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

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

Casi nunca o nunca

Disfruta de los retos

La mayoría del tiempo

Es el apoyo de otros

La mayoría del tiempo

Buen Líder

La mayoría del tiempo

Abierto, cálido

La mayoría del tiempo

Malcría a la gente con amabilidad

Casi nunca o nunca

Fácil de engañar

Casi nunca o nunca

Reservado

Ocasionalmente

Difícil de impresionar

Casi nunca o nunca

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

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

Ocasionalmente

Desconfiado

Casi nunca o nunca

Le gusta que la gente le vea y hacerse notar

Ocasionalmente

Dictatorial

Ocasionalmente

Carácter fuerte, directo, casi hostil

Ocasionalmente

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

La mayoría del tiempo

Obedece con mucha facilidad

La mayoría del tiempo

Tiene dificultad para ser aceptado

Casi nunca o nunca

No perdona fácilmente una falta

Casi nunca o nunca

Se da ánimo constantemente, sube su autoestima

La mayoría del tiempo

Inasequible, abrupto

Casi nunca o nunca

Persistente

Ocasionalmente

Es conformista con sus logros

Ocasionalmente

Disfruta de planear

La mayoría del tiempo

Piensa en los otros

La mayoría del tiempo

Único e independiente en su manera de pensar

La mayoría del tiempo

Las personas son más importantes que las cosas

La mayoría del tiempo

Esta de acuerdo con todos

Ocasionalmente

Fácilmente influenciado por sus amigos

Ocasionalmente

Presenta ideas no riesgosas

La mayoría del tiempo

Preocupado por el estatus

La mayoría del tiempo

Gran necesidad de ganar

La mayoría del tiempo

Dogmático y rígido, tajante

La mayoría del tiempo

Trata de ser el mejor de todo

La mayoría del tiempo

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

La mayoría del tiempo

Despistado y vacilante

Casi nunca o nunca

Reacciona ante algo en lugar de iniciarlo

Casi nunca o nunca

Evita tomar decisiones

Casi nunca o nunca

Usualmente se opone

Casi nunca o nunca

Es un mal perdedor

Casi nunca o nunca

Critica al resto de personas

Casi nunca o nunca

No tiene paciencia con sus propios errores

Casi nunca o nunca

Ofrece la mayoría de las veces ideas provisionales

La mayoría del tiempo

Buenas habilidades analíticas

La mayoría del tiempo

Es bueno enseñando

La mayoría del tiempo

Sabe como se siente la gente

La mayoría del tiempo

Le gusta compartir sus sentimientos y pensamientos

La mayoría del tiempo

Depende de su familia y amigos

La mayoría del tiempo

Predecible

La mayoría del tiempo

Se preocupa de sus propios problemas

La mayoría del tiempo

Crítica a la gente por atrás de sus espaldas

Casi nunca o nunca

Espera ser admirado por otros

La mayoría del tiempo

Se ofende fácilmente

Casi nunca o nunca

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

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

La mayoría del tiempo

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

Casi nunca o nunca

Perdona todo

Ocasionalmente

Dócil

La mayoría del tiempo

Se interesa superficialmente por las cosas

La mayoría del tiempo

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

Casi nunca o nunca

Usualmente es incierto

Casi nunca o nunca

Explora más alternativas antes de actuar

La mayoría del tiempo

Dispuesto a tomarse un tiempo con las personas

La mayoría del tiempo

Creativo y original en las cosas

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

La mayoría del tiempo

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)

La mayoría del tiempo

Comunica ideas fácilmente

La mayoría del tiempo

Los otros confían en usted

La mayoría del tiempo

Se molesta cuando no es aceptado por los otros

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

La mayoría del tiempo

Se enoja fácilmente

Casi nunca o nunca

No pone énfasis en los sentimientos

Ocasionalmente

Le preocupa lo que los otros piensan

Ocasionalmente

Comparte bien las responsabilidades

La mayoría del tiempo

Le gusta calmar disputas

Ocasionalmente

No se molesta fácilmente

Casi nunca o nunca

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

La mayoría del tiempo

Se molesta fácilmente en la mayoría de las situaciones

Casi nunca o nunca

Se opone a cosas indirectamente

Casi nunca o nunca

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

Ocasionalmente

Tiene poca confianza en la gente

Ocasionalmente

No parece necesitar a otros

Ocasionalmente

Tiende a aceptar su condición actual

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

Deja que otros tomen las decisiones

Casi nunca o nunca

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

La mayoría del tiempo

Va al fondo del asunto

La mayoría del tiempo

Líder orientado a resultados

La mayoría del tiempo

Respeto 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

Ocasionalmente

Poco interés por el logro

Casi nunca o nunca

Presumido, creído

Casi nunca o nunca

Le gusta ser visto como superior

Ocasionalmente

Rara vez admite sus errores

La mayoría del tiempo

Busca reconocimiento

La mayoría del tiempo

Confiable y estable

La mayoría del tiempo

