

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.

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2015-11-02 12:10:26** hasta el **2015-11-02 12:31:55**

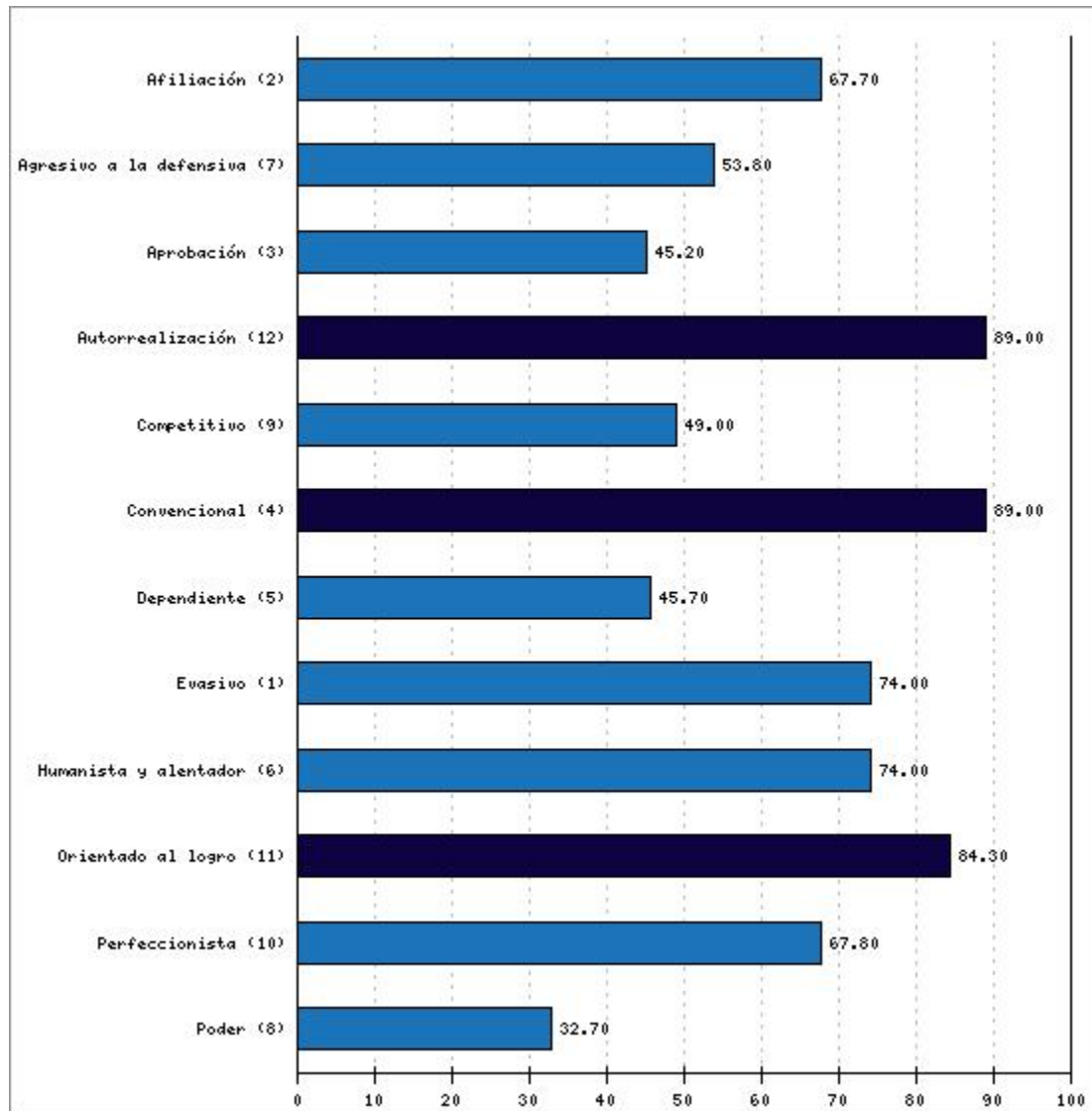
AUXILIAR CONTABLE AYACUCHO
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	47269317
Nombres :	NORMA
Apellidos :	VARGAS YAULI
Dirección :	JR SALVADOR CAVERO SN
Teléfono :	966051651
Celular :	966051651
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	CONTABILIDAD / AUDITORÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1991-10-22

AUXILIAR CONTABLE AYACUCHO

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	2	Afiliación	67.70	77.66
2	7	Agresivo a la defensiva	53.80	47.72
3	3	Aprobación	45.20	75.60
4	12	Autorrealización	89.00	79.70
5	9	Competitivo	49.00	70.77
6	4	Convencional	89.00	88.20
7	5	Dependiente	45.70	78.02
8	1	Evasivo	74.00	75.52
9	6	Humanista y alentador	74.00	74.12
10	11	Orientado al logro	84.30	69.06
11	10	Perfeccionista	67.80	63.66
12	8	Poder	32.70	63.04



Fecha de Evaluación

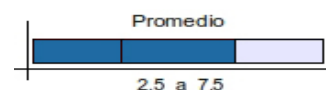
Fecha Inicio : 02 de Noviembre del 2015

Hora Evaluación : 12:10:26

Tiempo Utilizado : 21 minuto(s) 29 segundo(s)

AUXILIAR CONTABLE AYACUCHO 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.

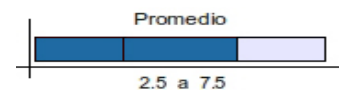
ORIENTACIÓN AL LOGRO



Descripción Perfil Alto

El sujeto tiende a sentirse muy motivado y retado por las situaciones a las que se enfrenta en la vida. Cree fervientemente que puede cambiar las cosas y transformarlas a la manera como él piensa que deberían ser, y no tiene miedo de tomar riesgos bien calculados y moderados. A pesar de que el sujeto reconoce que puede toparse con problemas y contratiempos, generalmente trata de tomar en cuenta todo lo que podría salir mal y formula planes de contingencia para poder realizar bien su trabajo. El sujeto normalmente obtiene satisfacción de plantearse y de guiarse por sus propias metas, y puede tender a imponer estas metas a los otros, sin ser consciente y sin ninguna malicia. Es más efectivo para promover el pensamiento orientado al logro, el ayudar a los otros a darse cuenta del poder personal que involucra el proponerse metas uno mismo. El sujeto quiere hacer las cosas bien, y tiende a enfocarse en la calidad de su rendimiento y de los resultados que logra. Normalmente el sujeto trabaja mejor cuando tiene menos supervisión, de esta manera puede resistirse a tratar de controlar lo que hace y la forma en que lo hace. De hecho el individuo puede verse tentado a abandonar las situaciones que no involucren innovación o un acercamiento dirigido por él mismo.

PERFECCIONISTA



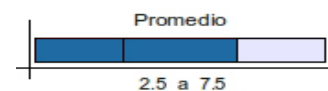
Descripción Perfil Promedio

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

Casi nunca o nunca

Respetado

La mayoría del tiempo

Cooperador

La mayoría del tiempo

Busca aprobación de los otros

Casi nunca o nunca

Demasiado cauteloso

La mayoría del tiempo

Tenso, inquieto

Casi nunca o nunca

Se resiente por cosas simples

La mayoría del tiempo

Orgullosa, Auto Suficiente

La mayoría del tiempo

No modifica fácilmente su opinión

Casi nunca o nunca

Cree más en las acciones que en las palabras

La mayoría del tiempo

Discreto

La mayoría del tiempo

Realista

La mayoría del tiempo

Atento

La mayoría del tiempo

La mayoría del tiempo

Amigable

La mayoría del tiempo

Necesita ser aceptado por todos

Casi nunca o nunca

Actúa con mucho tino

Casi nunca o nunca

Se juzga desfavorablemente a sí mismo

Casi nunca o nunca

Cínico

Casi nunca o nunca

Le gusta competir

Casi nunca o nunca

Mandón

Casi nunca o nunca

Práctico

La mayoría del tiempo

Muy preocupado por quedar bien

La mayoría del tiempo

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

Casi nunca o nunca

Complaciente

La mayoría del tiempo

No agresivo

La mayoría del tiempo

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

Casi nunca o nunca

Se avergüenza fácilmente

La mayoría del tiempo

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

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

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

Casi nunca o nunca

Carece de confianza en si mismo

La mayoría del tiempo

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

La mayoría del tiempo

Gran nivel de aspiración

La mayoría del tiempo

Desarrolla a otros

Casi nunca o nunca

Enérgico, con vida

La mayoría del tiempo

Mira lo mejor de la gente

La mayoría del tiempo

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

La mayoría del tiempo

Busca argumentos que apoyen su posición

La mayoría del tiempo

Tiende a ser perfeccionista

La mayoría del tiempo

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

Casi nunca o nunca

Sincero

La mayoría del tiempo

Protector

La mayoría del tiempo

Conformista, obediente

Casi nunca o nunca

Se menosprecia a si mismo

Casi nunca o nunca

Se opone a nuevas ideas

Casi nunca o nunca

Se esfuerza por impresionar a los otros

Casi nunca o nunca

Hace todo por si mismo

La mayoría del tiempo

Trata constantemente de probarse a si mismo

Casi nunca o nunca

Sugestionable

La mayoría del tiempo

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

La mayoría del tiempo

Fácil de engañar

Casi nunca o nunca

Reservado

La mayoría del tiempo

Difícil de impresionar

Casi nunca o nunca

Egocéntrico

Casi nunca o nunca

Vengativo

Casi nunca o nunca

Severo pero justo

La mayoría del tiempo

Evita el conflicto

La mayoría del tiempo

Se fija sus propias metas

La mayoría del tiempo

Líder Popular

Casi nunca o nunca

Lleno de vida

La mayoría del tiempo

Relajado

Casi nunca o nunca

Demasiado optimista

Casi nunca o nunca

Tiende a pedir perdón constantemente

Casi nunca o nunca

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

Casi nunca o nunca

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

La mayoría del tiempo

Es conformista con sus logros

Casi nunca o nunca

Disfruta de planear

La mayoría del tiempo

Piensa en los otros

La mayoría del tiempo

Único e independiente en su manera de pensar

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

La mayoría del tiempo

Dogmático y rígido, tajante

Casi nunca o nunca

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

Casi nunca o nunca

Buenas habilidades analíticas

La mayoría del tiempo

Es bueno enseñando

La mayoría del tiempo

Sabe como se siente la gente

Casi nunca o nunca

Le gusta compartir sus sentimientos y pensamientos

Casi nunca o nunca

Depende de su familia y amigos

Casi nunca o nunca

Predecible

Casi nunca o nunca

Se preocupa de sus propios problemas

Casi nunca o nunca

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

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

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

Casi nunca o nunca

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

Casi nunca o nunca

Perdona todo

Casi nunca o nunca

Dócil

La mayoría del tiempo

Se interesa superficialmente por las cosas

Casi nunca o nunca

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

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

Casi nunca o nunca

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

Casi nunca o nunca

Parece ser motivado al éxito

La mayoría del tiempo

Parece que entendiera a los demás

La mayoría del tiempo

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

Casi nunca o nunca

Sin criterio propio

Casi nunca o nunca

Parece tener conflictos fuertes

Casi nunca o nunca

No habla de cosas directamente

Casi nunca o nunca

Sobre estima la habilidad

Casi nunca o nunca

Se enoja fácilmente

Casi nunca o nunca

No pone énfasis en los sentimientos

La mayoría del tiempo

Le preocupa lo que los otros piensan

Casi nunca o nunca

Comparte bien las responsabilidades

La mayoría del tiempo

Le gusta calmar disputas

La mayoría del tiempo

No se molesta fácilmente

La mayoría del tiempo

Lidera porque le cae bien a los demás

Casi nunca o nunca

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

Casi nunca o nunca

Tiene poca confianza en la gente

Casi nunca o nunca

No parece necesitar a otros

Casi nunca o nunca

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

Casi nunca o nunca

Busca ayuda de los otros

Casi nunca o nunca

Deja que otros tomen las decisiones

Casi nunca o nunca

Nunca se opone a la autoridad directamente

La mayoría del tiempo

Siempre tiene que tener la razón

Casi nunca o nunca

Se resiste a recibir sugerencias de otros

Casi nunca o nunca

Constantemente parece poco amigable

Casi nunca o nunca

Le gusta ser reconocido por sus superiores

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

La mayoría del tiempo

Inocente

Casi nunca o nunca

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

Casi nunca o nunca

Confiable y estable

La mayoría del tiempo

