

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 12:34:49** hasta el **2015-11-02 12:59:47**

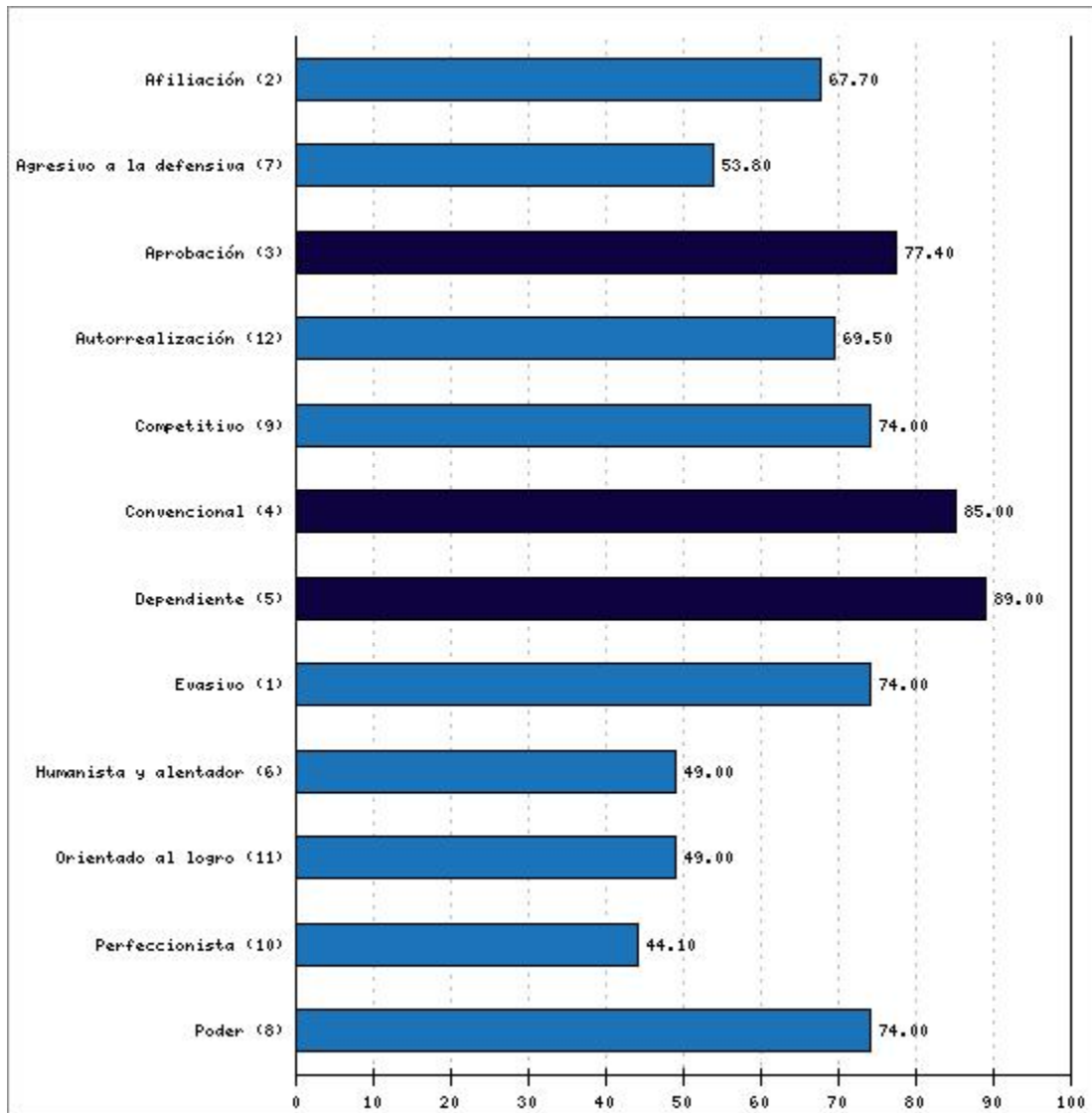
AUXILIAR CONTABLE AYACUCHO
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	45605317
Nombres :	OCHANTE APAICO
Apellidos :	JAVIER DONATO
Dirección :	JR. MOORE N° 219 - SANTA ANA
Teléfono :	970949428
Celular :	970949428
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	CONTABILIDAD / AUDITORÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1989-01-12

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	77.40	75.60
4	12	Autorrealización	69.50	79.70
5	9	Competitivo	74.00	70.77
6	4	Convencional	85.00	88.20
7	5	Dependiente	89.00	78.02
8	1	Evasivo	74.00	75.52
9	6	Humanista y alentador	49.00	74.12
10	11	Orientado al logro	49.00	69.06
11	10	Perfeccionista	44.10	63.66
12	8	Poder	74.00	63.04



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 02 de Noviembre del 2015

Hora Evaluación : 12:34:49

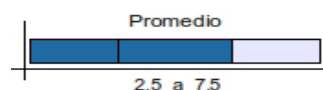
Tiempo Utilizado : 24 minuto(s) 58 segundo(s)

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 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 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 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

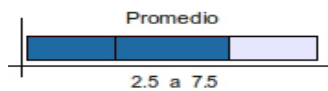
Si es que el puntaje es más cercano al polo alto:

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

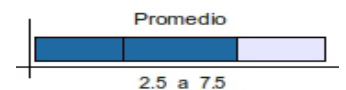
Si el puntaje está más cerca del polo alto:

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



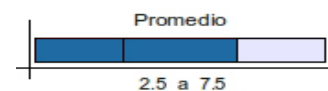
Descripción Perfil Promedio

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.



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

Ocasionalmente

Respetado

La mayoría del tiempo

Cooperador

Ocasionalmente

Busca aprobación de los otros

Casi nunca o nunca

Demasiado cauteloso

La mayoría del tiempo

Tenso, inquieto

Ocasionalmente

Se resiente por cosas simples

Casi nunca o nunca

Orgullosa, Auto Suficiente

La mayoría del tiempo

No modifica fácilmente su opinión

Ocasionalmente

Cree más en las acciones que en las palabras

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Se juzga desfavorablemente a sí mismo

Ocasionalmente

Cínico

Casi nunca o nunca

Le gusta competir

Ocasionalmente

Mandón

Ocasionalmente

Práctico

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Complaciente

Ocasionalmente

No agresivo

Ocasionalmente

Insensible

Ocasionalmente

Fanfarrón, ostentoso

Casi nunca o nunca

Dominante

Ocasionalmente

Formal, eficiente

La mayoría del tiempo

Simpático

Ocasionalmente

Entusiasta

Ocasionalmente

Considerado

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Negativo

Ocasionalmente

Piensa solo en sí mismo

Ocasionalmente

Es hostil, agresivo

Ocasionalmente

Competente

La mayoría del tiempo

Conservador

Casi nunca o nunca

Piensa por si mismo

Ocasionalmente

Alienta, anima a otros

La mayoría del tiempo

Es seguro de si mismo y relajado

La mayoría del tiempo

Diplomático, con tino

Ocasionalmente

Acepta los valores de otros fácilmente

La mayoría del tiempo

Dependiente de los otros

Ocasionalmente

Carece de confianza en si mismo

Casi nunca o nunca

Quejoso

Casi nunca o nunca

Confía en sus fortalezas

La mayoría del tiempo

Cree en el uso de la fuerza

Casi nunca o nunca

Busca retos

Ocasionalmente

Muy convencional

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Necesita la aprobación de los demás

Ocasionalmente

Duda de si mismo

Ocasionalmente

Evasivo

Ocasionalmente

Testarudo

Casi nunca o nunca

Trata de ser demasiado exitoso

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Hace todo por si mismo

La mayoría del tiempo

Trata constantemente de probarse a si mismo

Ocasionalmente

Sugestionable

Ocasionalmente

Disfruta de los retos

La mayoría del tiempo

Es el apoyo de otros

Ocasionalmente

Buen Líder

Ocasionalmente

Abierto, cálido

Ocasionalmente

Malcría a la gente con amabilidad

Casi nunca o nunca

Fácil de engañar

Ocasionalmente

Reservado

Ocasionalmente

Difícil de impresionar

Ocasionalmente

Egocéntrico

Casi nunca o nunca

Vengativo

Casi nunca o nunca

Severo pero justo

Ocasionalmente

Evita el conflicto

Ocasionalmente

Se fija sus propias metas

La mayoría del tiempo

Líder Popular

Casi nunca o nunca

Lleno de vida

La mayoría del tiempo

Relajado

La mayoría del tiempo

Demasiado optimista

Ocasionalmente

Tiende a pedir perdón constantemente

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

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

Casi nunca o nunca

No perdona fácilmente una falta

Casi nunca o nunca

Se da ánimo constantemente, sube su autoestima

La mayoría del tiempo

Inasequible, abrupto

Ocasionalmente

Persistente

La mayoría del tiempo

Es conformista con sus logros

Casi nunca o nunca

Disfruta de planear

Ocasionalmente

Piensa en los otros

Ocasionalmente

Único e independiente en su manera de pensar

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Preocupado por el estatus

Casi nunca o nunca

Gran necesidad de ganar

Ocasionalmente

Dogmático y rígido, tajante

Casi nunca o nunca

Trata de ser el mejor de todo

Ocasionalmente

Contradictorio

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Reacciona ante algo en lugar de iniciarlo

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

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

Casi nunca o nunca

Centrado en si mismo

Ocasionalmente

Indeciso

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Sabe escuchar

La mayoría del tiempo

No esta a la defensiva

Ocasionalmente

Su criterio es influenciado si le gusta o no

Ocasionalmente

Perdona todo

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

Explora más alternativas antes de actuar

Ocasionalmente

Dispuesto a tomarse un tiempo con las personas

La mayoría del tiempo

Creativo y original en las cosas

Ocasionalmente

Preocupación suficientes por las personas

La mayoría del tiempo

Piensa en función de lo que los demás piensan

La mayoría del tiempo

Dice lo que se espera que diga

Ocasionalmente

No se relaciona bien con otros

Casi nunca o nunca

No le gusta que lo critiquen

Casi nunca o nunca

Todo es un reto

La mayoría del tiempo

Necesita controlar al resto

Ocasionalmente

Parece ser motivado al éxito

Ocasionalmente

Parece que entendiera a los demás

Ocasionalmente

Aprende de lo errores y los corrige

La mayoría del tiempo

Mira a los otros como buenos (Fundamentalmente)

La mayoría del tiempo

Comunica ideas fácilmente

Ocasionalmente

Los otros confían en usted

Ocasionalmente

Se molesta cuando no es aceptado por los otros

Ocasionalmente

Sin criterio propio

Ocasionalmente

Parece tener conflictos fuertes

Casi nunca o nunca

No habla de cosas directamente

Ocasionalmente

Sobre estima la habilidad

Ocasionalmente

Se enoja fácilmente

Casi nunca o nunca

No pone énfasis en los sentimientos

Casi nunca o nunca

Le preocupa lo que los otros piensan

Ocasionalmente

Comparte bien las responsabilidades

Ocasionalmente

Le gusta calmar disputas

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

Tiene poca confianza en la gente

Ocasionalmente

No parece necesitar a otros

Ocasionalmente

Tiende a aceptar su condición actual

Ocasionalmente

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

La mayoría del tiempo

Deja que otros tomen las decisiones

Ocasionalmente

Nunca se opone a la autoridad directamente

Ocasionalmente

Siempre tiene que tener la razón

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Líder orientado a resultados

Ocasionalmente

Respeta confidencias

La mayoría del tiempo

Apasionante de conocer

Ocasionalmente

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

Casi nunca o nunca

Rara vez admite sus errores

Ocasionalmente

Busca reconocimiento

Casi nunca o nunca

Confiable y estable

La mayoría del tiempo

