

ASISTENTE PROYECTO AGUA
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.

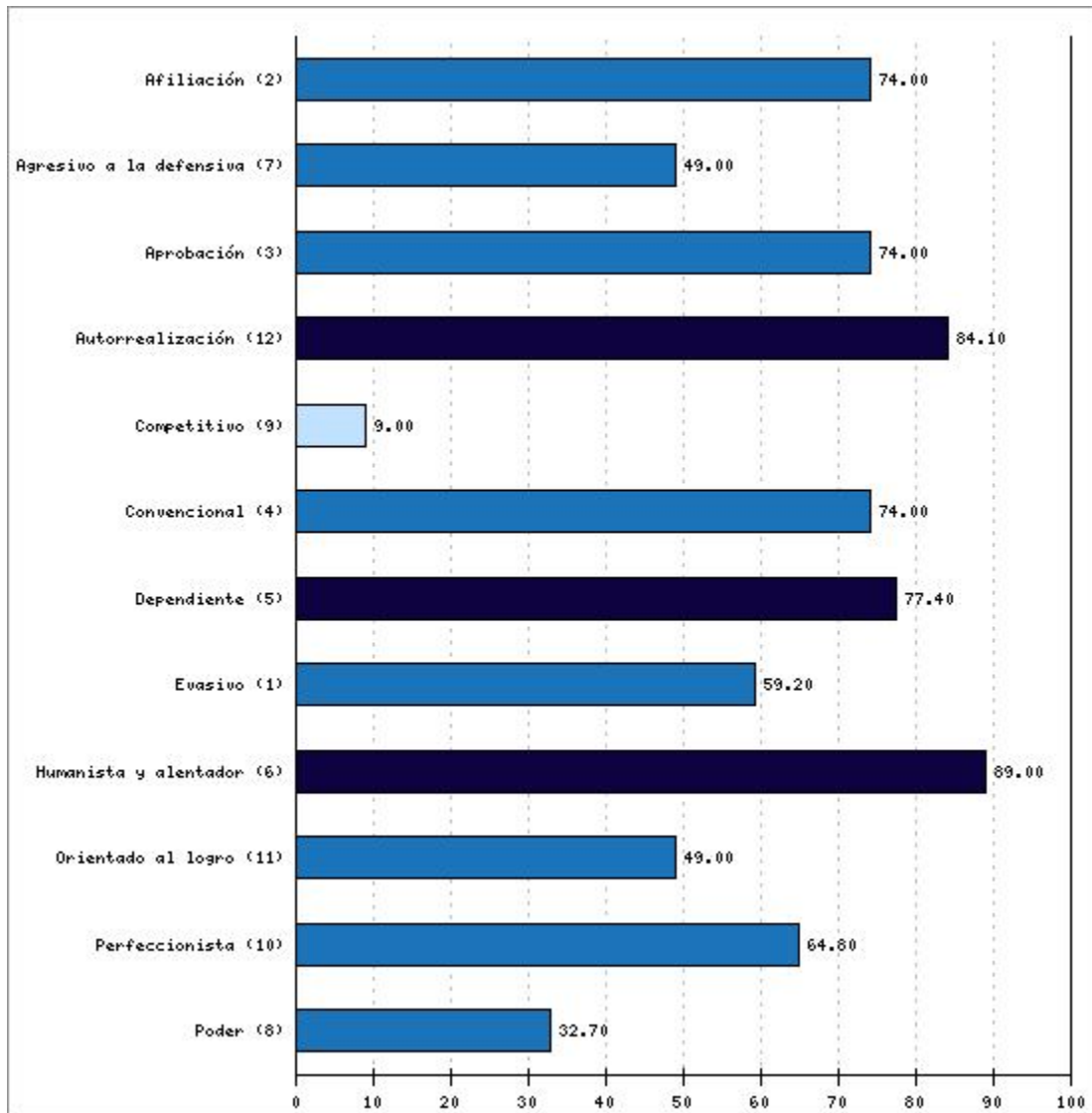
Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2016-03-07 11:44:19** hasta el **2016-03-07 12:05:06**

ASISTENTE PROYECTO AGUA
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	44809544
Nombres :	ERICKS MANUEL
Apellidos :	TUNCAR GÁSPAR
Dirección :	JR. MARISCAL CASTILLA N°620
Teléfono :	067453914
Celular :	930292302
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	UNION LIBRE
Área de Estudio :	ING. - OTROS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1987-10-18

ASISTENTE PROYECTO AGUA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	2	Afiliación	74.00	79.15
2	7	Agresivo a la defensiva	49.00	54.27
3	3	Aprobación	74.00	81.33
4	12	Autorrealización	84.10	87.80
5	9	Competitivo	9.00	59.12
6	4	Convencional	74.00	85.15
7	5	Dependiente	77.40	80.77
8	1	Evasivo	59.20	73.17
9	6	Humanista y alentador	89.00	89.45
10	11	Orientado al logro	49.00	72.33
11	10	Perfeccionista	64.80	65.20
12	8	Poder	32.70	56.55



Fecha de Evaluación

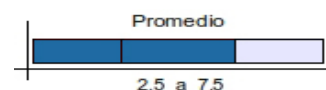
Fecha Inicio : 07 de Marzo del 2016

Hora Evaluación : 11:44:19

Tiempo Utilizado : 20 minuto(s) 47 segundo(s)

ASISTENTE PROYECTO AGUA 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

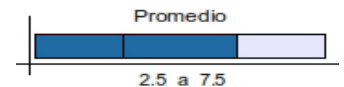
El sujeto tiene muchísima confianza en sí mismo y en su habilidad para hacer que las cosas sean mejores. El punto de vista saludable del individuo puede influenciar de forma positiva en su desarrollo personal, sus relaciones interpersonales y su efectividad en el trabajo. El sujeto es capaz de determinar 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 Bajo

El sujeto no se siente motivado para competir. Es mucho más propenso a apreciar el trabajo en equipo y lo puede utilizar para llevar a cabo tareas y alcanzar metas. A pesar de que este enfoque es efectivo, el sujeto puede tener dificultad siendo acertado cuando es necesario. Normalmente el sujeto no es celoso ni se siente amenazado por el éxito de los otros. A pesar de que a veces quisiera ser el mejor, no siente una fuerte necesidad de ser visto como mejor que los otros. Probablemente tiene la especial capacidad de mirar sus problemas de forma racional y aprender de ellos, sin que sienta que sufre una pérdida de su autoestima.

CONVENCIONAL



Descripción Perfil Promedio

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

El individuo probablemente tiene respecto por hacer las cosas como siempre se han hecho. Usualmente evita situaciones que representen un riesgo, nuevas oportunidades, o que requieran de innovación, debido a que siempre está concentrado en cómo es percibido por los otros. Su preferencia por no abandonar lo que le funcionó en el pasado puede ayudarle a sentirse seguro, pero puede también evitar que trabaje en su propio potencial.

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

El individuo probablemente no siempre se rija bajo procedimientos establecidos al pie de la letra. Por lo contrario puede tender a usar su propio juicio para determinar si es que dobla o no a las reglas dependiendo de las circunstancias. A pesar de que prefiera utilizar acercamientos conservadores para resolver ciertos problemas, es capaz de proponer soluciones frescas y tomar riesgos ocasionales.

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

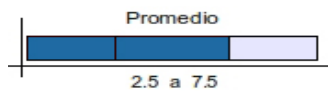
Si es que el puntaje es más cercano al polo alto:

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

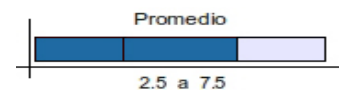
Si el puntaje está más cerca del polo alto:

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



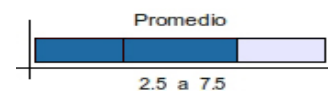
Descripción Perfil Promedio

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

La mayoría del tiempo

Ambicioso

Casi nunca o nunca

Respetado

Ocasionalmente

Cooperador

La mayoría del tiempo

Busca aprobación de los otros

Casi nunca o nunca

Demasiado cauteloso

Casi nunca o nunca

Tenso, inquieto

Ocasionalmente

Se resiente por cosas simples

Casi nunca o nunca

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

Casi nunca o nunca

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

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

Ocasionalmente

Práctico

La mayoría del tiempo

Muy preocupado por quedar bien

Casi nunca o nunca

Consigue logros

La mayoría del tiempo

Alienta a entender

La mayoría del tiempo

Optimista y realista

La mayoría del tiempo

Servicial

La mayoría del tiempo

Demasiado generoso

Ocasionalmente

Complaciente

Ocasionalmente

No agresivo

Casi nunca o nunca

Insensible

Casi nunca o nunca

Fanfarrón, ostentoso

Casi nunca o nunca

Dominante

Casi nunca o nunca

Formal, eficiente

Ocasionalmente

Simpático

Ocasionalmente

Entusiasta

La mayoría del tiempo

Considerado

La mayoría del tiempo

Le gusta la responsabilidad

Ocasionalmente

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

Casi nunca o nunca

Es hostil, agresivo

Casi nunca o nunca

Competente

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

Diplomático, con tino

La mayoría del tiempo

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

La mayoría del tiempo

Muy convencional

Ocasionalmente

Gran nivel de aspiración

Ocasionalmente

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

Casi nunca o nunca

Duda de si mismo

Casi nunca o nunca

Evasivo

Casi nunca o nunca

Testarudo

Ocasionalmente

Trata de ser demasiado exitoso

Casi nunca o nunca

Busca argumentos que apoyen su posición

La mayoría del tiempo

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

La mayoría del tiempo

Sincero

La mayoría del tiempo

Protector

Ocasionalmente

Conformista, obediente

Ocasionalmente

Se menosprecia a si mismo

Casi nunca o nunca

Se opone a nuevas ideas

La mayoría del tiempo

Se esfuerza por impresionar a los otros

Casi nunca o nunca

Hace todo por si mismo

Ocasionalmente

Trata constantemente de probarse a si mismo

La mayoría del tiempo

Sugestionable

Casi nunca o nunca

Disfruta de los retos

La mayoría del tiempo

Es el apoyo de otros

La mayoría del tiempo

Buen Líder

Ocasionalmente

Abierto, cálido

Ocasionalmente

Malcría a la gente con amabilidad

Ocasionalmente

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

La mayoría del tiempo

Evita el conflicto

La mayoría del tiempo

Se fija sus propias metas

Casi nunca o nunca

Líder Popular

Casi nunca o nunca

Lleno de vida

La mayoría del tiempo

Relajado

Ocasionalmente

Demasiado optimista

La mayoría del tiempo

Tiende a pedir perdón constantemente

Ocasionalmente

Toma pocos riesgos

La mayoría del tiempo

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

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

Casi nunca o nunca

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

Ocasionalmente

Disfruta de planear

La mayoría del tiempo

Piensa en los otros

La mayoría del tiempo

Único e independiente en su manera de pensar

Casi nunca o nunca

Las personas son más importantes que las cosas

La mayoría del tiempo

Esta de acuerdo con todos

Ocasionalmente

Fácilmente influenciado por sus amigos

Ocasionalmente

Presenta ideas no riesgosas

Casi nunca o nunca

Preocupado por el estatus

Casi nunca o nunca

Gran necesidad de ganar

Casi nunca o nunca

Dogmático y rígido, tajante

Casi nunca o nunca

Trata de ser el mejor de todo

Casi nunca o nunca

Contradictorio

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

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

La mayoría del tiempo

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

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

La mayoría del tiempo

Dócil

La mayoría del tiempo

Se interesa superficialmente por las cosas

Casi nunca o nunca

Desconfía de los otros

Casi nunca o nunca

Hace juicios de valor al instante, brevemente

Casi nunca o nunca

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

Casi nunca o nunca

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

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

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

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

Casi nunca o nunca

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

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

Ocasionalmente

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

Casi nunca o nunca

Poco interés por el logro

La mayoría del tiempo

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

