

### AUXILIAR DE COMUNICACIONES IEC - INVENTARIO DE ESTILOS DE COMPORAMIENTO

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

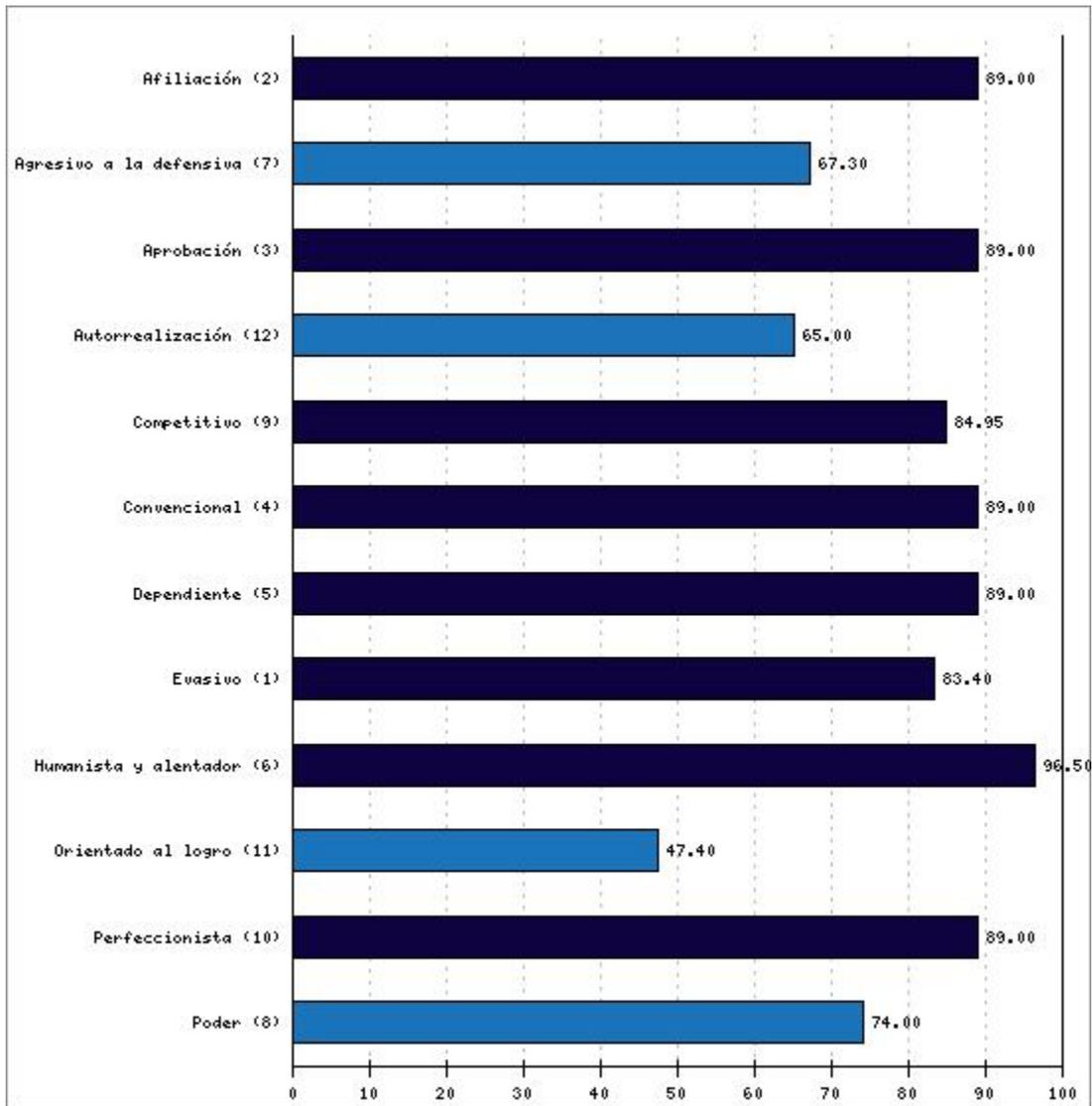


### AUXILIAR DE COMUNICACIONES ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	47667387
Nombres :	JESUS WALTER
Apellidos :	ESPINOZA MENDOZA
Dirección :	MZ Y LT 19, PRO - LOS OLIVOS
Teléfono :	992913786
Celular :	99213786
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	COMUNICACIÓN SOCIAL
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1991-12-24

### AUXILIAR DE COMUNICACIONES ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	2	Afiliación	89.00	85.48
2	7	Agresivo a la defensiva	67.30	56.65
3	3	Aprobación	89.00	71.03
4	12	Autorrealización	65.00	77.40
5	9	Competitivo	84.95	62.93
6	4	Convencional	89.00	84.23
7	5	Dependiente	89.00	58.45
8	1	Evasivo	83.40	72.38
9	6	Humanista y alentador	96.50	90.35
10	11	Orientado al logro	47.40	73.23
11	10	Perfeccionista	89.00	65.58
12	8	Poder	74.00	51.15



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 28 de Marzo del 2016

Hora Evaluación : 09:22:47

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

**AUXILIAR DE COMUNICACIONES**  
**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 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 Alto

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

## CONVENCIONAL

### Descripción Perfil Alto

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

## DEPENDIENTE

### Descripción Perfil Alto

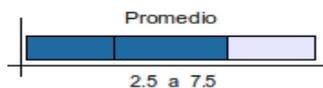
El sujeto tiende a sentirse impotente en una o varias áreas de su vida, y piensa que sus esfuerzos no sirven para nada. Deja que otros controlen muchas de sus acciones y tiende a sentirse abrumado y amenazado la mayoría del tiempo. Puede interpretar mal las acciones de los otros y ser particularmente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

## EVASIVO

### Descripción Perfil Alto

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

## ORIENTACIÓN AL LOGRO



### Descripción Perfil 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.

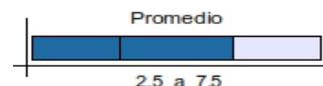
## PERFECCIONISTA



### Descripción Perfil Alto

El sujeto probablemente tiene dificultades para rendir al máximo. Tiende a buscar reconocimiento, asegurándose de que todas las áreas de su vida sean impecables. A pesar de que es una persona orientada a la tarea, normalmente mira los resultados de alta calidad como no suficientes debido a que no cumplen con sus estándares irreales. Para demostrar que es competente usualmente se fija metas demasiado altas para sí mismo y para el resto. Tiende a esperar demasiado de los demás y eso ocasiona que lo perciban como rígido y demandante. Las tendencias perfeccionistas del sujeto pueden limitar su productividad en el trabajo, debido a que este invierte demasiado tiempo (más del necesario) en varios proyectos, lo que le ocasiona problemas de salud como: cardiovasculares, dolores de cabeza constantes, migrañas, falta de sueño, úlceras y anorexia. El hecho de estar constantemente tratando de ser visto como perfecto genera un círculo vicioso. Si es que el individuo permite que esto pase, esta motivación se convierte en una regla en su vida.

## 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

La mayoría del tiempo

#### Ambicioso

Ocasionalmente

#### 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

Casi nunca o nunca

#### Orgullosa, Auto Suficiente

Ocasionalmente

#### No modifica fácilmente su opinión

Ocasionalmente

#### 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

Ocasionalmente

### Mandón

Ocasionalmente

### Práctico

Ocasionalmente

### Muy preocupado por quedar bien

La mayoría del tiempo

### Consigue logros

Ocasionalmente

### Alienta a entender

La mayoría del tiempo

### Optimista y realista

Ocasionalmente

### Servicial

La mayoría del tiempo

### Demasiado generoso

Ocasionalmente

### Complaciente

La mayoría del tiempo

### No agresivo

La mayoría del tiempo

### Insensible

Ocasionalmente

Fanfarrón, ostentoso

Ocasionalmente

Dominante

Ocasionalmente

Formal, eficiente

La mayoría del tiempo

Simpático

Ocasionalmente

Entusiasta

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Se avergüenza fácilmente

Ocasionalmente

Negativo

Ocasionalmente

Piensa solo en sí mismo

Casi nunca o nunca

Es hostil, agresivo

Casi nunca o nunca

Competente

Ocasionalmente

Conservador

La mayoría del tiempo

Piensa por si mismo

Ocasionalmente

**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**

Ocasionalmente

**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**

Ocasionalmente

**Mira lo mejor de la gente**

La mayoría del tiempo

**Necesita la aprobación de los demás**

Ocasionalmente

**Duda de si mismo**

Ocasionalmente

### Evasivo

Casi nunca o nunca

### 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

La mayoría del tiempo

### Espontáneo

Ocasionalmente

### Sincero

Ocasionalmente

### Protector

La mayoría del tiempo

### Conformista, obediente

La mayoría del tiempo

### 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

La mayoría del tiempo

### Hace todo por si mismo

La mayoría del tiempo

### Trata constantemente de probarse a si mismo

La mayoría del tiempo

Sugestionable

Ocasionalmente

Disfruta de los retos

Ocasionalmente

Es el apoyo de otros

La mayoría del tiempo

Buen Líder

Ocasionalmente

Abierto, cálido

La mayoría del tiempo

Malcría a la gente con amabilidad

Casi nunca o nunca

Fácil de engañar

Casi nunca o nunca

Reservado

La mayoría del tiempo

Difícil de impresionar

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

Lleno de vida

Ocasionalmente

Relajado

Ocasionalmente

Demasiado optimista

Ocasionalmente

Tiende a pedir perdón constantemente

Ocasionalmente

Toma pocos riesgos

La mayoría del tiempo

Desconfiado

Casi nunca o nunca

Le gusta que la gente le vea y hacerse notar

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Inasequible, abrupto

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Las personas son más importantes que las cosas

La mayoría del tiempo

Esta de acuerdo con todos

Ocasionalmente

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

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

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

No tiene paciencia con sus propios errores

Ocasionalmente

Ofrece la mayoría de las veces ideas provisionales

Ocasionalmente

Buenas habilidades analíticas

Ocasionalmente

Es bueno enseñando

La mayoría del tiempo

Sabe como se siente la gente

La mayoría del tiempo

Le gusta compartir sus sentimientos y pensamientos

La mayoría del tiempo

Depende de su familia y amigos

Ocasionalmente

Predecible

Casi nunca o nunca

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**

Ocasionalmente

**Se ofende fácilmente**

Casi nunca o nunca

**Centrado en si mismo**

La mayoría del tiempo

**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**

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**

Ocasionalmente

**Culpa a los otros de sus propios errores**

Ocasionalmente

**Constantemente se compara con otros**

La mayoría del tiempo

**A la defensiva**

Ocasionalmente

**Puede ser indiferente**

Ocasionalmente

**Cree que las reglas son más importantes que las ideas**

La mayoría del tiempo

### Disfruta de tareas difíciles

Casi nunca o nunca

### Sabe escuchar

La mayoría del tiempo

### No esta a la defensiva

La mayoría del tiempo

### Su criterio es influenciado si le gusta o no

La mayoría del tiempo

### Perdona todo

Ocasionalmente

### Dócil

La mayoría del tiempo

### 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

La mayoría del tiempo

### Usualmente es incierto

Ocasionalmente

### 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

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

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

Ocasionalmente

Necesita controlar al resto

La mayoría del tiempo

Parece ser motivado al éxito

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

Sobre estima la habilidad

La mayoría del tiempo

Se enoja fácilmente

Casi nunca o nunca

No pone énfasis en los sentimientos

La mayoría del tiempo

Le preocupa lo que los otros piensan

La mayoría del tiempo

Comparte bien las responsabilidades

Ocasionalmente

Le gusta calmar disputas

La mayoría del tiempo

No se molesta fácilmente

La mayoría del tiempo

Lidera porque le cae bien a los demás

Ocasionalmente

Hace cosas solo por recibir aprobación

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

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

Ocasionalmente

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

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

La mayoría del tiempo

Apasionante de conocer

La mayoría del tiempo

Le gusta incluir a los otros en actividades

La mayoría del tiempo

Inocente

Ocasionalmente

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

La mayoría del tiempo

Rara vez admite sus errores

Casi nunca o nunca

Busca reconocimiento

La mayoría del tiempo

Confiable y estable

La mayoría del tiempo

