

### ASISTENTE PROYECTO AGUA PAUCARA 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).

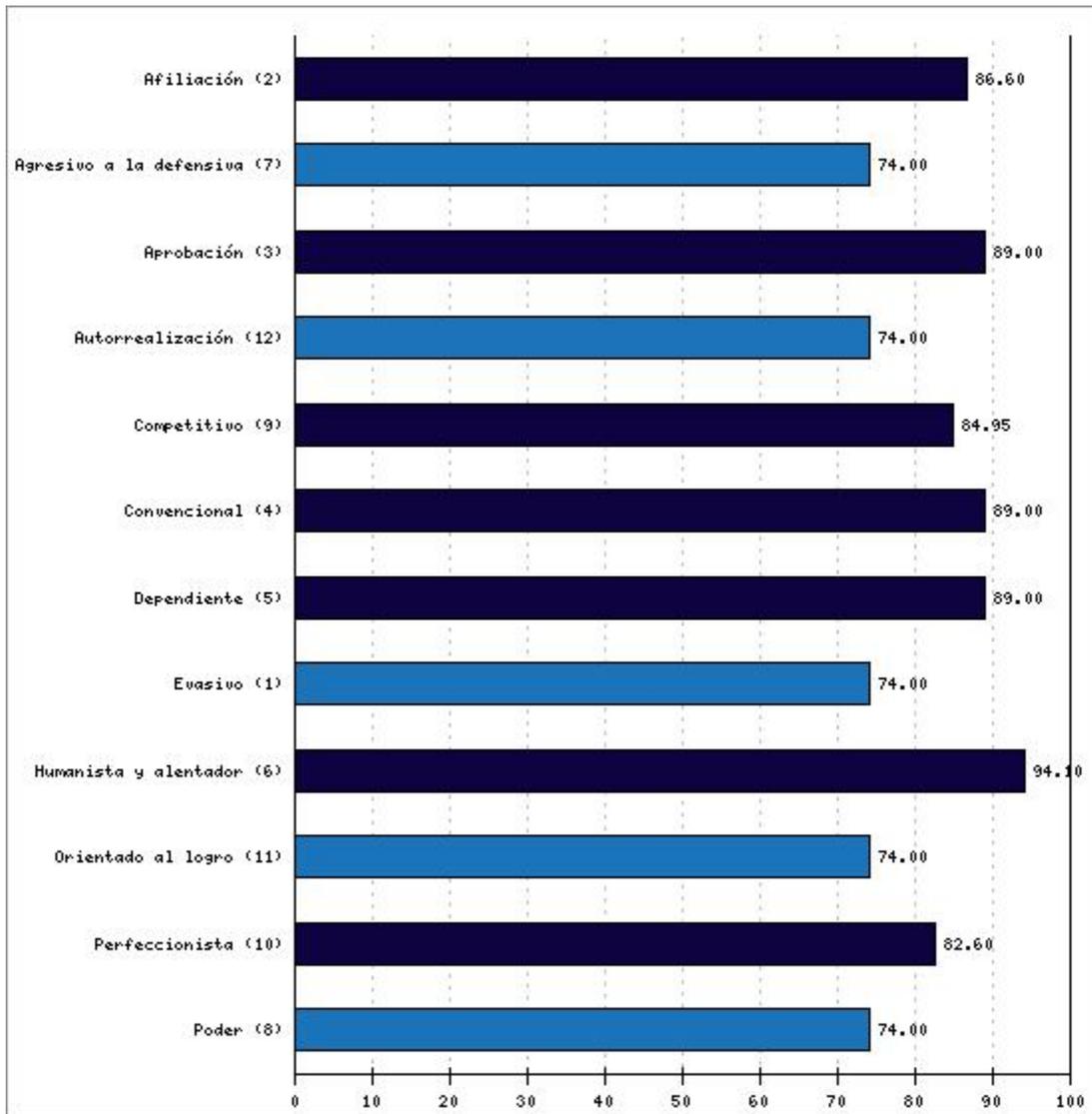
Una amplia variedad de información generada en línea, opción de mostrar un gráfico de barras y/o de radar más interpretaciones narrativas por cada escala evaluada.

**ASISTENTE PROYECTO AGUA PAUCARA**  
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|                       |                        |
|-----------------------|------------------------|
| No. Identificación :  | 46778156               |
| Nombres :             | MARIA CARMEN           |
| Apellidos :           | ORDOÑEZ OLARTE         |
| Dirección :           | JR.LARIA S/N SANTA ANA |
| Teléfono :            |                        |
| Celular :             | 942682422              |
| Género :              | FEMENINO               |
| Estado Civil :        | SOLTERO                |
| Área de Estudio :     | ING. AGROPECUARIO      |
| Escolaridad :         | TECNICO                |
| Fecha de Nacimiento : | 1992-02-05             |

### ASISTENTE PROYECTO AGUA PAUCARA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|    | Sigla | Factor                  | Valor Obtenido | Promedio Proceso |
|----|-------|-------------------------|----------------|------------------|
| 1  | 2     | Afiliación              | 86.60          | 75.74            |
| 2  | 7     | Agresivo a la defensiva | 74.00          | 58.17            |
| 3  | 3     | Aprobación              | 89.00          | 82.57            |
| 4  | 12    | Autorrealización        | 74.00          | 71.97            |
| 5  | 9     | Competitivo             | 84.95          | 78.31            |
| 6  | 4     | Convencional            | 89.00          | 86.70            |
| 7  | 5     | Dependiente             | 89.00          | 85.20            |
| 8  | 1     | Evasivo                 | 74.00          | 74.77            |
| 9  | 6     | Humanista y alentador   | 94.10          | 77.50            |
| 10 | 11    | Orientado al logro      | 74.00          | 71.36            |
| 11 | 10    | Perfeccionista          | 82.60          | 70.86            |
| 12 | 8     | Poder                   | 74.00          | 66.19            |



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 13 de Septiembre del 2016

Hora Evaluación : 12:49:53

Tiempo Utilizado : -11 hora(s) 34 minuto(s) 19 segundo(s)

### ASISTENTE PROYECTO AGUA PAUCARA 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 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.

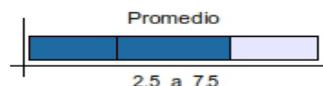
## PERFECCIONISTA



### Descripción Perfil 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

La mayoría del tiempo

#### Demasiado cauteloso

La mayoría del tiempo

#### Tenso, inquieto

Ocasionalmente

#### Se resiente por cosas simples

Ocasionalmente

#### Orgullosa, Auto Suficiente

Ocasionalmente

#### No modifica fácilmente su opinión

Ocasionalmente

#### 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

La mayoría del tiempo

### 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

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

La mayoría del tiempo

### Complaciente

Ocasionalmente

### No agresivo

Casi nunca o nunca

### Insensible

Casi nunca o nunca

### Fanfarrón, ostentoso

Casi nunca o nunca

### Dominante

Casi nunca o nunca

### Formal, eficiente

La mayoría del tiempo

### Simpático

Ocasionalmente

### Entusiasta

La mayoría del tiempo

### Considerado

La mayoría del tiempo

### Le gusta la responsabilidad

La mayoría del tiempo

### Agradable

La mayoría del tiempo

### Amigable todo el tiempo

La mayoría del tiempo

### Modesto

La mayoría del tiempo

### Se avergüenza fácilmente

Ocasionalmente

### Negativo

Casi nunca o nunca

### Piensa solo en sí mismo

Casi nunca o nunca

### Es hostil, agresivo

Casi nunca o nunca

### Competente

Ocasionalmente

### Conservador

Ocasionalmente

### Piensa por si mismo

Casi nunca o nunca

**Alienta, anima a otros**

La mayoría del tiempo

**Es seguro de si mismo y relajado**

La mayoría del tiempo

**Diplomático, con tino**

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**

Ocasionalmente

**Confía en sus fortalezas**

La mayoría del tiempo

**Cree en el uso de la fuerza**

La mayoría del tiempo

**Busca retos**

La mayoría del tiempo

**Muy convencional**

La mayoría del tiempo

**Gran nivel de aspiración**

La mayoría del tiempo

**Desarrolla a otros**

La mayoría del tiempo

**Enérgico, con vida**

La mayoría del tiempo

**Mira lo mejor de la gente**

La mayoría del tiempo

**Necesita la aprobación de los demás**

La mayoría del tiempo

**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

Ocasionalmente

### Tiende a ser perfeccionista

Ocasionalmente

### Conformista

Casi nunca o nunca

### Le gustan tareas que requieran de habilidades

La mayoría del tiempo

### Hace que otros piensen por si mismo

La mayoría del tiempo

### Espontáneo

La mayoría del tiempo

### 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

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

La mayoría del tiempo

### Es el apoyo de otros

La mayoría del tiempo

### Buen Líder

Ocasionalmente

### Abierto, cálido

La mayoría del tiempo

### Malcría a la gente con amabilidad

Ocasionalmente

### Fácil de engañar

Casi nunca o nunca

### Reservado

La mayoría del tiempo

### Difícil de impresionar

Ocasionalmente

### Egocéntrico

Casi nunca o nunca

### Vengativo

Casi nunca o nunca

### Severo pero justo

Ocasionalmente

### Evita el conflicto

La mayoría del tiempo

### Se fija sus propias metas

La mayoría del tiempo

### Líder Popular

Ocasionalmente

### Lleno de vida

La mayoría del tiempo

### Relajado

La mayoría del tiempo

Demasiado optimista

La mayoría del tiempo

Tiende a pedir perdón constantemente

La mayoría del tiempo

Toma pocos riesgos

Casi nunca o nunca

Desconfiado

Ocasionalmente

Le gusta que la gente le vea y hacerse notar

La mayoría del tiempo

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

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

Ocasionalmente

Se da ánimo constantemente, sube su autoestima

La mayoría del tiempo

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

La mayoría del tiempo

Las personas son más importantes que las cosas

La mayoría del tiempo

Esta de acuerdo con todos

Ocasionalmente

Fácilmente influenciado por sus amigos

La mayoría del tiempo

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

La mayoría del tiempo

Trata de ser el mejor de todo

La mayoría del tiempo

Contradictorio

Casi nunca o nunca

Usualmente piensa a futuro

La mayoría del tiempo

Disfruta de enseñar a otros

La mayoría del tiempo

No oculta nada sobre sí mismo, transparente

La mayoría del tiempo

Bueno en las relaciones interpersonales

La mayoría del tiempo

Despistado y vacilante

Ocasionalmente

Reacciona ante algo en lugar de iniciarlo

Ocasionalmente

Evita tomar decisiones

Casi nunca o nunca

Usualmente se opone

Casi nunca o nunca

Es un mal perdedor

Casi nunca o nunca

Critica al resto de personas

Casi nunca o nunca

No tiene paciencia con sus propios errores

Casi nunca o nunca

Ofrece la mayoría de las veces ideas provisionales

La mayoría del tiempo

Buenas habilidades analíticas

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

La mayoría del tiempo

Se preocupa de sus propios problemas

La mayoría del tiempo

**Crítica a la gente por atrás de sus espaldas**

Casi nunca o nunca

**Espera ser admirado por otros**

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**

Ocasionalmente

**Bastante respetuoso con sus superiores**

La mayoría del tiempo

**Manipulable**

Casi nunca o nunca

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

Casi nunca o nunca

**Constantemente se compara con otros**

Ocasionalmente

**A la defensiva**

Ocasionalmente

**Puede ser indiferente**

Casi nunca o nunca

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

Ocasionalmente

### Disfruta de tareas difíciles

La mayoría del tiempo

### Sabe escuchar

La mayoría del tiempo

### No esta a la defensiva

Casi nunca o nunca

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

Ocasionalmente

### Perdona todo

La mayoría del tiempo

### Dócil

La mayoría del tiempo

### Se interesa superficialmente por las cosas

Ocasionalmente

### Desconfía de los otros

Ocasionalmente

### Hace juicios de valor al instante, brevemente

Ocasionalmente

### Mira a los otros como egoístas

Casi nunca o nunca

### Astuto, perspicaz y calculador

Casi nunca o nunca

### Usualmente es incierto

Casi nunca o nunca

### Explora más alternativas antes de actuar

La mayoría del tiempo

### Dispuesto a tomarse un tiempo con las personas

La mayoría del tiempo

### Creativo y original en las cosas

La mayoría del tiempo

### Preocupación suficientes por las personas

La mayoría del tiempo

### Piensa en función de lo que los demás piensan

La mayoría del tiempo

Dice lo que se espera que diga

La mayoría del tiempo

No se relaciona bien con otros

Casi nunca o nunca

No le gusta que lo critiquen

Ocasionalmente

Todo es un reto

La mayoría del tiempo

Necesita controlar al resto

La mayoría del tiempo

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

Ocasionalmente

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

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

Ocasionalmente

Comparte bien las responsabilidades

La mayoría del tiempo

Le gusta calmar disputas

La mayoría del tiempo

No se molesta fácilmente

Casi nunca o nunca

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

La mayoría del tiempo

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

La mayoría del tiempo

Tiende a aceptar su condición actual

La mayoría del tiempo

Los otros buscan su apoyo

Ocasionalmente

Gran integridad personal

Ocasionalmente

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

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

Ocasionalmente

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

La mayoría del tiempo

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

