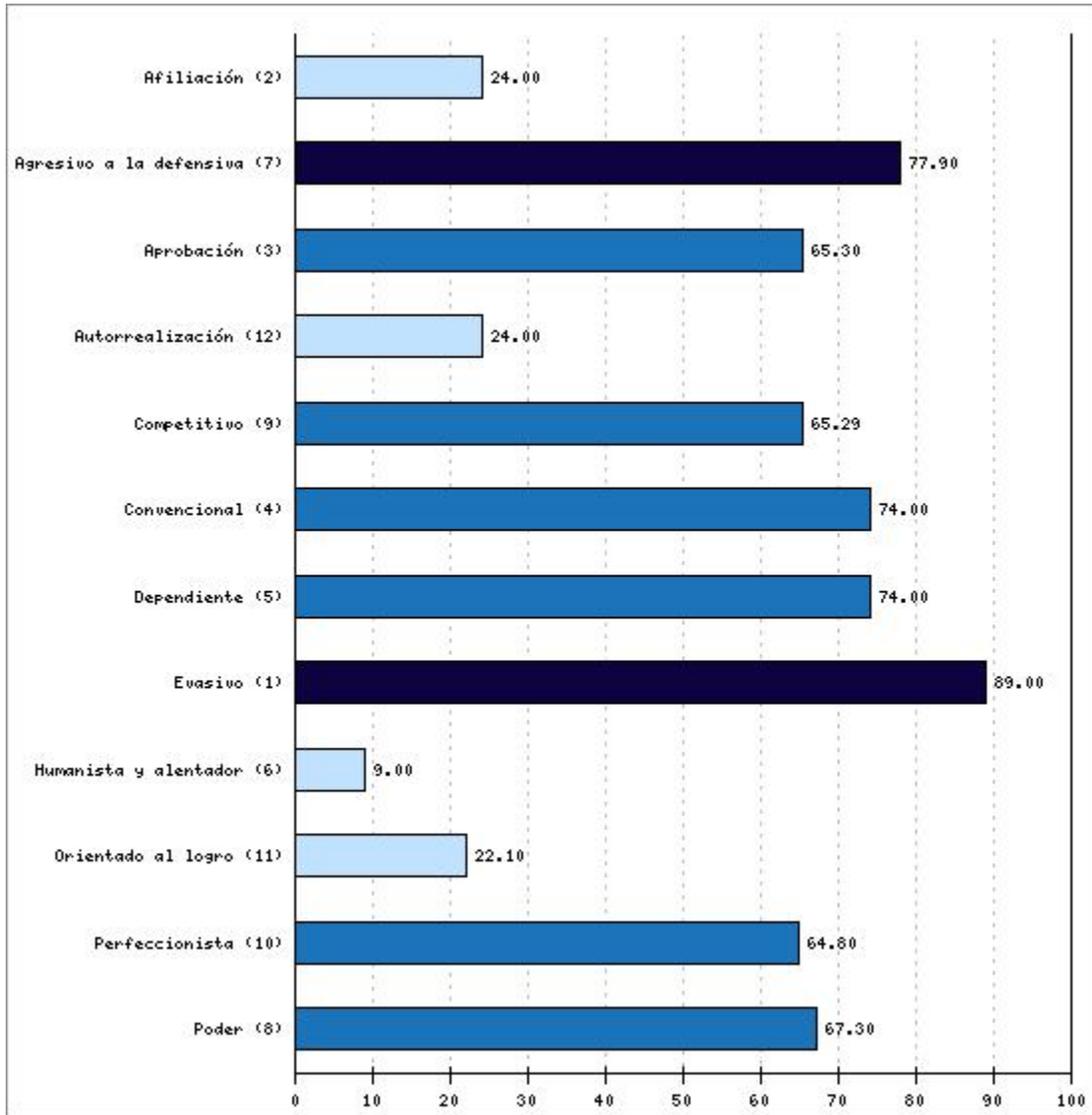


**VIGILANTE ENERO 2015**  
**BATERÍA PSICOMÉTRICA**

No. Identificación :	0930824370
Nombres :	MELANIE KAROLINE
Apellidos :	ROBINS OLIVO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	2	Afiliación	24.00	66.01
2	7	Agresivo a la defensiva	77.90	65.94
3	3	Aprobación	65.30	78.64
4	12	Autorrealización	24.00	74.75
5	9	Competitivo	65.29	72.26
6	4	Convencional	74.00	86.56
7	5	Dependiente	74.00	80.17
8	1	Evasivo	89.00	77.11
9	6	Humanista y alentador	9.00	62.13
10	11	Orientado al logro	22.10	69.60
11	10	Perfeccionista	64.80	73.72
12	8	Poder	67.30	68.40



**Fecha de Evaluación**

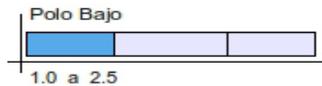
Fecha Inicio : 03 de Julio del 2015

Hora Evaluación : 01:43:13

Tiempo Utilizado : 25 minuto(s) 37 segundo(s)

### VIGILANTE ENERO 2015 BATERÍA PSICOMÉTRICA IEC - INVENTARIO DE ESTILOS DE COMPORTAMIENTO

#### AFILIACIÓN



##### Descripción Perfil Bajo

El sujeto tiende a ser reservado y desapegado. Se le puede complicar el construir relaciones interpersonales satisfactorias debido a que los otros probablemente encuentren difícil el acercársele. El puntaje puede también indicar que el individuo evita las relaciones interpersonales por miedo a ser lastimado. El sujeto tiende a sentirse incómodo compartiendo sus sentimientos y pensamientos, es más, piensa que la gente que lo hace es sospechosa. Es difícil para el resto de personas llegar a conocerle, lo que ocasiona que se pierda del apoyo y soporte que una fuerte red de amigos le podrían brindar.

#### AGRESIVO A LA DEFENSIVA

##### Descripción Perfil Alto

El sujeto tiende a tomar una postura rígida y escéptica ante los otros. Este enfoque se origina en una creencia de que sus ideas son superiores a las del resto. A pesar de que el sujeto puede ser directo, es más propenso a oponerse a todo indirectamente. Es percibido como manipulador, debido a que tiene una tendencia a criticar de manera indirecta, y a la gente se le hace difícil saber lo que realmente piensa. El sujeto tiende a apartarse de los otros como una forma de autoproclamarse crítico. Los otros lo ven como implacable con su criticismo hacia ellos y sus ideas. Su tendencia a ser cínico usualmente enmascara sus sentimientos de baja autoestima. El sujeto piensa que no necesita a la gente, y mantiene alejada a la misma por medio de su actitud opositora, la cual previene una comunicación efectiva entre las partes. Una alta calificación en esta escala puede deberse a una reacción en contra de una situación específica que está ocasionando ira y frustración en el sujeto. El ser cínico y opositor puede significar que el individuo se rehúsa a cambiar sus opiniones como una forma de lidiar con algo que le está molestando. Una vez que la situación se resuelve es muy probable que este tipo de comportamiento desaparezca por completo o se reduzca en intensidad.

#### 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 Bajo

El sujeto probablemente no tiene una gran disposición para actuar sobre su propio crecimiento, y puede ser que trabaje por debajo de su potencial. Puede carecer de energía, espontaneidad y de la habilidad de simplemente disfrutar de la vida. Su insatisfacción con la vida puede ocasionarle que dude de su habilidad para pensar creativamente y de realizar contribuciones positivas. Su constante preocupación por el pasado y sus dudas sobre el futuro pueden ocasionar en él una visión irrealista de la vida, y una tendencia a evitar el involucrarse en lo que sucede en aquel momento de la misma.

## COMPETITIVO

### Descripción Perfil Promedio

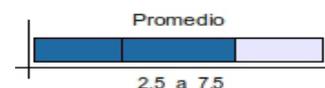
#### Si el puntaje es más cercano al polo alto:

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 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 ayudarlo 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 Promedio

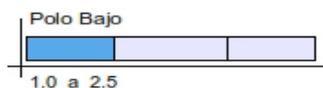
#### Si es que el porcentaje es más cercano al polo alto:

Los sentimientos de dependencia limitan la habilidad del sujeto para poner en ejecución sus tareas. Por lo general el individuo toma sus decisiones buscando las opiniones de los otros, no porque valora el hecho de tomar decisiones en conjunto sino más bien, debido a que se siente más seguro cuando los otros llevan el rumbo de las mismas.

#### Si es que el porcentaje es más cercano al polo bajo:

El sujeto probablemente tiene dudas acerca de tomar responsabilidades y hacerse cargo de sus acciones, pero puede ser competente cuando hay problemas o retos.

## ORIENTACIÓN AL LOGRO



### Descripción Perfil Bajo

El sujeto puede no creer en el pensamiento de orientación al logro. Su bajo puntaje en este rango puede deberse a un problema a largo plazo en esta área o a un contratiempo reciente en su vida. El sujeto puede pensar que su esfuerzo no tiene mucha influencia en los resultados finales. Esta incertidumbre puede ocasionarle que dude de sí mismo y que subestime su potencial para mejorar las cosas. Cuando el individuo no se siente conforme consigo mismo su rendimiento y su calidad de trabajo se ven afectados.

## PERFECCIONISTA



### Descripción Perfil Promedio

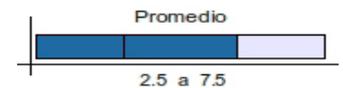
#### Si el puntaje está más cerca del polo alto:

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.

## 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.

