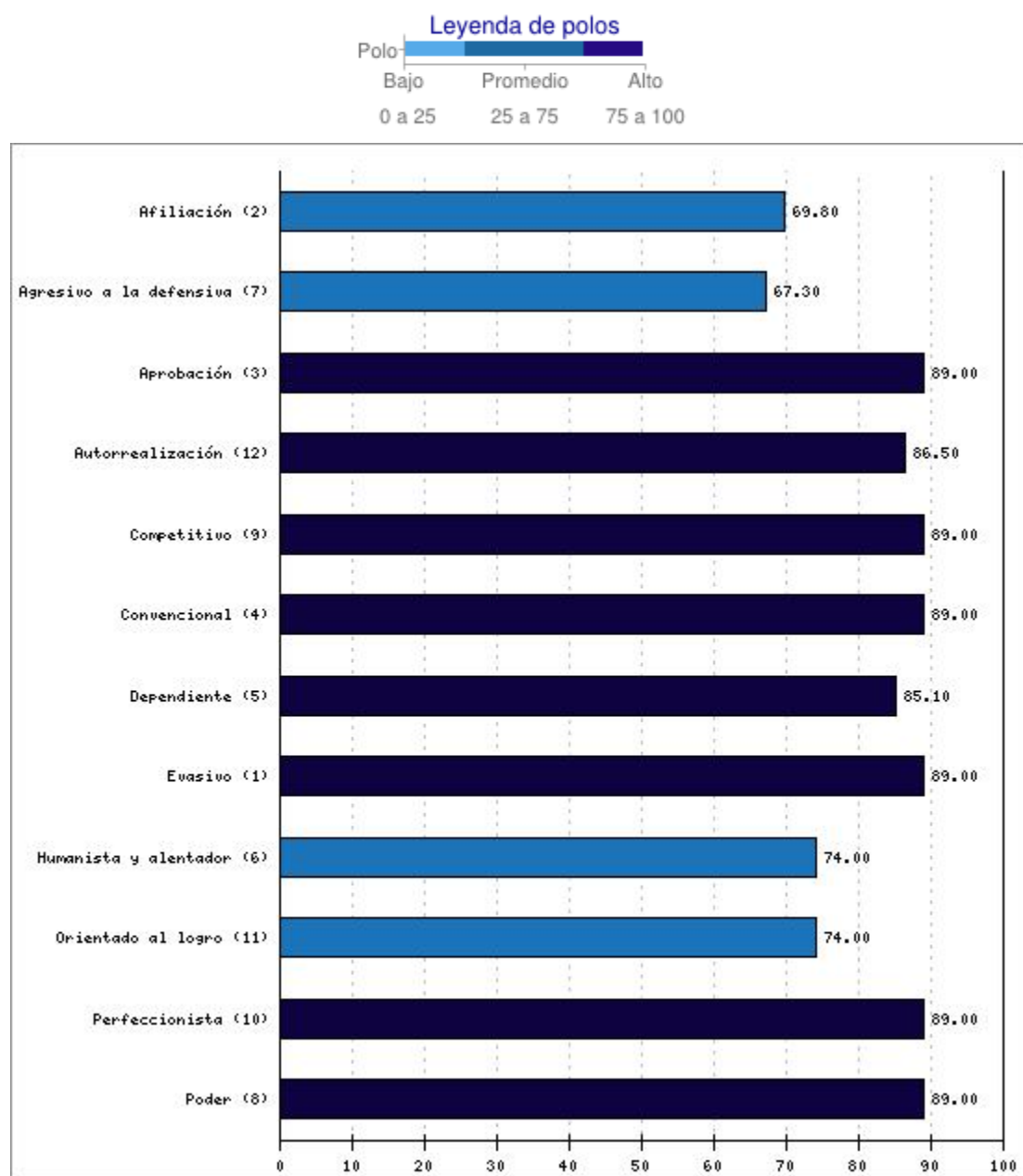


**VIGILANTE ENERO 2015**  
**BATERÍA PSICOMÉTRICA**

|                       |                    |
|-----------------------|--------------------|
| No. Identificación :  | 0928729557         |
| Nombres :             | CARLOS ALFREDO     |
| Apellidos :           | SOLORZANO VALAREZO |
| Dirección :           |                    |
| Teléfono :            |                    |
| Celular :             |                    |
| Género :              | MASCULINO          |
| Estado Civil :        | SOLTERO            |
| Area de Estudio :     | GENERAL            |
| Escolaridad :         | GENERAL            |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00         |

|    | Sigla | Factor                  | Valor<br>Obtenido | Promedio<br>Proceso |
|----|-------|-------------------------|-------------------|---------------------|
| 1  | 2     | Afiliación              | 69.80             | 66.03               |
| 2  | 7     | Agresivo a la defensiva | 67.30             | 65.83               |
| 3  | 3     | Aprobación              | 89.00             | 78.72               |
| 4  | 12    | Autorrealización        | 86.50             | 74.92               |
| 5  | 9     | Competitivo             | 89.00             | 72.56               |
| 6  | 4     | Convencional            | 89.00             | 86.62               |
| 7  | 5     | Dependiente             | 85.10             | 80.18               |
| 8  | 1     | Evasivo                 | 89.00             | 76.87               |
| 9  | 6     | Humanista y alentador   | 74.00             | 62.51               |
| 10 | 11    | Orientado al logro      | 74.00             | 69.87               |
| 11 | 10    | Perfeccionista          | 89.00             | 74.12               |
| 12 | 8     | Poder                   | 89.00             | 68.63               |



### Fecha de Evaluación

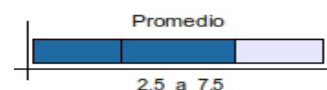
Fecha Inicio : 14 de Julio del 2015

Hora Evaluación : 02:43:54

Tiempo Utilizado : 01 hora(s) 06 segundo(s)

## VIGILANTE ENERO 2015 BATERÍA PSICOMÉTRICA 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 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 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

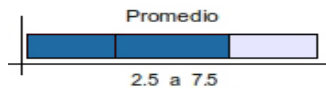
El sujeto probablemente considera que las reglas son más importantes que las ideas. Su comportamiento en extremo conservador le limita el hecho de probar nuevas cosas. El individuo tiene dificultad para tomar riesgos, por más de que sean pequeños. El ser convencional involucra cambiar la creatividad 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.

## 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 Alto

El sujeto tiende a ser dominante y le gusta estar al mando a todo momento. Tiende a sentirse amenazado y desamparado cuando no tiene el control absoluto, pero por lo general no es consciente de las causas de estos sentimientos. Le es muy difícil aceptar la crítica, de cualquier fuente de la que esta provenga. Es difícil para las personas ser abiertas y honestas con él, debido a su manera brusca de ser. El sujeto tiende a darle mucha importancia poco saludable al status y al prestigio, y normalmente no dudaría en manipular a la gente. La tendencia del sujeto a ver a las personas como objetos manipulables puede afectar negativamente sus relaciones interpersonales. El uso de este tipo de estilo puede ser muy exitoso en el corto plazo pero su uso regular puede ser destructivo, tanto para el sujeto como para las personas que se relacionan con él.

