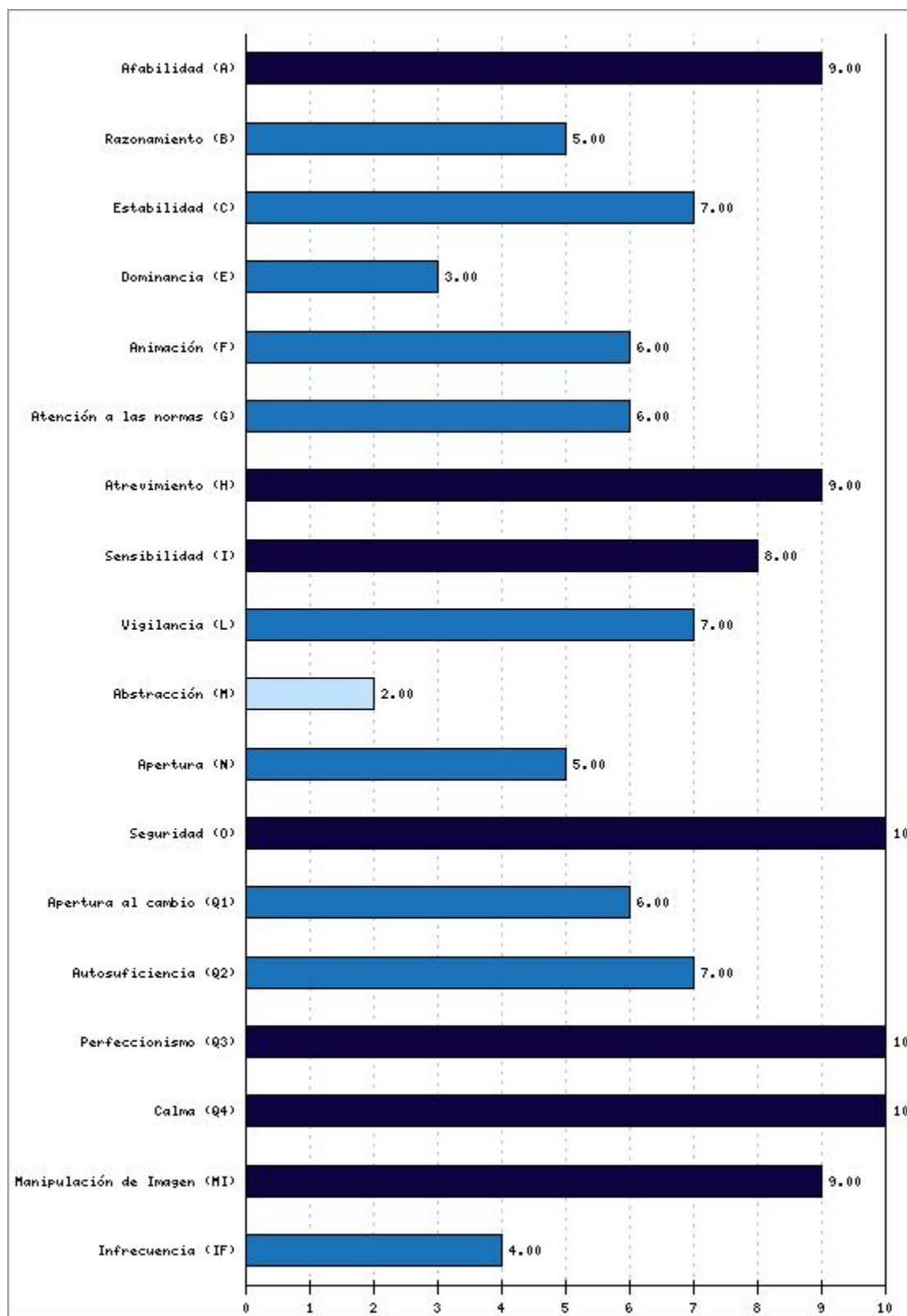
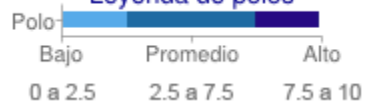


	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	A	Afabilidad	9.00	7.82
2	B	Razonamiento	5.00	6.27
3	C	Estabilidad	7.00	6.91
4	E	Dominancia	3.00	4.91
5	F	Animación	6.00	5.64
6	G	Atención a las normas	6.00	6.45
7	H	Atrevimiento	9.00	7.09
8	I	Sensibilidad	8.00	7.36
9	L	Vigilancia	7.00	4.45
10	M	Abstracción	2.00	5.18
11	N	Apertura	5.00	5.55
12	O	Seguridad	10.00	8.91
13	Q1	Apertura al cambio	6.00	5.00
14	Q2	Autosuficiencia	7.00	5.45
15	Q3	Perfeccionismo	10.00	7.82
16	Q4	Calma	10.00	9.18
17	MI	Manipulación de Imagen	9.00	7.73
18	IF	Infrecuencia	4.00	3.64

Leyenda de polos



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 24 de Noviembre del 2015

Hora Evaluación : 06:24:34

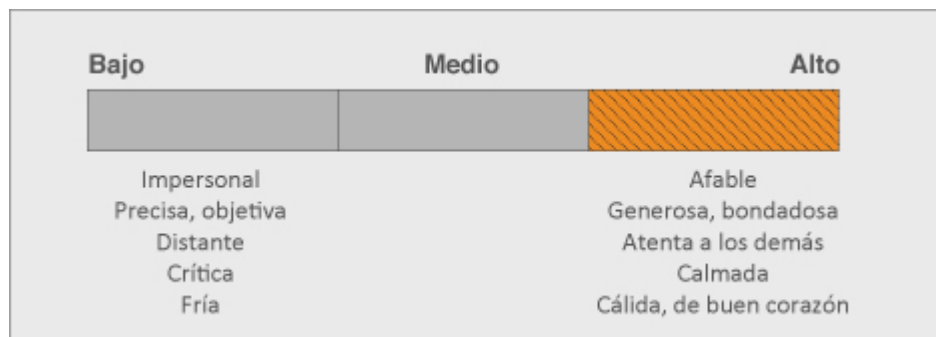
Tiempo Utilizado : 01 hora(s) 06 minuto(s) 58 segundo(s)

RECEPCIONISTA

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

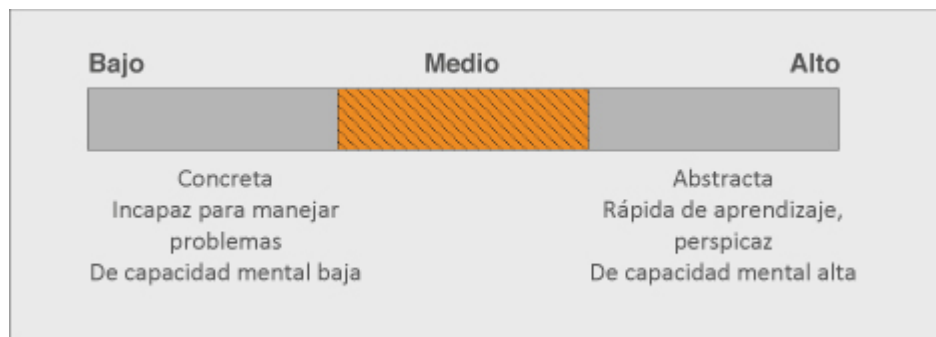
AFABILIDAD



Nivel Alto

Alto grado de cordialidad con los otros. Son personas que tienden a ser sumamente amables con la gente, además de confiar en ella. Sabe expresar su confianza hacia otras personas, teniendo comportamientos amigables, que faciliten la socialización. Tienen una gran apertura hacia los demás y les gusta mantener buenas relaciones interpersonales en general. Pueden manifestar características como cortesía, afectuosidad, sociabilidad, simpatía, gentileza, educación, caballerosidad, entre otras.

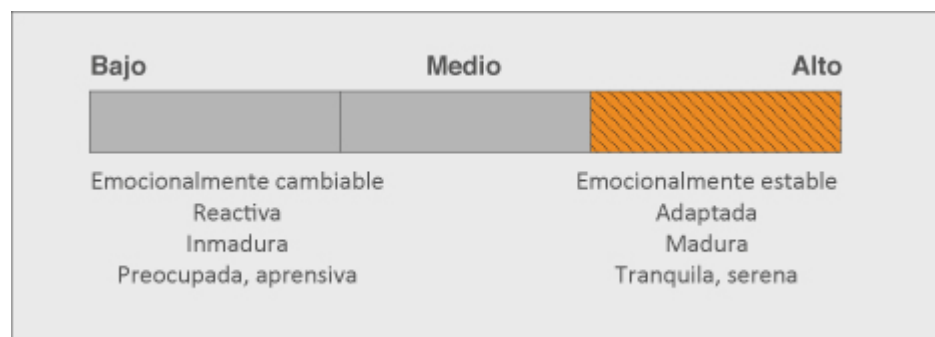
RAZONAMIENTO



Nivel medio.-

Capacidad para encontrar patrones en series, comprender reglas y resolver problemas o conflictos de manera racional. Tienden a analizar una situación antes de actuar, sin embargo no siempre es de esta manera. Es posible que en determinado momento se dejen guiar más por sus emociones que por un pensamiento lógico/racional. No les desagrada realizar investigaciones o análisis de ciertas situaciones que deba enfrentar, o de ciertos temas que deba tratar. Son capaces de formular alternativas y soluciones ante conflictos, siempre y cuando estén actuando acorde a su pensamiento y no a sus sentimientos del momento.

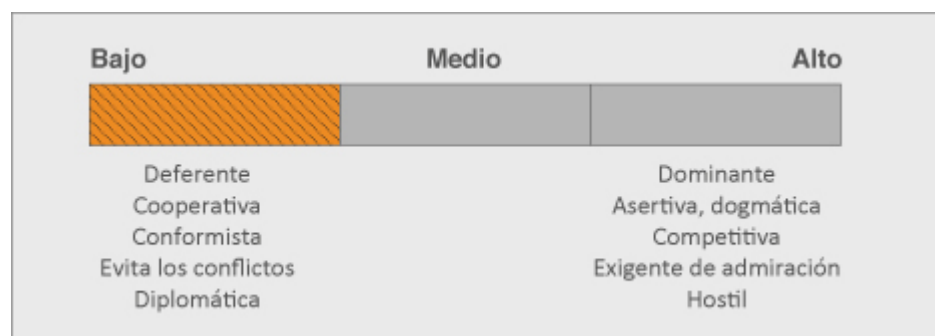
ESTABILIDAD



Nivel Alto

Suele ir pasando por la vida controlando, con equilibrio y de un modo adaptativo, los sucesos y emociones. Reconoce que en raras ocasiones se encuentra con un problema que no pueda afrontar, normalmente se recupera fácilmente de los contratiempos.

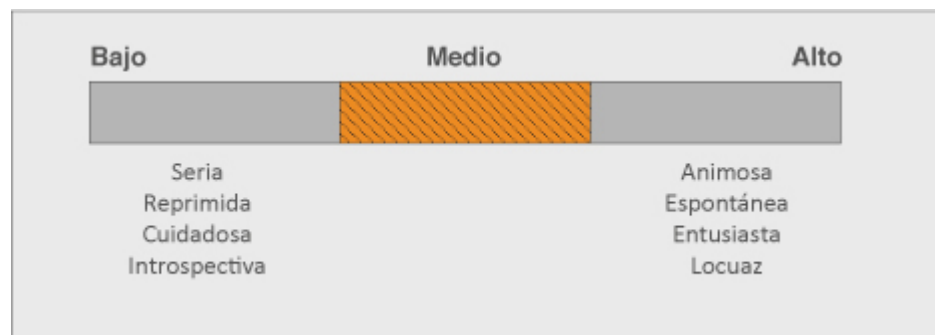
DOMINANCIA



Nivel Bajo

Tiende a evitar el conflicto, cediendo a los deseos de los otros. Suele ser más cooperativo(a) que asertivo (a), no se enfrentaría y seguiría las orientaciones del resto de personas, y deja pasar el tema si alguien hace algo que le molesta o estorba.

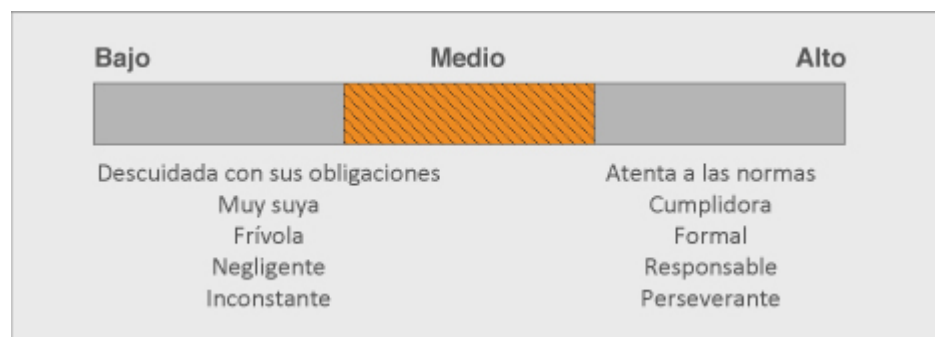
ANIMACIÓN



Nivel Medio

Es posible que para esta persona el expresarse verbalmente no sea un reto, sin embargo, tampoco su fuerte. Por otra parte, se podría decir que es alguien a quien le gusta demostrar entusiasmo en ciertas tareas, y podrían mostrarse proactivos al momento de encontrarse en una situación que les despierte interés o intriga.

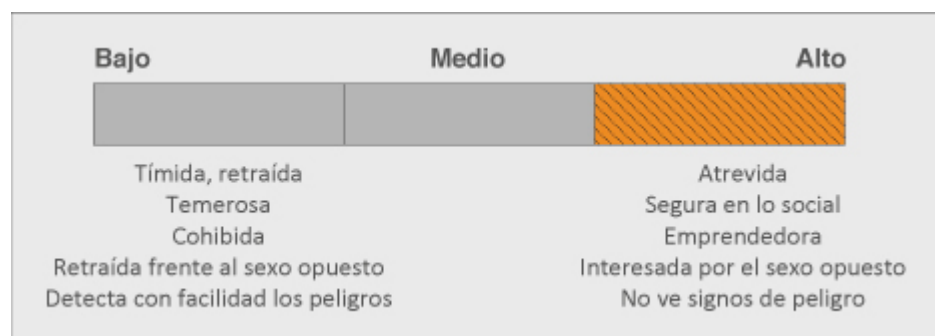
ATENCIÓN A LAS NORMAS



Nivel Medio

Personas fiables, pero pueden llegar a tener comportamientos que vayan en contra de sus principios personales en situaciones determinadas (Por ejemplo en aquellas situaciones en las cuales exista una ganancia personal de por medio).

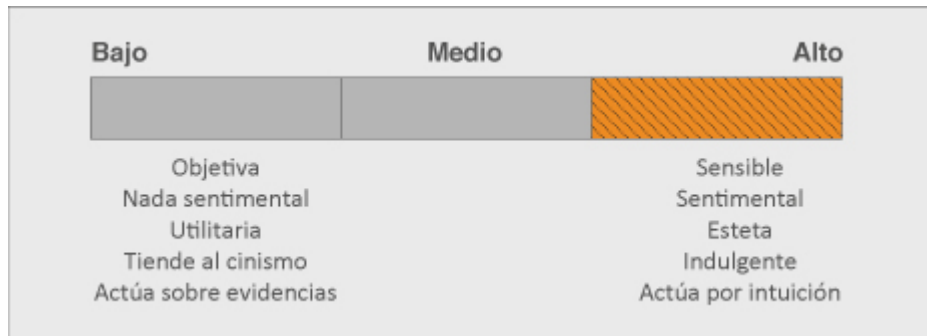
ATREVIMIENTO



Nivel Alto

Se considera a sí mismo(a) como "atrevido(a)" entre los grupos sociales. Suele iniciar los contactos sociales y no es tímido(a) cuando se encuentra en un ambiente nuevo. Dice que le resulta fácil comenzar una conversación con extraños, que encaja pronto cuando se une a un nuevo grupo y que no le cuesta hablar delante de un grupo numeroso de personas.

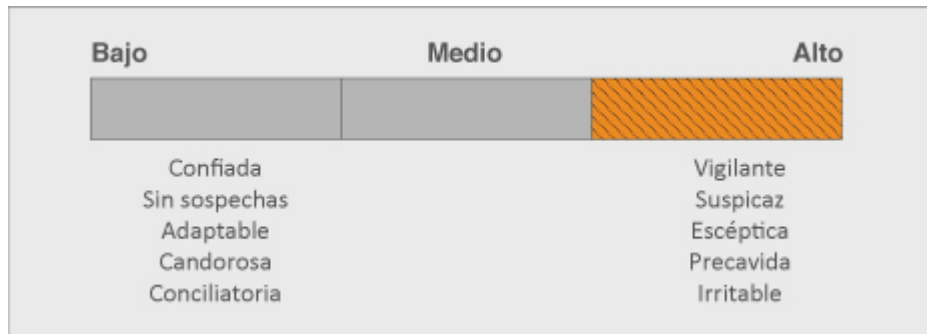
SENSIBILIDAD



Nivel Alto

Tiende a basar sus juicios en gustos personales y valores estéticos. Se apoya en la empatía y en la sensibilidad a la hora de hacer sus consideraciones. Suele ser más refinado(a) en sus intereses y gustos, y más sentimental. Aprecia más la belleza de un poema que una excelente estrategia deportiva.

VIGILANCIA

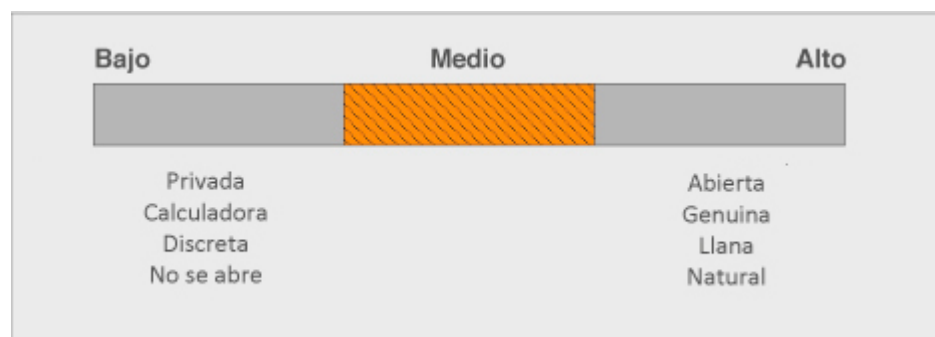


Nivel Alto

Cree que no es bien comprendido(a) o que los demás se pueden aprovecharse de el/ella, y se ve diferente de la mayoría. Esta persona puede sugerir que si uno es franco y abierto los demás intentan aprovecharse, que probablemente no se puede confiar en más de la mitad de la gente, y que es acertado estar en guardia con los que hablan de modo amable.

ASERTIVIDAD, se refiere a la habilidad para expresar sentimientos, creencias y pensamientos sin dañar los sentimientos de los demás y defender nuestros derechos de una manera no destructiva. Los resultados evidencian un nivel **muy bajo** en relación al grupo de referencia en ASERTIVIDAD, lo cual significa que la persona casi nunca exprese sus deseos de una manera amable, franca, abierta, directa y adecuada, logrando decir lo que quiera sin atentar contra los demás y negociando con ellos su cumplimiento. Es probable que no sepa como pedir, negarse, negociar, ser flexible, hacer o aceptar una queja para poder conseguir lo que necesita, vulnerando los derechos del otro y expresando sus sentimientos de forma difusa.

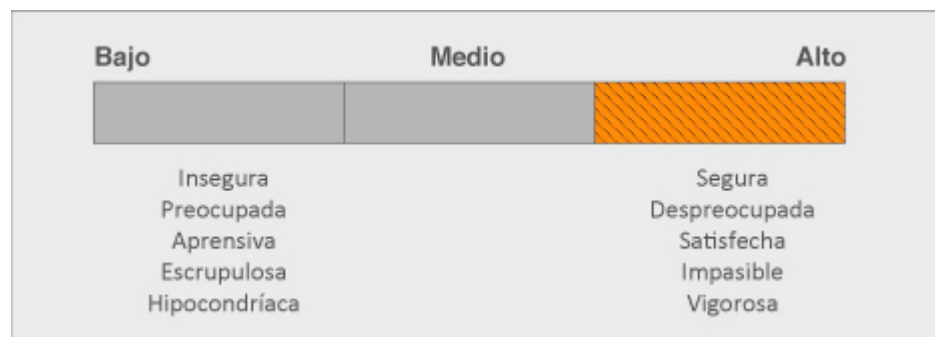
APERTURA



Nivel medio

El factor N está relacionado a las máscaras sociales. Describe en que grado las personas se ocultan, mostrando sólo aquellos rasgos que generen las respuestas que desean obtener de los demás. El evaluado muestra valores intermedios, describiendo a una personalidad que puede ser espontáneo o apegado a las normas sociales, dependiendo de su situación. Se recomienda considerar los resultados en los demás factores.

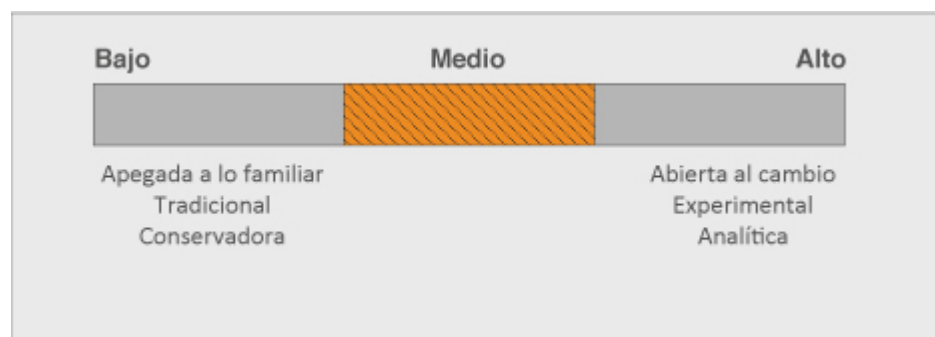
SEGURIDAD



Nivel Alto

Suele mostrarse seguro(a), nada predispuesto(a) a la aprensión ni dominado(a) por un sentimiento de inadecuación. Afirma que se preocupa menos que la mayoría, que no le perturba si no es aceptado(a) por los demás, ni se frustra por lo que debería haber dicho pero no dijo.

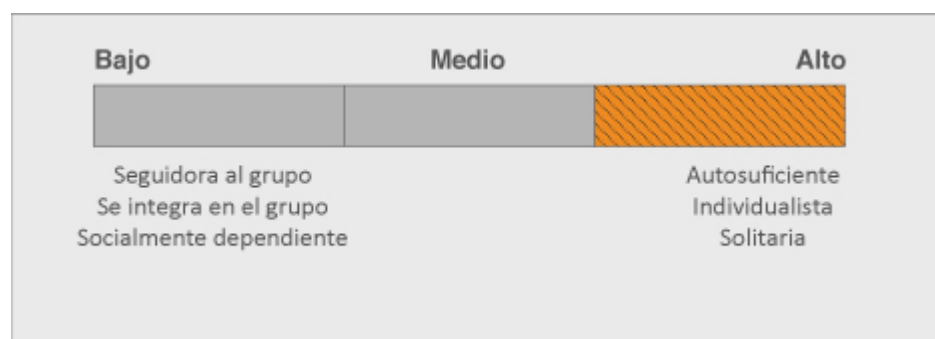
APERTURA AL CAMBIO



Nivel Medio

Este factor explora la apertura psicológica al cambio. El evaluado se encuentra en un nivel medio lo que implica que podrá adaptarse a nuevas situaciones siempre y cuando sus objetivos personales empaten con los de la empresa.

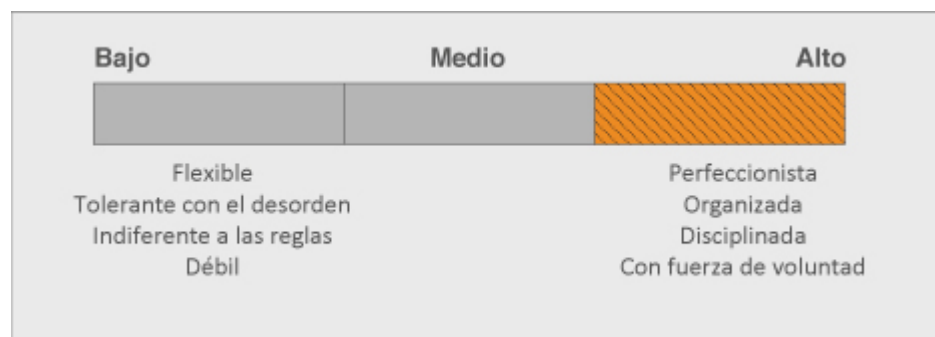
AUTOSUFICIENCIA



Nivel Alto

Esta persona prefiere estar solo(a) y tomar las decisiones por su cuenta. Le gusta hacer planes en solitario, sin interrupciones ni sugerencias de otros, puede pasar tiempo sin tener necesidad de hablar con alguien.

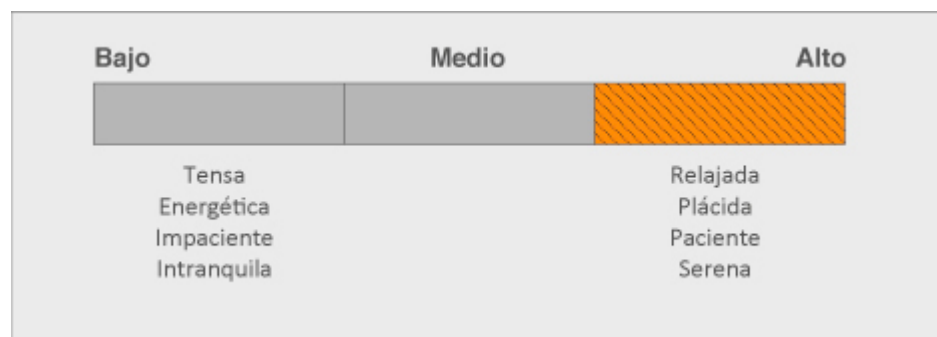
PERFECCIONISMO



Nivel Alto

Quiere hacer bien las cosas; suele ser organizado(a), tener las cosas en los lugares adecuados y hacer planes. Le gusta y se encuentra confortable en situaciones organizadas y predecibles. Dice que siempre conserva sus pertenencias en perfectas condiciones, que comienza a hacer de inmediato lo que hay que hacer, le gusta hacer planes con antelación.

CALMA



Nivel Alto

Suele sentirse relajado(a) y tranquilo(a); es paciente y no se frustra con rapidez. No se siente molesto(a) si la gente le interrumpe cuando está intentando hacer algo, le resulta fácil ser paciente con la gente, sin ponerse intranquilo(a) ni nervioso(a).

MANIPULACIÓN DE LA IMAGEN

NIVEL ALTO

Esta escala muestra la "Deseabilidad Social" que es la tendencia a negar rasgos socialmente indeseables y a arrojarlos los socialmente deseables, así como la tendencia a decir aquello que, ante el interlocutor, le coloca en una posición favorable. Es decir, esta persona está tratando de mostrar aquello que considera que le va a dar una buena imagen ante el evaluador.

Esto también puede significar que, en su afán de "quedar bien", puede manipular sus respuestas y, por ende, los resultados no ser tan confiables.

