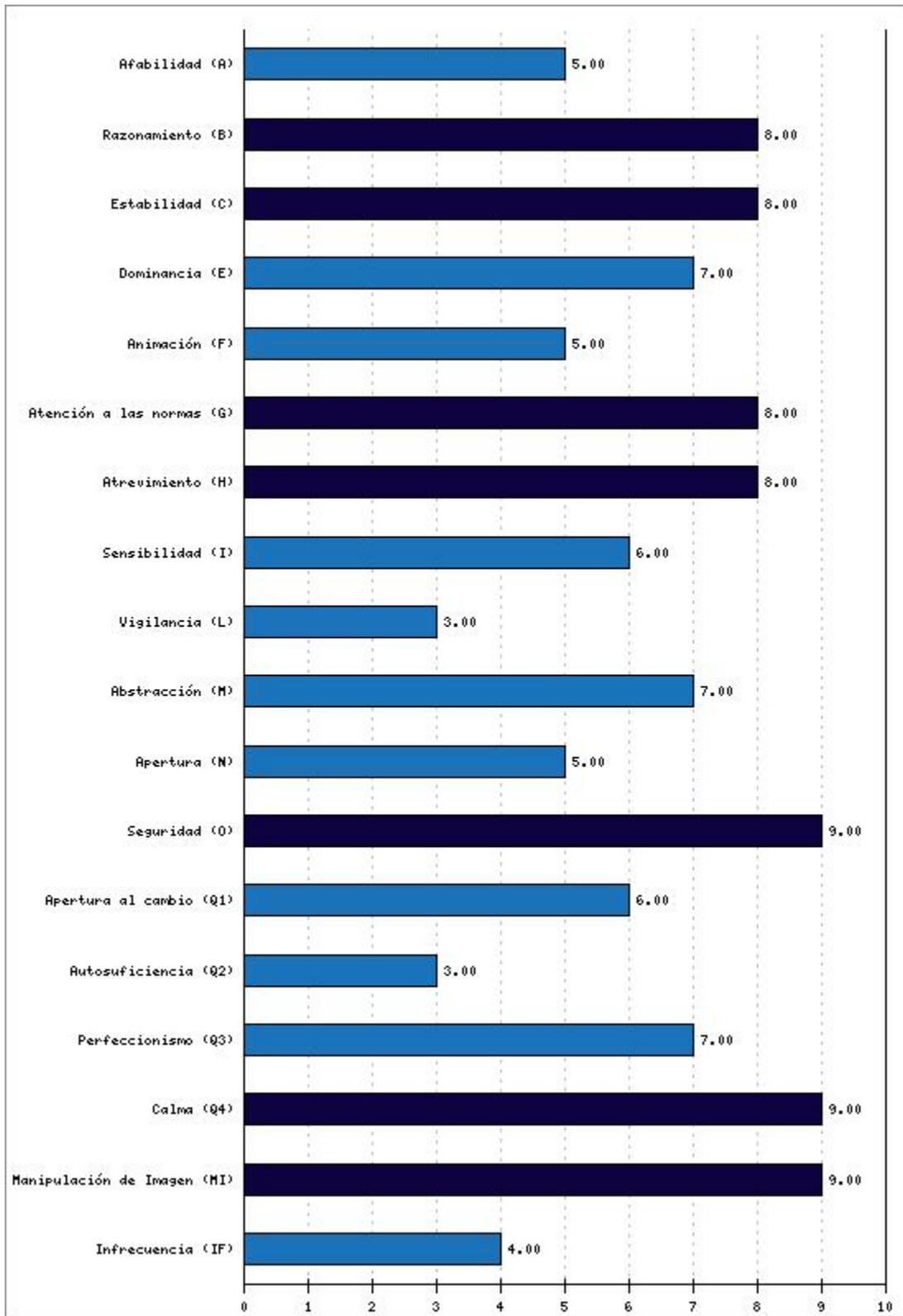


	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	A	Afabilidad	5.00	6.33
2	B	Razonamiento	8.00	5.67
3	C	Estabilidad	8.00	9.00
4	E	Dominancia	7.00	6.33
5	F	Animación	5.00	6.33
6	G	Atención a las normas	8.00	7.33
7	H	Atrevimiento	8.00	8.33
8	I	Sensibilidad	6.00	5.00
9	L	Vigilancia	3.00	5.67
10	M	Abstracción	7.00	7.00
11	N	Apertura	5.00	5.33
12	O	Seguridad	9.00	9.67
13	Q1	Apertura al cambio	6.00	5.67
14	Q2	Autosuficiencia	3.00	3.33
15	Q3	Perfeccionismo	7.00	8.00
16	Q4	Calma	9.00	9.67
17	MI	Manipulación de Imagen	9.00	9.00
18	IF	Infrecuencia	4.00	4.00

Legenda de polos



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 02 de Julio del 2015

Hora Evaluación : 06:52:18

Tiempo Utilizado : 41 minuto(s) 10 segundo(s)

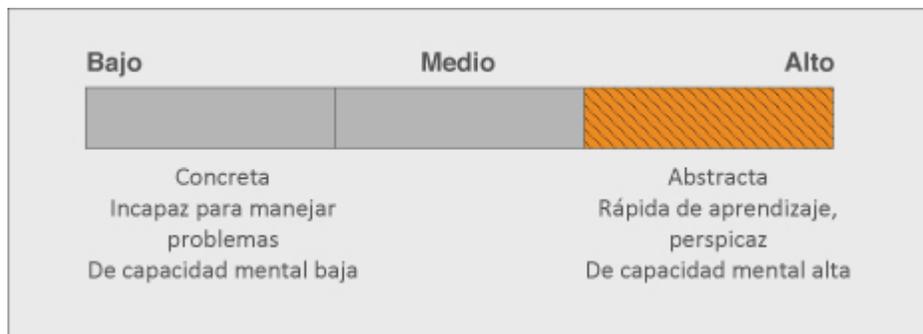
JEFE DE DISPLAY
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO
16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

AFABILIDAD

Nivel Medio

Usualmente son personas a las que les gusta mantener relaciones interpersonales buenas/saludables, sin embargo no se involucran del todo en ellas. Tienden a tener ciertos límites en cuanto a cómo se relacionan con otros y que tipos de comportamiento les agrada o disgusta. Son capaces de expresarse si algo no es de su agrado, pero intentarán hacerlo de una manera prudente, sin dejar la cordialidad con el otro de lado.

RAZONAMIENTO



El candidato evaluado tiene una buena capacidad mental de razonamiento.

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 Alto

Ésta sirve para proteger los deseos, derechos o terreno propio, para imponer sus deseos ante los de los demás. Se siente libre para criticar a los demás. Manifiesta que se siente confortable impartiendo instrucciones a la gente, que puede llegar a ser dura e incisiva cuando ser educada no da resultados, y que lo expresa claramente si considera erróneo el razonamiento de otra persona.

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 Alto

Tiende a percibirse a sí mismo(a) como seguidor(a) de las reglas, los principios y los buenos modales. Esta persona pone énfasis en la importancia del seguimiento de las reglas y normas, y se define a sí mismo(a) como "atento(a) a la norma", formal y perseverante.

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.

Nivel Promedio.

Por un lado son personas que pueden mantener la racionalidad y actuar en base a la objetividad, y por otro, pueden reaccionar de manera empática o sentimental cuando ven involucradas sus emociones. En general, el comportamiento que muestre dependerá de las circunstancias y la "balanza" podrá inclinarse a un lado o al otro.

VIGILANCIA

Nivel Bajo

Suele esperar un trato justo y leal, y buenas intenciones en los demás.

HUMANISTA Y ALENTADOR

Descripción Perfil Bajo

El sujeto pone límites innecesarios a sus relaciones interpersonales. Tiene problemas animando a los otros debido a que su acercamiento a las personas es frío y desapegado. El individuo se siente incomodo relacionándose con los demás y frecuentemente trabaja por su cuenta. La preocupación constante del individuo por sus propios problemas hace muy difícil que este pueda demostrar preocupación por las necesidades de los otros.

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 Bajo

Se preocupa de las cosas y tiene sentimientos de aprensión e inseguridad. Suele ofrecer una imagen social pobre. Se preocupa demasiado de las cosas que ha hecho, se siente herido(a) si los demás no lo(a) aceptan y suele ser muy autocrítico(a).

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 Bajo

Está orientado(a) hacia el grupo, prefiere estar rodeado(a) de gente y le gusta hacer las cosas con otros. Dice que le gusta participar con los demás para hacer algo, que le gustan los momentos en que hay gente alrededor, y que prefiere los juegos en los que se forman equipos o se tiene un compañero.

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 comfortable 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 bajo

Suele manifestar una energía incansable y mostrarse intranquilo(a) cuando tiene que esperar. Le molesta e irrita si sus planes, cuidadosamente elaborados, tuvieran que ser cambiados a causa de otras personas, y se pone nervioso(a) cuando tiene que esperar.

MANIPULACIÓN DE LA IMAGEN

NIVEL ALTO

Esta escala muestra la "Deseabilidad Social" que es la tendencia a negar rasgos socialmente indeseables y a arrojarse 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.

