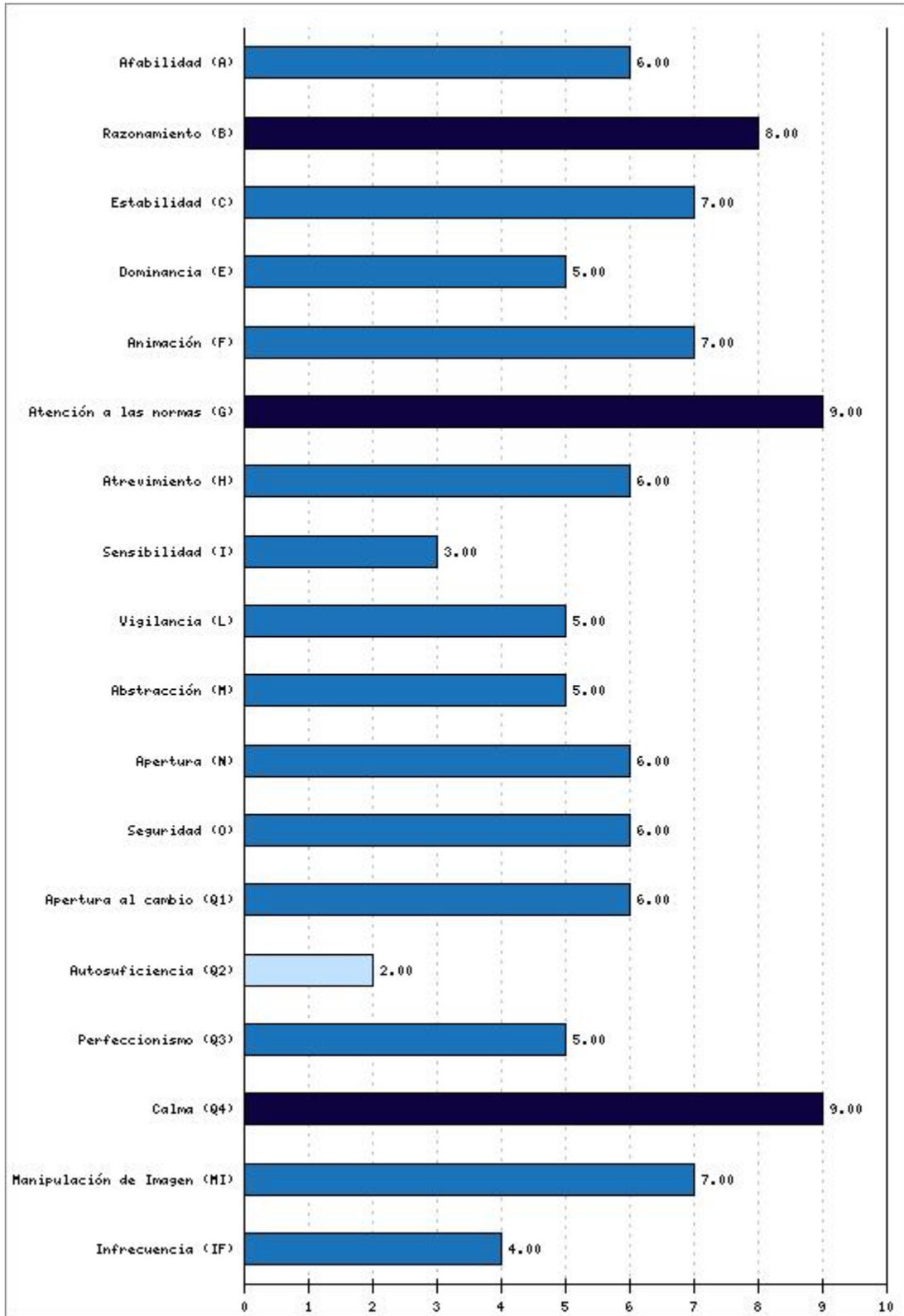


	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	A	Afabilidad	6.00	6.00
2	B	Razonamiento	8.00	7.67
3	C	Estabilidad	7.00	7.33
4	E	Dominancia	5.00	4.67
5	F	Animación	7.00	7.67
6	G	Atención a las normas	9.00	8.67
7	H	Atrevimiento	6.00	6.67
8	I	Sensibilidad	3.00	5.67
9	L	Vigilancia	5.00	4.33
10	M	Abstracción	5.00	4.00
11	N	Apertura	6.00	6.33
12	O	Seguridad	6.00	7.67
13	Q1	Apertura al cambio	6.00	5.33
14	Q2	Autosuficiencia	2.00	4.33
15	Q3	Perfeccionismo	5.00	5.67
16	Q4	Calma	9.00	9.00
17	MI	Manipulación de Imagen	7.00	6.67
18	IF	Infrecuencia	4.00	4.00

Leyenda de polos



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 01 de Julio del 2015

Hora Evaluación : 09:10:21

Tiempo Utilizado : 36 minuto(s) 37 segundo(s)

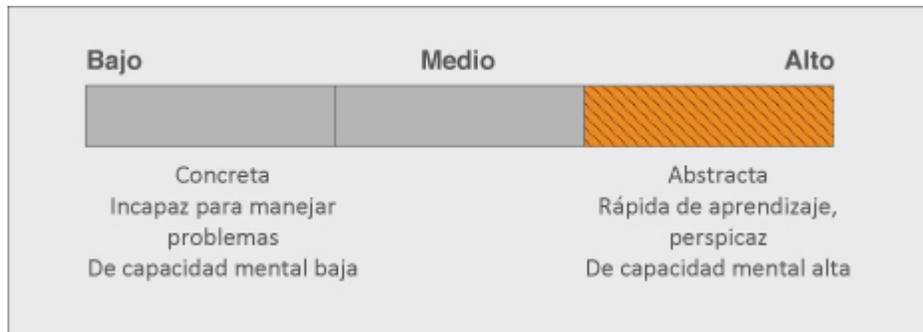
ASISTENTE DE DESARROLLO - CBS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO 16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

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. Tienen 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 Medio

Facilidad para proponer ideas, tanto como para aceptar las de otros. Les gusta proponer cosas en base a su criterio personal, sin embargo no están cerradas a tomar en cuenta el punto de vista de otra persona. Son capaces de seguir instrucciones, y también son capaces de establecerlas en caso de ser necesario.

ANIMACIÓN

Nivel Alto

Es entusiasta, espontáneo(a) y deseoso(a) de atención; es activo(a) y le gusta estimular las situaciones sociales. Puede reflejar un aspecto caprichoso considerado como inmaduro y poco fiable. Prefiere estar en medio de mucha actividad.

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 Medio

Posiblemente sabe cómo manejarse en situaciones de tensión. Es capaz de mantener una conversación con gente nueva, pero no es alguien que busca contacto con otras personas constantemente.

SENSIBILIDAD

Nivel Bajo

Muestra menos sentimiento y tiende más a lo operativo de las cosas y del trabajo. En sus lecturas prefiere la acción realista a una novela imaginativa, está más interesado(a) en las cosas mecánicas y es bueno(a) a la hora de arreglarlas.

VIGILANCIA

Nivel Medio

En esta escala primaria está subyacente el continuo que va desde la tendencia a confiar (Polo Bajo) hasta la postura de "vigilante" antes los motivos e intenciones de los demás. Esta persona podrá confiar en algunas personas y mostrará tendencia a sospechar de otras. El evaluado se encuentra en el promedio del factor.

Nivel Medio

El nivel medio se basa en que los humanos pueden percibir de dos modos. La primera manera de percibir se nutre del contacto directo entre los cinco sentidos y el ambiente. La otra forma se compone mayormente de un diseño interno de conexión subliminal de pensamientos y especulaciones que van organizando la información. Este nivel medio apunta al tipo de temas y cosas a las que una persona dirige su atención y pensamiento. El evaluado se encuentra justamente en el promedio en esta escala. Significa que puede basarse en hechos o conectar diferentes eventos aislados.

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 Medio

El factor Aprensión (O) explora la autoestima de las personas en base a tendencias a experimentar culpa o inseguridades. Este factor no pretende categorizar a las personas entre autoestima alta y baja ya que el nivel al momento de la prueba puede ser uno de carácter transitorio, influenciado por eventos recientes. La persona evaluada se encuentra en el rango promedio de este factor.

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 Medio

Este factor explora los esfuerzos del individuo por mantener una congruencia entre su yo ideal y su yo real, moldeándose de acuerdo a patrones establecidos y aprobados por la sociedad. Personas con puntuaciones altas tratan de llegar a su máximo desarrollo, cayendo incluso en la ansiedad de lograrlo. Por otro lado, las personas con puntuaciones bajas muestran tendencia a un trabajo más espontáneo y rápido. El evaluado se encuentra en el rango medio, lo que le libera de la ansiedad del perfeccionismo y del descuido de la espontaneidad.

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 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.

