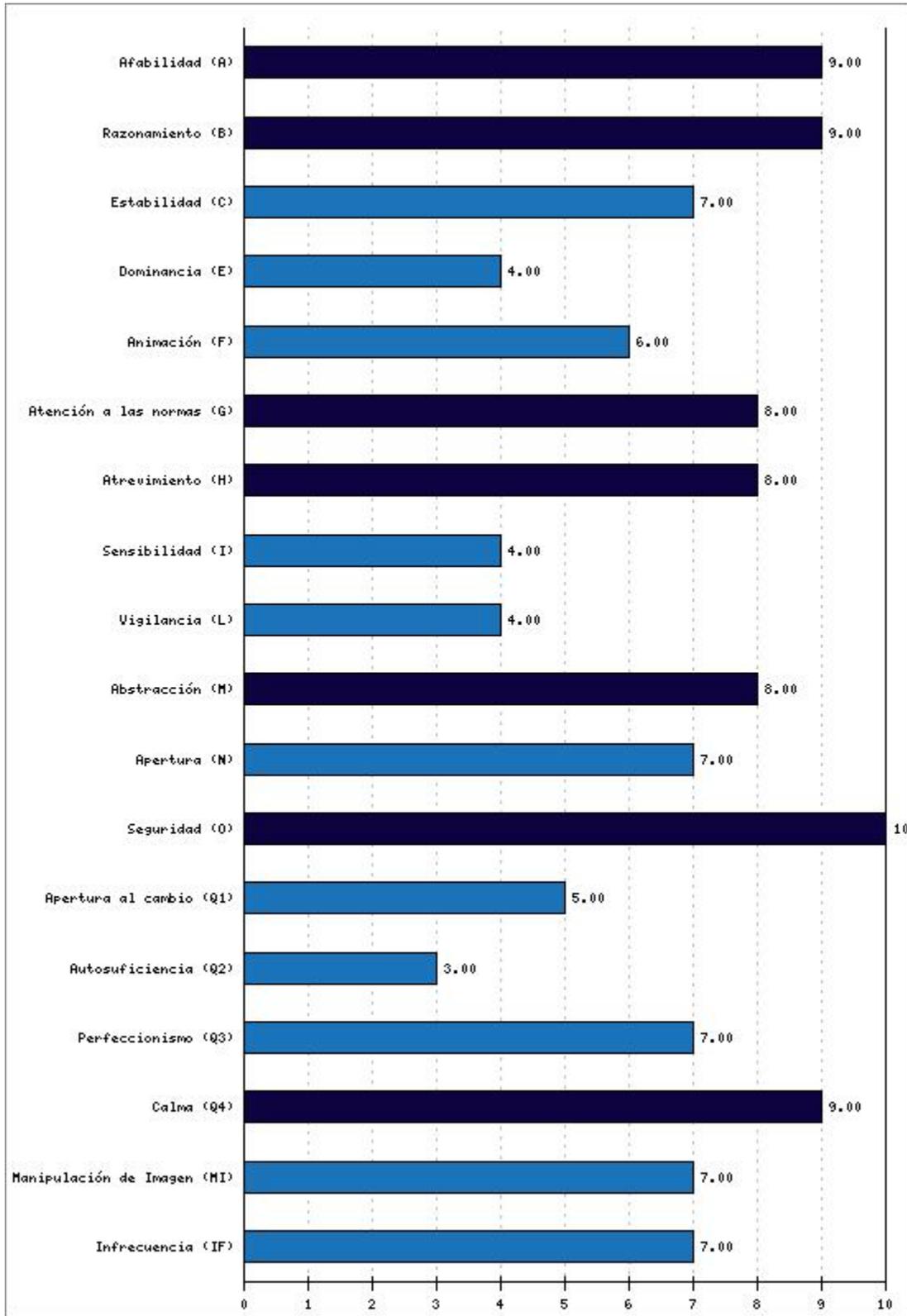


	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	A	Afabilidad	9.00	8.00
2	B	Razonamiento	9.00	7.33
3	C	Estabilidad	7.00	8.00
4	E	Dominancia	4.00	6.67
5	F	Animación	6.00	6.33
6	G	Atención a las normas	8.00	7.67
7	H	Atrevimiento	8.00	8.33
8	I	Sensibilidad	4.00	4.67
9	L	Vigilancia	4.00	4.00
10	M	Abstracción	8.00	6.33
11	N	Apertura	7.00	6.33
12	O	Seguridad	10.00	9.33
13	Q1	Apertura al cambio	5.00	4.67
14	Q2	Autosuficiencia	3.00	4.33
15	Q3	Perfeccionismo	7.00	7.67
16	Q4	Calma	9.00	9.33
17	MI	Manipulación de Imagen	7.00	8.00
18	IF	Infrecuencia	7.00	3.00

### Leyenda de polos



## Fecha de Evaluación

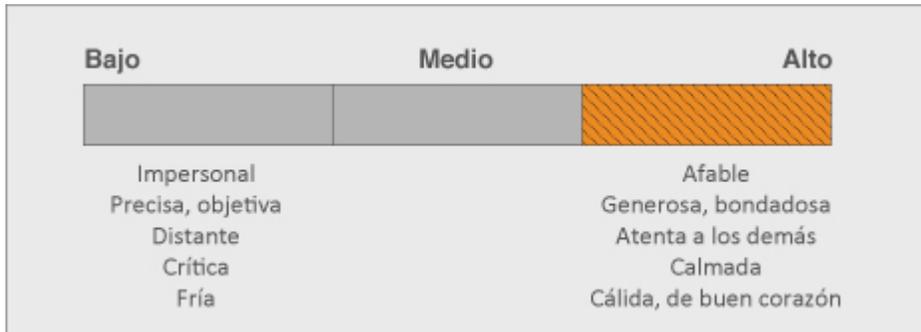
Fecha Inicio : 29 de Agosto del 2015

Hora Evaluación : 09:55:29

Tiempo Utilizado : 42 minuto(s) 05 segundo(s)

**JEFE DE COMPRAS**  
 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO  
 16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

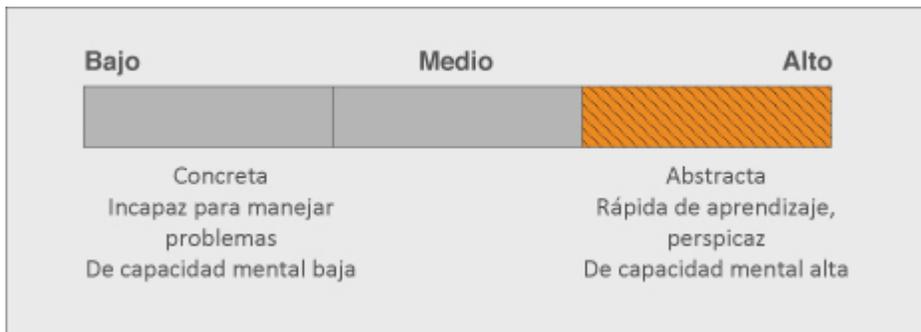
**AFABILIDAD**



**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.

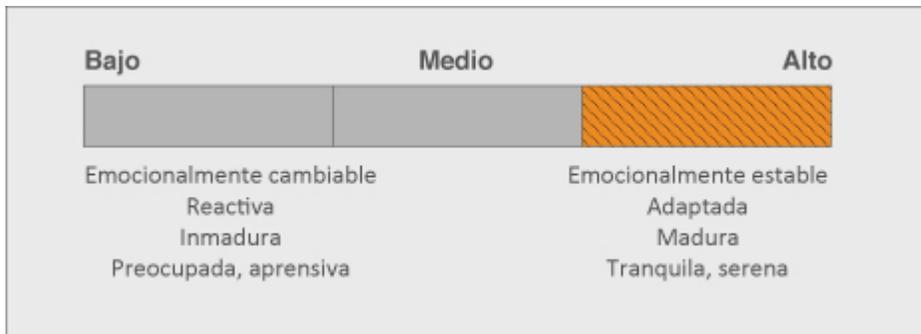
**RAZONAMIENTO**



**Nivel alto.-**

El candidato evaluado tiene una buena capacidad mental de razonamiento.

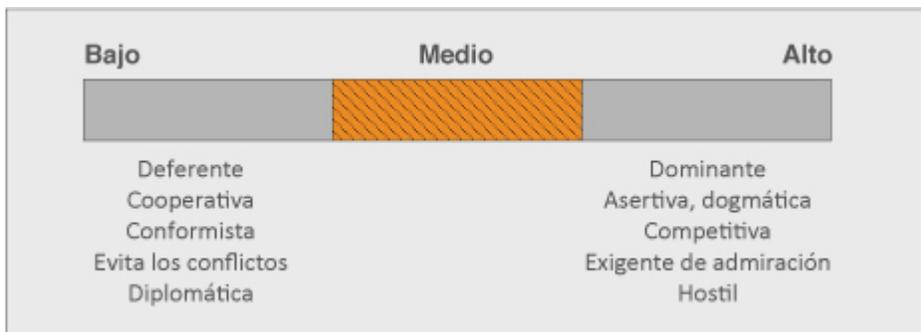
## ESTABILIDAD



### 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 recobra fácilmente de los contratiempos.

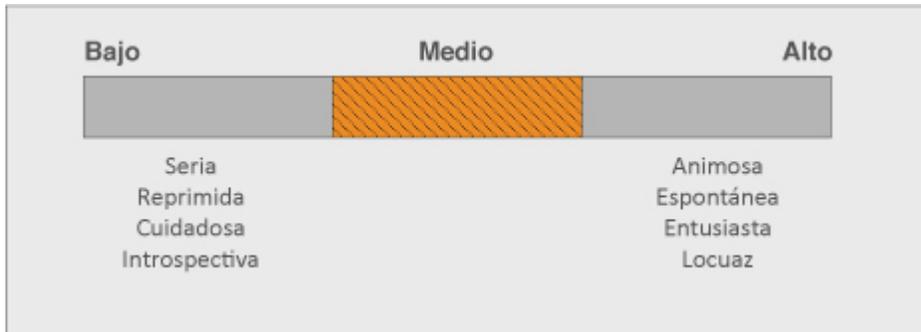
## DOMINANCIA



### 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 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.

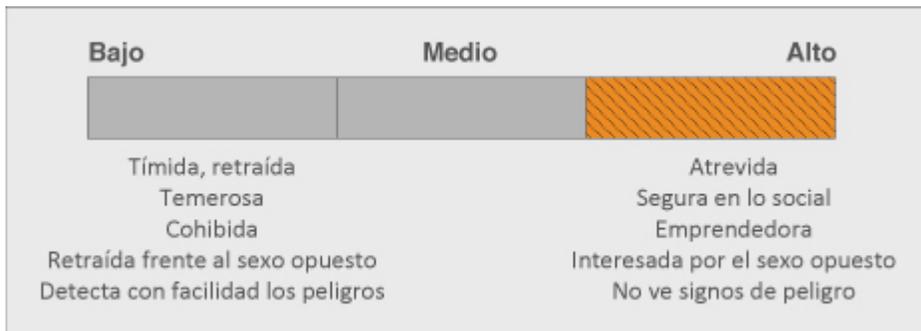
## ATENCIÓN A LAS NORMAS



### 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.

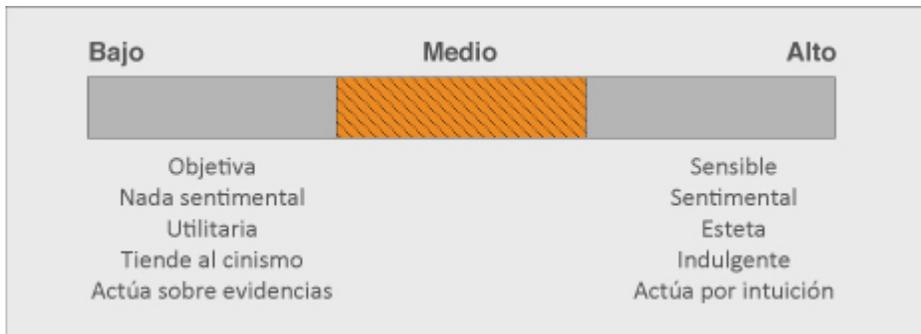
## ATREVIMIENTO



### 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.

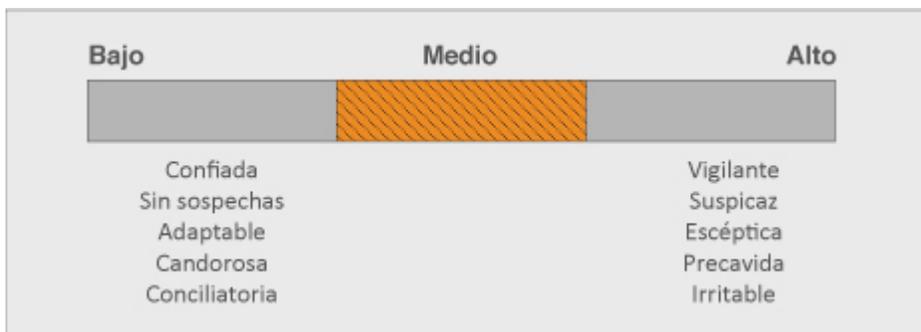
## SENSIBILIDAD



### Nivel medio

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 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.

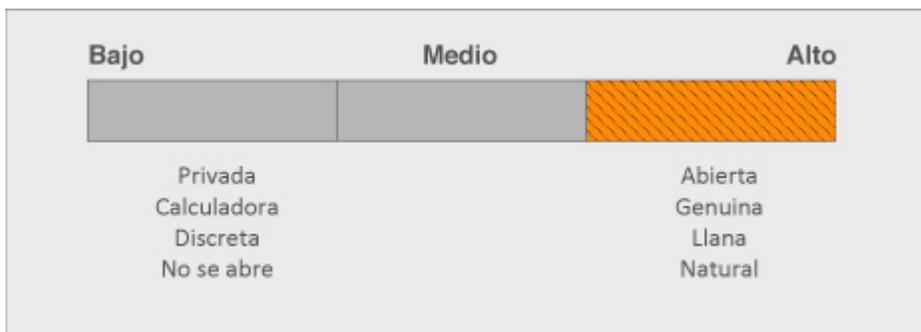
## ABSTRACCIÓN



### Nivel Alto

Está más orientado(a) a los procesos mentales e ideas que a los aspectos prácticos. Está ocupado(a) pensando, imaginando, y, a menudo, ensimismado(a) en sus pensamientos. A veces parece perder el control de su atención o de la situación. Admite que pone más atención en los pensamientos y la imaginación que en las cosas prácticas que le rodean, que a veces se encuentra tan enfrascado(a) en sus pensamientos que, a no ser que salga de ellos, pierde la noción del tiempo y desordena o no encuentra sus cosas, y que a veces pasa por alto los detalles prácticos porque está muy interesado(a) en las ideas.

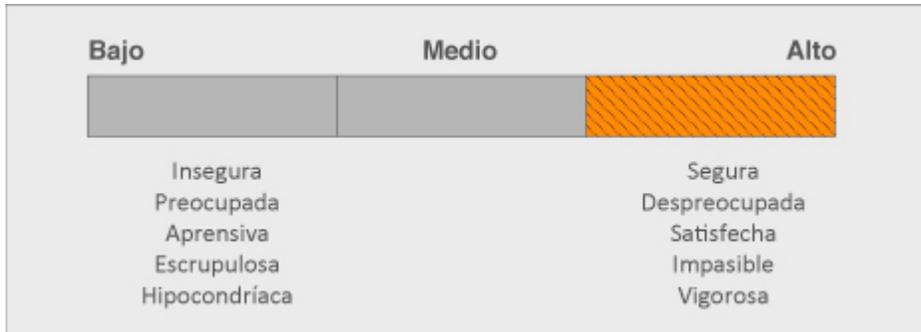
## APERTURA



### Nivel Alto

Habla con facilidad sobre sí mismo(a). Suele hablar de sus sentimientos y que no es de las personas que dan respuestas concisas a cuestiones personales.

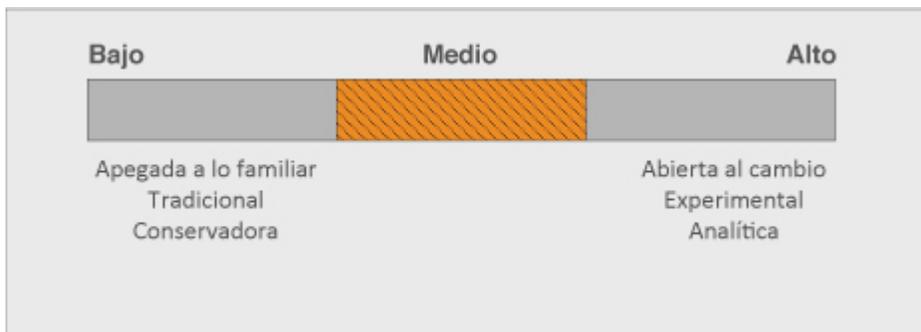
## SEGURIDAD



### 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.

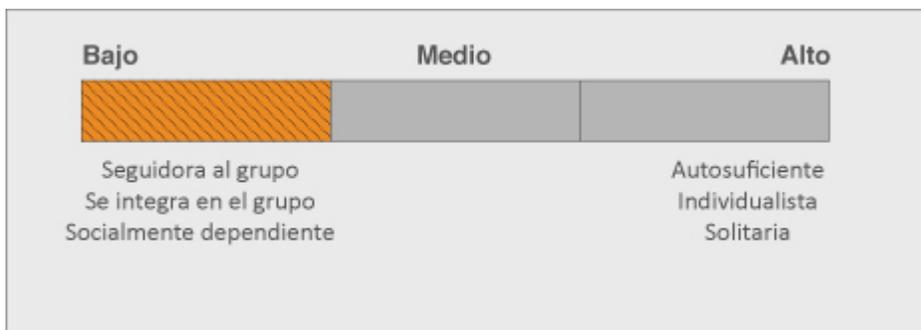
## APERTURA AL CAMBIO



### 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.

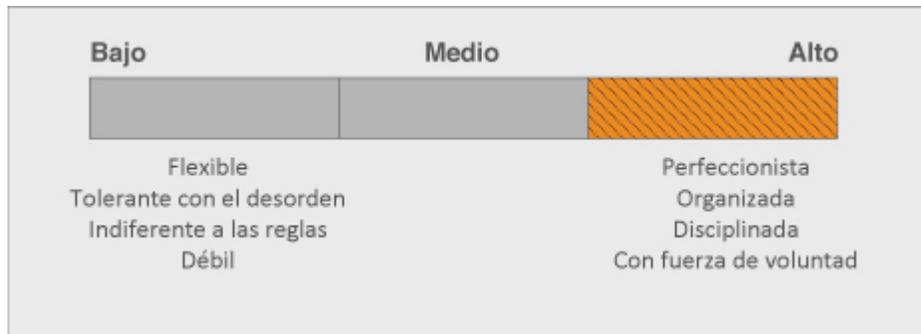
## AUTOSUFICIENCIA



### Nivel 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.

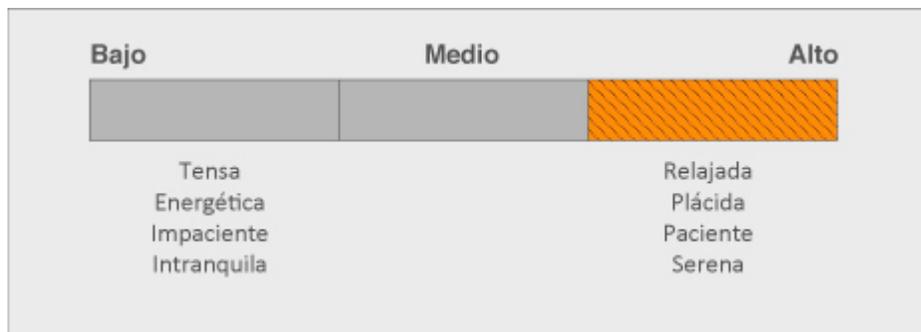
## PERFECCIONISMO



### 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 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.

## INFRECUENCIA

Una puntuación alta indica que el examinado ha contestado un elevado número de elementos de un modo bastante distinto de la mayoría de las personas. Una posible explicación podría ser el haber respondido sin prestar atención a los contenidos (responder al azar), tener muchas dudas o poca capacidad lectora, o evitar "dar una mala impresión".

