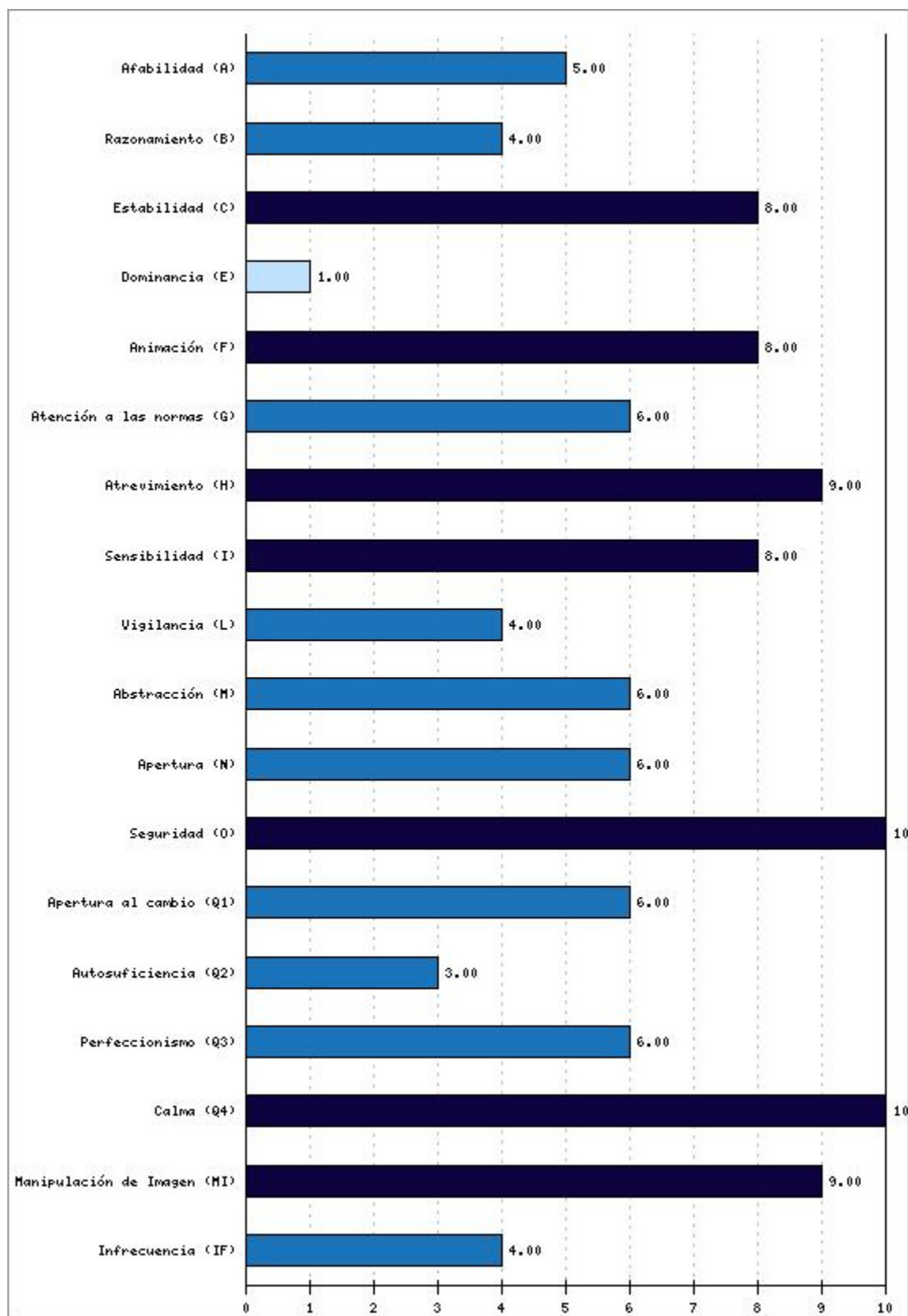
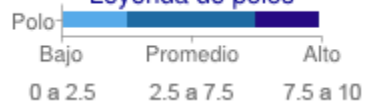


	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	A	Afabilidad	5.00	6.64
2	B	Razonamiento	4.00	5.36
3	C	Estabilidad	8.00	7.45
4	E	Dominancia	1.00	4.00
5	F	Animación	8.00	6.09
6	G	Atención a las normas	6.00	6.45
7	H	Atrevimiento	9.00	7.91
8	I	Sensibilidad	8.00	6.36
9	L	Vigilancia	4.00	4.09
10	M	Abstracción	6.00	4.73
11	N	Apertura	6.00	5.18
12	O	Seguridad	10.00	8.09
13	Q1	Apertura al cambio	6.00	5.82
14	Q2	Autosuficiencia	3.00	4.73
15	Q3	Perfeccionismo	6.00	6.91
16	Q4	Calma	10.00	9.08
17	MI	Manipulación de Imagen	9.00	8.09
18	IF	Infrecuencia	4.00	2.55

Leyenda de polos



Fecha de Evaluación

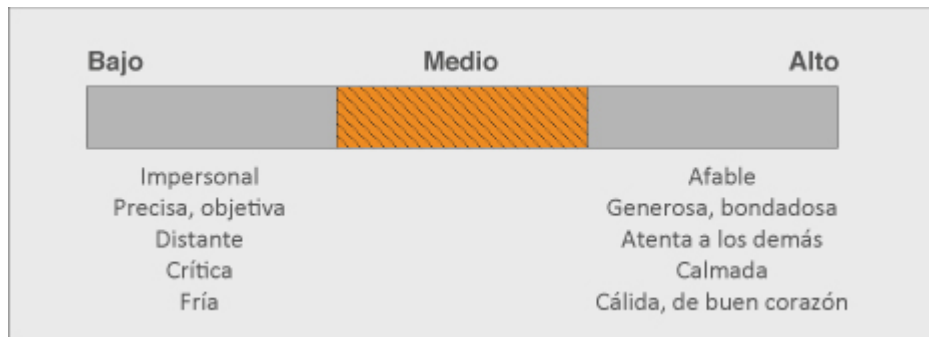
Fecha Inicio : 16 de Septiembre del 2015

Hora Evaluación : 05:15:07

Tiempo Utilizado : 50 minuto(s) 52 segundo(s)

DECORADOR
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO
16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

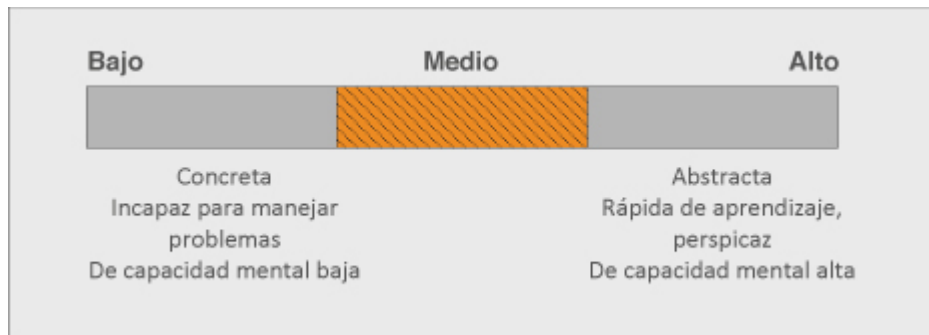
AFABILIDAD



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.

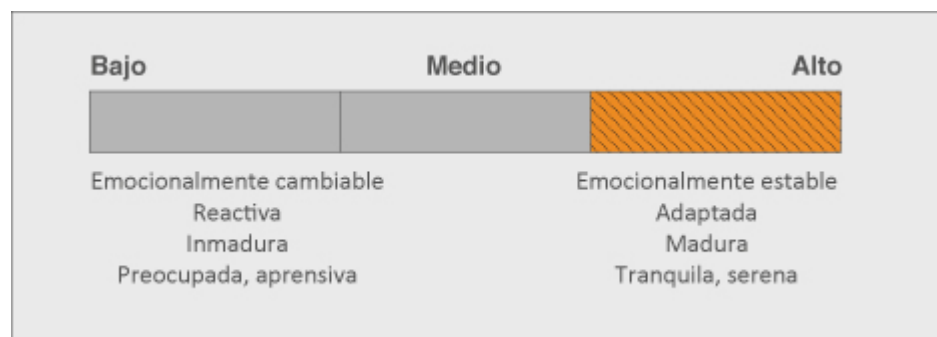
RAZONAMIENTO



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.

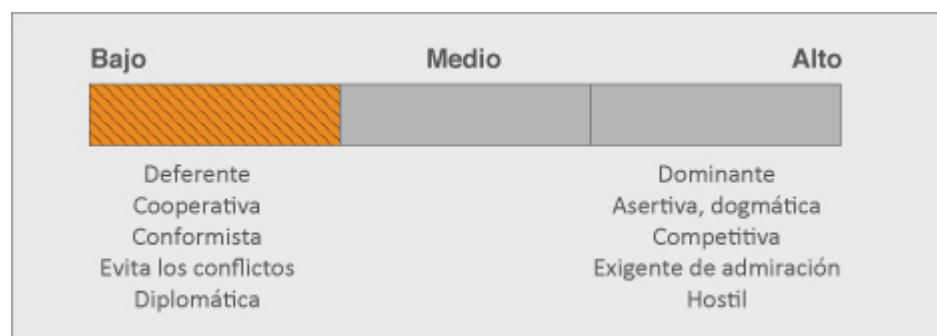
ESTABILIDAD



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 recobra fácilmente de los contratiempos.

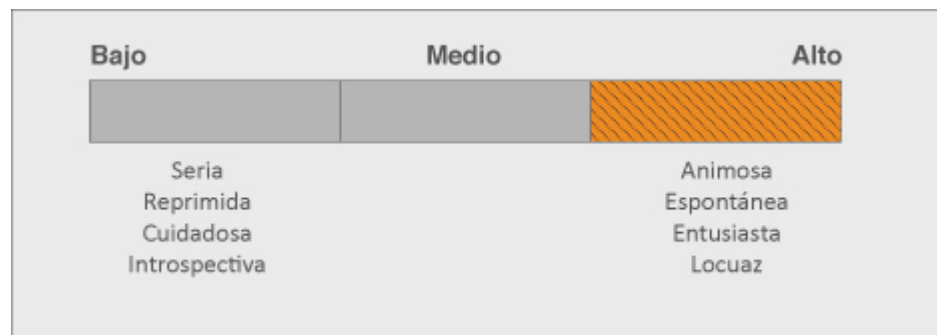
DOMINANCIA



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.

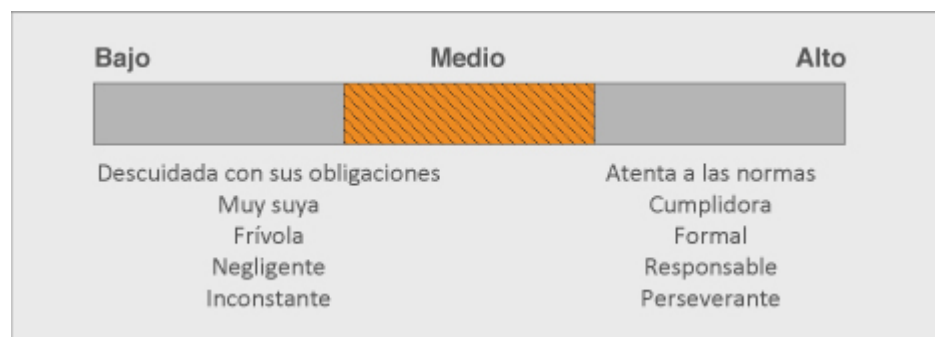
ANIMACIÓN



Nivel 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.

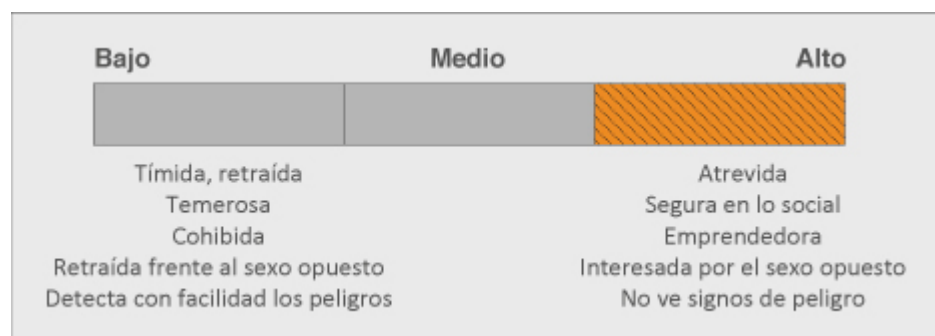
ATENCIÓN A LAS NORMAS



Nivel 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).

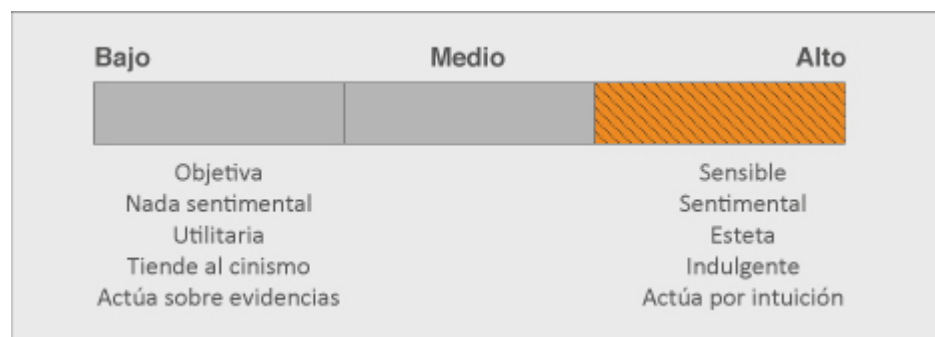
ATREVIMIENTO



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.

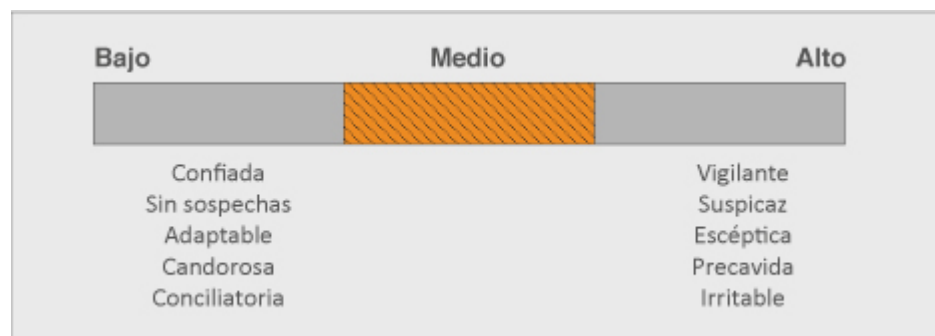
SENSIBILIDAD



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.

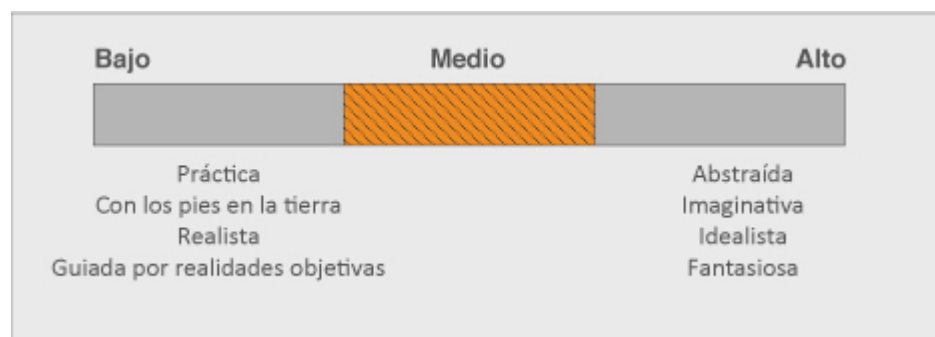
VIGILANCIA



Nivel 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.

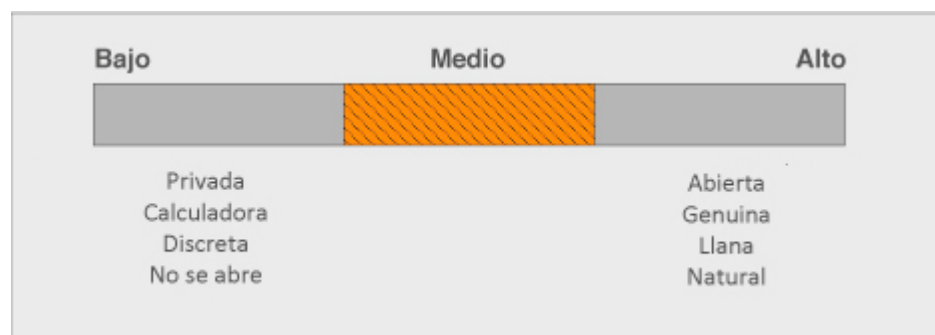
ABSTRACCIÓN



Nivel 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.

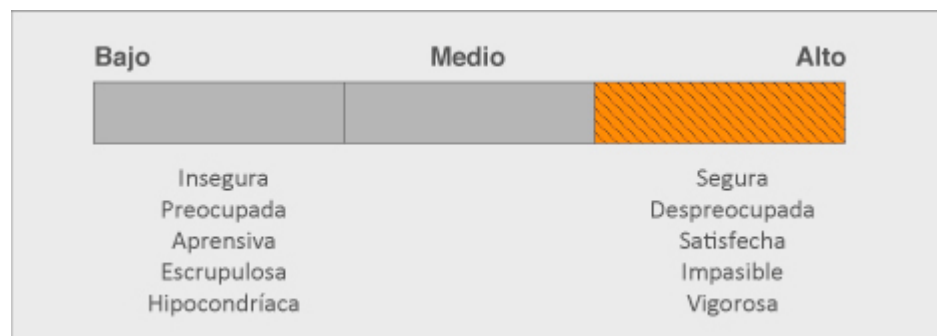
APERTURA



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.

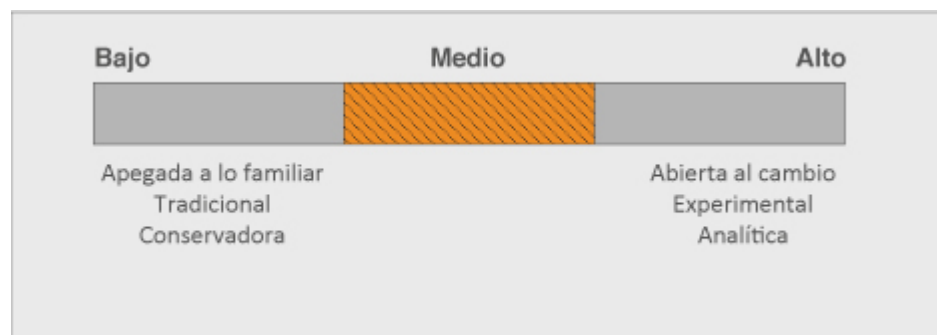
SEGURIDAD



Nivel 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.

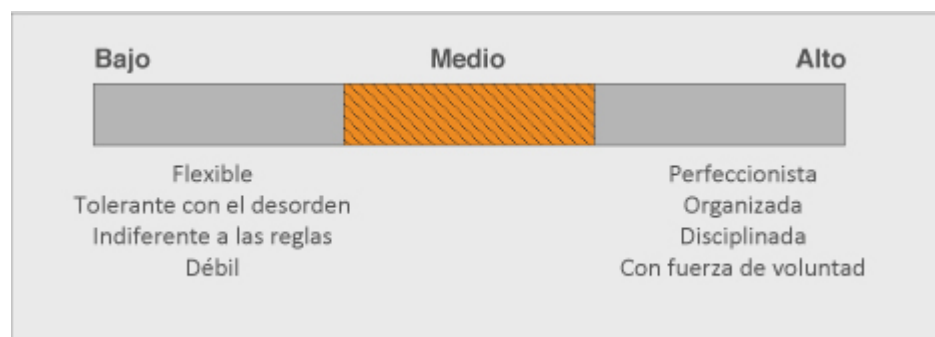
AUTOSUFICIENCIA



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.

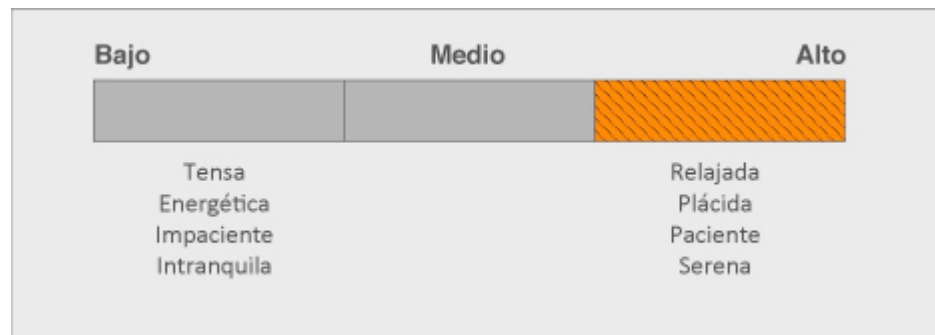
PERFECCIONISMO



Nivel 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 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.

