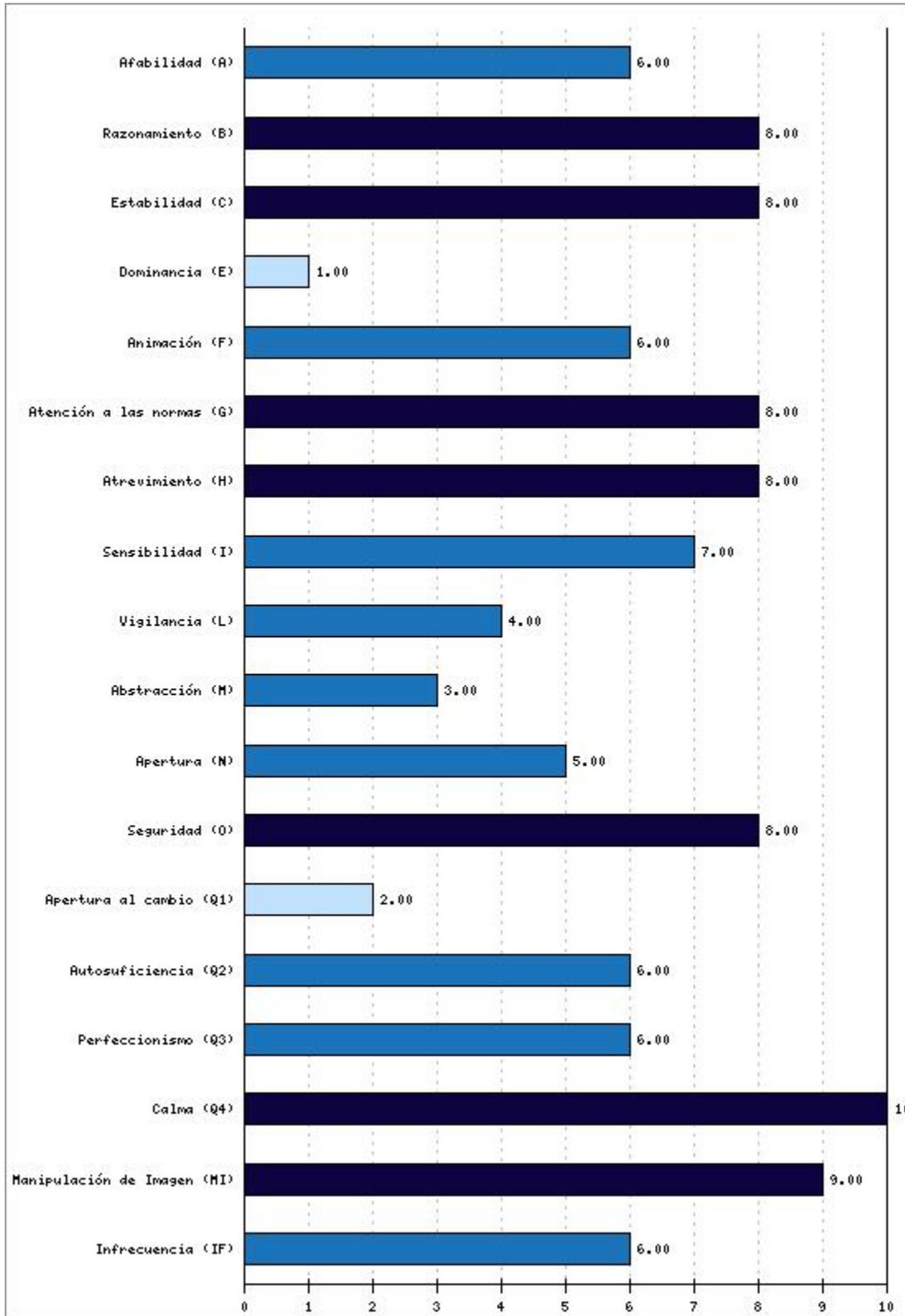


JEFE DE TESORERÍA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	A	Afabilidad	6.00	6.00
2	B	Razonamiento	8.00	8.00
3	C	Estabilidad	8.00	8.00
4	E	Dominancia	1.00	1.00
5	F	Animación	6.00	6.00
6	G	Atención a las normas	8.00	8.00
7	H	Atrevimiento	8.00	8.00
8	I	Sensibilidad	7.00	7.00
9	L	Vigilancia	4.00	4.00
10	M	Abstracción	3.00	3.00
11	N	Apertura	5.00	5.00
12	O	Seguridad	8.00	8.00
13	Q1	Apertura al cambio	2.00	2.00
14	Q2	Autosuficiencia	6.00	6.00
15	Q3	Perfeccionismo	6.00	6.00
16	Q4	Calma	10.00	10.00
17	MI	Manipulación de Imagen	9.00	9.00
18	IF	Infrecuencia	6.00	6.00

Legenda de polos



Fecha de Evaluación

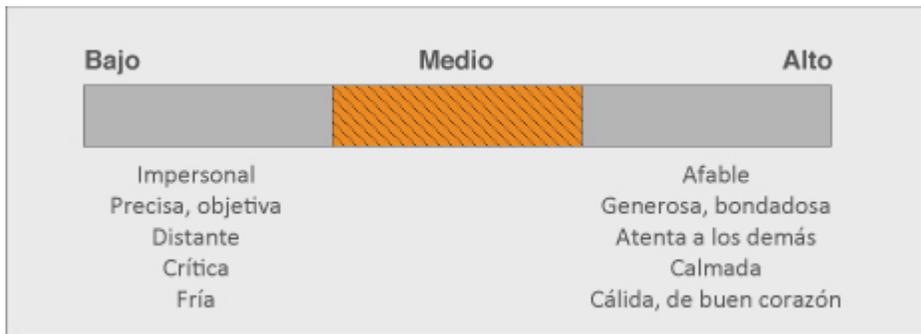
Fecha Inicio : 07 de Septiembre del 2015

Hora Evaluación : 06:59:19

Tiempo Utilizado : 37 minuto(s) 02 segundo(s)

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

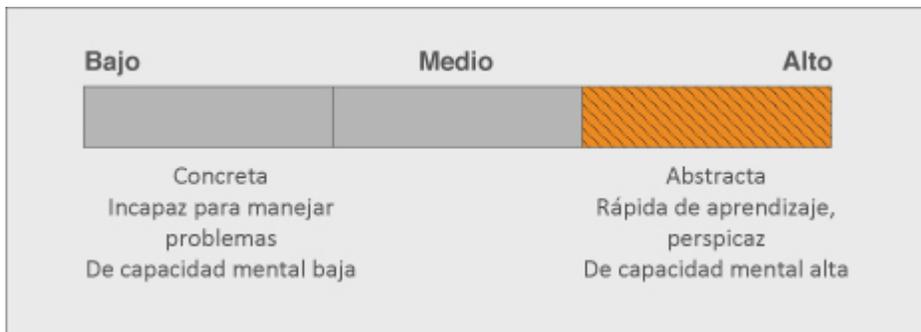
AFABILIDAD



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.

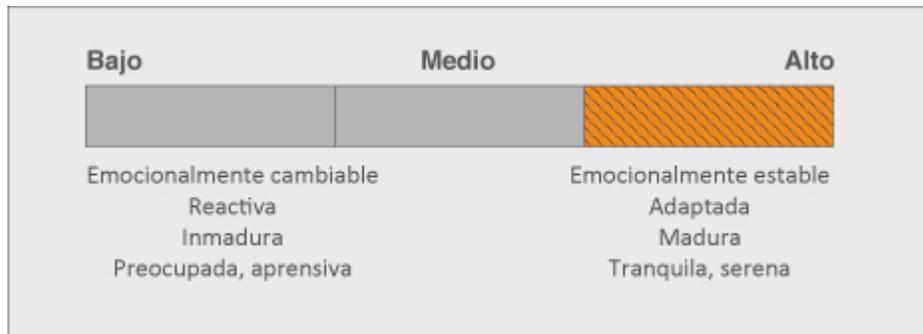
RAZONAMIENTO



Nivel alto.-

El candidato evaluado tiene una buena capacidad mental de razonamiento.

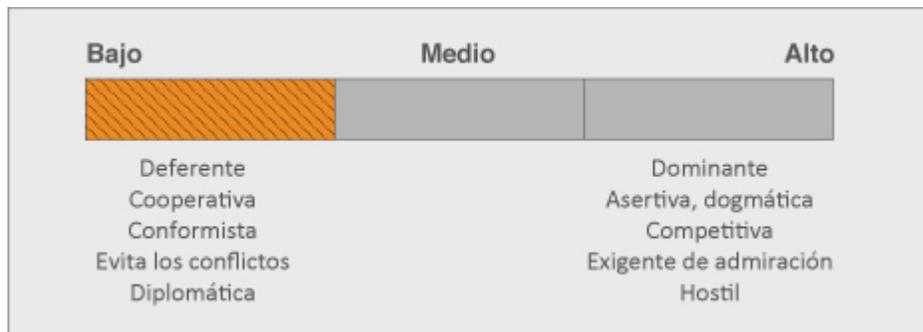
ESTABILIDAD



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 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.

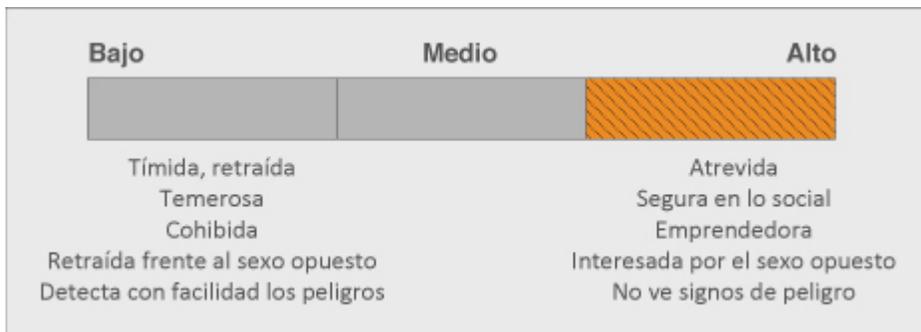
ATENCIÓN A LAS NORMAS



Nivel 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.

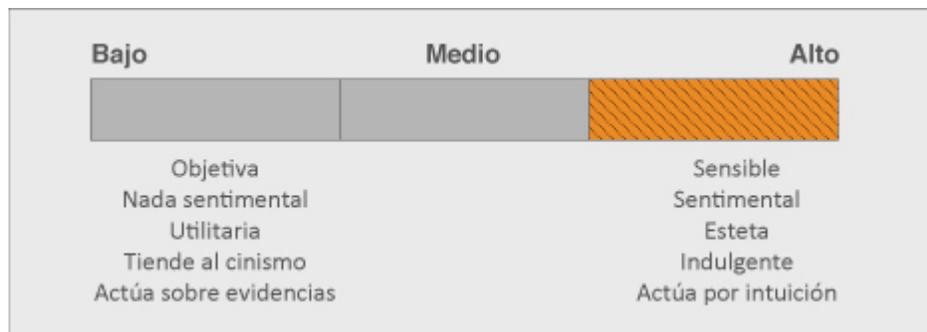
ATREVIMIENTO



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 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 Bajo.

Se orienta hacia los datos observables y la realidad para formar sus conclusiones. Se define como práctico(a), y tiende más hacia el ambiente y sus exigencias. Considera que sus pensamientos son más sobre cosas realistas y prácticas, siempre está haciendo tareas que necesitan ser hechas. Muestra poco desarrollo en habilidades que impliquen razonamiento lógico y sistematización de problemas nuevos.

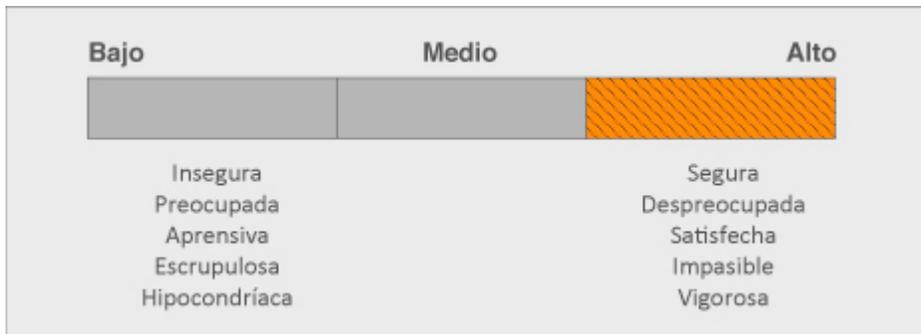
APERTURA



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.

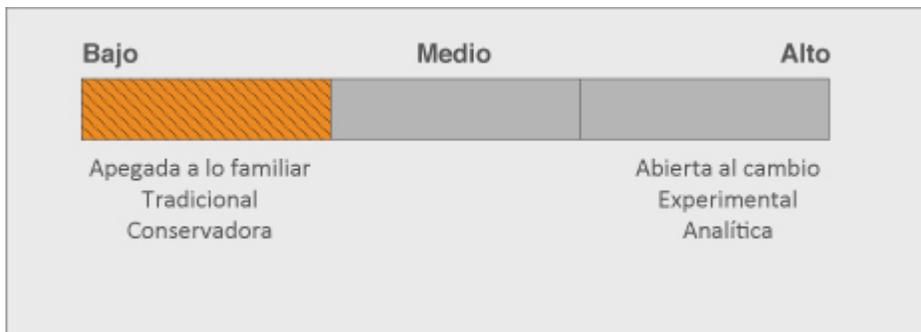
SEGURIDAD



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.

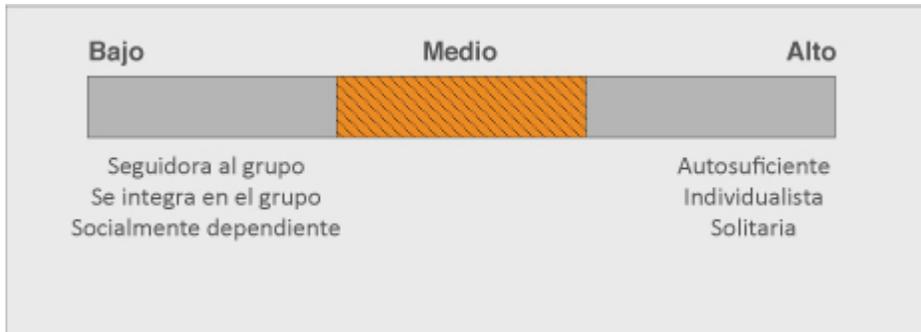
APERTURA AL CAMBIO



Nivel Bajo

Prefiere los modos tradicionales y conocidos de ver las cosas; no se cuestiona cómo están hechas las cosas. Afirma que el trabajo que le es familiar y habitual le da confianza, que en el fondo no le gustan las personas que son "diferentes" u originales, y que les pueden surgir más problemas a quienes se cuestionan o cambian métodos que ya son satisfactorios.

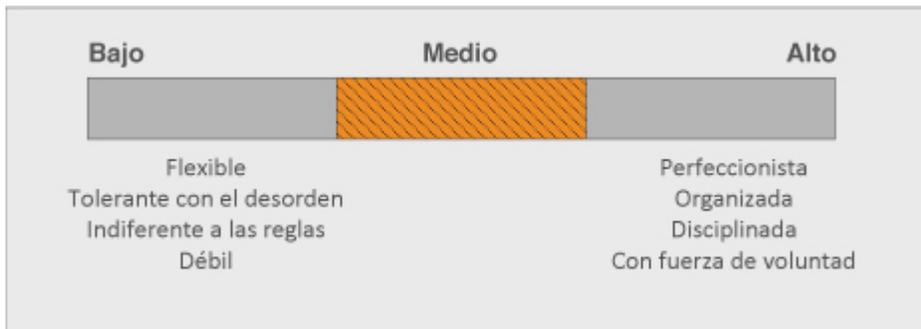
AUTOSUFICIENCIA



Nivel Medio

Este factor mide el grado de dependencia de la persona. Puntuaciones bajas implican un alto grado de dependencia hacia la gente, lo opuesto que en puntuaciones muy altas, que se prefiere el trabajo individual. La persona evaluada se encuentra en el rango medio de este factor, indicando que puede trabajar en equipo o de manera individual. Se recomienda validar esto con otras escalas sociales.

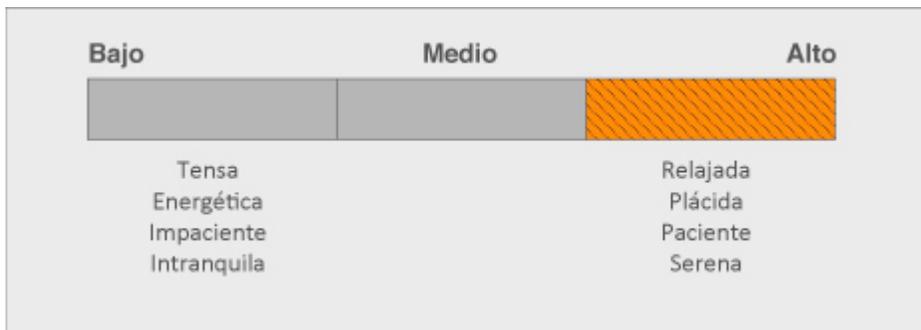
PERFECCIONISMO



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.

