

PROCESO UPN

16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

Es un test que mide 16 escalas de personalidad, posee dos escalas de control y baremos en decatipos para varones y mujeres. Permite evaluar diferentes dimensiones de la personalidad, que pueden facilitar una percepción más profunda de cómo es el comportamiento de un sujeto. Factores de medición: Mide 16 factores de personalidad y dos escalas de distorsión (infrecuencia y manipulación de imagen) basadas en descripciones de R. B. Cattell, A. K. S Cattell y H. E. P. Cattell.

- Afabilidad
- Razonamiento
- Estabilidad
- Dominancia
- Animación
- Atención a las normas
- Atrevimiento
- Sensibilidad
- Vigilancia
- Abstracción
- Privacidad
- Aprensión
- Apertura al cambio
- Autosuficiencia
- Perfeccionismo
- Tensión
- Manipulación de Imagen
- Infrecuencia

Formato: Cuestionario con 187 ítems de escala tipo Likert. Su baremación ha sido construida con población latinoamericana hombres y mujeres.

Tiempo: Sin tiempo de aplicación controlado, duración de 30 minutos aproximadamente.

Dirigido a: cargos auxiliares, asistenciales, mandos medios, supervisiones, jefaturas y gerencias de línea (no recomendable para cargos operativos, es decir, para personas que no han completado la secundaria)

Administración:

On-Line: Se invita a rendir los test a través de correo electrónico y a través de dirección web (URL).

Reporte: Una amplia variedad de información generada en línea, opción de mostrar un gráfico de barras y/o de radar más interpretaciones narrativas por cada competencia evaluada.



Datos Personales



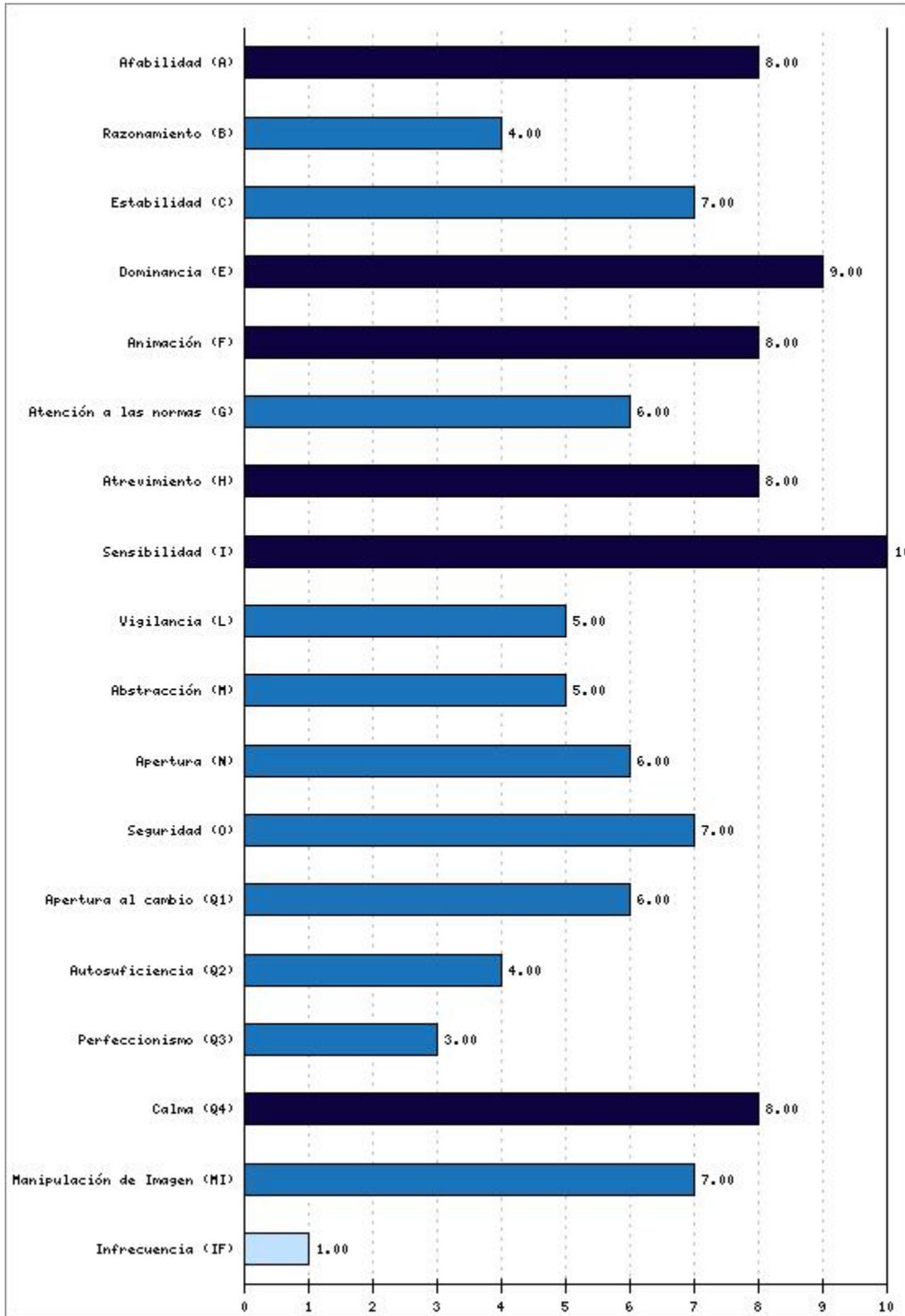
PROCESO UPN ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

| | |
|-----------------------|---------------|
| No. Identificación : | 41374055 |
| Nombres : | MARIELE DORIS |
| Apellidos : | ROMERO BURGA |
| Dirección : | |
| Teléfono : | |
| Celular : | |
| Género : | FEMENINO |
| Estado Civil : | SOLTERO |
| Area de Estudio : | GENERAL |
| Escolaridad : | GENERAL |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00 |

PROCESO UPN
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

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

Leyenda de polos



Fecha de Evaluación

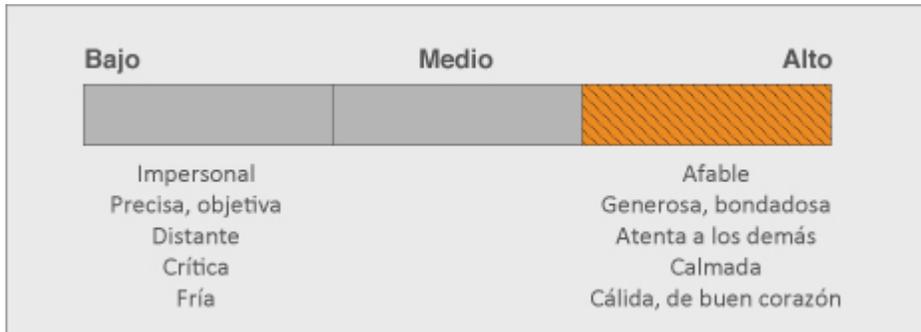
Fecha Inicio : 07 de Diciembre del 2015

Hora Evaluación : 01:14:08

Tiempo Utilizado : 34 minuto(s) 55 segundo(s)

PROCESO UPN
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO
16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

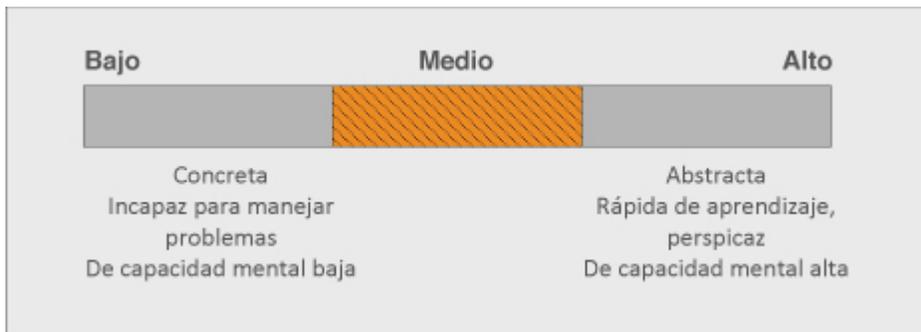
AFABILIDAD



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.

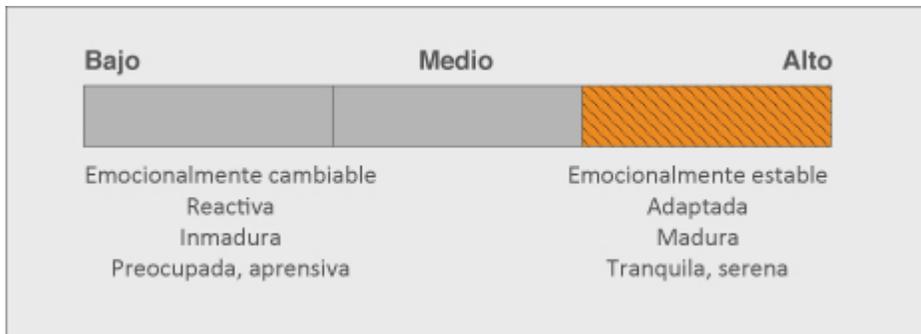
RAZONAMIENTO



Nivel 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 desagrega 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.

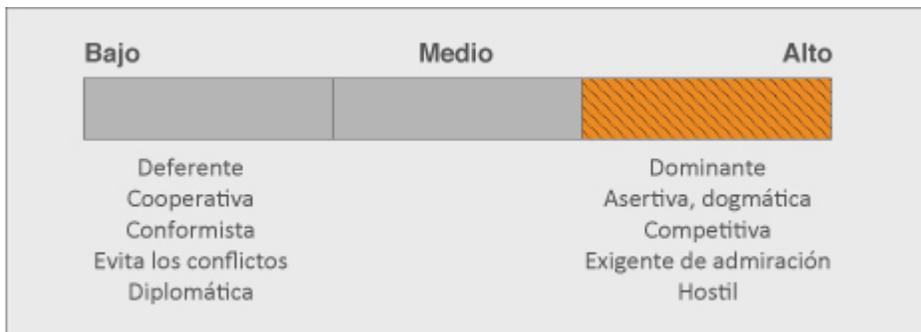
ESTABILIDAD



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.

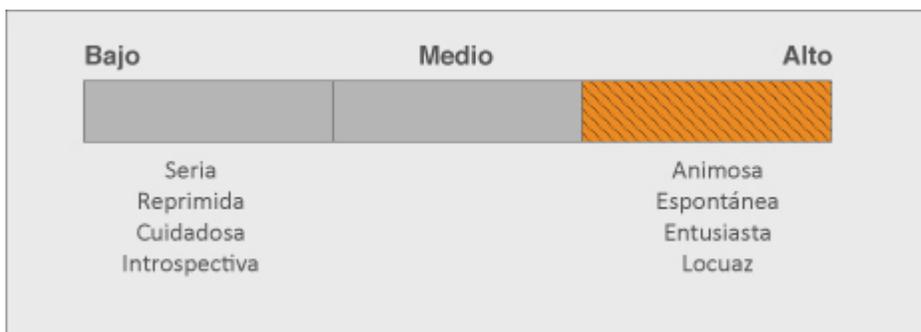
DOMINANCIA



Nivel 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 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.

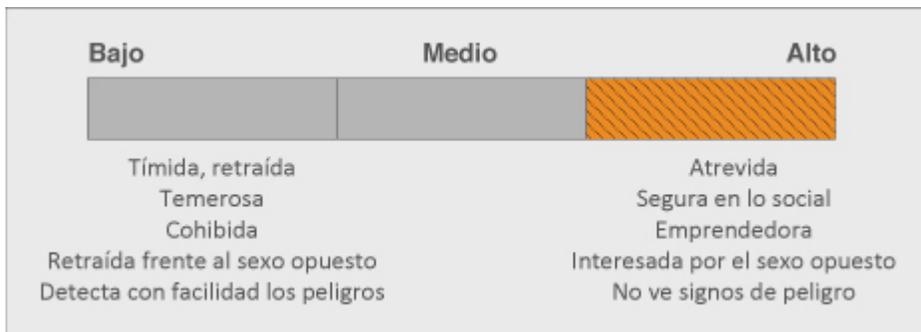
ATENCIÓN A LAS NORMAS



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).

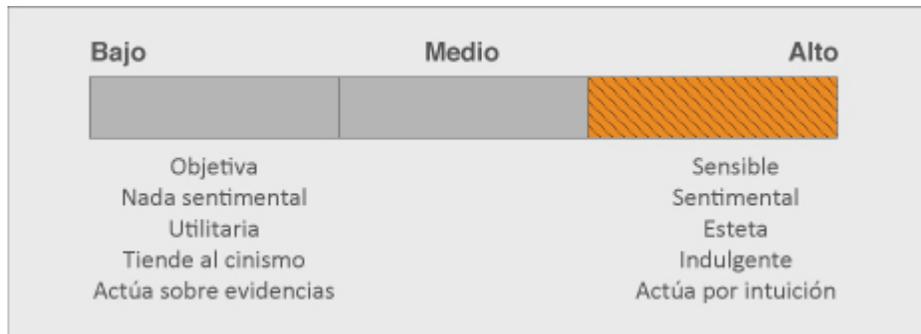
ATREVIMIENTO



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



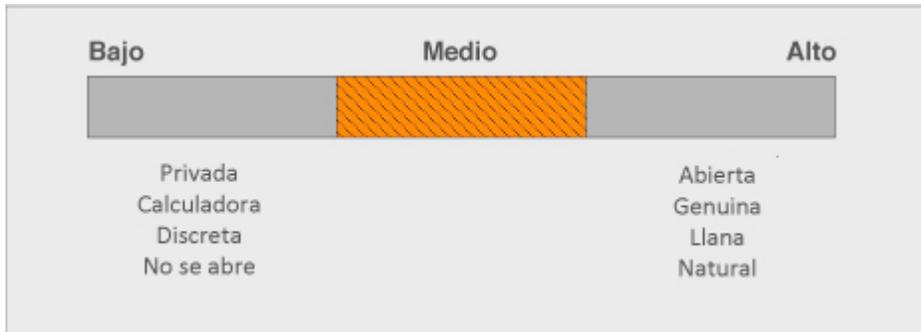
Nivel Medio

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.

Nivel abajo del término medio

LA ORIENTACIÓN y ADAPTACIÓN A LAS VENTAS es la disposición que una persona tiene para efectuar una venta, contempla sus intereses, intuición y rasgos de personalidad necesarios. El puntaje ubica a la persona evaluada en el nivel **bajo la media** comparada con su grupo de referencia, esto quiere decir que, posiblemente esta persona en ciertas ocasiones tiene un comportamiento orientado y adaptado a los procesos comerciales. Es probable que esta persona entienda, a veces, el negocio comercial, sea ágil para evaluar diferentes acciones y decida cual traerá mejores resultados. Podría realizar argumentaciones, captar la atención de su interlocutor y definir si el cliente comprará su producto o servicio, aunque con ciertas dudas. En las relaciones interpersonales, es posible que intente establecer contactos y demostrar confianza en sí mismo y seguridad. No se siente muy seguro, de cómo atraer clientes potenciales y detectar necesidades para proponer productos o servicios adaptados a éstas. En conclusión, el evaluado muestra algo de intuición para las ventas y el éxito de su desempeño vendrá del ambiente y las herramientas que pueda proveer la empresa.

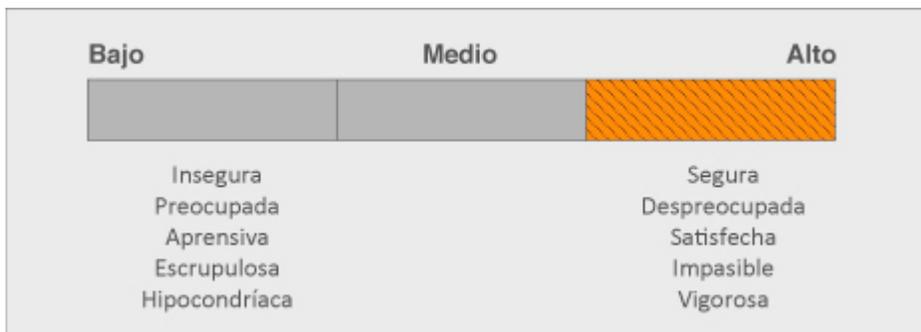
APERTURA



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.

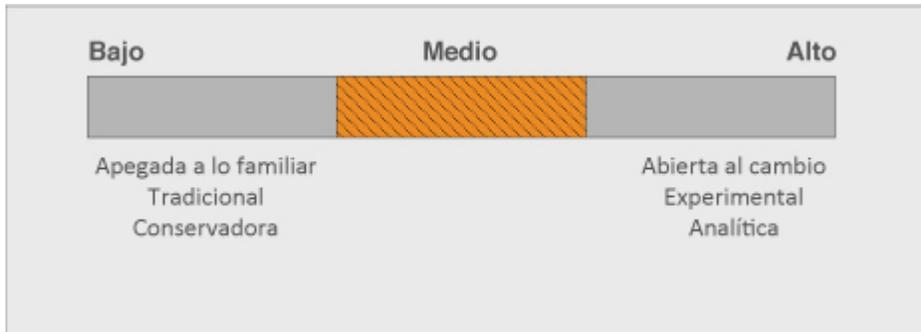
SEGURIDAD



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.

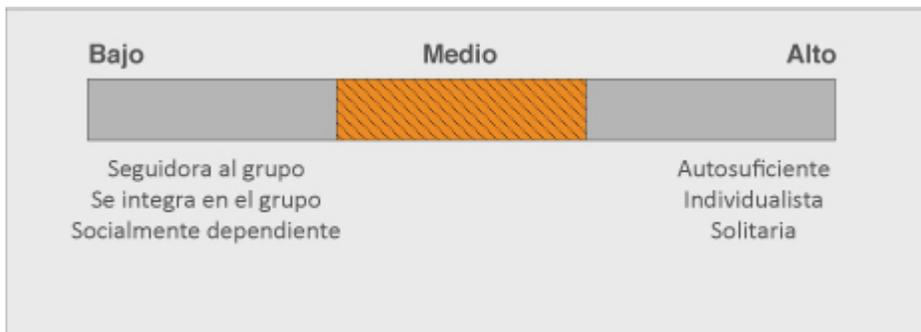
APERTURA AL CAMBIO



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.

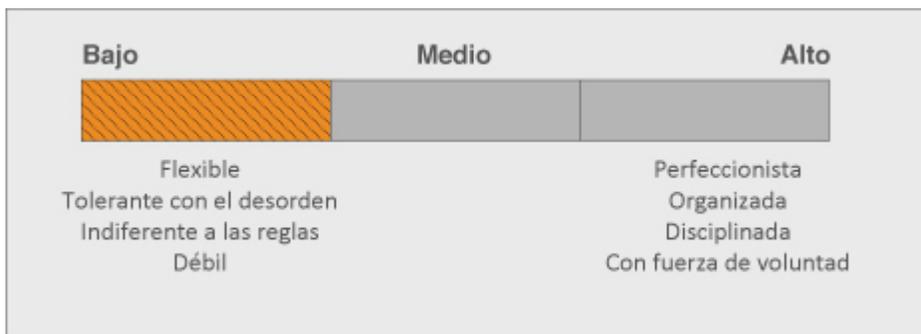
AUTOSUFICIENCIA



Nivel 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.

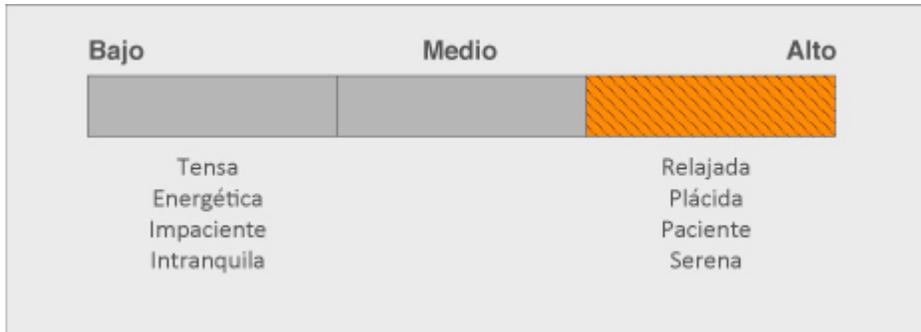
PERFECCIONISMO



Nivel Bajo

Deja más las cosas a la suerte y se siente más comfortable en una situación sin mucho orden. Afirma que no le importa si sus cosas están desordenadas, que no siempre se toma tiempo para pensar antes en todo lo que necesita para la tarea, y que algunos trabajos no deberían ser hechos tan cuidadosamente como otros.

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 serán tan confiables.

INFRECUENCIA

El evaluado muestra que ha respondido las preguntas de una manera congruente entre sí. Tiene baja aleatoriedad en sus resultados lo que significa que sus respuestas muestran una realidad.

