

AUXILIAR CONTABLE 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.

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2015-12-15 12:03:59** hasta el **2015-12-15 12:39:54**



Datos Personales



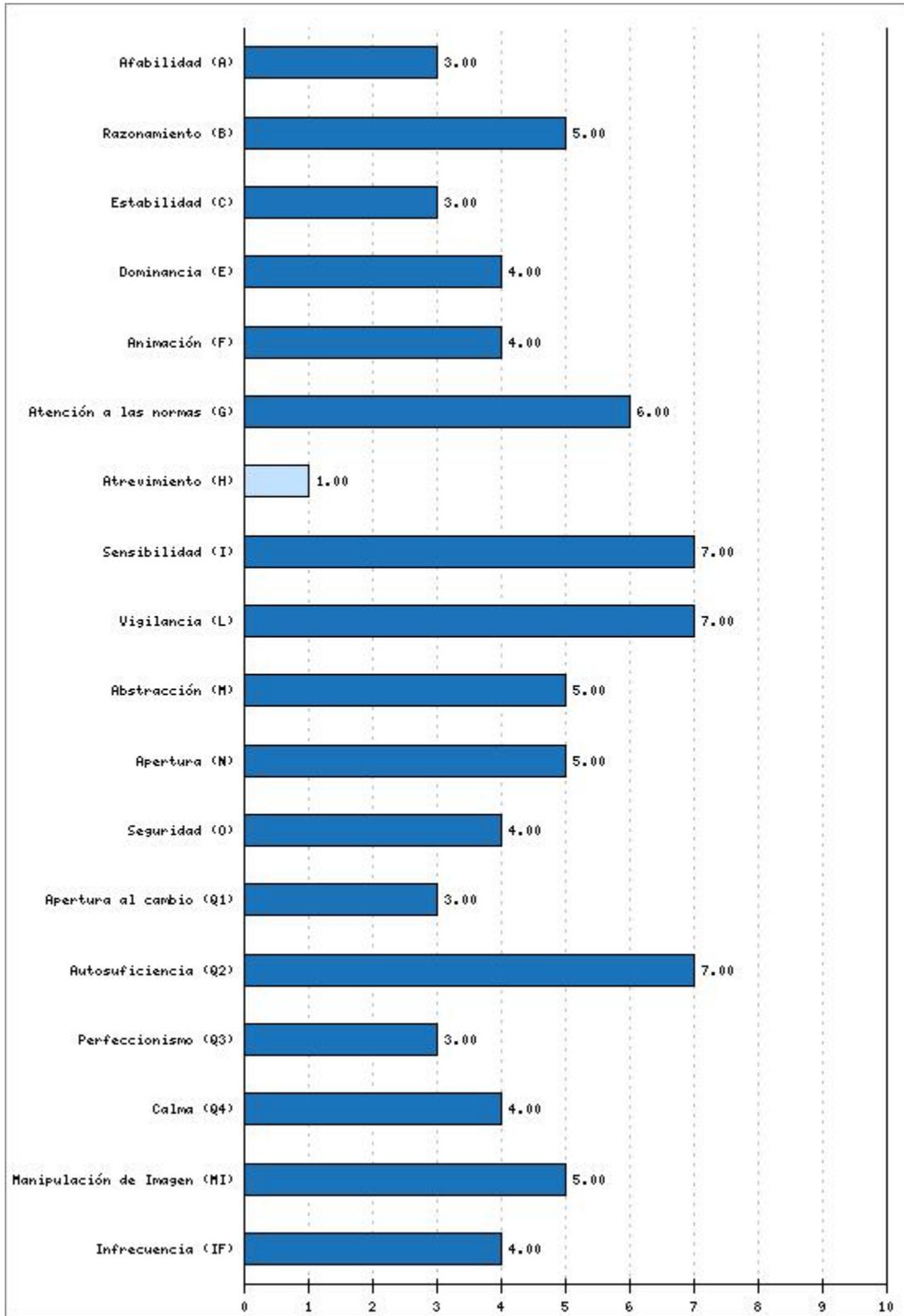
AUXILIAR CONTABLE ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	503065302
Nombres :	MOLINA LAICA
Apellidos :	VERONICA ELIZABETH
Dirección :	EL NIAGARA EL IRADOR
Teléfono :	
Celular :	0987253379
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ADMINISTR./FINANZAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1985-02-04

AUXILIAR CONTABLE ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	A	Afabilidad	3.00	3.00
2	B	Razonamiento	5.00	6.00
3	C	Estabilidad	3.00	5.00
4	E	Dominancia	4.00	3.33
5	F	Animación	4.00	2.67
6	G	Atención a las normas	6.00	6.67
7	H	Atrevimiento	1.00	3.00
8	I	Sensibilidad	7.00	8.00
9	L	Vigilancia	7.00	5.33
10	M	Abstracción	5.00	4.67
11	N	Apertura	5.00	5.00
12	O	Seguridad	4.00	6.67
13	Q1	Apertura al cambio	3.00	4.00
14	Q2	Autosuficiencia	7.00	7.33
15	Q3	Perfeccionismo	3.00	6.33
16	Q4	Calma	4.00	5.67
17	MI	Manipulación de Imagen	5.00	6.33
18	IF	Infrecuencia	4.00	3.00

Legenda de polos



Fecha de Evaluación

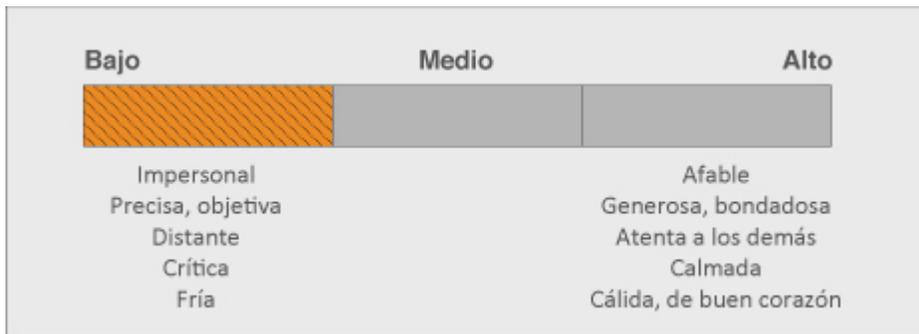
Fecha Inicio : 15 de Diciembre del 2015

Hora Evaluación : 12:03:59

Tiempo Utilizado : 35 minuto(s) 55 segundo(s)

AUXILIAR CONTABLE
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO
16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

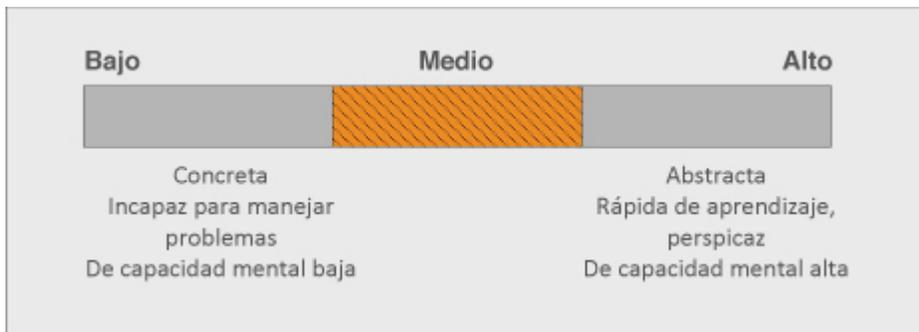
AFABILIDAD



Nivel Bajo

Por lo general, no saben llevar las relaciones interpersonales de manera exitosa. Es probable que no sea de su interés relacionarse con otras personas, por lo que pueden mostrarse fríos, antipáticos e incluso descorteses al momento de interactuar con otros. Su fuerte no es el estar en contacto con otros constantemente, ya que es algo que les suele desagradar o incomodar.

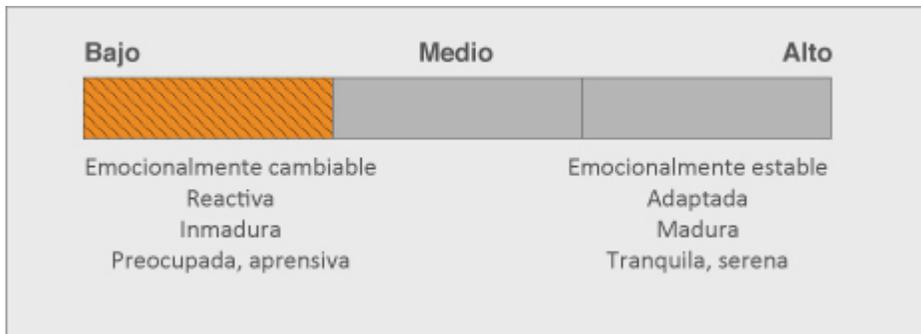
RAZONAMIENTO



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.

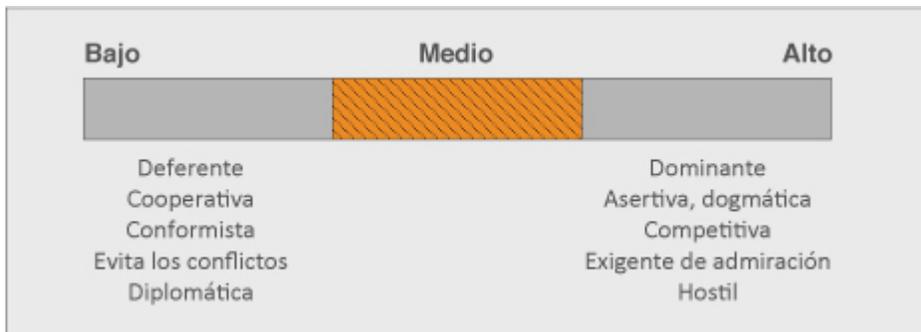
ESTABILIDAD



Nivel Bajo

Experimenta una cierta falta de control sobre su vida; tiende a reaccionar contra sí mismo(a) en vez de adaptarse activamente a las alternativas que le propone la vida. Admite que tiene más altibajos de humor que la mayoría, y que se siente como si no pudiera controlar el que pequeñas cosas una y otra vez le sigan saliendo mal.

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.

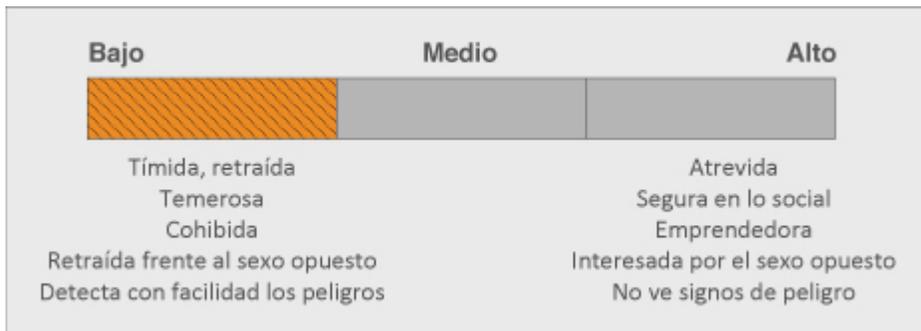
ATENCIÓN A LAS NORMAS



Nivel 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).

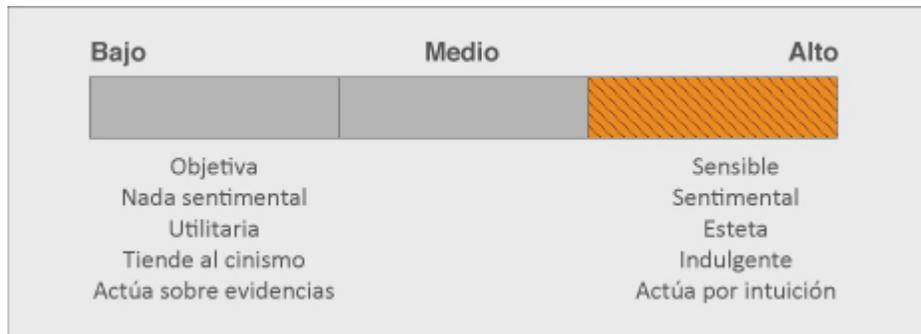
ATREVIMIENTO



Nivel Bajo

Tiende a ser socialmente tímido(a), cauto(a) y vergonzoso(a); le resulta difícil hablar a un grupo de gente. Suele afirmar que le cuesta bastante comenzar una conversación con extraños, y que se suele sentir desconcertado(a) cuando de pronto pasa a ser el centro de la atención en un grupo social.

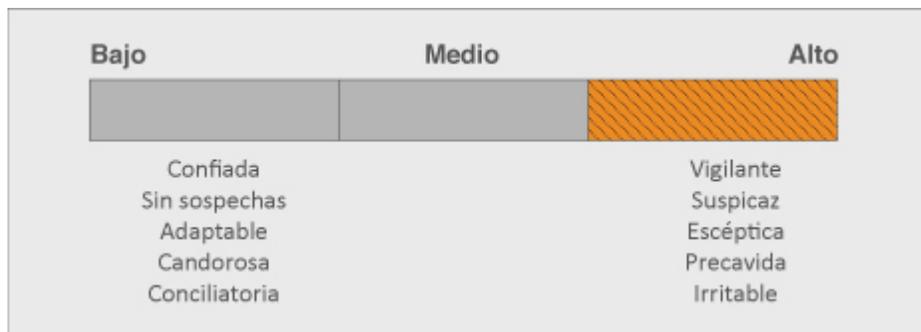
SENSIBILIDAD



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



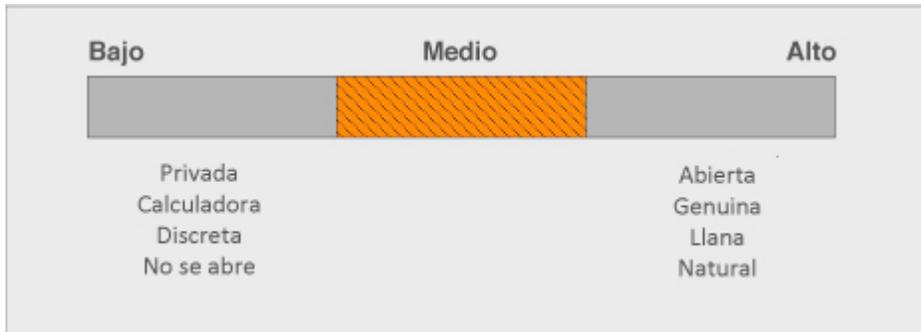
Nivel Alto

Cree que no es bien comprendido(a) o que los demás se pueden aprovecharse de el/ella, y se ve diferente de la mayoría. Esta persona puede sugerir que si uno es franco y abierto los demás intentan aprovecharse, que probablemente no se puede confiar en más de la mitad de la gente, y que es acertado estar en guardia con los que hablan de modo amable.

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.

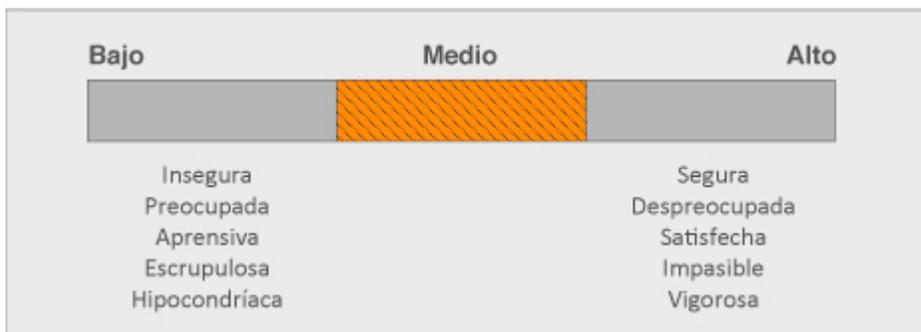
APERTURA



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.

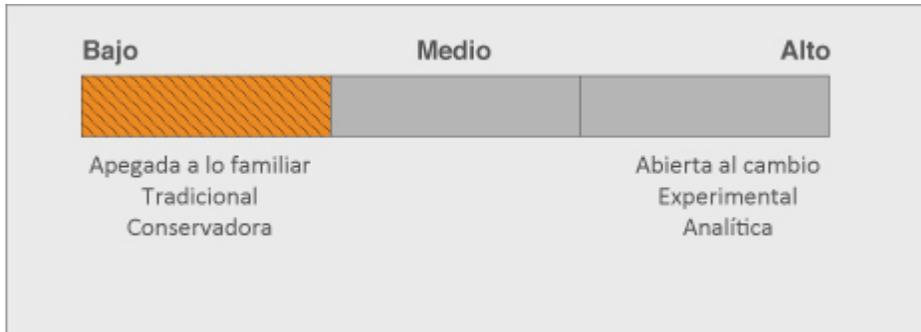
SEGURIDAD



Nivel 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.

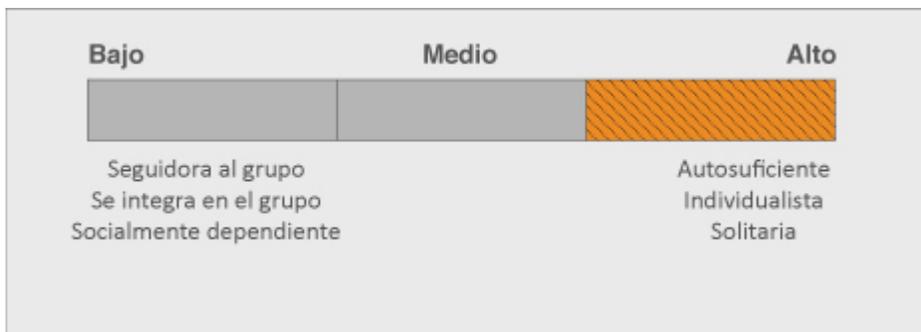
APERTURA AL CAMBIO



Nivel 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.

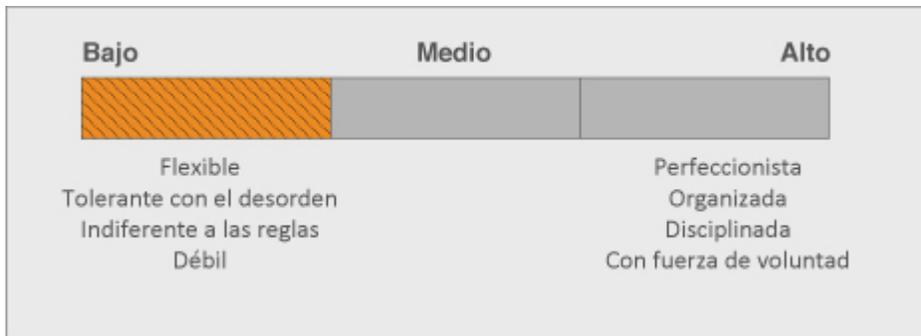
AUTOSUFICIENCIA



Nivel Alto

Esta persona prefiere estar solo(a) y tomar las decisiones por su cuenta. Le gusta hacer planes en solitario, sin interrupciones ni sugerencias de otros, puede pasar tiempo sin tener necesidad de hablar con alguien.

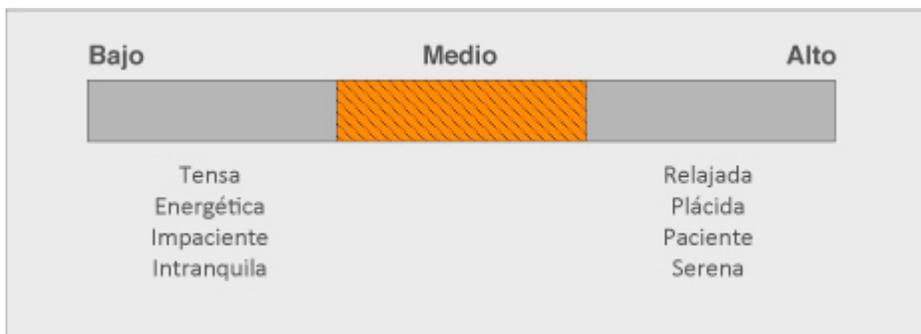
PERFECCIONISMO



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 Medio

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.

