

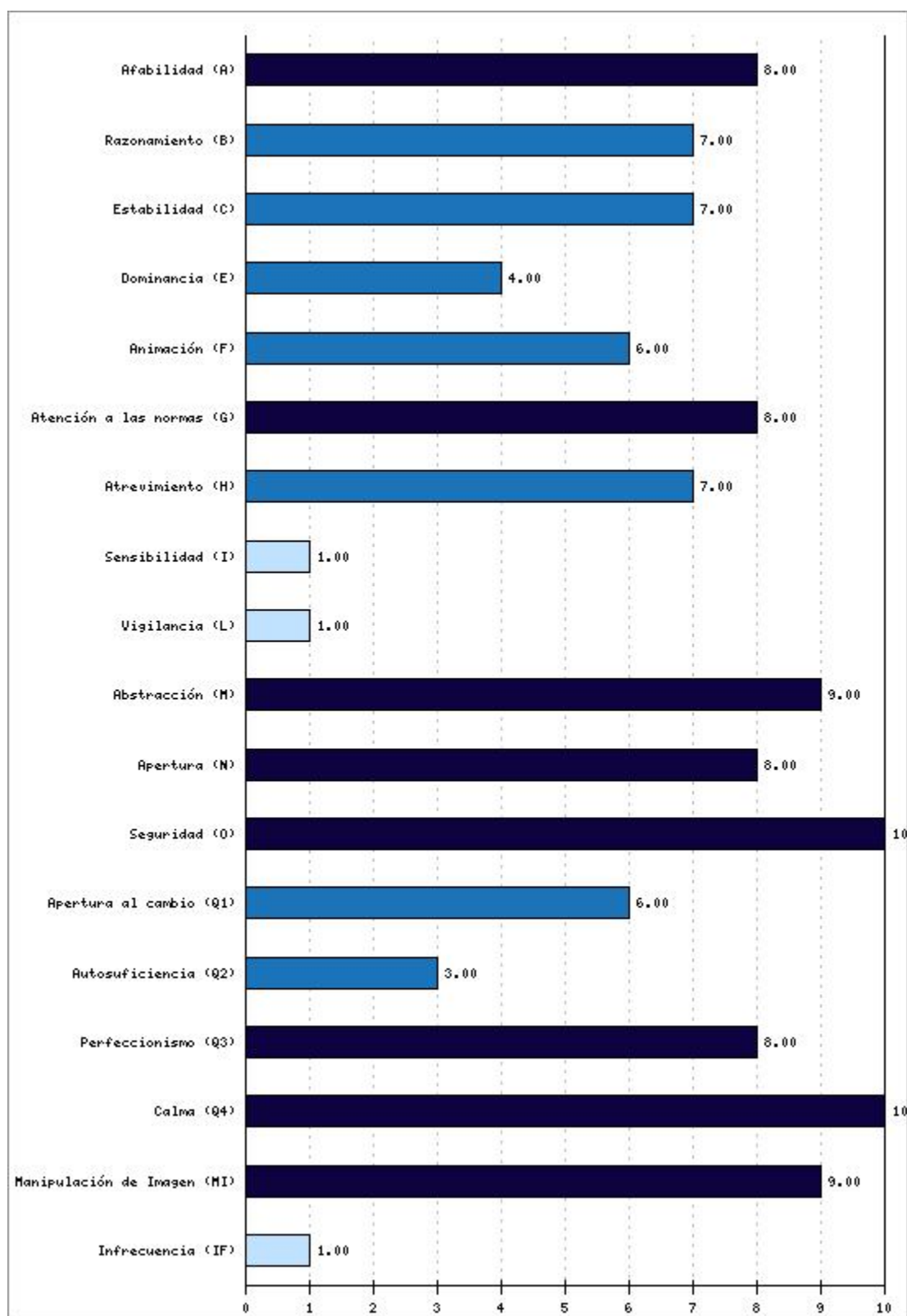
Resumen General

ANALISTA FINANCIERO

16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	A	Afabilidad	8.00	6.80
2	B	Razonamiento	7.00	5.80
3	C	Estabilidad	7.00	8.40
4	E	Dominancia	4.00	5.00
5	F	Animación	6.00	6.00
6	G	Atención a las normas	8.00	7.20
7	H	Atrevimiento	7.00	7.20
8	I	Sensibilidad	1.00	5.00
9	L	Vigilancia	1.00	2.60
10	M	Abstracción	9.00	6.60
11	N	Apertura	8.00	5.60
12	O	Seguridad	10.00	10.00
13	Q1	Apertura al cambio	6.00	5.00
14	Q2	Autosuficiencia	3.00	4.80
15	Q3	Perfeccionismo	8.00	8.40
16	Q4	Calma	10.00	9.80
17	MI	Manipulación de Imagen	9.00	8.40
18	IF	Infrecuencia	1.00	2.20

Leyenda de polos



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 09 de Enero del 2016

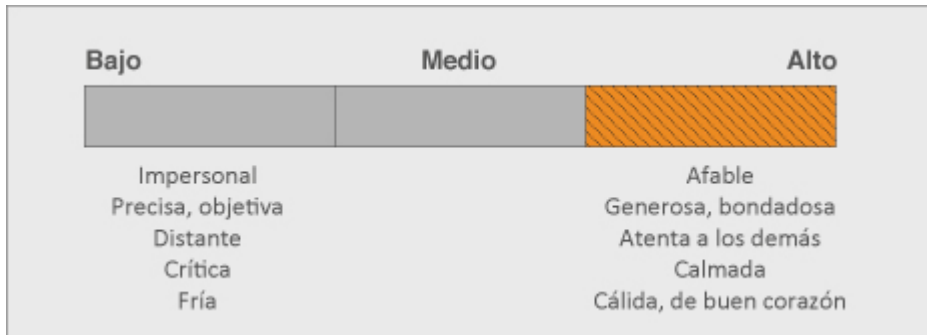
Hora Evaluación : 10:02:25

Tiempo Utilizado : 46 minuto(s) 35 segundo(s)

Interpretación

ANALISTA FINANCIERO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO 16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

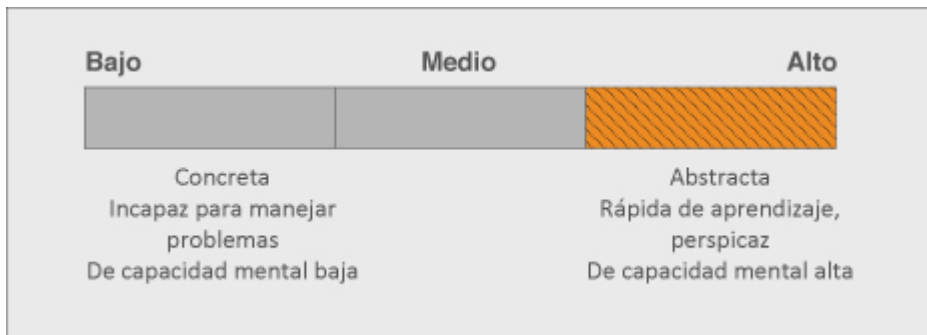
AFABILIDAD



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.

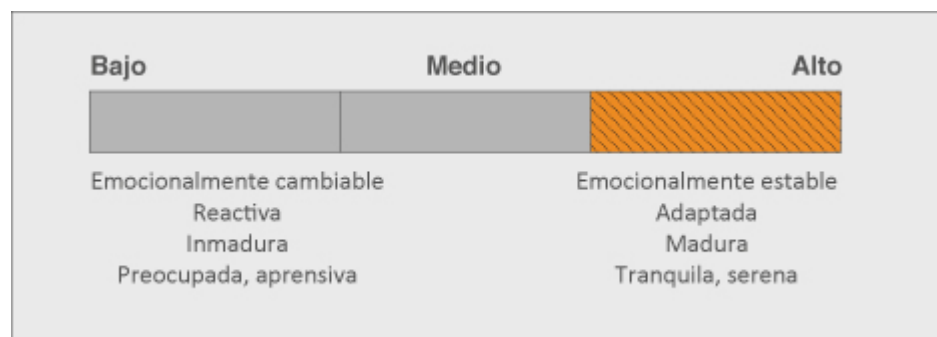
RAZONAMIENTO



Nivel alto.-

El candidato evaluado tiene una buena capacidad mental de razonamiento.

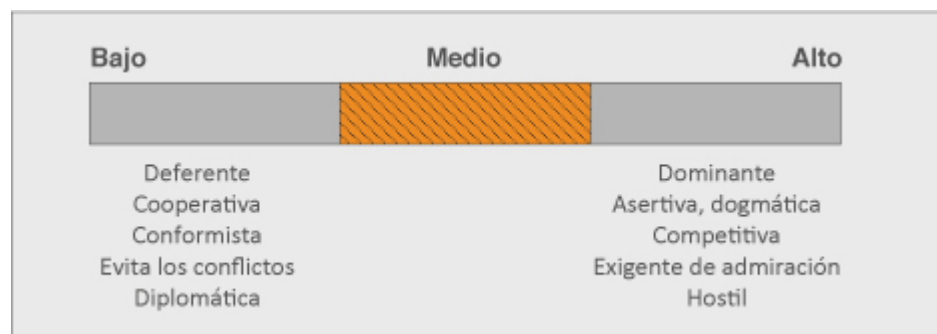
ESTABILIDAD



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 recupera fácilmente de los contratiempos.

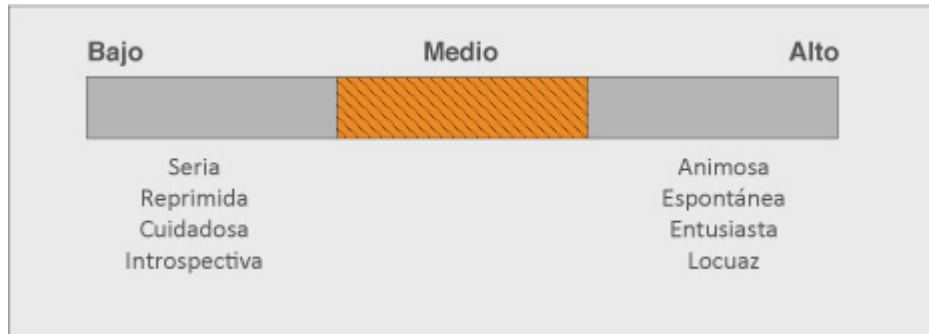
DOMINANCIA



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.

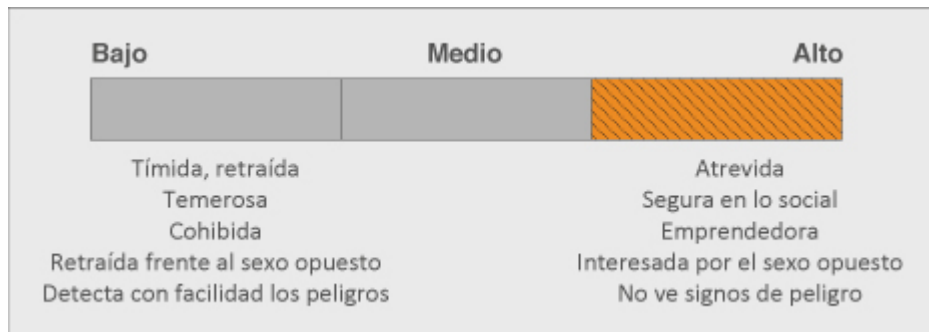
ATENCIÓN A LAS NORMAS



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.

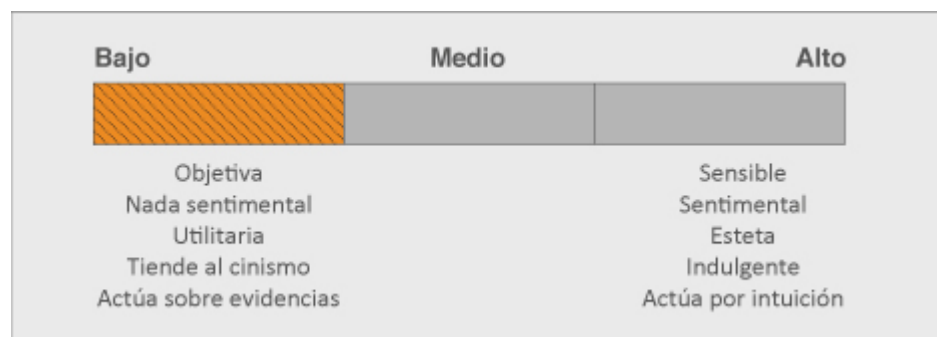
ATREVIMIENTO



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.

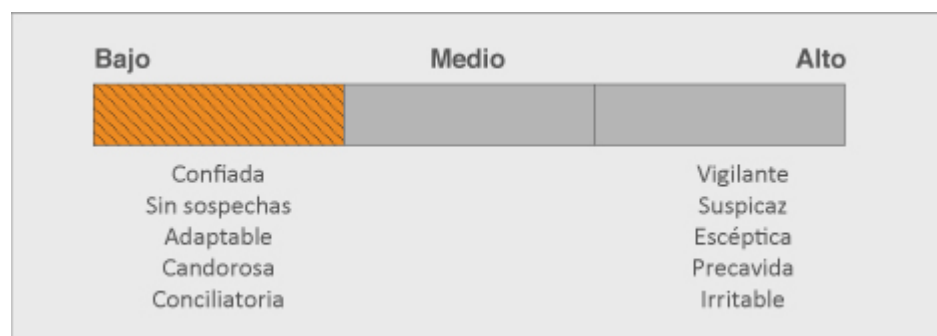
SENSIBILIDAD



Nivel Bajo

Muestra menos sentimiento y tiende más a lo operativo de las cosas y del trabajo. En sus lecturas prefiere la acción realista a una novela imaginativa, está más interesado(a) en las cosas mecánicas y es bueno(a) a la hora de arreglarlas.

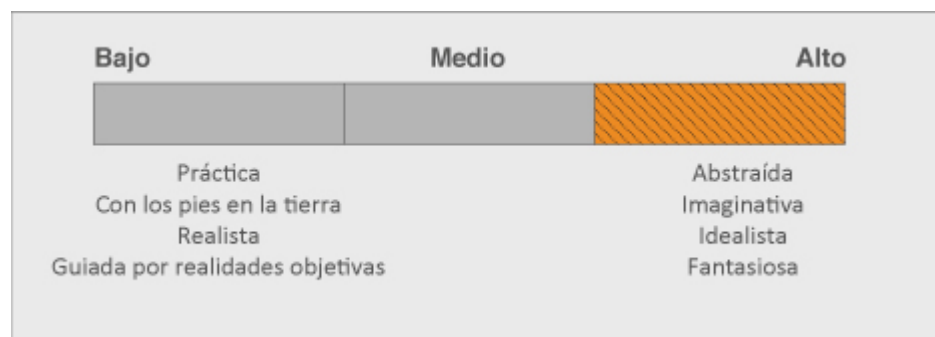
VIGILANCIA



Nivel Bajo

Suele esperar un trato justo y leal, y buenas intenciones en los demás.

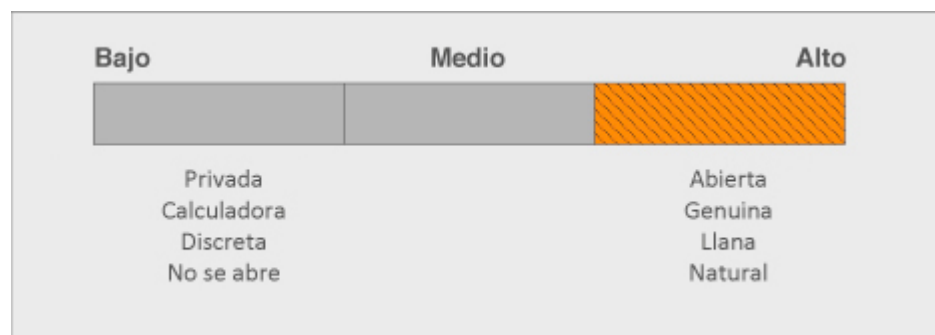
ABSTRACCIÓN



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.

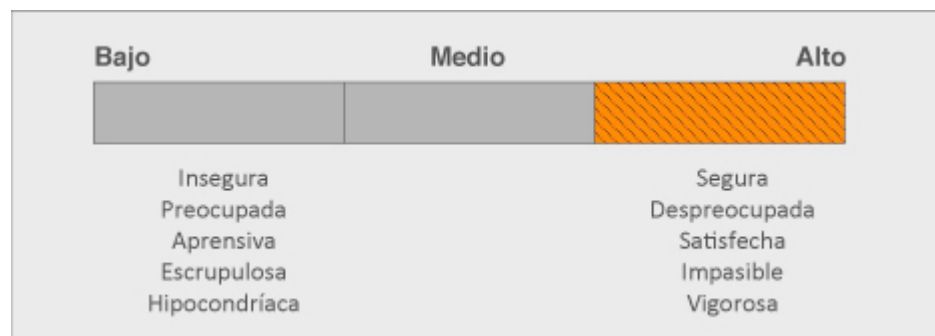
APERTURA



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.

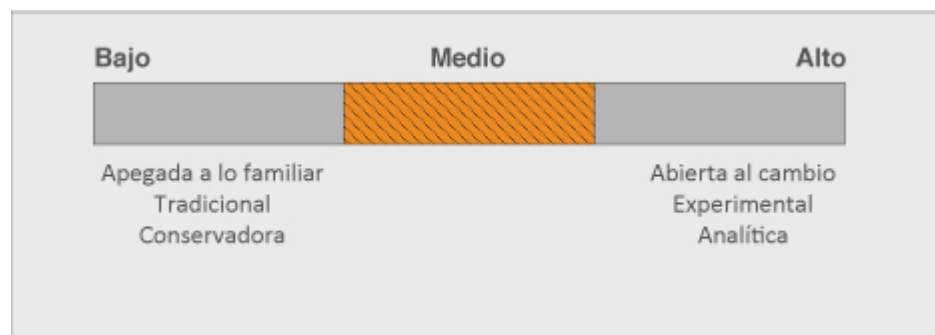
SEGURIDAD



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.

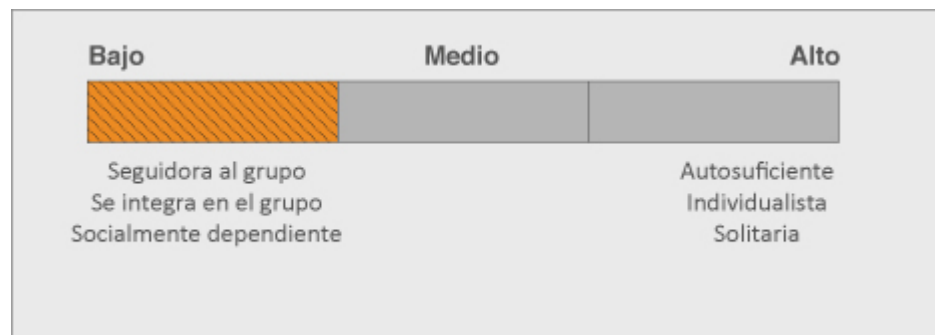
APERTURA AL CAMBIO



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.

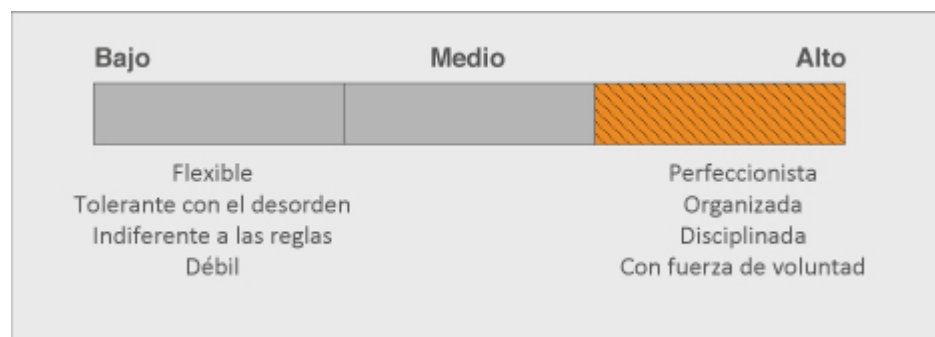
AUTOSUFICIENCIA



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.

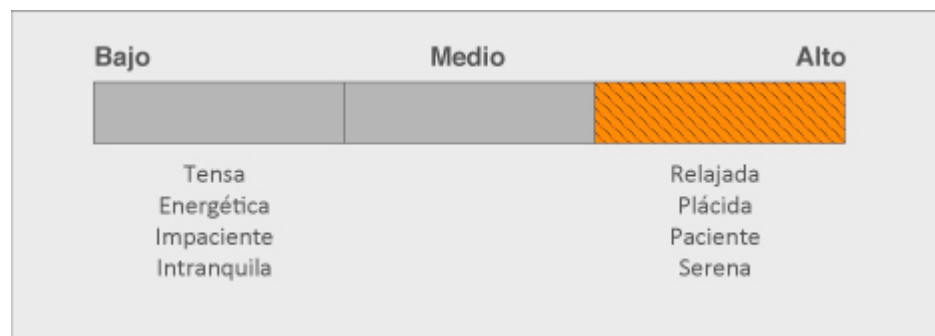
PERFECCIONISMO



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 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

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.

