

Datos Personales

PROCESO EJECUTIVO DE OPERACIONES

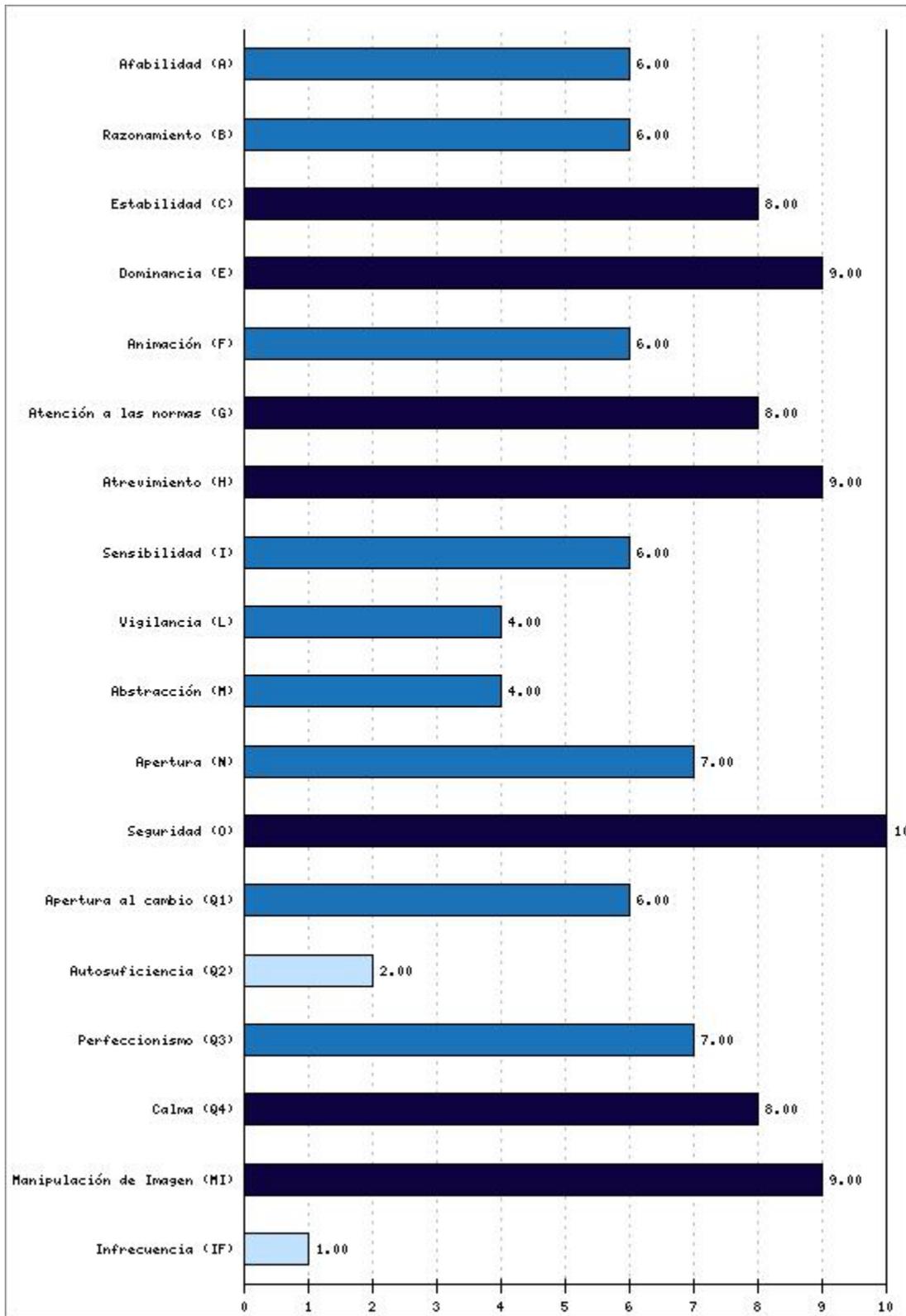
No. Identificación :	32983135
Nombres :	SEBASTIAN ALEJANDRO JOSE
Apellidos :	MAZZEI
Dirección :	BOYACA 428 8 A
Teléfono :	
Celular :	541155787788
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	--
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	1987-03-19

Resumen General

PROCESO EJECUTIVO DE OPERACIONES ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO 16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	A	Afabilidad	6.00	5.17
2	B	Razonamiento	6.00	5.83
3	C	Estabilidad	8.00	7.50
4	E	Dominancia	9.00	5.67
5	F	Animación	6.00	5.67
6	G	Atención a las normas	8.00	7.17
7	H	Atrevimiento	9.00	7.00
8	I	Sensibilidad	6.00	6.83
9	L	Vigilancia	4.00	3.17
10	M	Abstracción	4.00	5.17
11	N	Apertura	7.00	6.33
12	O	Seguridad	10.00	8.50
13	Q1	Apertura al cambio	6.00	5.67
14	Q2	Autosuficiencia	2.00	3.50
15	Q3	Perfeccionismo	7.00	6.50
16	Q4	Calma	8.00	8.50
17	MI	Manipulación de Imagen	9.00	7.83
18	IF	Infrecuencia	1.00	2.00

Leyenda de polos



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 11 de Abril del 2016

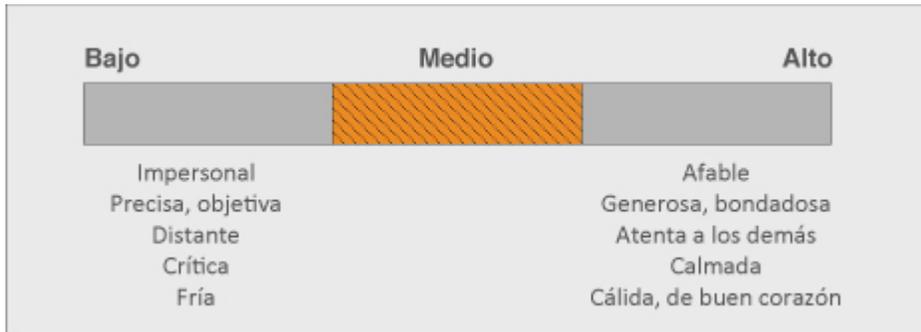
Hora Evaluación : 03:28:29

Tiempo Utilizado : 39 minuto(s) 06 segundo(s)

Interpretación

PROCESO EJECUTIVO DE OPERACIONES 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.

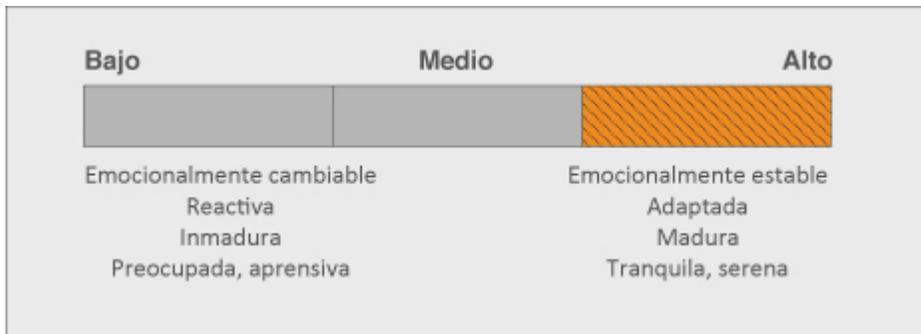
RAZONAMIENTO



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.

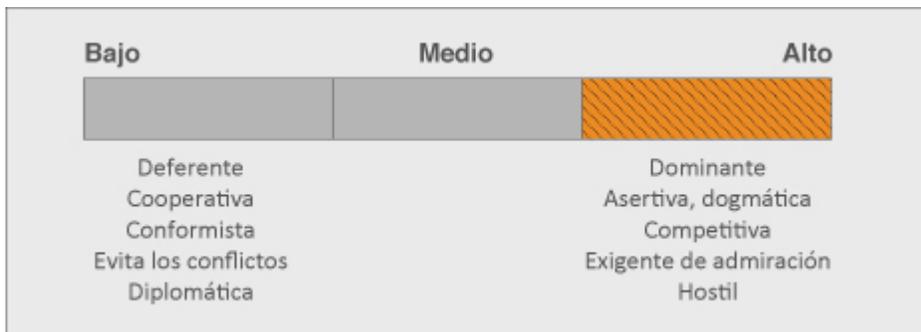
ESTABILIDAD



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 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.

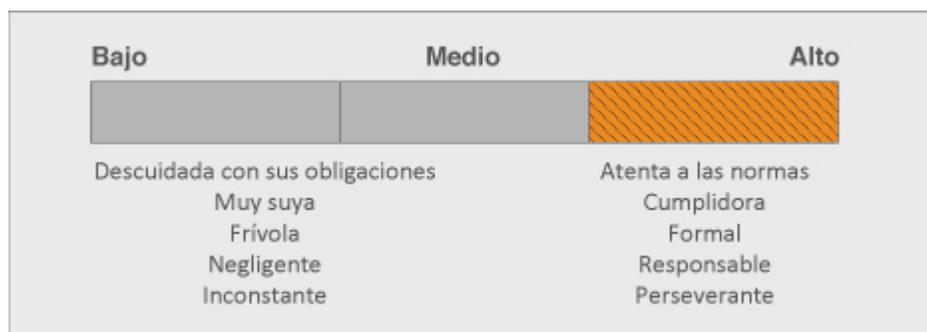
ANIMACIÓN



Nivel 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.

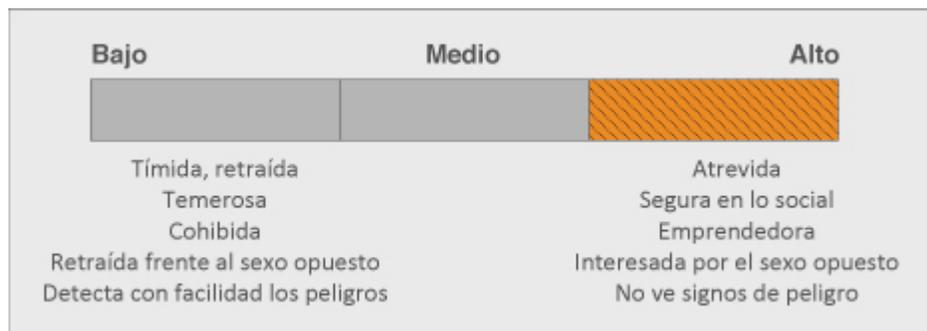
ATENCIÓN A LAS NORMAS



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.

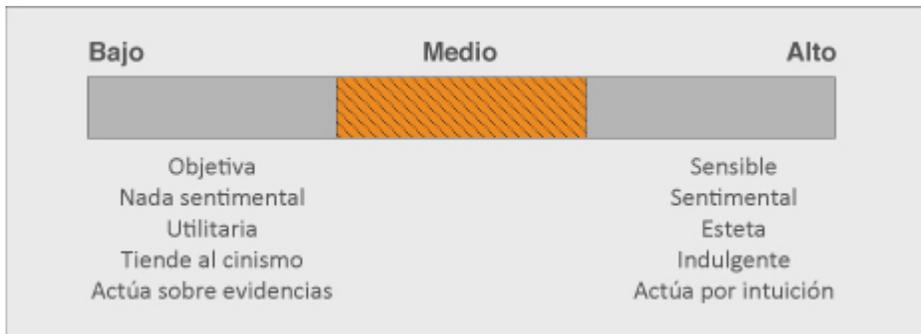
ATREVIMIENTO



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 medio

Por un lado son personas que pueden mantener la racionalidad y actuar en base a la objetividad, y por otro, pueden reaccionar de manera empática o sentimental cuando ven involucradas sus emociones. En general, el comportamiento que muestre dependerá de las circunstancias y la "balanza" podrá inclinarse a un lado o al otro.

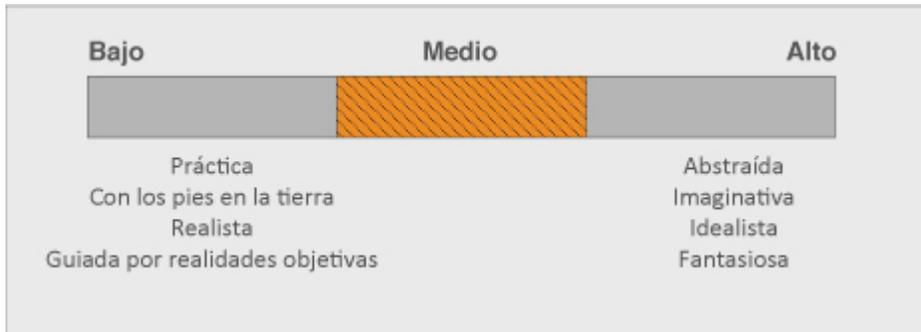
VIGILANCIA



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.

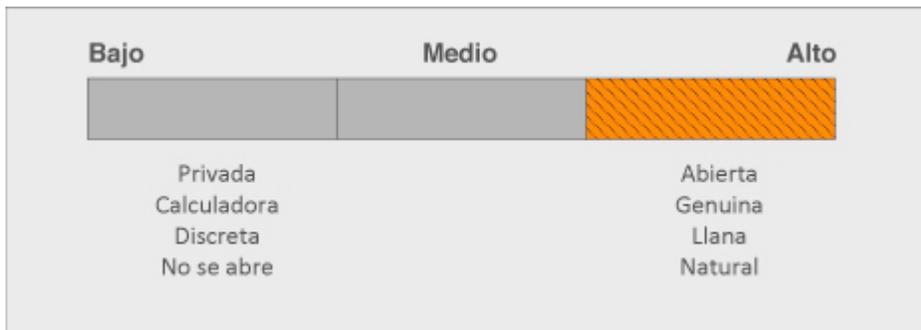
ABSTRACCIÓN



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.

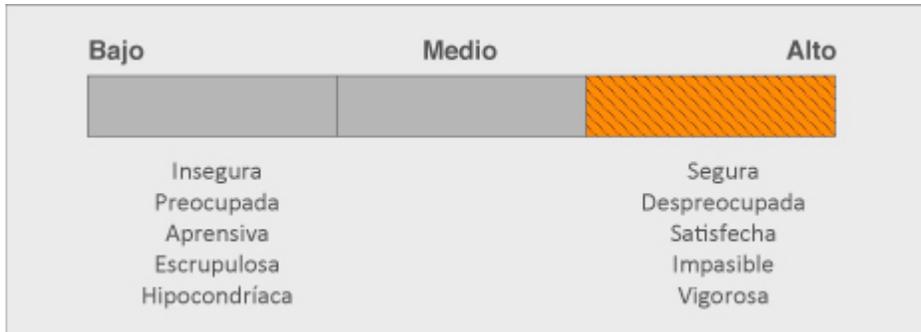
APERTURA



Nivel 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.

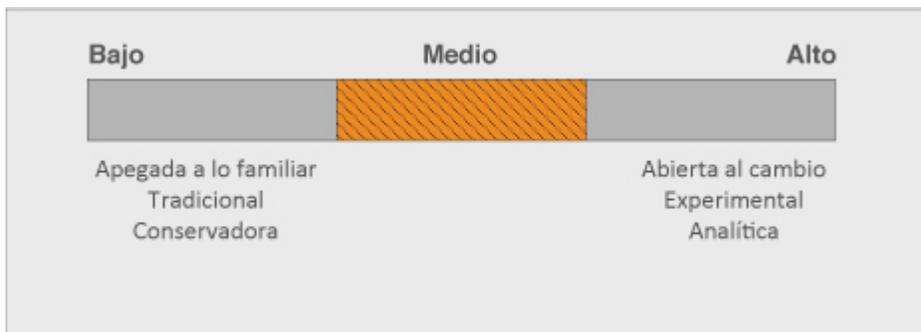
SEGURIDAD



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.

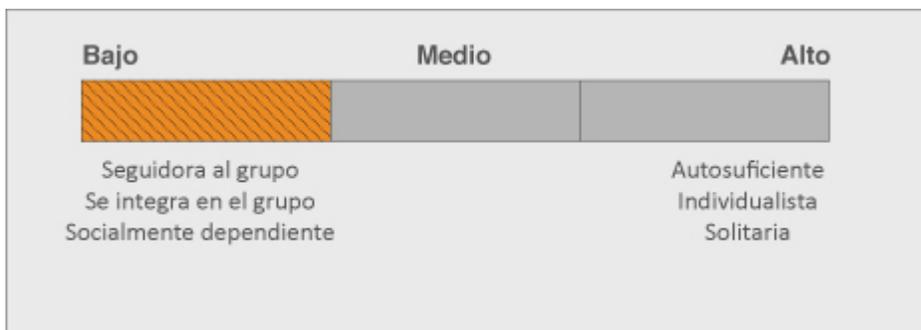
APERTURA AL CAMBIO



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.

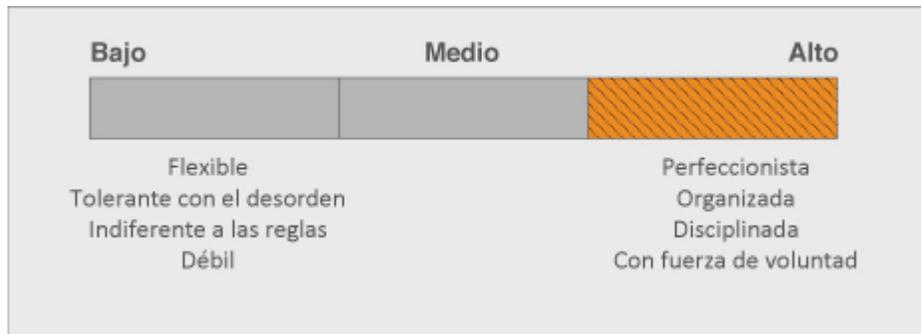
AUTOSUFICIENCIA



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.

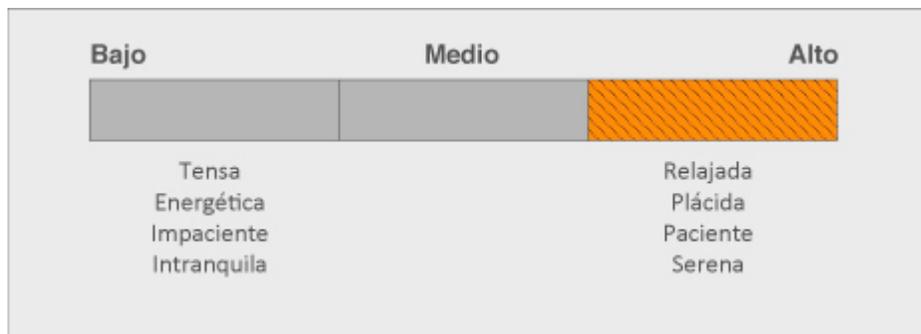
PERFECCIONISMO



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 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.

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.

