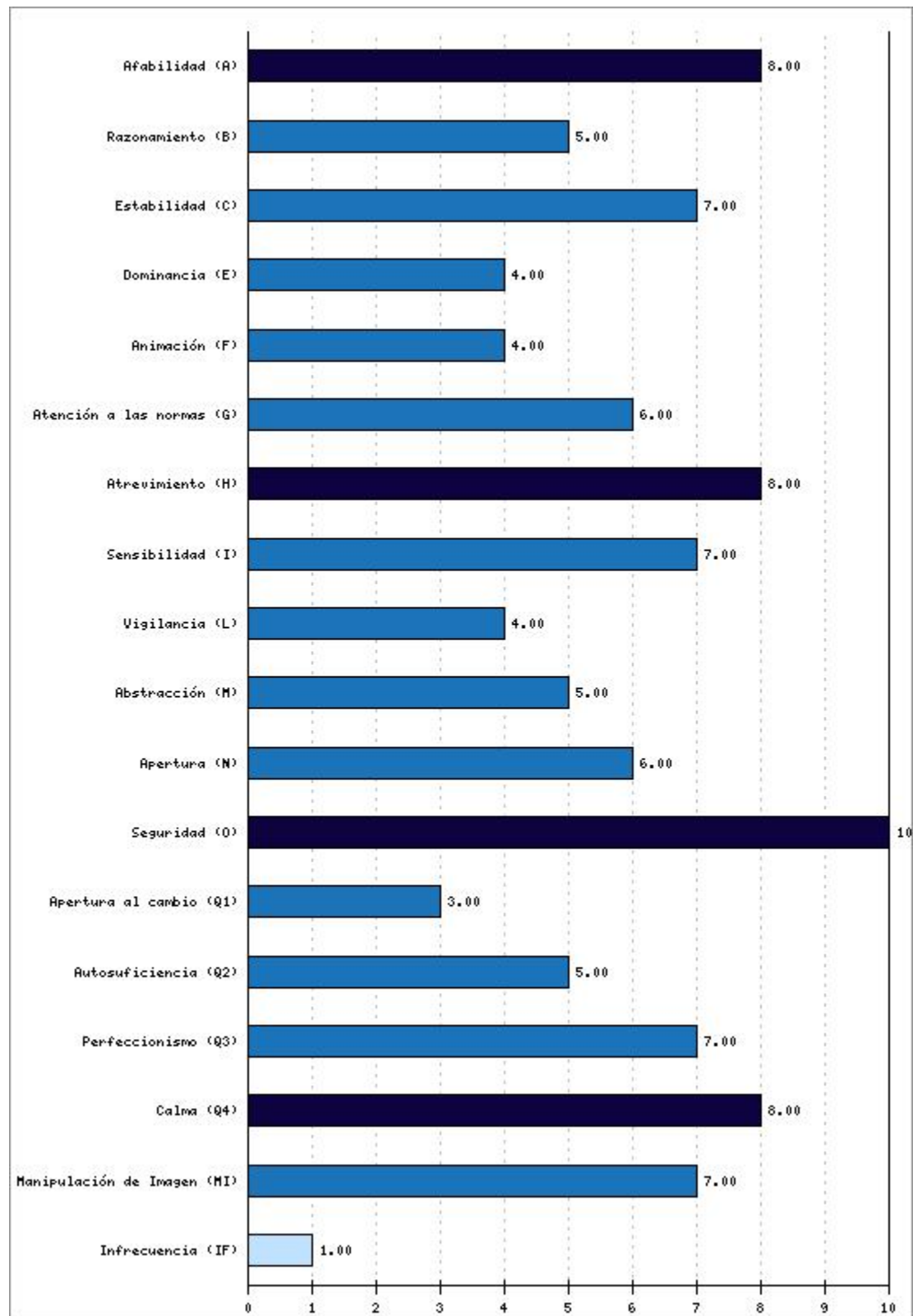


No. Identificación :	46857243
Nombres :	HERBERT WILLY
Apellidos :	CAMPOS TENAZOA
Dirección :	JR. SALVADOR ALLENDE N° 119
Teléfono :	061487610
Celular :	951045719
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ENFERMERÍA
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1992-01-09

PUBLICISTA TIENDA PUCALLPA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

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



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 12 de Mayo del 2016

Hora Evaluación : 07:20:24

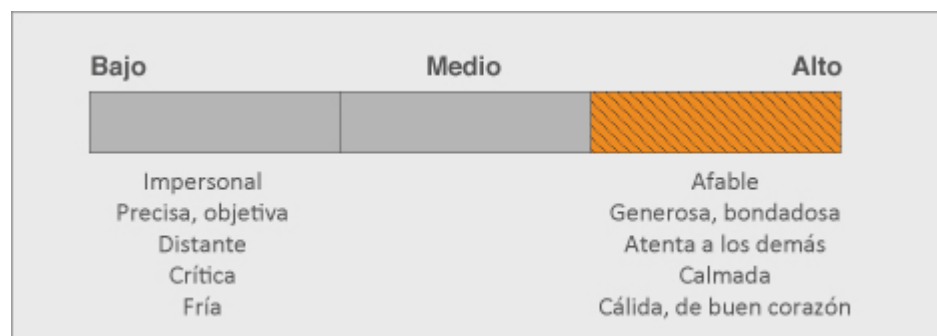
Tiempo Utilizado : 01 hora(s) 42 minuto(s) 21 segundo(s)

PUBLICISTA TIENDA PUCALLPA

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

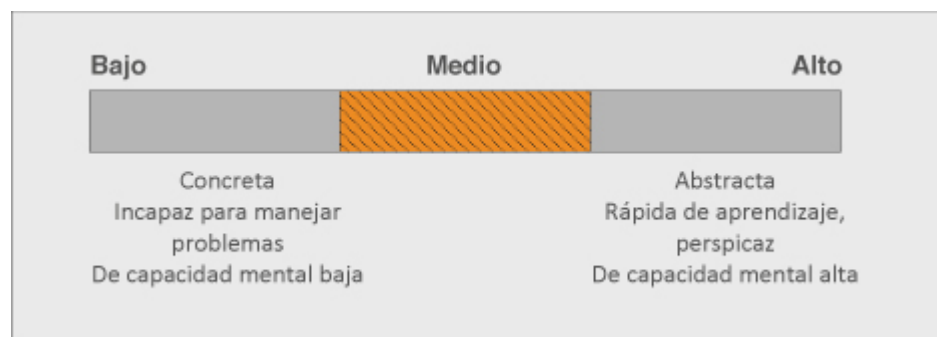
AFABILIDAD



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.

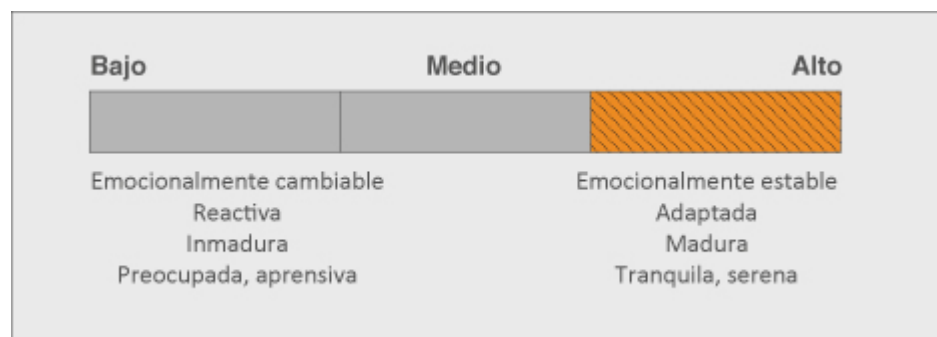
RAZONAMIENTO



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 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.

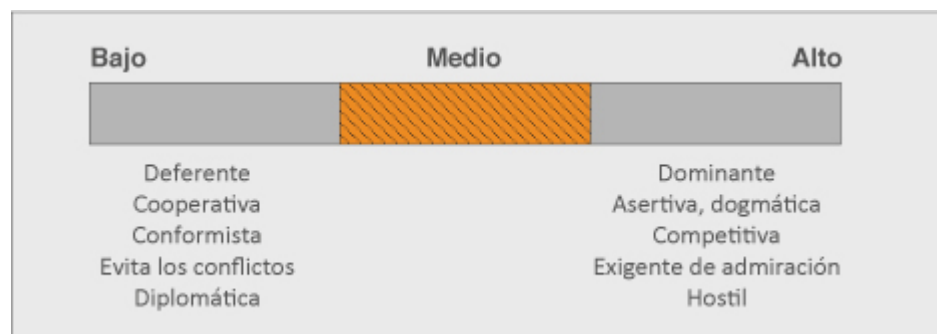
ESTABILIDAD



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 recupera fácilmente de los contratiempos.

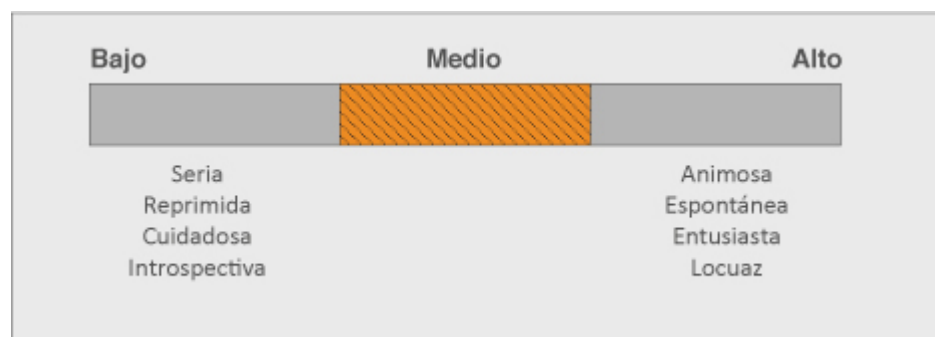
DOMINANCIA



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.

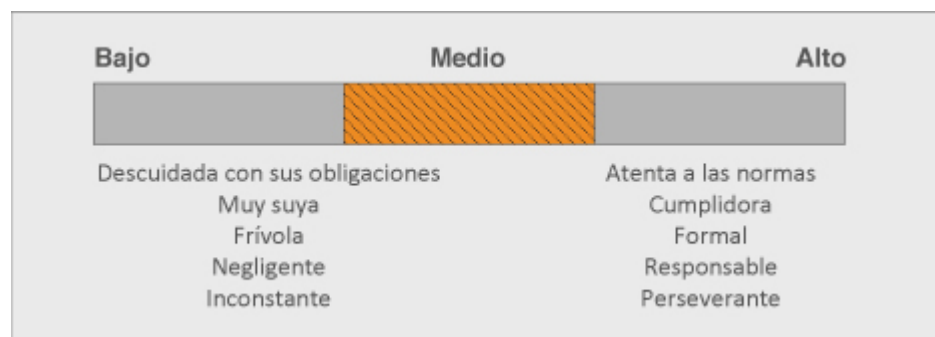
ANIMACIÓN



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.

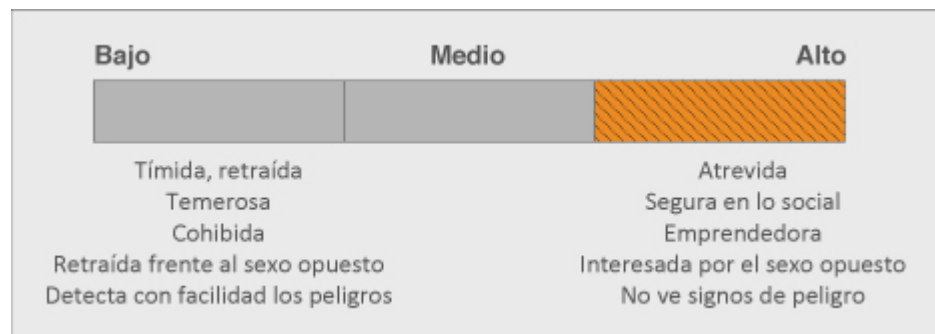
ATENCIÓN A LAS NORMAS



Nivel 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).

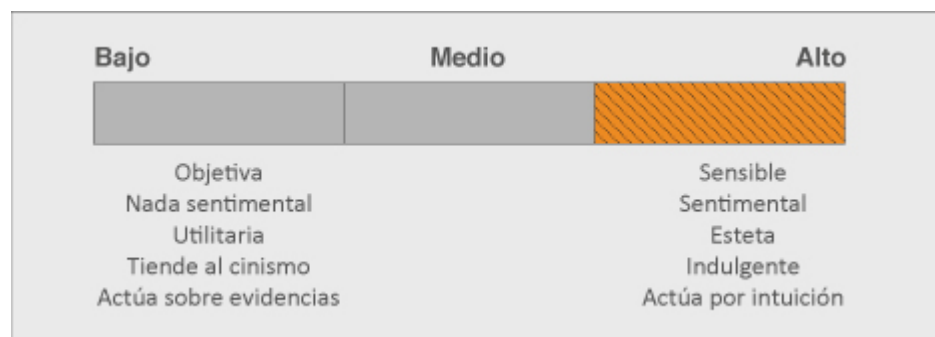
ATREVIMIENTO



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.

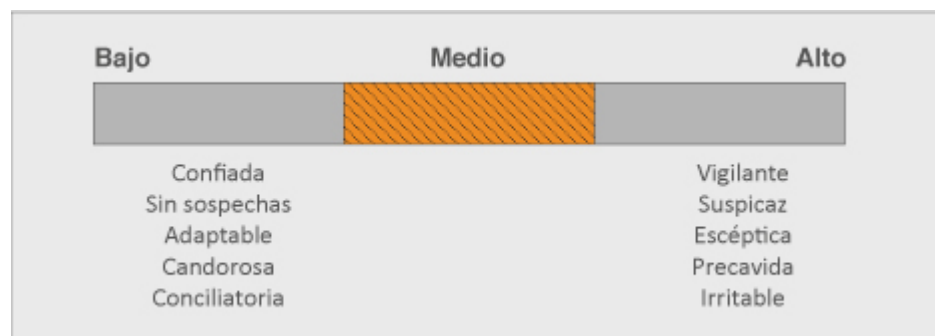
SENSIBILIDAD



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.

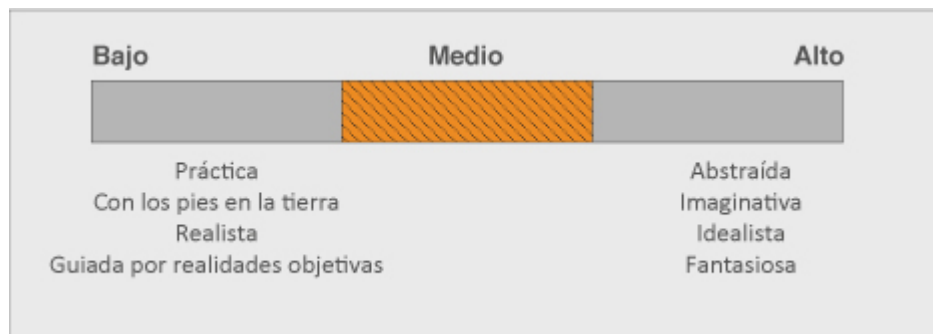
VIGILANCIA



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.

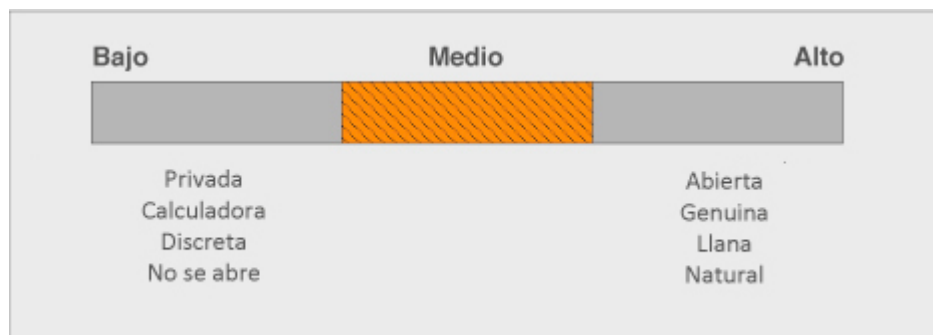
ABSTRACCIÓN



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.

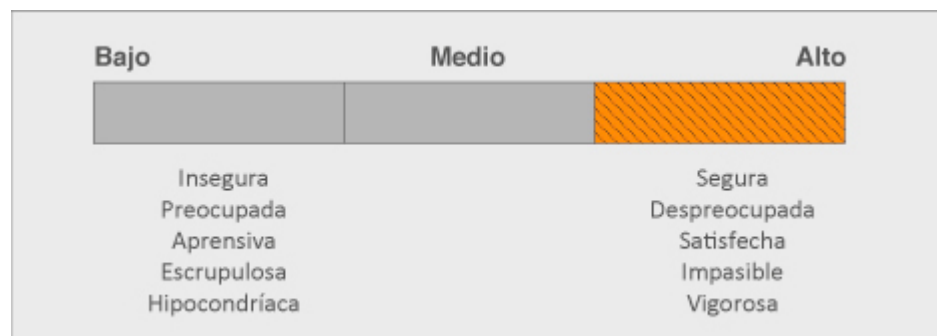
APERTURA



Nivel 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.

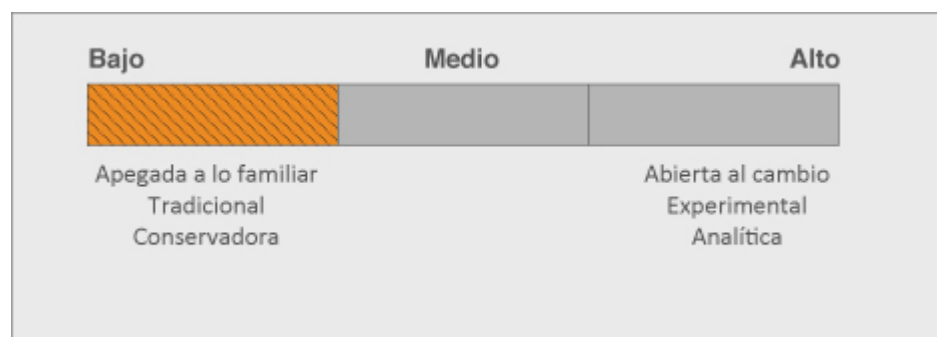
SEGURIDAD



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.

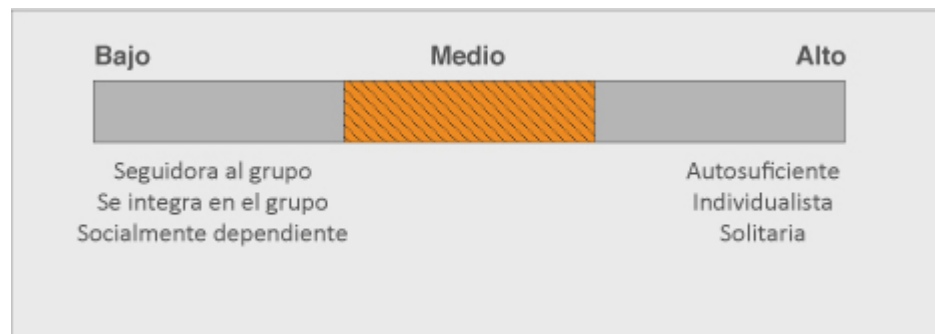
APERTURA AL CAMBIO



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.

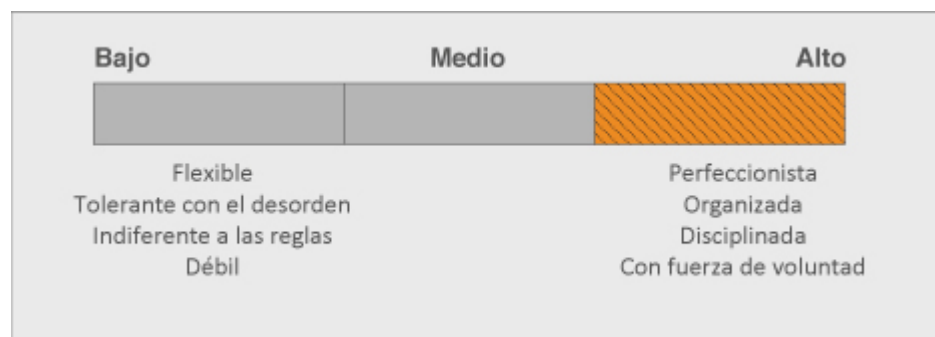
AUTOSUFICIENCIA



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.

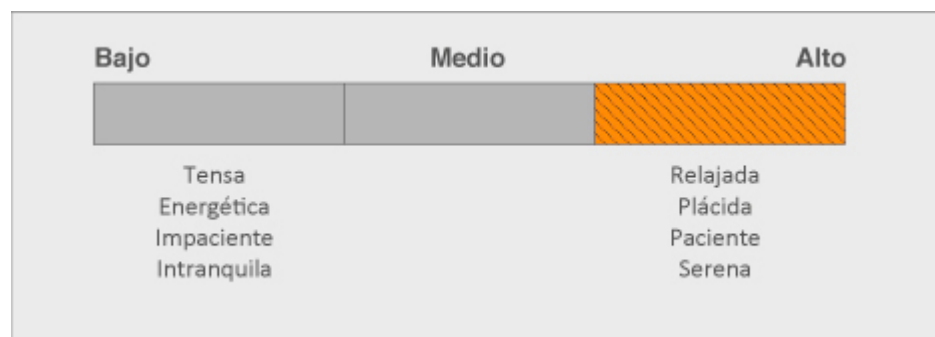
PERFECCIONISMO



Nivel 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 comfortable 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.

