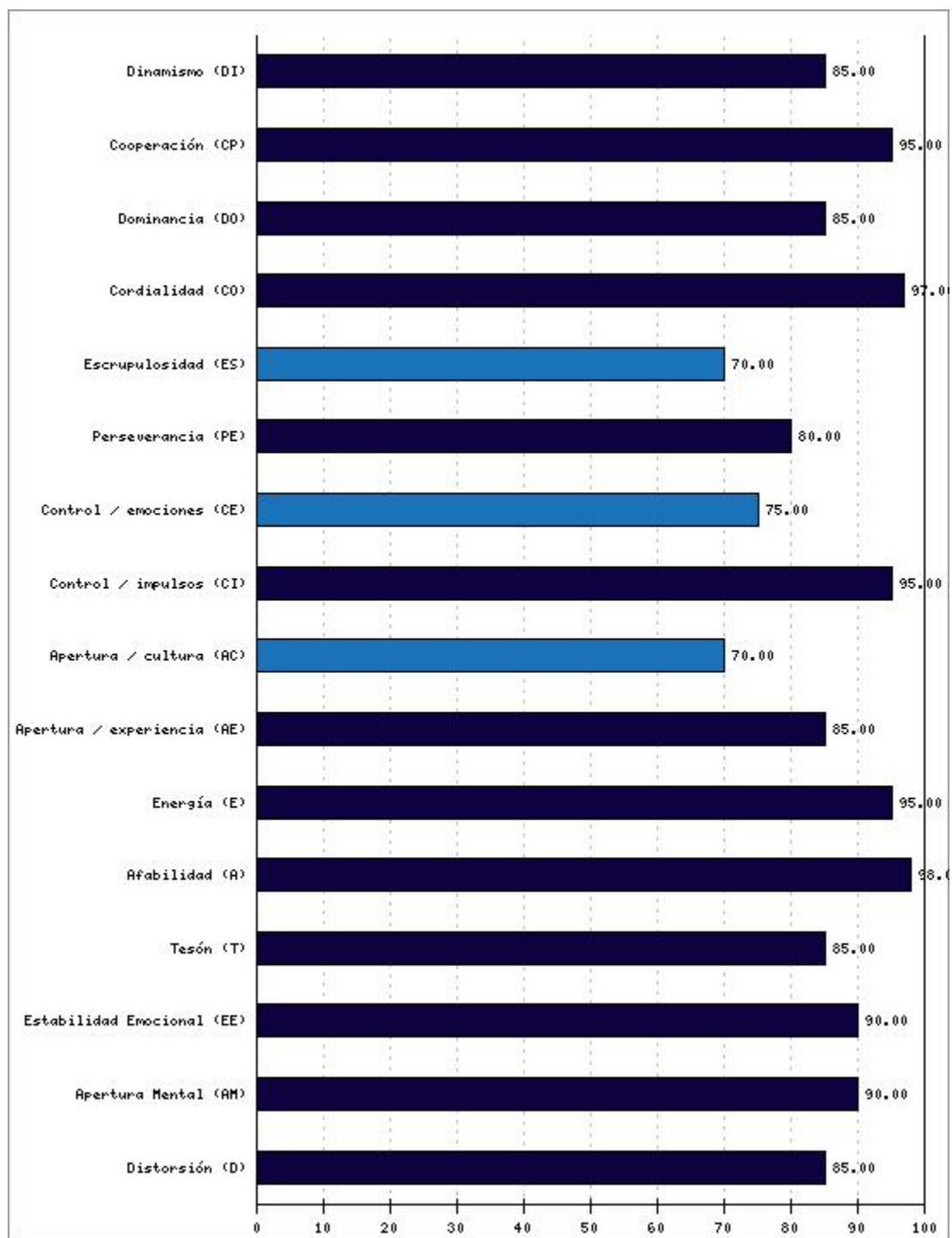


No. Identificación :	48296852
Nombres :	ANGELA JAZMIN
Apellidos :	CASTILLO GUTIERREZ
Dirección :	JR. COLMENA 277 COMAS URB. LA LIBERTAD
Teléfono :	5325521
Celular :	986665691
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	HOTELERÍA
Escolaridad :	LICENCIADO
Fecha de Nacimiento :	1994-04-28

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DI	Dinamismo	85.00	85.00
2	CP	Cooperación	95.00	95.00
3	DO	Dominancia	85.00	85.00
4	CO	Cordialidad	97.00	97.00
5	ES	Escrupulosidad	70.00	70.00
6	PE	Perseverancia	80.00	80.00
7	CE	Control / emociones	75.00	75.00
8	CI	Control / impulsos	95.00	95.00
9	AC	Apertura / cultura	70.00	70.00
10	AE	Apertura / experiencia	85.00	85.00
11	E	Energía	95.00	95.00
12	A	Afabilidad	98.00	98.00
13	T	Tesón	85.00	85.00
14	EE	Estabilidad Emocional	90.00	90.00
15	AM	Apertura Mental	90.00	90.00
16	D	Distorsión	85.00	85.00



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 06 de Julio del 2016

Hora Evaluación : 09:50:30

Tiempo Utilizado : 18 minuto(s) 44 segundo(s)

HELP CENTER CASM

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

BFQ - BIG FIVE QUESTIONNAIRE

DINAMISMO

Nivel Alto: Es probable, que esta persona se muestre bastante enérgica en cuanto a las actividades que debe desarrollar. Podría mostrar entusiasmo y vigor al momento de encontrarse en una situación determinada. Le es fácil expresarse verbalmente y le gusta involucrarse en las tareas a realizar. Suele tomar la iniciativa y ser proactivo en sus actividades.

COOPERACIÓN

Nivel Alto: Alta capacidad de comprensión en cuanto a los problemas o necesidades de los demás. Les gusta ayudar a otros y cooperar con quienes se lo pidan. Es probable que sea una persona a la cual no le molesta invertir su tiempo en apoyar a alguien que lo necesite. En caso extremo podría representar una dificultad, ya que representaría una tendencia marcada a empoderarse de problemas de otras personas en vez de los propios.

DOMINANCIA

Nivel Alto: Esta persona tiende a imponer su opinión sobre la de los demás, ya sea para sobresalir o para exteriorizar su deseo de influir a otros. Es una característica que puede ser útil al momento de liderar un grupo o un proyecto. Les gusta ser escuchados y que la gente tome en cuenta lo que tiene que decir. Sobre todo, les agrada que su grupo o equipo siga sus instrucciones o sugerencias.

CORDIALIDAD

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.

ESCRUPULOSIDAD

Nivel Promedio: Quienes se encuentran en este rango, disfrutan al mantener el orden dentro de sus actividades, sin embargo no le dan mucha importancia a los detalles. Les gustan las cosas bien hechas, sin llegar a ser perfeccionistas y son personas fiables. 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).

PERSEVERANCIA

Nivel Alto: Tenacidad para llevar a cabo sus tareas y actividades. Personas que intentan no fallar a su palabra y buscan llegar a sus objetivos con esfuerzo y optimismo. Por lo general no suelen descansar hasta no llegar a la meta que se han propuesto, y darse por vencidos casi no es una opción.

CONTROL / EMOCIONES

Nivel Promedio: Usualmente tienen el control sobre sus emociones. Sin embargo en ciertas circunstancias, puede existir la posibilidad de que dicho control disminuya leve o significativamente, dependiendo de la situación.

CONTROL / IMPULSOS

Nivel Alto: Por lo general son personas imperturbables, tranquilas y prudentes. No actúan en base a las emociones del momento, ya que son capaces de manejarlas adecuadamente. Saben controlar su comportamiento en situaciones de incomodidad, conflicto y/o peligro. Se guían más por el razonamiento que por la impulsividad.

APERTURA/CULTURA.

Nivel Promedio: Personas a las que les gusta saber que sucede a su alrededor, sin embargo no muestran un interés muy elevado en cuanto a mantenerse bien informados. Es decir, son personas que probablemente se informan acerca de temas relevantes para ellas o que les despierte una verdadera intriga. Posiblemente cuando se interesan por un tema en especial no les moleste investigar acerca del mismo, o incluso experimentar.

APERTURA/EXPERIENCIA

Nivel Alto: Personas a las que les interesa sucesos novedosos o poco conocidos. Les gusta ver las cosas desde diferentes puntos de vista y son sumamente abiertos hacia valores, estilos o modos de vida y culturas. Alto interés en vivir nuevas experiencias y en obtener nuevos conocimientos.

ENERGÍA

Nivel Alto: La persona que alcanza una puntuación alta en esta dimensión, tiende a describirse como muy dinámica, activa, enérgica, dominante y locuaz.

Emociones positivas, energía y entusiasmo. Tiene a buscar estimulación en la compañía de otros. Siente un verdadero compromiso con el mundo externo. Disfrutan de estar con más gente y son percibidos como enérgicos y dinámicos. Les gusta mantenerse activos, sobre todo si se presentan oportunidades que les parezcan emocionantes. Cuando están dentro de un grupo, les gusta participar, hablar, llamar la atención y proponer ideas.

AFABILIDAD

Nivel Alto: La persona que alcanza puntuación alta en esta dimensión tiende a describirse como muy cooperativa, cordial, altruista, amigable, generosa y empática.

Tendencia a sentir compasión por los demás y cooperar con otros. Buscan una armonía a nivel social. Tienden a hacer nuevos amigos fácilmente. Son por lo general considerados, amigables, generosos, colaboradores y dispuestos a comprometer sus intereses con los de los demás. Suelen tener una visión positiva acerca de la naturaleza humana. Puede ser una cualidad positiva al trabajar en grupos, pero negativa al intentar liderar un equipo. Por velar por los intereses de otros, estas personas pueden ser vistas o etiquetadas como "seguidores" en vez de líderes dentro de un equipo de trabajo.

TESON

Nivel Alto: La persona que presenta alta puntuación en esta dimensión tiende a describirse como muy reflexiva, escrupulosa, ordenada, diligente y perseverante.

Tendencia a mostrar una autodisciplina bastante marcada, actúa acorde a los deberes que tiene, de manera leal y busca obtener el máximo de logros posibles. Prefiere las situaciones bien planificadas al comportamiento espontáneo. No le gustan los imprevistos o cambios a última hora, ya que esto cambiaría todo su esquema.

ESTABILIDAD EMOCIONAL

Nivel Alto: Quienes presentan un alto puntaje en esta escala son personas difíciles de perturbar y reaccionan de manera menos emocional. Tienden a ser calmados y emocionalmente estables. No tienen pensamientos o sentimientos negativos y persistentes. El estar libre de sentimientos negativos no significa que todos los sentimientos de la persona son extremadamente positivos, sino que existe un balance dentro de los mismos.

APERTURA MENTAL

Nivel alto.- La persona que obtiene puntuación alta en esta dimensión tiende a describirse como muy culta, informada, interesada por las cosas y experiencias nuevas, dispuesta al contacto con culturas y costumbres distintas.

Tienden a ser más creativos y conocer mejor sus sentimientos que las personas que no son mentalmente abiertos a su entorno. Son más propensos a tener creencias poco convencionales. Otra característica de esta manera abierta de ver y apreciar el mundo, es la facilidad para pensar en símbolos y de manera abstracta, lejos de una experiencia real.

Nota Importante. La Escala de distorsión identifica a un sujeto que muy probablemente ofrece un perfil falseado en sentido positivo, en un intento de dar una imagen de sí mismo desproporcionadamente favorable. Esta puntuación pueden presentarla también personas que se consideran realmente carentes de atributos no deseables (por ejemplo, personas con una visión místico-religiosa del mundo, o personas que de una u otra forma acentúan los aspectos positivos de la existencia, a menudo muy jóvenes e ingenuas). Pude identificar, por último, al sujeto que utiliza constantemente la negación como mecanismo de defensa. En estos casos la persona, más que falsear sus respuestas, miente inconscientemente sobre sí misma.

