

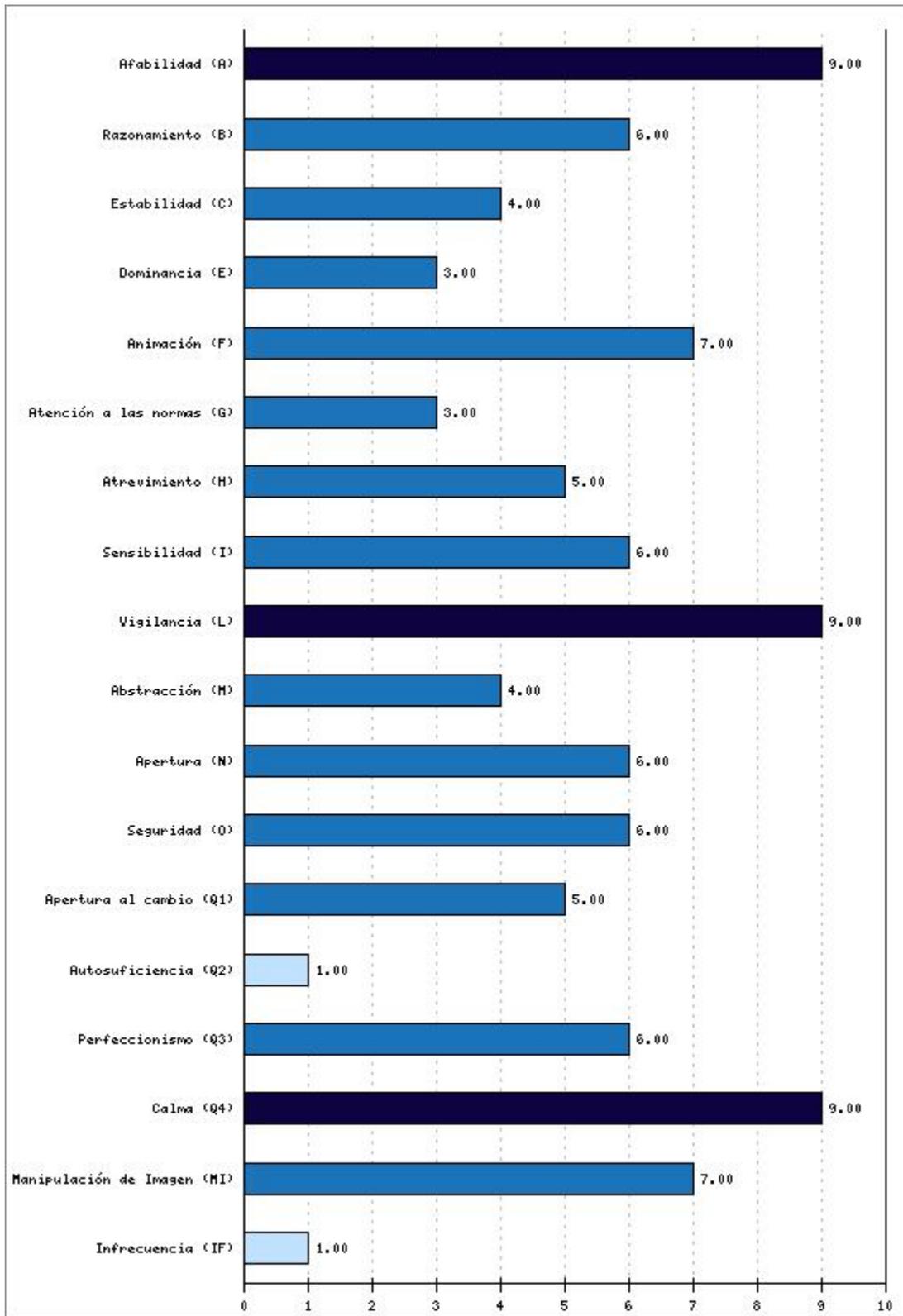
ASISTENTE DE CAJAS FT HUANUCO

No. Identificación :	71948870
Nombres :	IRMA DIANITH
Apellidos :	TORRES CHURIHUANTI
Dirección :	JR. TUPAC AMARU #254
Teléfono :	
Celular :	969284606
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	1995-05-10

ASISTENTE DE CAJAS FT HUANUCO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

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

Leyenda de polos



Fecha de Evaluación

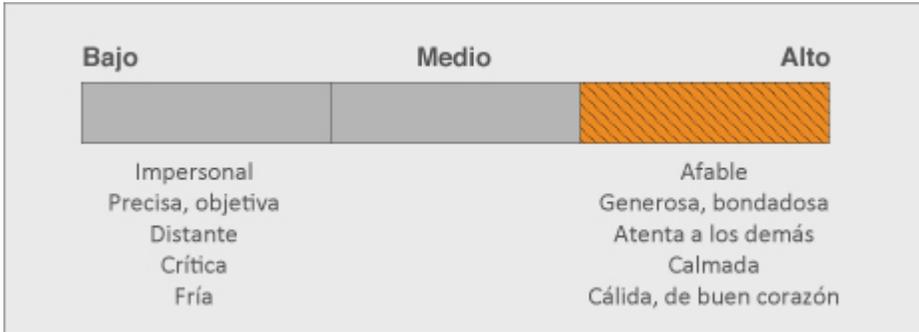
Fecha Inicio : 27 de Agosto del 2016

Hora Evaluación : 12:04:09

Tiempo Utilizado : 45 minuto(s) 58 segundo(s)

ASISTENTE DE CAJAS FT HUANUCO
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO
16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

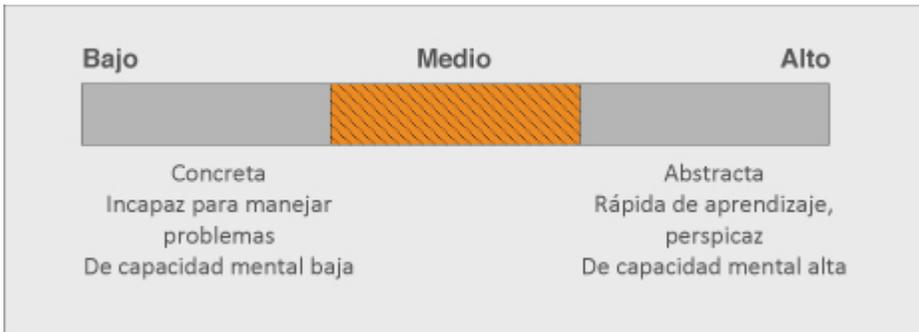
AFABILIDAD



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.

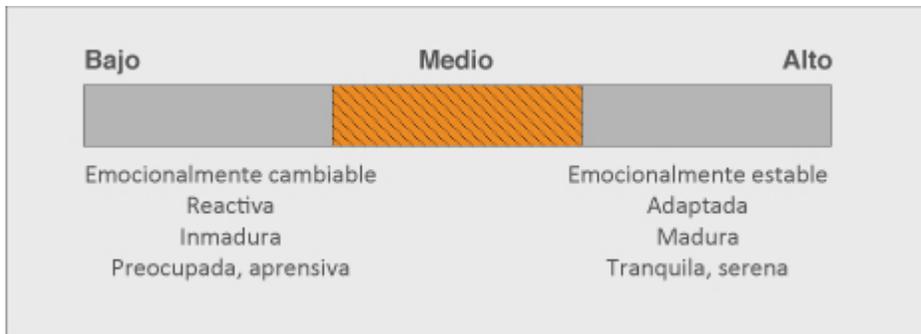
RAZONAMIENTO



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.

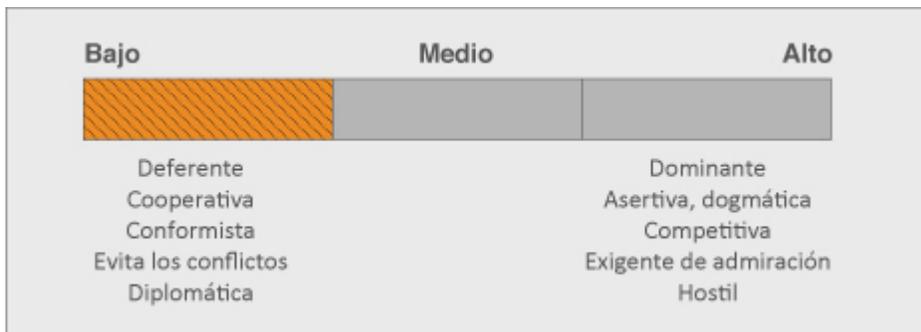
ESTABILIDAD



Nivel Medio

Persona que tiene paciencia con los demás, pero tienen sus límites claramente establecidos. Son personas que tal vez en ciertos momentos de tensión pueden tornarse más irritables o emotivas, dependiendo del contexto.

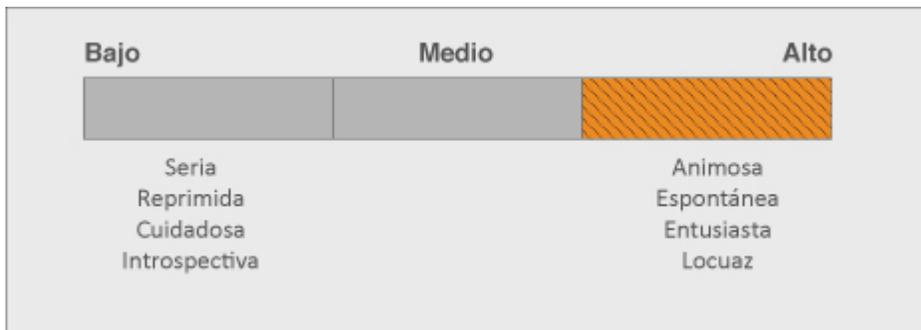
DOMINANCIA



Nivel Bajo

Tiende a evitar el conflicto, cediendo a los deseos de los otros. Suele ser más cooperativo(a) que asertivo(a), no se enfrentaría y seguiría las orientaciones del resto de personas, y deja pasar el tema si alguien hace algo que le molesta o estorba.

ANIMACIÓN



Nivel Alto

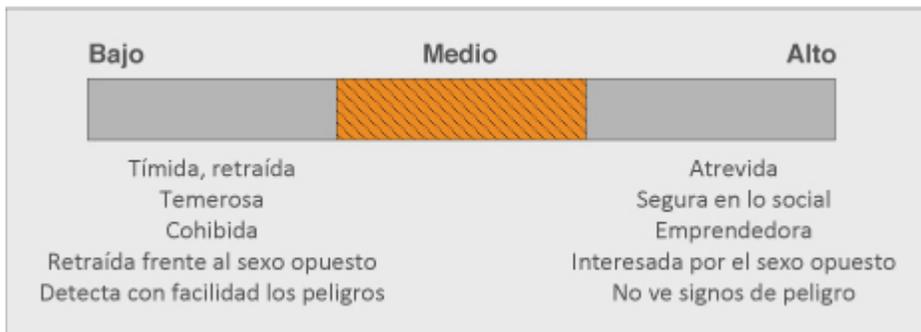
Es entusiasta, espontáneo(a) y deseoso(a) de atención; es activo(a) y le gusta estimular las situaciones sociales. Puede reflejar un aspecto caprichoso considerado como inmaduro y poco fiable. Prefiere estar en medio de mucha actividad.

ATENCIÓN A LAS NORMAS



Nivel Bajo

Suele esquivar las reglas. No está dispuesto a trabajar según lo establecido, menos aún bajo supervisión.

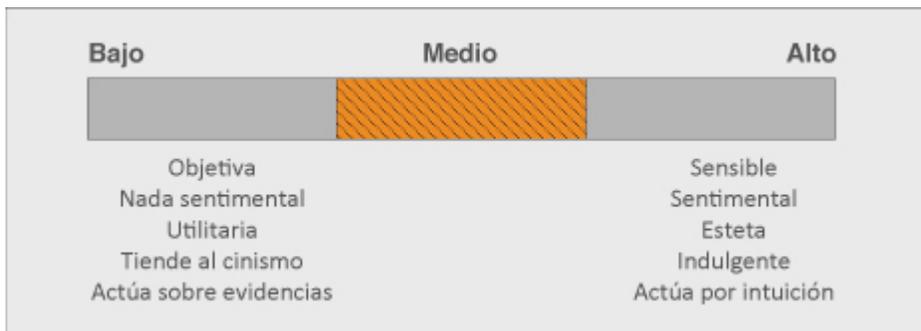


ATREVIMIENTO

Nivel Medio

Posiblemente sabe cómo manejarse en situaciones de tensión. Es capaz de mantener una conversación con gente nueva, pero no es alguien que busca contacto con otras personas constantemente.

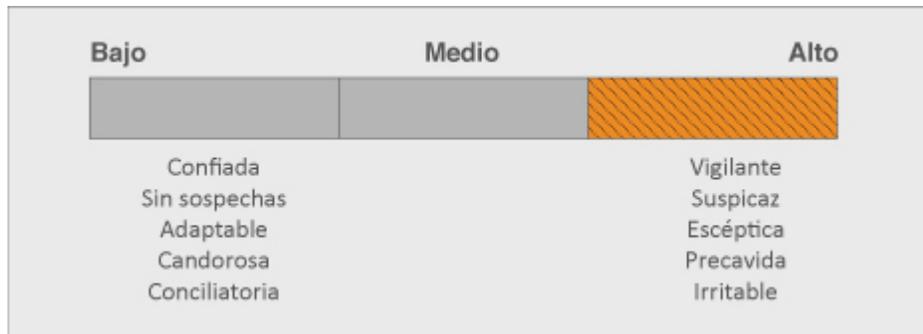
SENSIBILIDAD



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.

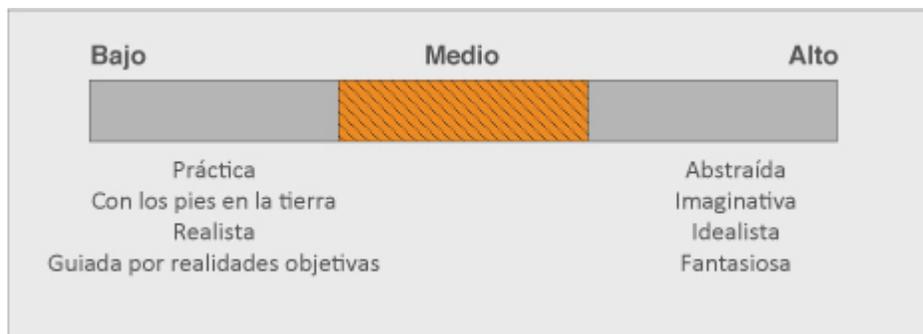
VIGILANCIA



Nivel 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.

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.

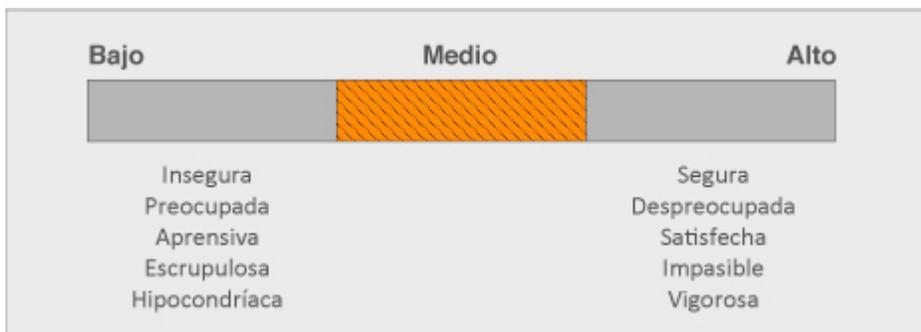
APERTURA



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.

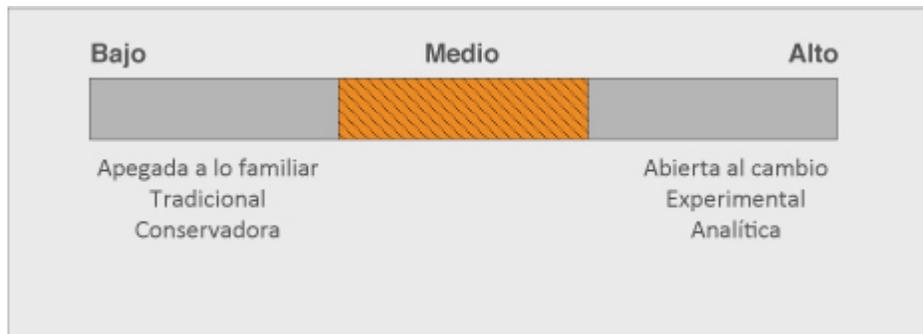
SEGURIDAD



Nivel 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 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.

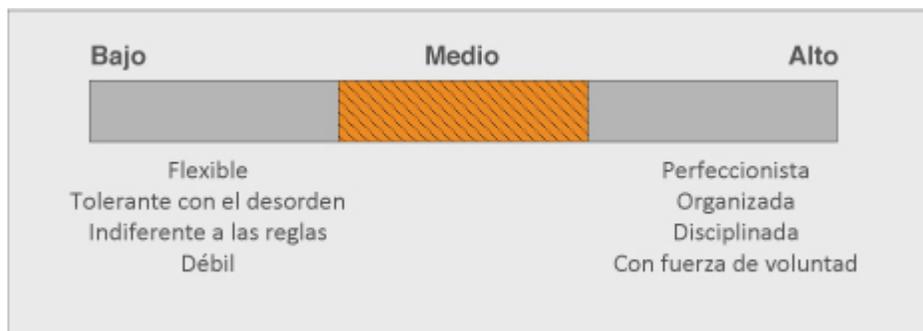
AUTOSUFICIENCIA



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.

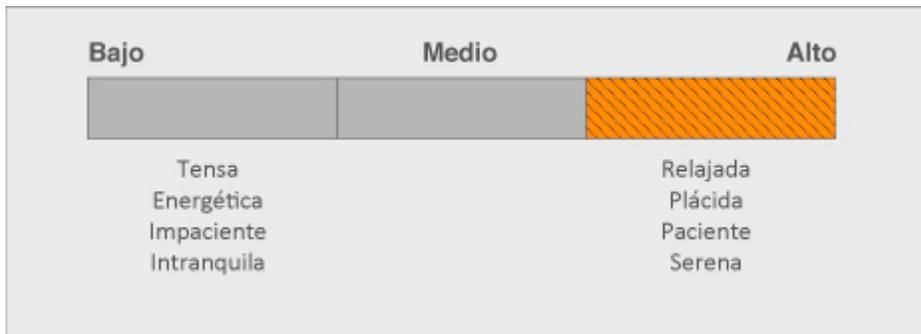
PERFECCIONISMO



Nivel Medio

Este factor explora los esfuerzos del individuo por mantener una congruencia entre su yo ideal y su yo real, moldeándose de acuerdo a patrones establecidos y aprobados por la sociedad. Personas con puntuaciones altas tratan de llegar a su máximo desarrollo, cayendo incluso en la ansiedad de lograrlo. Por otro lado, las personas con puntuaciones bajas muestran tendencia a un trabajo más espontáneo y rápido. El evaluado se encuentra en el rango medio, lo que le libera de la ansiedad del perfeccionismo y del descuido de la espontaneidad.

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 serán 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.

