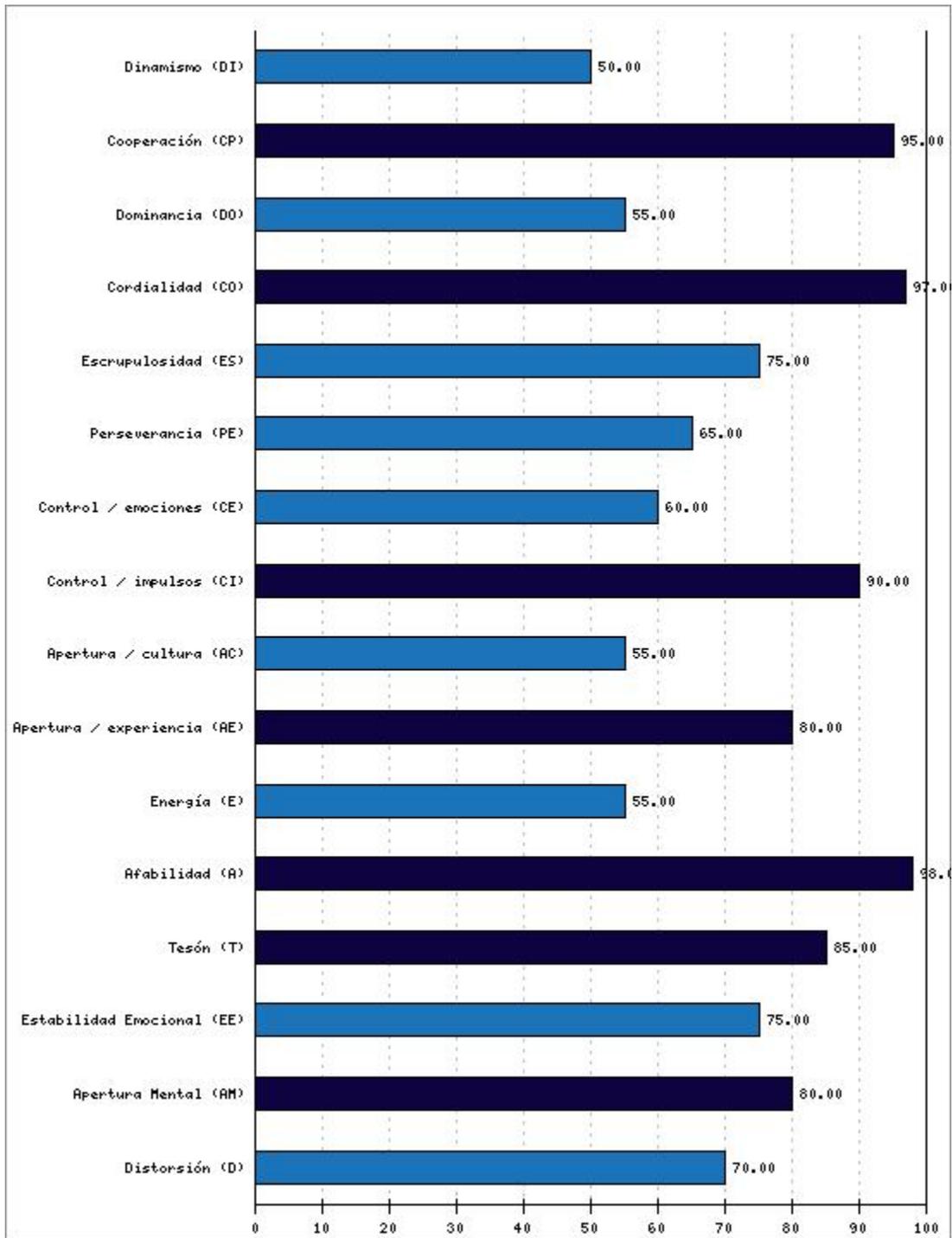


No. Identificación :	40631891
Nombres :	JUAN MIGUEL
Apellidos :	QUISPE ROSAS
Dirección :	JR 28 DE JULIO 821
Teléfono :	62506023
Celular :	965309211
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Área de Estudio :	COMUNICACIÓN SOCIAL
Escolaridad :	LICENCIADO
Fecha de Nacimiento :	1980-07-30

### SUB GERENTE HCO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DI	Dinamismo	50.00	79.75
2	CP	Cooperación	95.00	83.50
3	DO	Dominancia	55.00	70.00
4	CO	Cordialidad	97.00	89.00
5	ES	Escrupulosidad	75.00	81.50
6	PE	Perseverancia	65.00	84.75
7	CE	Control / emociones	60.00	88.00
8	CI	Control / impulsos	90.00	90.25
9	AC	Apertura / cultura	55.00	77.25
10	AE	Apertura / experiencia	80.00	86.25
11	E	Energía	55.00	83.50
12	A	Afabilidad	98.00	89.25
13	T	Tesón	85.00	90.75
14	EE	Estabilidad Emocional	75.00	89.50
15	AM	Apertura Mental	80.00	89.75
16	D	Distorsión	70.00	48.75



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 29 de Diciembre del 2016

Hora Evaluación : 05:44:09

Tiempo Utilizado : 15 minuto(s) 59 segundo(s)

### SUB GERENTE HCO

#### ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### BFQ - BIG FIVE QUESTIONNAIRE

#### DINAMISMO

**Nivel Promedio:** 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.

#### 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 Promedio:** 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.

#### 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 Promedio:** Personas que por lo general tratan de cumplir lo que se han propuesto, e intentan buscar los medios adecuados para ello. Son persistentes hasta cierto punto. Es posible que al encontrarse con varios obstáculos en su camino desista o cambie de decisión.

#### 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 Promedio:** Es probable que las personas que se encuentren en la media, demuestren entusiasmo y se muestren enérgicas frente a actividades que despierten en ellas un interés específico. De lo contrario es posible que se muestren poco participativos, y se dejen llevar por otras personas que parecerían tener más interés sobre el tema a tratar.

## 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 Promedio:** Es una persona que tiene paciencia con los demás, pero tienen sus límites claramente establecidos. Son personas que tal vez en ciertos momentos de tensión pueden tomarse más irritables o emotivas, dependiendo del contexto. Quizá se puede trabajar un poco más en su manejo de emociones o impulsos para asegurarse de que tenga las herramientas necesarias para enfrentar un conflicto o problema.

## 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). Puede 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.

