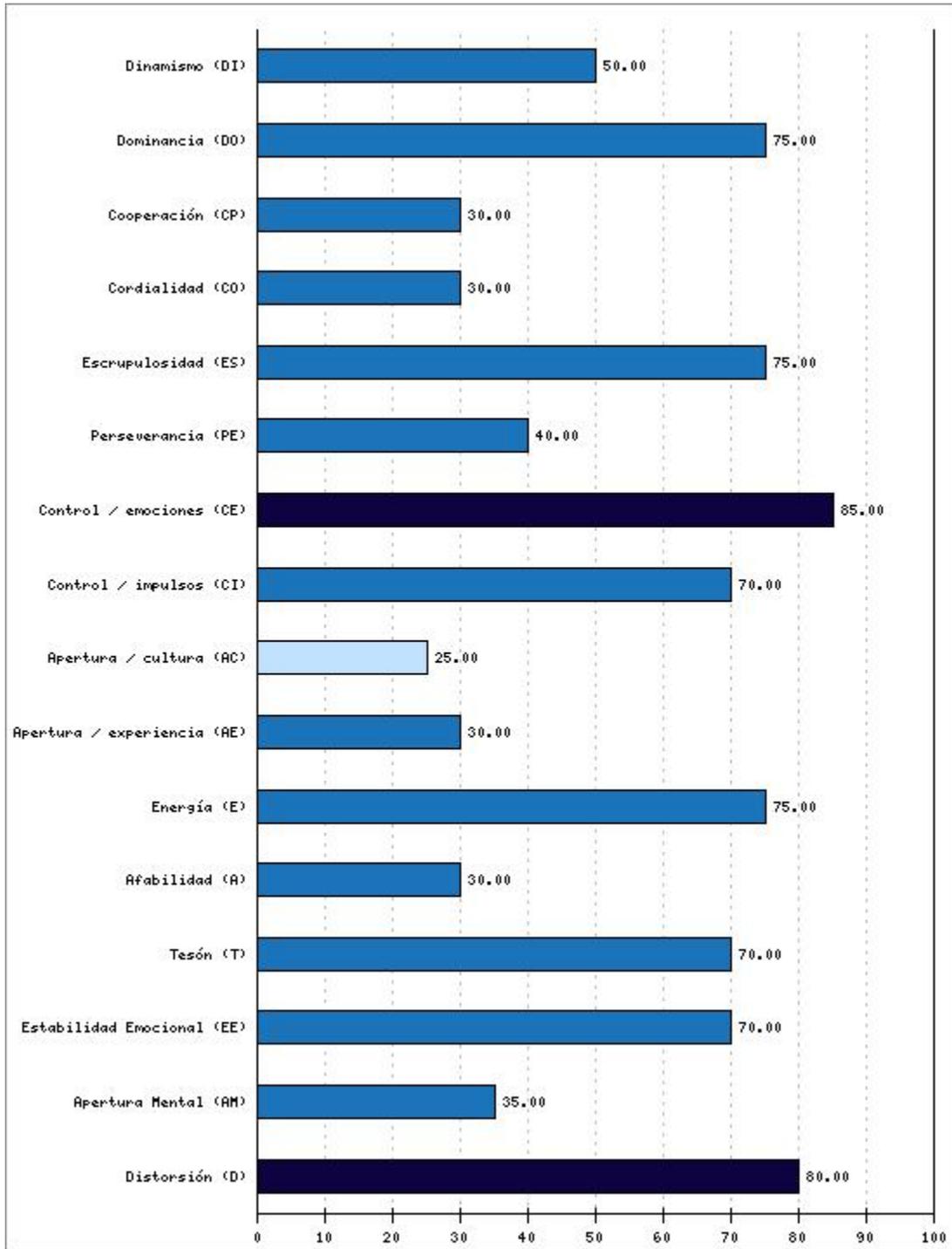


No. Identificación :	1206283028
Nombres :	MAURO FERNANDO
Apellidos :	VELIZ MEJIA
Dirección :	BUENA VISTA U NOVENA SUR
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	UNION LIBRE
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DI	Dinamismo	50.00	47.43
2	DO	Dominancia	75.00	53.67
3	CP	Cooperación	30.00	51.17
4	CO	Cordialidad	30.00	50.40
5	ES	Escrupulosidad	75.00	61.30
6	PE	Perseverancia	40.00	42.47
7	CE	Control / emociones	85.00	71.08
8	CI	Control / impulsos	70.00	74.49
9	AC	Apertura / cultura	25.00	52.05
10	AE	Apertura / experiencia	30.00	39.42
11	E	Energía	75.00	53.85
12	A	Afabilidad	30.00	50.98
13	T	Tesón	70.00	52.25
14	EE	Estabilidad Emocional	70.00	67.79
15	AM	Apertura Mental	35.00	54.69
16	D	Distorsión	80.00	78.73



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 14 de Agosto del 2015

Hora Evaluación : 11:46:07

Tiempo Utilizado : 26 minuto(s) 55 segundo(s)

### VIGILANTE ENERO 2015 BATERÍA PSICOMÉTRICA 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.

#### 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.

#### COOPERACIÓN

**Nivel Bajo:** Dificultad para ponerse en los zapatos de otro, e intentar comprender sus problemas. Puede ser alguien que demuestre poco interés frente a los conflictos o dificultades de otras personas. No le gusta "perder el tiempo" ayudando a los demás, por lo que es posible que tiendan a ser personas auto-centristas y/o poco cooperantes con otros. Personas a quienes por lo general les gusta encerrarse en su propia realidad, dejando en segundo plano lo que otras personas puedan pensar o sentir.

#### CORDIALIDAD

**Nivel Bajo:** Por lo general, no saben llevar las relaciones interpersonales de manera exitosa. Es probable que no sea de su interés relacionarse con otras personas, por lo que pueden mostrarse fríos, antipáticos e incluso descorteses al momento de interactuar con otros. Su fuerte no es el estar en contacto con otros constantemente, ya que es algo que les suele desagradar o incomodar.

#### ESCRUPULOSIDAD

**Nivel Alto:** Personas a las que les gusta regirse por las normas éticas/morales establecidas por la sociedad. Tienden a ser cuidadosos, esmerados, precisos, pulcros y dedicados. Les gusta las cosas bien hechas, llegando a ser perfeccionistas y detallistas, además de sumamente organizadas.

#### 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 Alto:** Personas que suelen tener un alto grado de control sobre sus emociones o estados de tensión asociados a la experiencia emotiva. Saben cómo comportarse en diversas situaciones y cómo manejar sus reacciones emotivas. Usualmente son personas que se muestran cordiales, centradas y racionales, ya que sus estados emocionales no influyen de manera descontrolada sobre sus comportamientos.

## 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 Bajo:** Interés bajo frente a obtener nuevos conocimientos. Personas que por lo general no disfrutan de la lectura o de la investigación. Pueden ser personas a las que les cuesta más trabajo o les toma más tiempo realizar una tarea en especial, por su falta de interés sobre la misma. Usualmente no son personas proactivas o dinámicas.

## APERTURA/ EXPERIENCIA

**Nivel Bajo:** Poco interés frente a experimentar cosas nuevas. Tienen una manera cerrada de ver el mundo. No les gusta considerar estilos de vida alternativos o tener por experiencias completamente nuevas. Es muy probable que sean personas que se guían por su propio criterio frente a un tema, dejando totalmente de lado otros puntos de vista que pueden existir frente al mismo.

## 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 Bajo:** La persona que logra puntuación baja tiende a describirse como poco cooperativa, poco cordial, poco altruista, poco amigable, poco generosa y poco empática.

Los individuos con bajo puntaje en afabilidad, tienden a colocar sus intereses personales por delante de los intereses comunes, incluso si esto afecta la buena relación que pueda tener con los demás. Por lo general, les importa poco el bienestar de las demás personas y es poco probable que se esfuercen más de lo normal por el bien de otro.

A veces su escepticismo sobre la gente que los rodea puede causar que se muestren sospechosos, poco amigables y poco cooperativos.

## 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 Promedio:** La persona que se encuentre entre ambos polos, podría ser alguien que se interese por la investigación, siempre y cuando el campo sea de su interés. Puede ser alguien que aporte mucho con conocimientos sobre temas que sean de su agrado o sobre temas con los cuales se pueda relacionar. De lo contrario, es probable que no muestre interés por lo que se debe investigar, o incluso su esfuerzo puede ausentarse por completo en cuanto a intentar completar la tarea asignada.

**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.

