



## Datos Personales



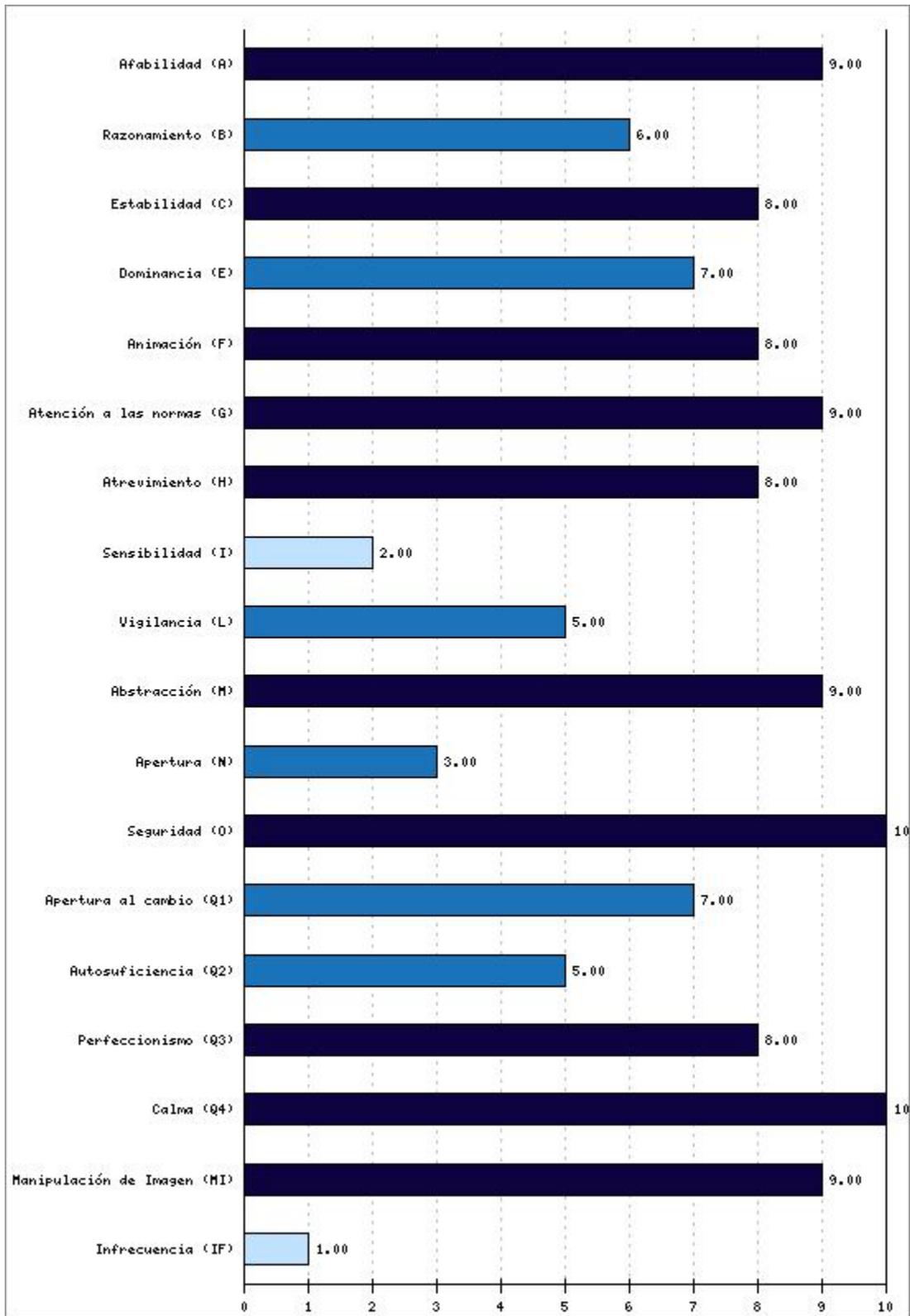
### SUPERVISOR DE VENTAS- CD CHINCHA 1 BATERÍA PSICOMÉTRICA

No. Identificación :	42684464
Nombres :	CARLOS MIGUEL
Apellidos :	NAVARRO ESTRELLA
Dirección :	MZ K LT08 GPO25 SECTOR 2 V.E.S
Teléfono :	972732009
Celular :	972732009
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	1984-05-22

**SUPERVISOR DE VENTAS- CD CHINCHA 1**  
**BATERÍA PSICOMÉTRICA**

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	A	Afabilidad	9.00	9.00
2	B	Razonamiento	6.00	6.00
3	C	Estabilidad	8.00	8.00
4	E	Dominancia	7.00	7.00
5	F	Animación	8.00	8.00
6	G	Atención a las normas	9.00	9.00
7	H	Atrevimiento	8.00	8.00
8	I	Sensibilidad	2.00	2.00
9	L	Vigilancia	5.00	5.00
10	M	Abstracción	9.00	9.00
11	N	Apertura	3.00	3.00
12	O	Seguridad	10.00	10.00
13	Q1	Apertura al cambio	7.00	7.00
14	Q2	Autosuficiencia	5.00	5.00
15	Q3	Perfeccionismo	8.00	8.00
16	Q4	Calma	10.00	10.00
17	MI	Manipulación de Imagen	9.00	9.00
18	IF	Infrecuencia	1.00	1.00

### Legenda de polos



## Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 14 de Julio del 2015

Hora Evaluación : 10:59:58

Tiempo Utilizado : 39 minuto(s) 27 segundo(s)

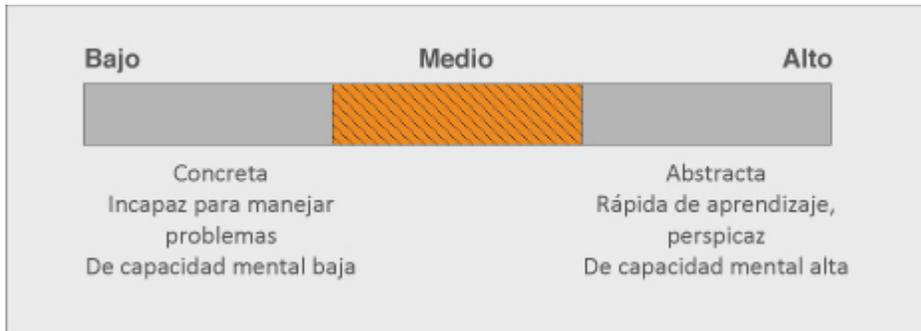
**SUPERVISOR DE VENTAS- CD CHINCHA 1**  
BATERÍA PSICOMÉTRICA  
16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

**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**



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 recobra fácilmente de los contratiempos.

**DOMINANCIA**

**Nivel Alto**

Ésta sirve para proteger los deseos, derechos o terreno propio, para imponer sus deseos ante los de los demás. Se siente libre para criticar a los demás. Manifiesta que se siente confortable impartiendo instrucciones a la gente, que puede llegar a ser dura e incisiva cuando ser educada no da resultados, y que lo expresa claramente si considera erróneo el razonamiento de otra persona.

**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 Alto**

Tiende a percibirse a sí mismo(a) como seguidor(a) de las reglas, los principios y los buenos modales. Esta persona pone énfasis en la importancia del seguimiento de las reglas y normas, y se define a sí mismo(a) como "atento(a) a la norma", formal y perseverante.

## **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 Bajo**

Muestra menos sentimiento y tiende más a lo operativo de las cosas y del trabajo. En sus lecturas prefiere la acción realista a una novela imaginativa, está más interesado(a) en las cosas mecánicas y es bueno(a) a la hora de arreglarlas.

## **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.

## **HUMANISTA Y ALENTADOR**

### **Descripción Perfil Bajo**

El sujeto pone límites innecesarios a sus relaciones interpersonales. Tiene problemas animando a los otros debido a que su acercamiento a las personas es frío y desapegado. El individuo se siente incomodo relacionándose con los demás y frecuentemente trabaja por su cuenta. La preocupación constante del individuo por sus propios problemas hace muy difícil que este pueda demostrar preocupación por las necesidades de los otros.

## **APERTURA**

### **Nivel Alto**

Habla con facilidad sobre sí mismo(a). Suele hablar de sus sentimientos y que no es de las personas que dan respuestas concisas a cuestiones personales.

## **SEGURIDAD**

### **Nivel Bajo**

Se preocupa de las cosas y tiene sentimientos de aprensión e inseguridad. Suele ofrecer una imagen social pobre. Se preocupa demasiado de las cosas que ha hecho, se siente herido(a) si los demás no lo(a) aceptan y suele ser muy autocrítico(a).

## **APERTURA AL CAMBIO**

### **Nivel Alto**

Suele pensar en cómo mejorar las cosas y le gusta experimentar con ellas; se inclina por el cambio. Suele decir que le gusta más intentar nuevos modos de hacer las cosas que seguir caminos ya conocidos. Encuentra más interesante a la gente, si sus puntos de vista son diferentes que los de la mayoría.

Los sujetos con apertura al cambio, se sienten menos atados a su pasado que el resto de las personas, tienden a ser muy liberales y rechazan lo tradicional y convencional. Estos individuos son, por lo general, intelectuales y escépticos que se preocupan por estar bien informados y están menos inclinados a moralizar y más propensos a experimentar en la vida.

## **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 bajo**

Suele manifestar una energía incansable y mostrarse intranquilo(a) cuando tiene que esperar. Le molesta e irrita si sus planes, cuidadosamente elaborados, tuvieran que ser cambiados a causa de otras personas, y se pone nervioso(a) cuando tiene que esperar.

## **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.

