



## Datos Personales



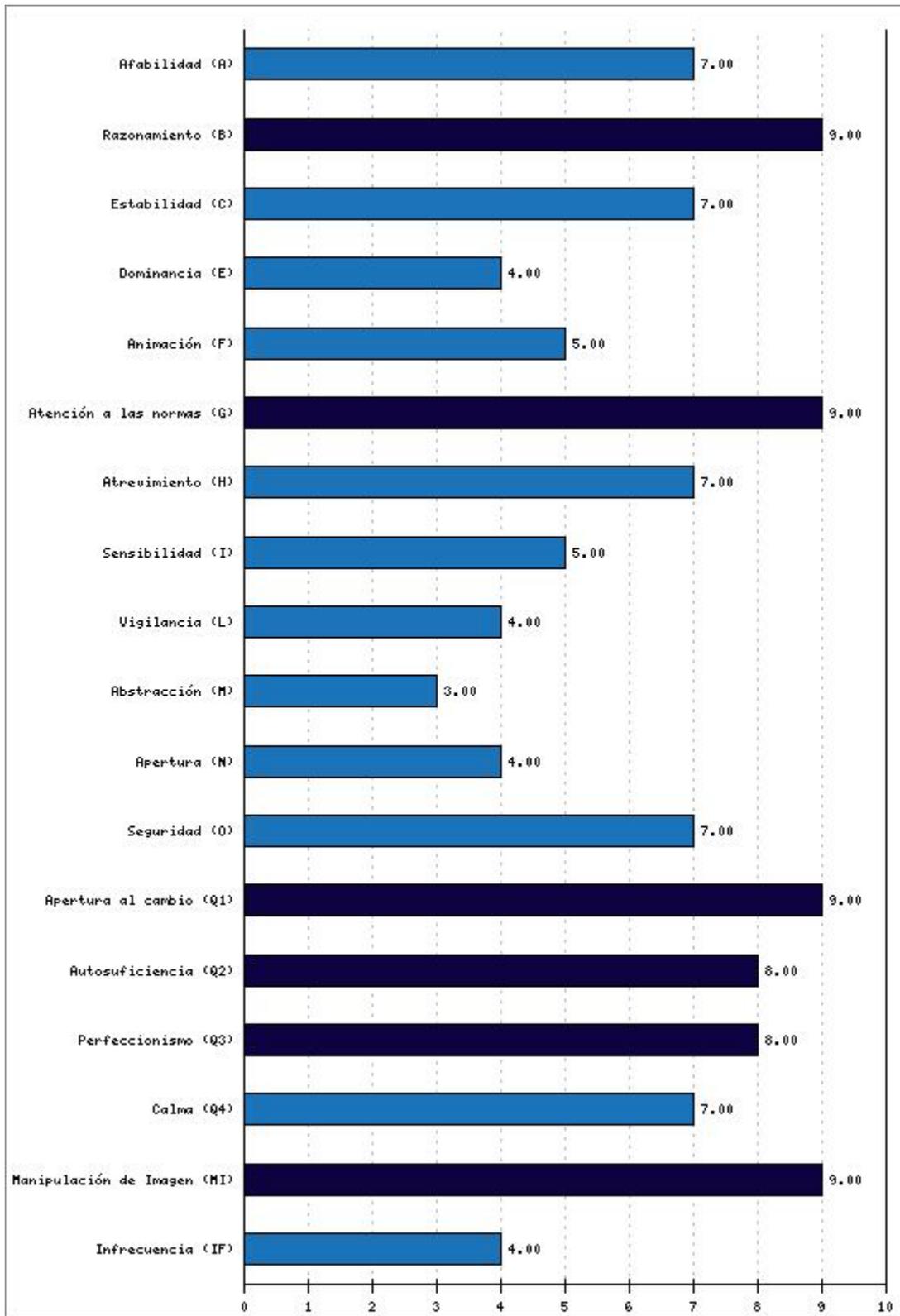
### SUPERVISOR DE VENTAS- PISCO BATERÍA PSICOMÉTRICA

No. Identificación :	41446485
Nombres :	LEONEL
Apellidos :	LOZA FELIX
Dirección :	AV. JOSE PACHAS N° 189
Teléfono :	056262494
Celular :	980563206
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	1982-01-21

**SUPERVISOR DE VENTAS- PISCO**  
**BATERÍA PSICOMÉTRICA**

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	A	Afabilidad	7.00	7.00
2	B	Razonamiento	9.00	9.00
3	C	Estabilidad	7.00	7.00
4	E	Dominancia	4.00	4.00
5	F	Animación	5.00	5.00
6	G	Atención a las normas	9.00	9.00
7	H	Atrevimiento	7.00	7.00
8	I	Sensibilidad	5.00	5.00
9	L	Vigilancia	4.00	4.00
10	M	Abstracción	3.00	3.00
11	N	Apertura	4.00	4.00
12	O	Seguridad	7.00	7.00
13	Q1	Apertura al cambio	9.00	9.00
14	Q2	Autosuficiencia	8.00	8.00
15	Q3	Perfeccionismo	8.00	8.00
16	Q4	Calma	7.00	7.00
17	MI	Manipulación de Imagen	9.00	9.00
18	IF	Infrecuencia	4.00	4.00

### Leyenda de polos



## Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 14 de Julio del 2015

Hora Evaluación : 10:08:46

Tiempo Utilizado : 01 hora(s) 22 minuto(s) 07 segundo(s)

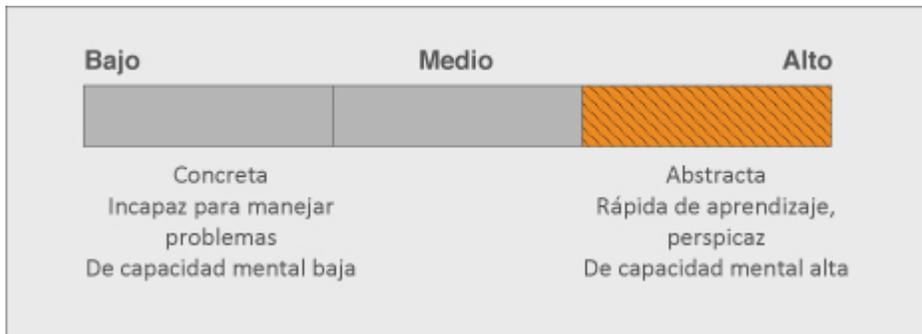
**SUPERVISOR DE VENTAS- PISCO**  
BATERÍA PSICOMÉTRICA  
16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

**AFABILIDAD**

Nivel Medio

Usualmente son personas a las que les gusta mantener relaciones interpersonales buenas/saludables, sin embargo no se involucran del todo en ellas. Tienden a tener ciertos límites en cuanto a cómo se relacionan con otros y que tipos de comportamiento les agrada o disgusta. Son capaces de expresarse si algo no es de su agrado, pero intentarán hacerlo de una manera prudente, sin dejar la cordialidad con el otro de lado.

**RAZONAMIENTO**



El candidato evaluado tiene una buena capacidad mental de razonamiento.

**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 Medio

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.

**ANIMACIÓN**

Nivel Medio

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.

## **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.

### **Nivel Promedio.**

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 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 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 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 Alto**

Esta persona prefiere estar solo(a) y tomar las decisiones por su cuenta. Le gusta hacer planes en solitario, sin interrupciones ni sugerencias de otros, puede pasar tiempo sin tener necesidad de hablar con alguien.

## **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 arrojarse 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.

