# Datos Personales

## TRABAJADOR SOCIAL

**BATERÍA PSICOMÉTRICA**

| | |
|---|---|
| No. Identificación : | 1312493560 |
| Nombres : | MARITZA GERMANIAM |
| Apellidos : | ESPINOZA CEDEÑO |
| Dirección : | LA PRADERA |
| Teléfono : | |
| Celular : | 0980944974 |
| Género : | FEMENINO |
| Estado Civil : | SOLTERO |
| Área de Estudio : | TRABAJO SOCIAL |
| Escolaridad : | POSTGRADO |
| Fecha de Nacimiento : | 1986-11-26 |

# Resumen General

## TRABAJADOR SOCIAL

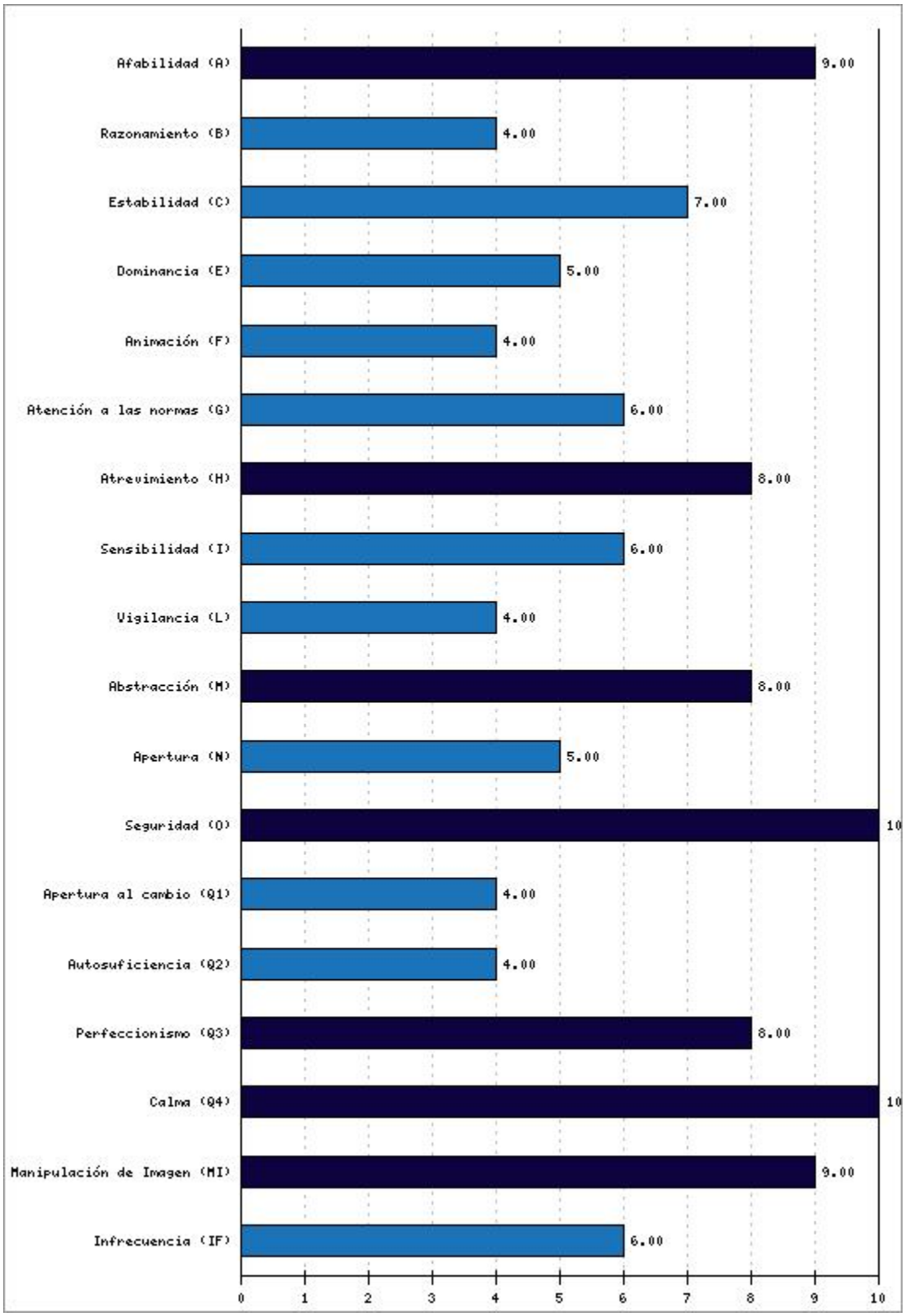
**BATERÍA PSICOMÉTRICA**

16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

| | Sigla | Factor | Valor Obtenido | Promedio Proceso |
|---|---|---|---|---|
| 1 | A | Afabilidad | 9.00 | 8.50 |
| 2 | B | Razonamiento | 4.00 | 4.00 |
| 3 | C | Estabilidad | 7.00 | 7.50 |
| 4 | E | Dominancia | 5.00 | 5.50 |
| 5 | F | Animación | 4.00 | 5.00 |
| 6 | G | Atención a las normas | 6.00 | 7.00 |
| 7 | H | Atrevimiento | 8.00 | 8.50 |
| 8 | I | Sensibilidad | 6.00 | 6.00 |
| 9 | L | Vigilancia | 4.00 | 4.50 |
| 10 | M | Abstracción | 8.00 | 7.00 |
| 11 | N | Apertura | 5.00 | 7.00 |
| 12 | O | Seguridad | 10.00 | 10.00 |
| 13 | Q1 | Apertura al cambio | 4.00 | 2.50 |
| 14 | Q2 | Autosuficiencia | 4.00 | 3.50 |
| 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 | 6.00 | 3.50 |

Leyenda de polos

| Polo | Bajo | Promedio | Alto |
|---|---|---|---|
| | 0 a 2.5 | 2.5 a 7.5 | 7.5 a 10 |



## Fecha de Evaluación

**Fecha Inicio :** 02 de Febrero del 2016
**Hora Evaluación :** 10:10:31
**Tiempo Utilizado :** 35 minuto(s) 25 segundo(s)

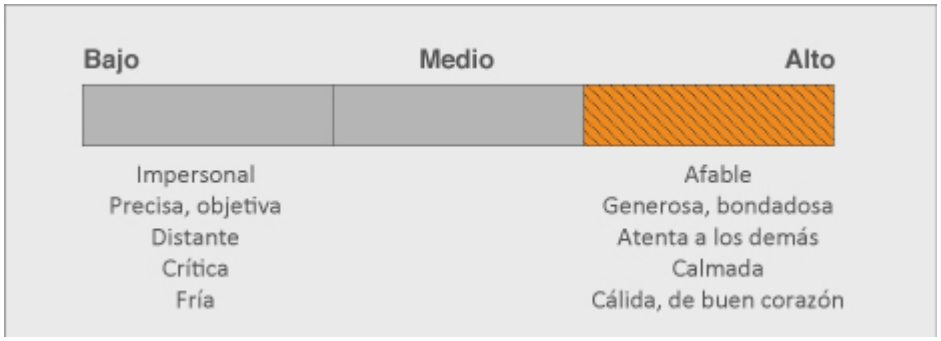
# Interpretación

## TRABAJADOR SOCIAL

**BATERÍA PSICOMÉTRICA**

16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

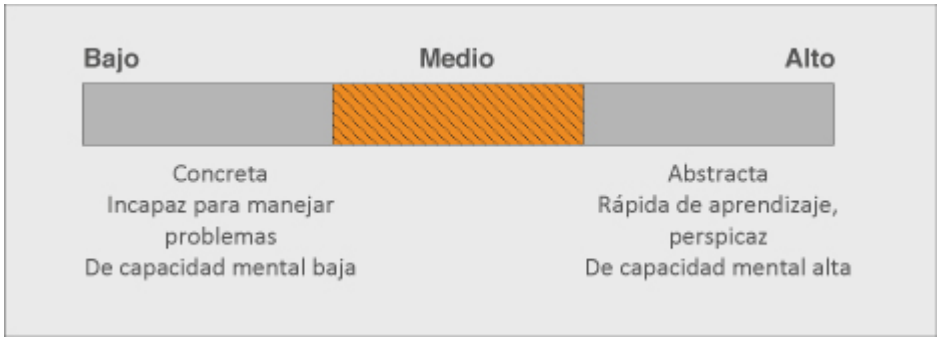
**AFABILIDAD**




**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.

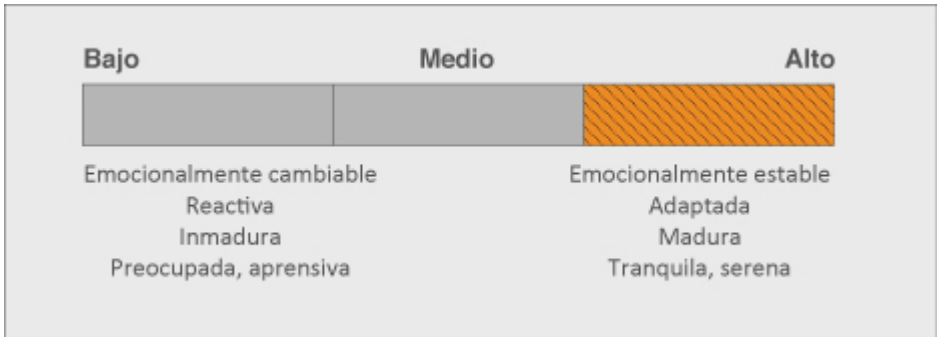
**RAZONAMIENTO**




**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.

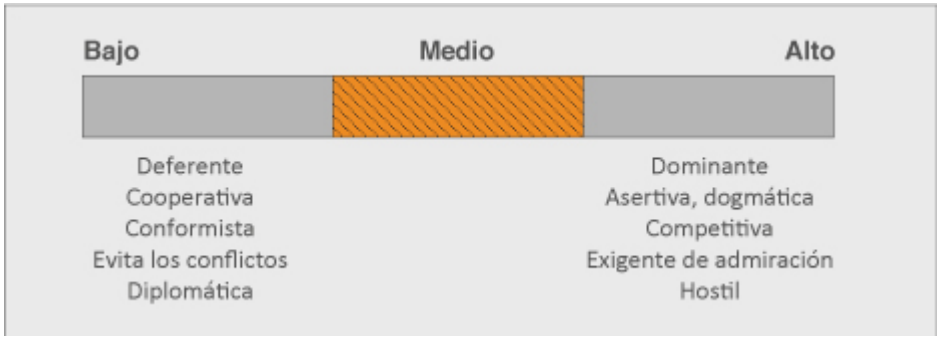
**ESTABILIDAD**




**Nivel 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.

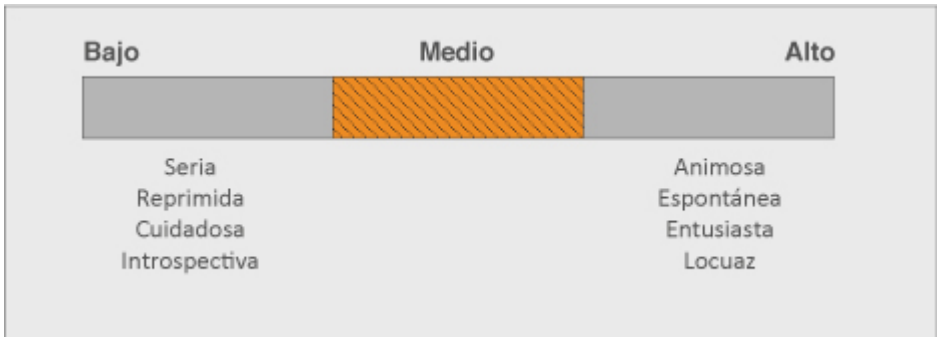
**DOMINANCIA**




**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.

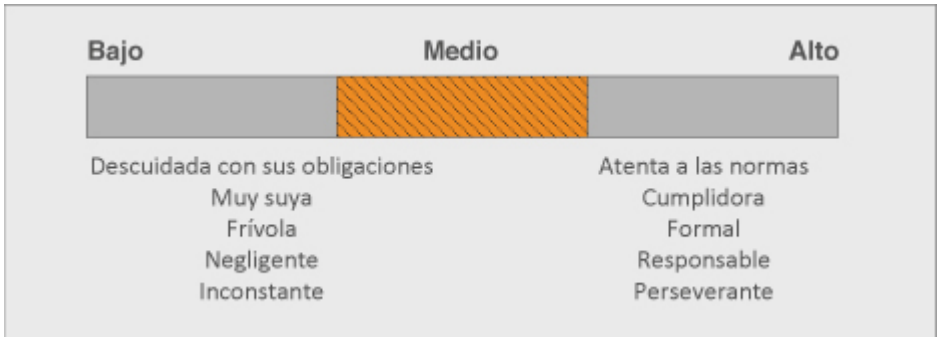
**ANIMACIÓN**




**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.

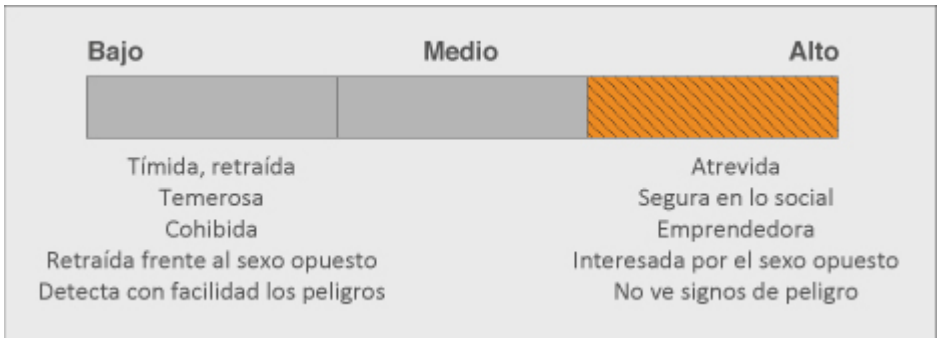
**ATENCIÓN A LAS NORMAS**




**Nivel Medio**

Personas fiables, pero 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).

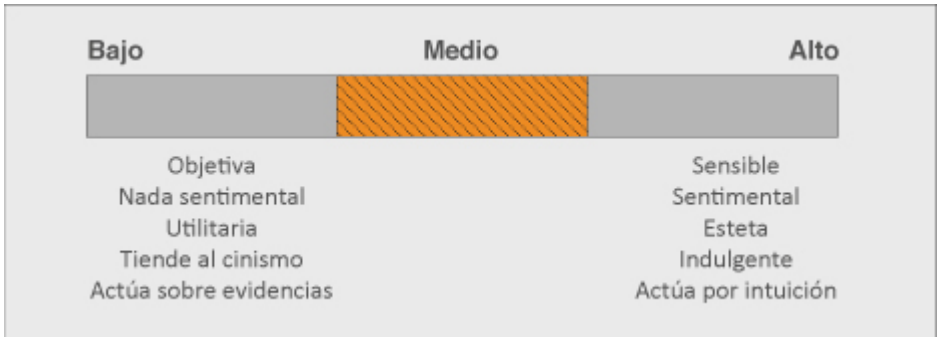
**ATREVIMIENTO**




**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.

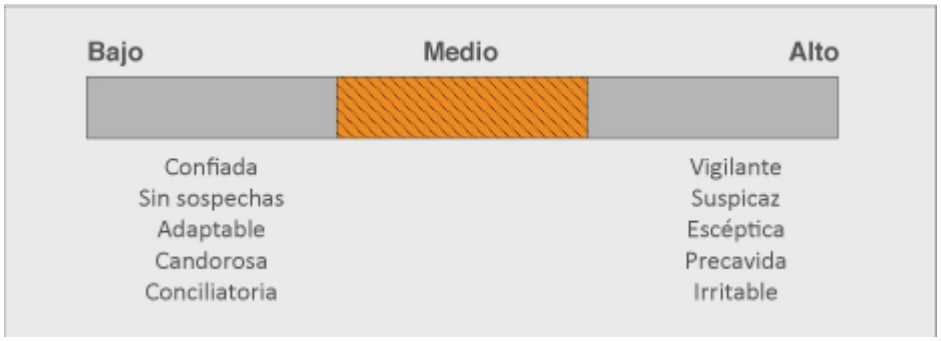
**SENSIBILIDAD**




**Nivel medio**

Por un lado son personas que pueden mantner 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.

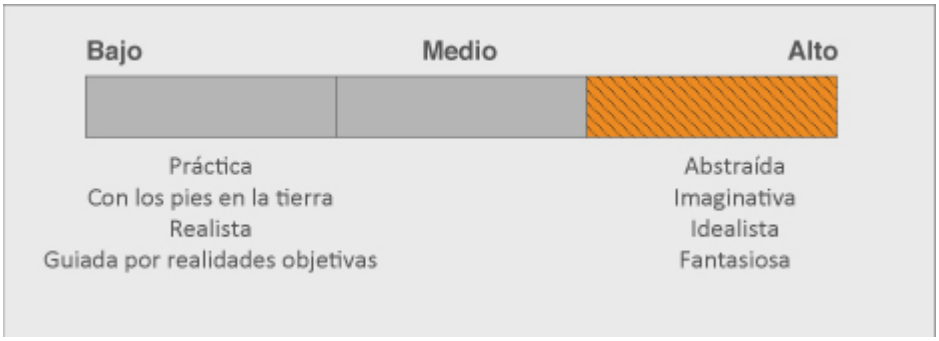
**VIGILANCIA**




**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.

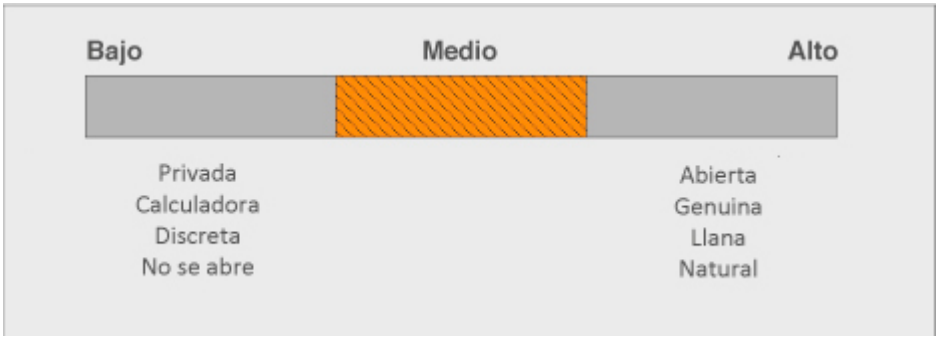
**ABSTRACCIÓN**




**Nivel Alto**

Está más orientado(a) a los procesos mentales e ideas que a los aspectos prácticos. Está ocupado(a) pensando, imaginando, y, a menudo, ensimismado(a) en sus pensamientos. A veces parece perder el control de su atención o de la situación. Admite que pone más atención en los pensamientos y la imaginación que en las cosas prácticas que le rodean, que a veces se encuentra tan enfrascado(a) en sus pensamientos que, a no ser que salga de ellos, pierde la noción del tiempo y desordena o no encuentra sus cosas, y que a veces pasa por alto los detalles prácticos porque está muy interesado(a) en las ideas.

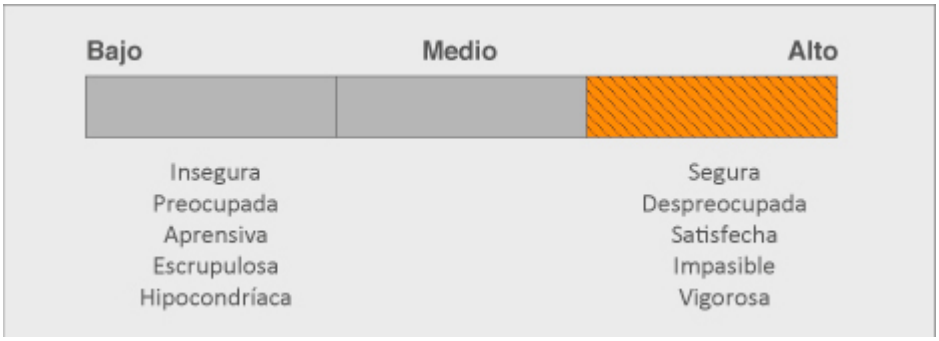
**APERTURA**




**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.

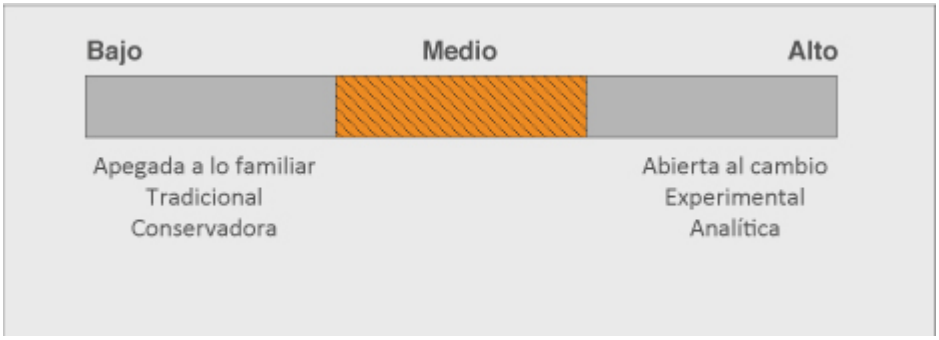
**SEGURIDAD**




**Nivel Alto**

Suele mostrarse seguro(a), nada predispuesto(a) a la aprensión ni dominado(a) por un sentimiento de inadecuación. Afirma que se preocupa menos que la mayoría, que no le perturba si no es aceptado(a) por los demás, ni se frustra por lo que debería haber dicho pero no dijo.

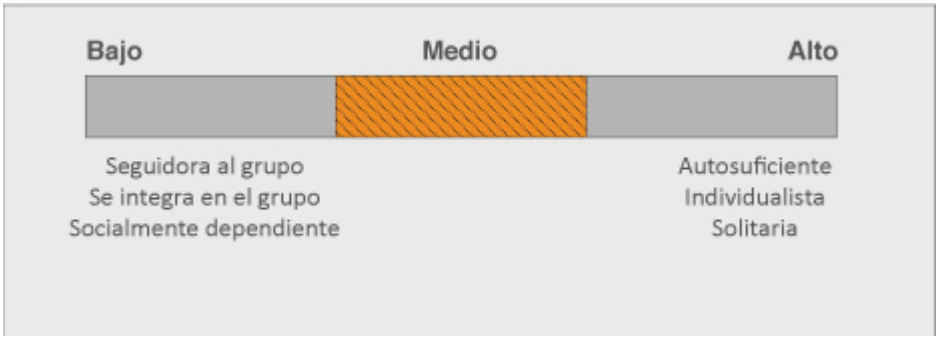
**APERTURA AL CAMBIO**




**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.

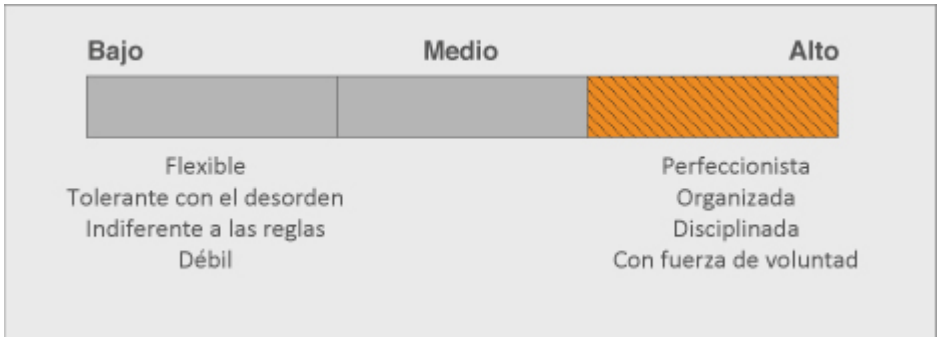
**AUTOSUFICIENCIA**




**Nivel 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.

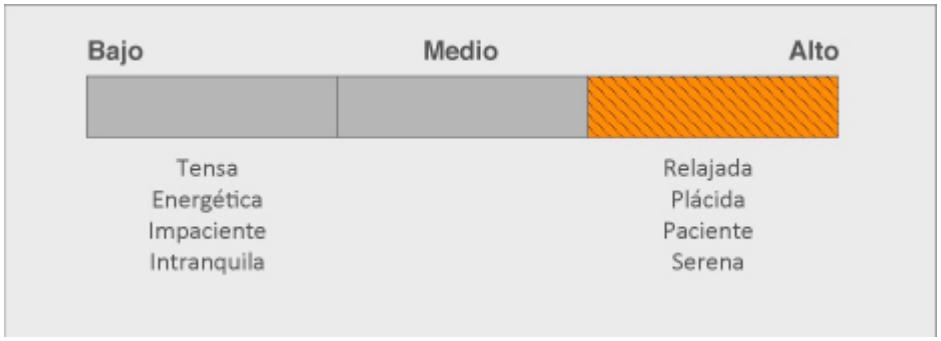
**PERFECCIONISMO**




**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 confortable 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 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 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.