



Datos Personales



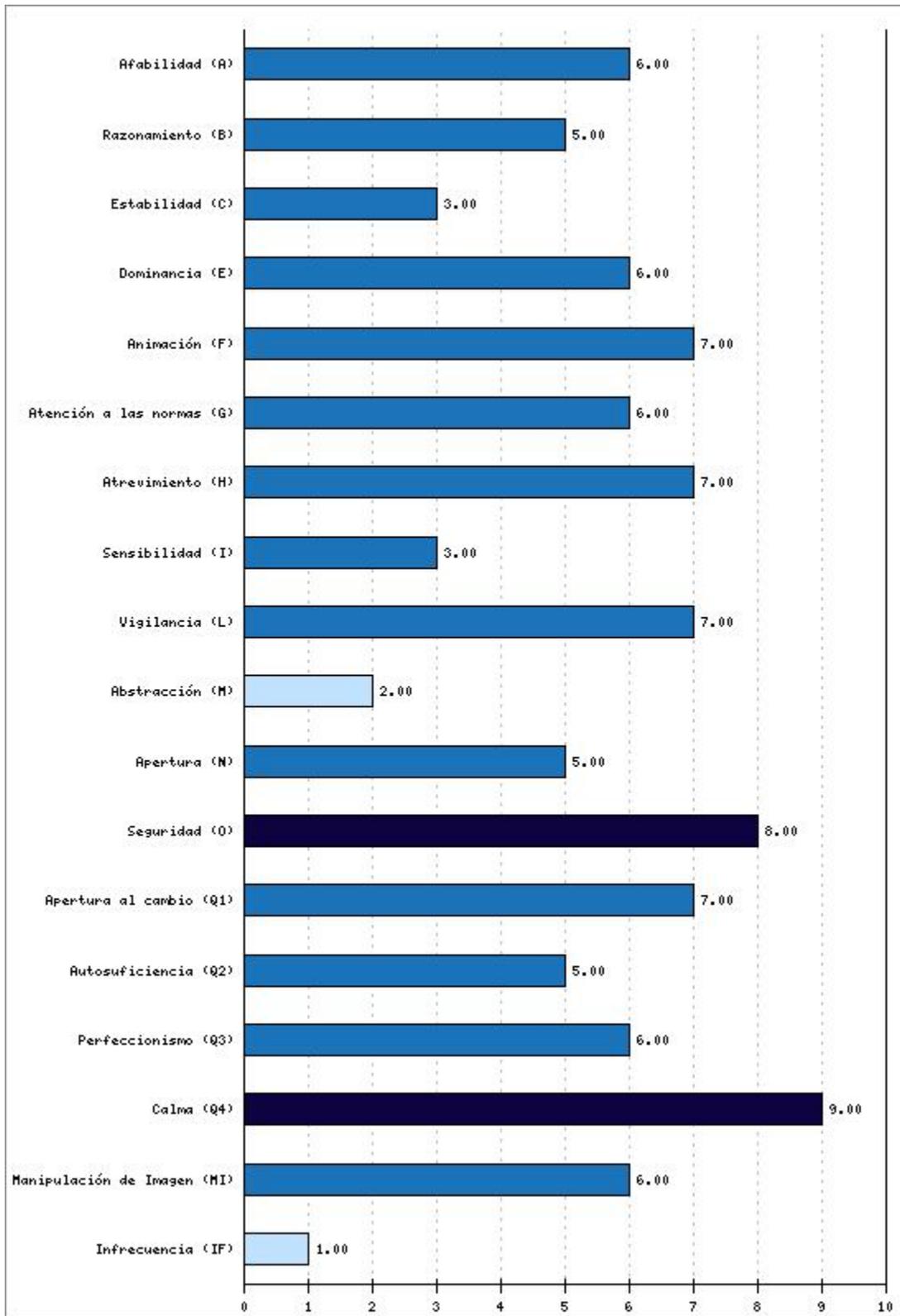
SUPERVISOR DE VENTAS ORIENTE BATERÍA PSICOMÉTRICA

No. Identificación :	43881729
Nombres :	OMAR JOSE
Apellidos :	SALAZAR DIAZ
Dirección :	PRIMERO DE JULIO 395
Teléfono :	042524830
Celular :	942033160
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSIDAD INCOMPLETA
Fecha de Nacimiento :	1986-10-09

SUPERVISOR DE VENTAS ORIENTE
BATERÍA PSICOMÉTRICA

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

Legenda de polos



Fecha de Evaluación

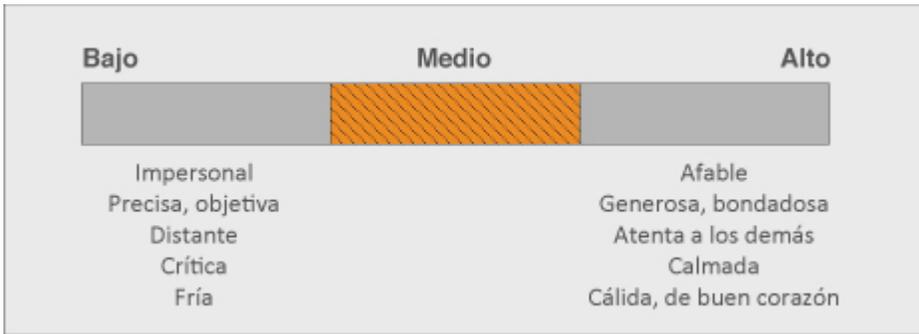
Fecha Inicio : 03 de Mayo del 2016

Hora Evaluación : 09:17:02

Tiempo Utilizado : 44 minuto(s) 57 segundo(s)

SUPERVISOR DE VENTAS ORIENTE
BATERÍA PSICOMÉTRICA
16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

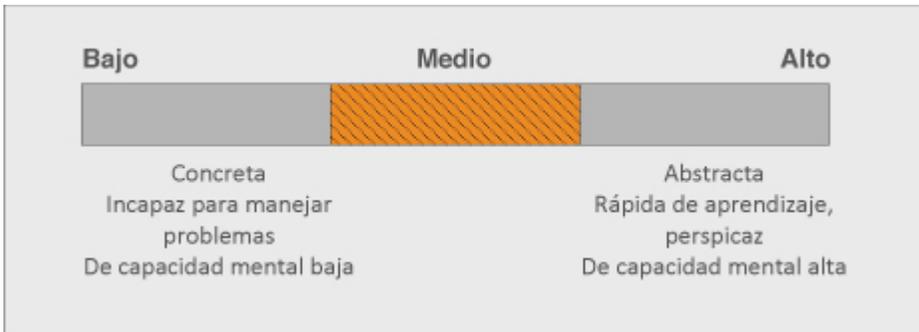
AFABILIDAD



Nivel Medio

Usualmente son personas a las que les gusta mantener relaciones interpersonales buenas/saludables, sin embargo no se involucran del todo en ellas. Tienen 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.

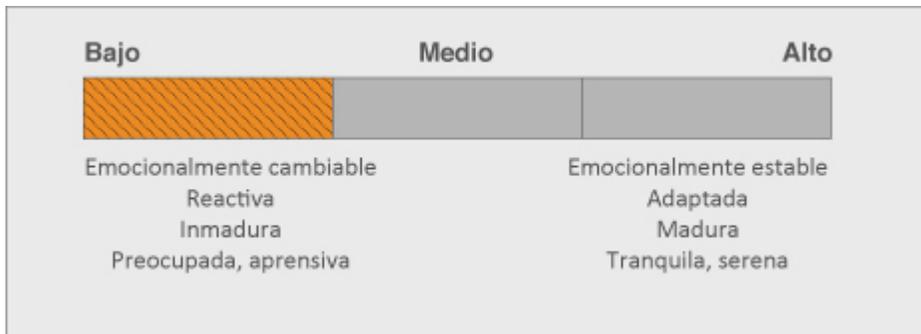
RAZONAMIENTO



Nivel medio.-

Capacidad para encontrar patrones en series, comprender reglas y resolver problemas o conflictos de manera racional. Tienen 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.

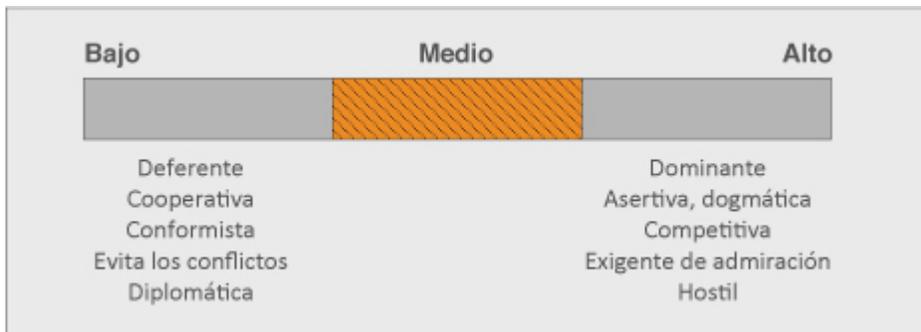
ESTABILIDAD



Nivel Bajo

Experimenta una cierta falta de control sobre su vida; tiende a reaccionar contra sí mismo(a) en vez de adaptarse activamente a las alternativas que le propone la vida. Admite que tiene más altibajos de humor que la mayoría, y que se siente como si no pudiera controlar el que pequeñas cosas una y otra vez le sigan saliendo mal.

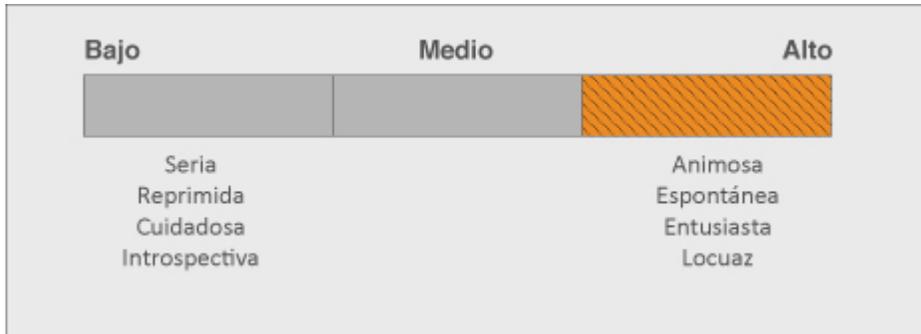
DOMINANCIA



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 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.

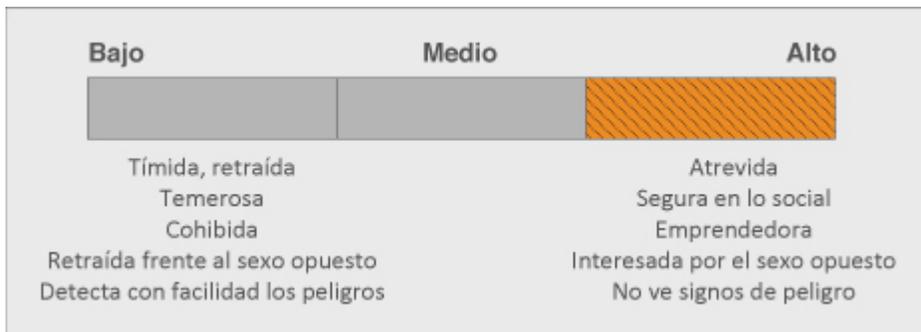
ATENCIÓN A LAS NORMAS



Nivel 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.

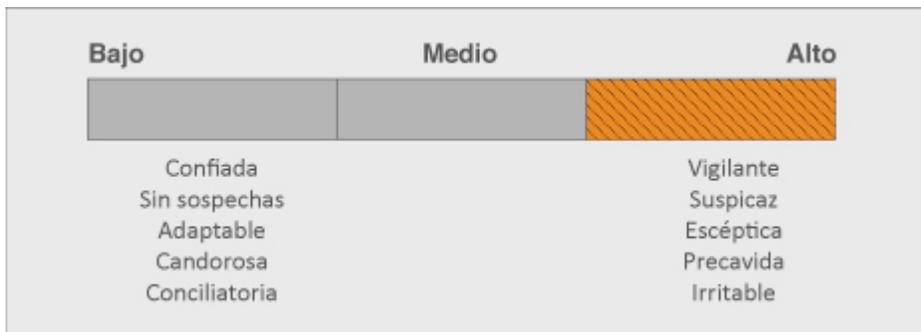
SENSIBILIDAD



Nivel 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 Alto

Cree que no es bien comprendido(a) o que los demás se pueden aprovecharse de el/ella, y se ve diferente de la mayoría. Esta persona puede sugerir que si uno es franco y abierto los demás intentan aprovecharse, que probablemente no se puede confiar en más de la mitad de la gente, y que es acertado estar en guardia con los que hablan de modo amable.

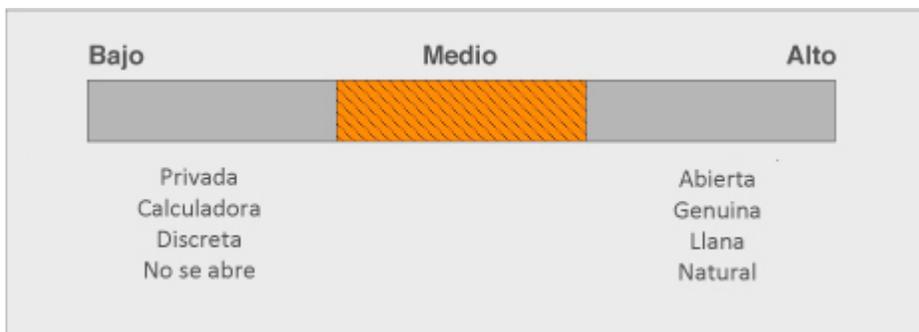
ABSTRACCIÓN



Nivel Bajo.

Se orienta hacia los datos observables y la realidad para formar sus conclusiones. Se define como práctico(a), y tiende más hacia el ambiente y sus exigencias. Considera que sus pensamientos son más sobre cosas realistas y prácticas, siempre está haciendo tareas que necesitan ser hechas. Muestra poco desarrollo en habilidades que impliquen razonamiento lógico y sistematización de problemas nuevos.

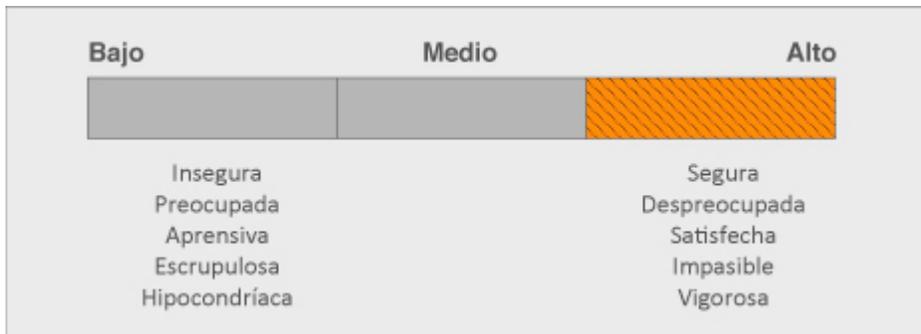
APERTURA



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.

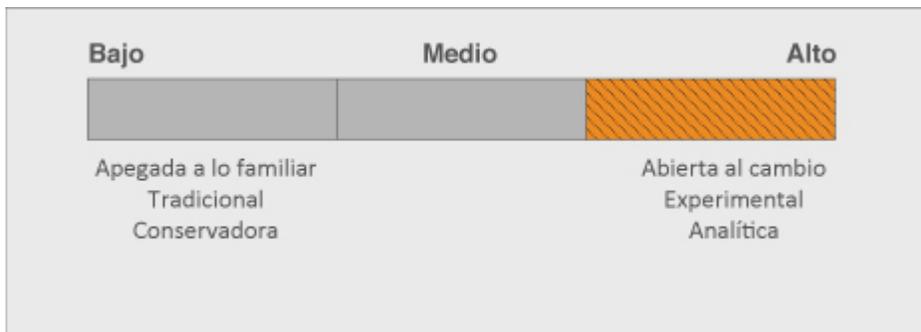
SEGURIDAD



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

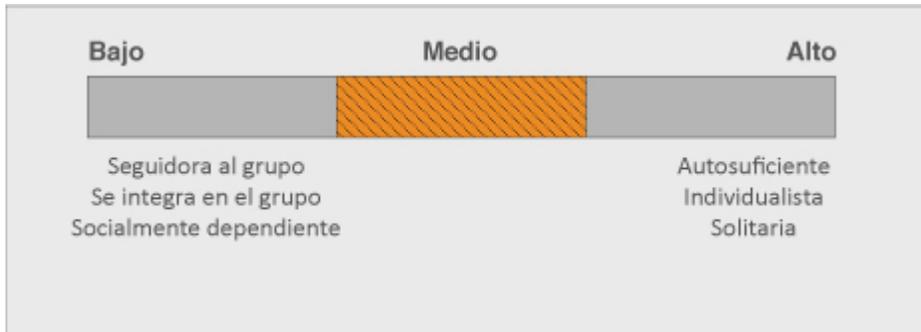


Nivel Alto

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.

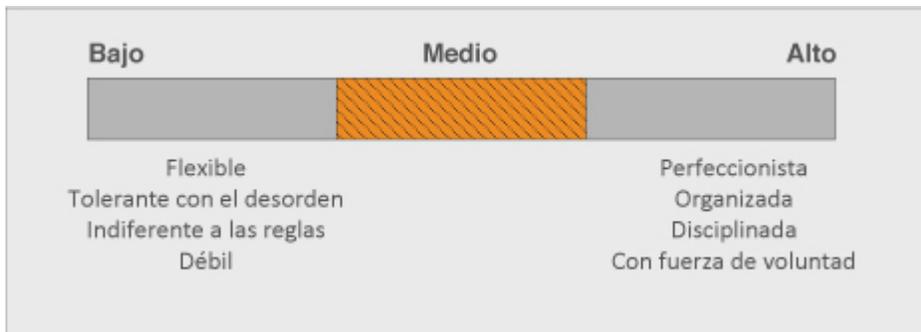
AUTOSUFICIENCIA



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.

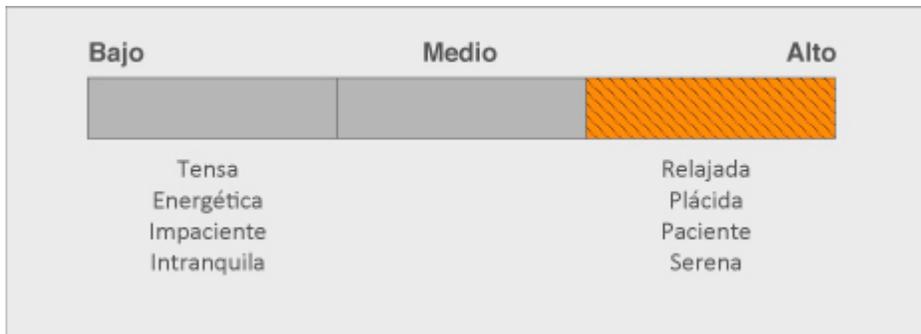
PERFECCIONISMO



Nivel Medio

Este factor explora los esfuerzos del individuo por mantener una congruencia entre su yo ideal y su yo real, moldeándose de acuerdo a patrones establecidos y aprobados por la sociedad. Personas con puntuaciones altas tratan de llegar a su máximo desarrollo, cayendo incluso en la ansiedad de lograrlo. Por otro lado, las personas con puntuaciones bajas muestran tendencia a un trabajo más espontáneo y rápido. El evaluado se encuentra en el rango medio, lo que le libera de la ansiedad del perfeccionismo y del descuido de la espontaneidad.

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).

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.

