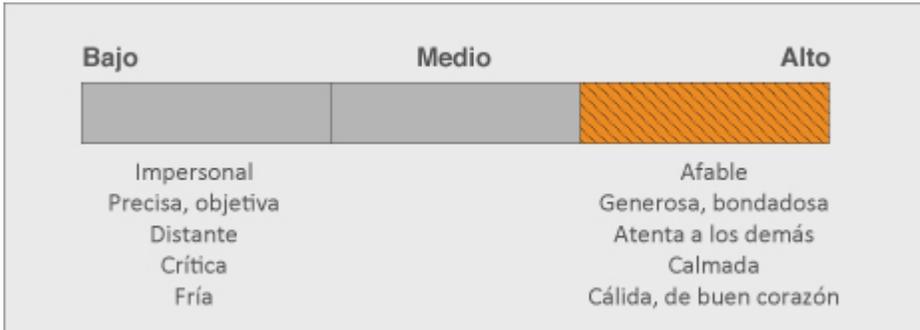


INGENIERO SENIOR DE COSTOS
BATERÍA PSICOMÉTRICA
16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

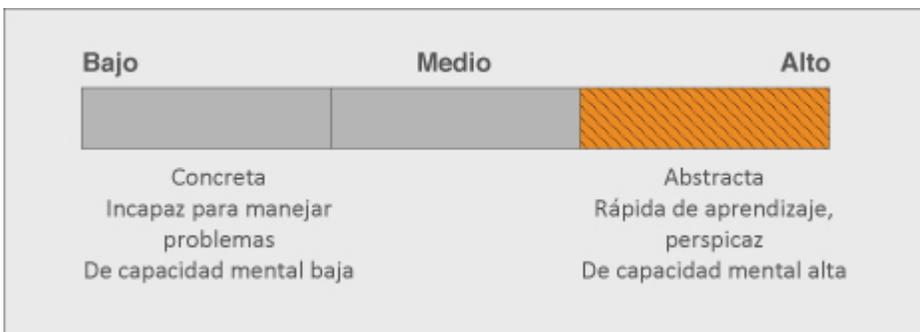
AFABILIDAD



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.

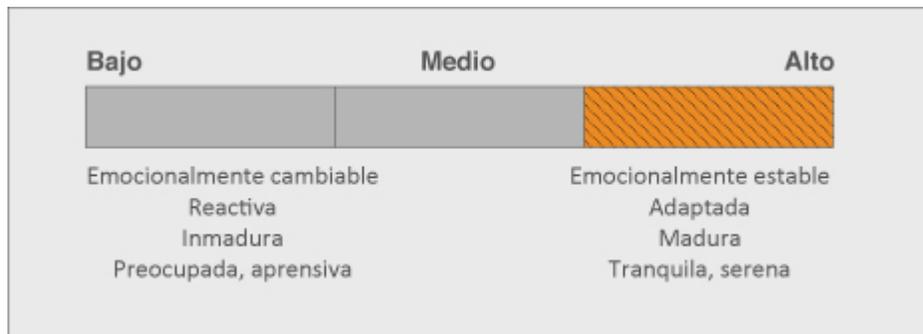
RAZONAMIENTO



Nivel alto.-

El candidato evaluado tiene una buena capacidad mental de razonamiento.

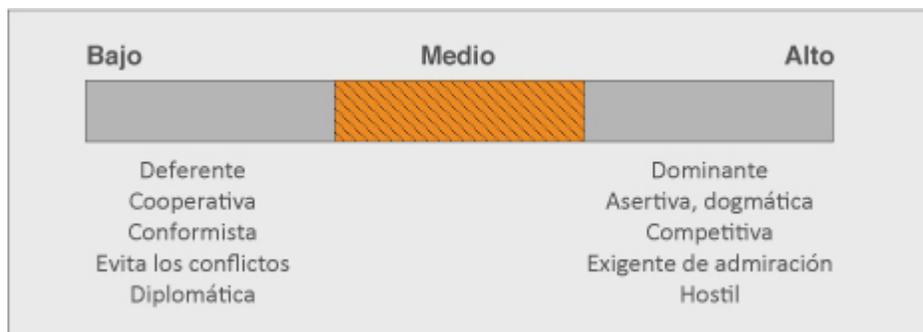
ESTABILIDAD



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.

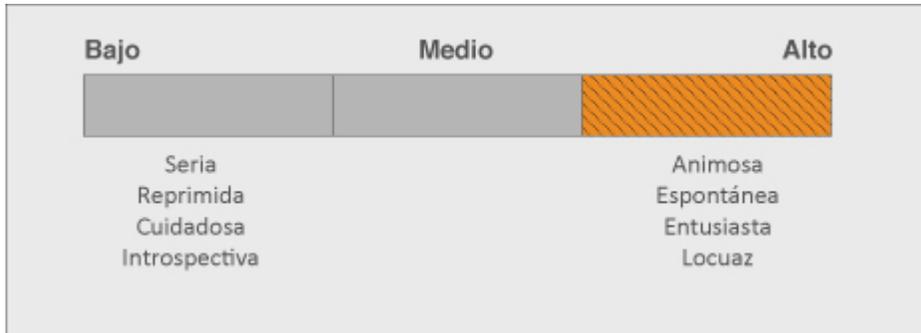
DOMINANCIA



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 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.

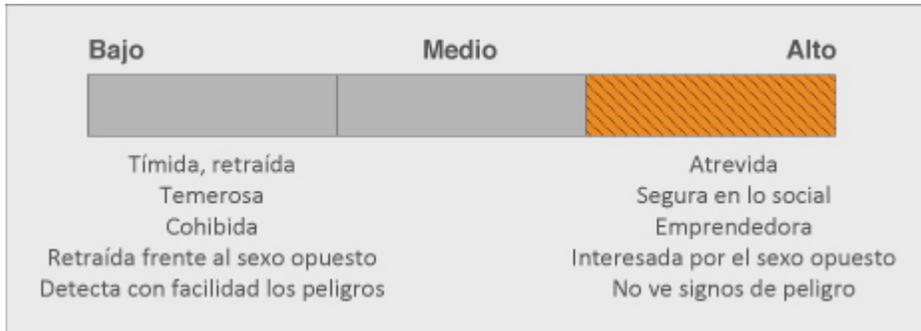
ATENCIÓN A LAS NORMAS



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.

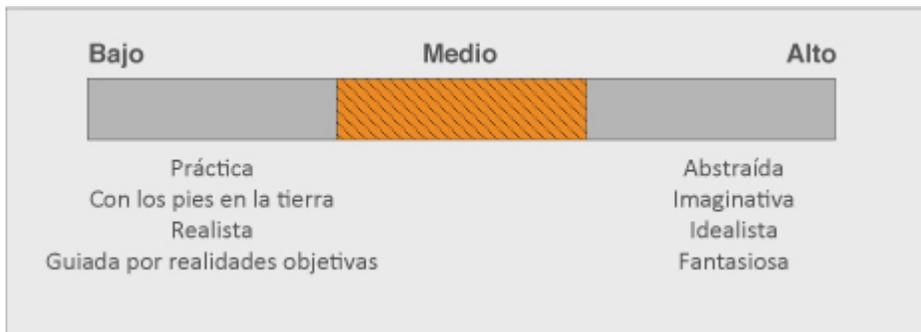
VIGILANCIA



Nivel 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.

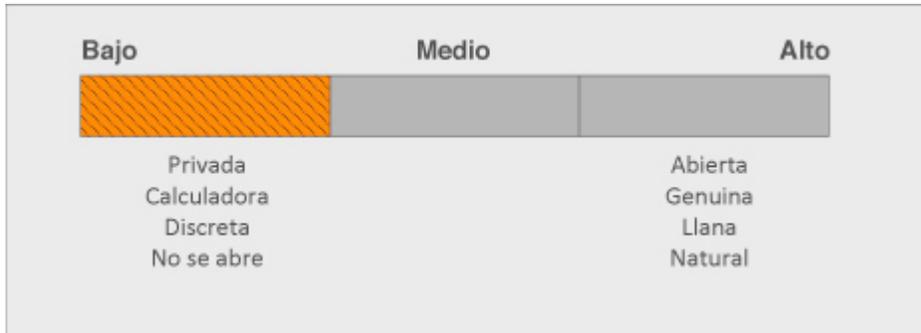
ABSTRACCIÓN



Nivel Medio

El nivel medio se basa en que los humanos pueden percibir de dos modos. La primera manera de percibir se nutre del contacto directo entre los cinco sentidos y el ambiente. La otra forma se compone mayormente de un diseño interno de conexión subliminal de pensamientos y especulaciones que van organizando la información. Este nivel medio apunta al tipo de temas y cosas a las que una persona dirige su atención y pensamiento. El evaluado se encuentra justamente en el promedio en esta escala. Significa que puede basarse en hechos o conectar diferentes eventos aislados.

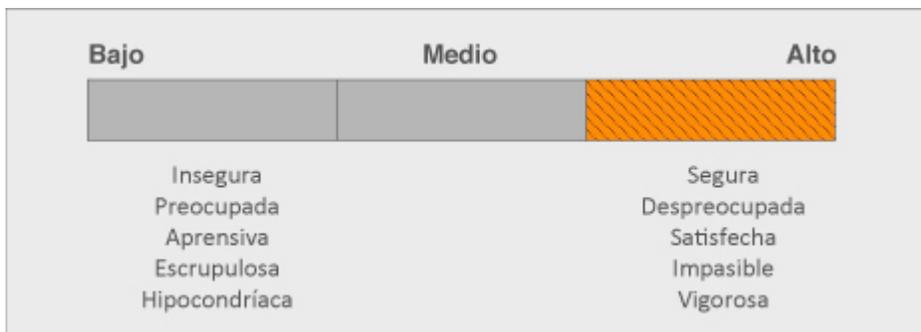
APERTURA



Nivel Bajo

Prefiere guardar sus problemas para sus adentros antes que discutirlos con los amigos, le resulta difícil hablar sobre temas personales y afirma que no es fácil intimar con el/ella.

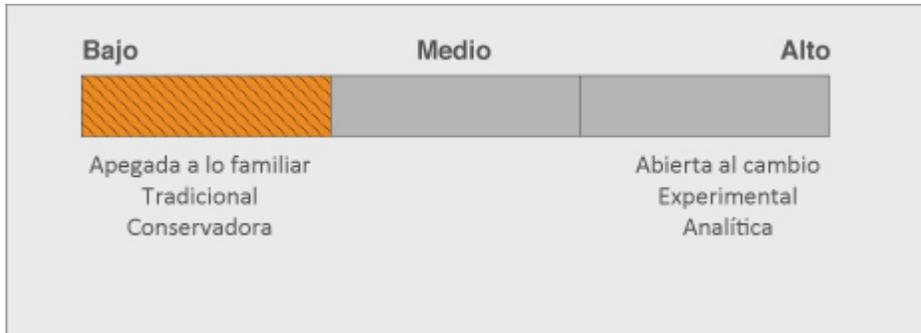
SEGURIDAD



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.

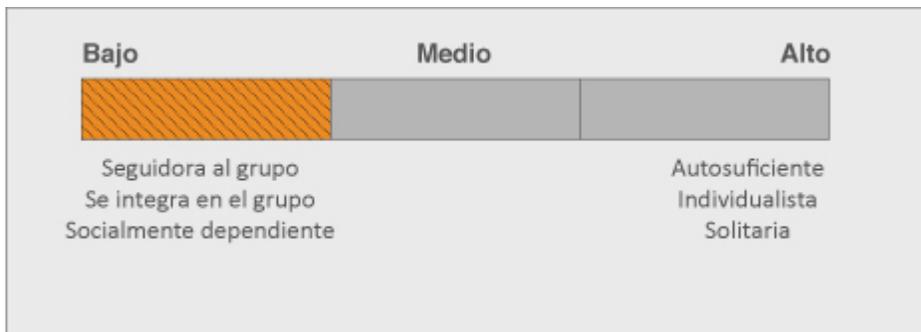
APERTURA AL CAMBIO



Nivel Bajo

Prefiere los modos tradicionales y conocidos de ver las cosas; no se cuestiona cómo están hechas las cosas. Afirma que el trabajo que le es familiar y habitual le da confianza, que en el fondo no le gustan las personas que son “diferentes” u originales, y que les pueden surgir más problemas a quienes se cuestionan o cambian métodos que ya son satisfactorios.

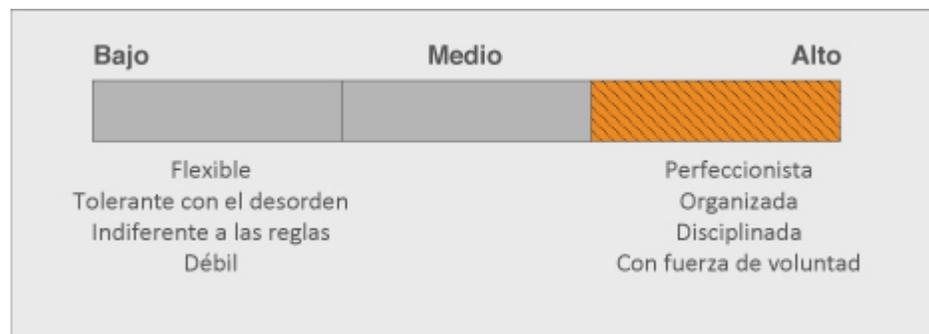
AUTOSUFICIENCIA



Nivel Bajo

Está orientado(a) hacia el grupo, prefiere estar rodeado(a) de gente y le gusta hacer las cosas con otros. Dice que le gusta participar con los demás para hacer algo, que le gustan los momentos en que hay gente alrededor, y que prefiere los juegos en los que se forman equipos o se tiene un compañero.

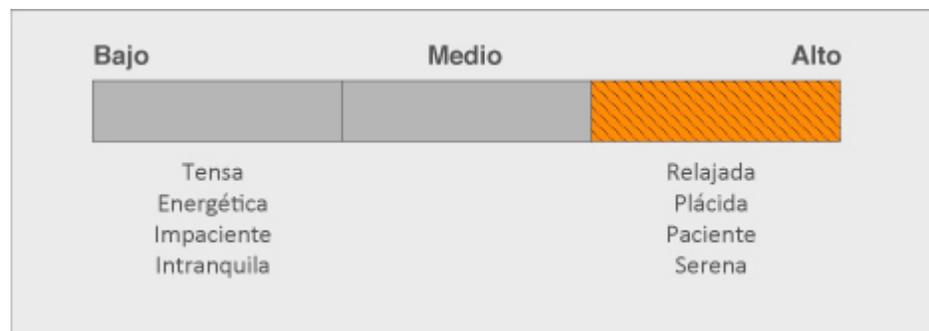
PERFECCIONISMO



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 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 arrojar 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.

