

## ÁREA EVALUADA



Personalidad y Comportamiento



Perfil Global de la Personalidad

## Datos Personales

**Nombre:** Juan Pérez  
**Edad:** 28  
**Género:** Masculino  
**RUT/Pasaporte:** 11.111.111-1  
**Proceso:** ANALISTA  
**Años de Experiencia:** 0  
**Expectativa de Renta:** \$ 2.400.000 - \$ 3.200.000  
**Fecha Rendición:** 11/11/2020      **Nº de Rendiciones:** 1

## Descripción de la prueba

La prueba PGP evalúa la personalidad a través de la valoración de 16 factores básicos y cuatro factores de segundo orden, permitiendo predecir lo que una persona hará en una determinada situación. Cada factor se posiciona en función a su repercusión sobre la conducta en general, siendo el Factor A el de mayor influencia.

## RESULTADOS FACTORES PRIMARIOS

La interpretación para cada uno de los factores se basa en cuán alta (8, 9 o 10) o baja (1, 2 o 3) es la puntuación obtenida, y en consecuencia de que una persona corresponda al rango alto o rango bajo; para cada factor. Debido a que no todas las personas son uno o el otro, hay quienes caen en algún punto del continuo entre estos dos polos, lo cual se interpreta como media expresión del rasgo de personalidad que mide el factor.

Rasgo	Rango Bajo (1-3)	Puntuación										Rango Alto (8-10)	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
		BAJO			MEDIO				ALTO				
<b>A. Afabilidad</b> Grado de disposición hacia el afecto, expresividad y apertura al resto.	Menor disposición hacia el afecto. Reservado, Formal, Impersonal y Escéptico. Prefiere trabajar solo.					5							Mayor disposición hacia el afecto. Cariñoso, Expresivo, Cooperador, Generoso y abierto a las críticas de los demás. Prefiere trabajos que impliquen interacción social.
<b>B. Razonamiento</b> Habilidades cognitivas relacionadas con el predominio de un pensamiento concreto o abstracto.	Predominio de un pensamiento concreto. Interpreta la información de manera literal y concreta. Reacciona y razona lentamente	1											Predominio de un pensamiento abstracto. Capacidad de captar, analizar, comprender y aprender rápidamente nuevas ideas y conceptos. Alerta e Inteligente.
<b>C. Estabilidad Emocional</b> Nivel de autocontrol, estabilidad y adaptación.	Se frustra rápidamente bajo condiciones no satisfactorias. Evasión de la realidad y baja fortaleza del ego. Se afecta y perturba con facilidad. Insatisfecho.			3									Realismo y estabilidad emocional. Maduro y con fortaleza del ego. Capacidad de mantener sólida la moral grupal, y de adaptarse a nuevos contextos.
<b>E. Dominancia</b> Grado de autonomía, seguridad y competitividad.	Sumiso, humilde, y dócil. Se deja llevar fácilmente por otros. Conformista, pasivo y considerado. Evita conflictos. Se esfuerza por complacer y tener la aprobación de los demás.						6						Independiente, competitivo, terco, asertivo y seguro de sí mismo. Autoritario con el otro. No se somete a la autoridad. Gusta de posiciones de poder.
<b>F. Animación</b> Nivel de exteriorización del mundo interior.	Sobrio, prudente, serio, introspectivo, restringido y pesimista.			3									Entusiasta, espontáneo, expresivo, impulsivo, honesto y alegre.
<b>G. Atención a las Normas</b> Grado en que la persona actúa conforme a los ideales del grupo y se atiene a las reglas.	No se comporta de acuerdo con las normas. No se somete por completo a la sociedad ni cultura. Presenta valores distintos a los que establece la sociedad.					5							Moralista, Conformista, Responsable. Actúa siempre de acuerdo con las reglas.

## Rasgo

## Rango Bajo (1-3)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
BAJO			MEDIO				ALTO		

## Rango Alto (8-10)

### H. Atrevimiento

Nivel de apertura hacia situaciones nuevas o desconocidas.

Dominancia del sistema Simpático. Reacción de manera exagerada frente a la percepción de una amenaza. Evitan nuevos estímulos. Prefieren lo seguro, predecible y estable.

7

Dominancia del sistema Parasimpático. Funciona bajo altos niveles de estrés. Disfruta correr riesgos y de la aventura.

### I. Sensibilidad

Predominio del pensamiento racional o los sentimientos respecto a la toma de decisiones.

Dominio del Pensamiento Racional. Práctico, realista, independiente, responsable y escéptico.

3

Dominio de los sentimientos. Emotivo y extremadamente sensible. Distruido, soñador, intuitivo, impaciente, temperamental. Poco realista.

### L. Vigilancia

Grado de desconfianza hacia el resto.

Se siente parte de la humanidad. Confiado, de rápida adaptación, preocupado por el otro, abierto, tolerante y poco competitivo.

5

Elevadas defensas con el resto. No se siente parte de la humanidad. Desconfiado, celoso, escéptico.

### M. Abstracción

Pensamiento pragmático o imaginativo.

Responde al mundo externo de forma realista y práctica. Valora lo concreto y obvio. No es creativo. Capaces de mantener la calma en casos de emergencia.

2

Intensa vida interna. La atención se enfoca en sus pensamientos. Creativo e imaginativo.

### N. Privacidad

Forma de relacionarse y comunicarse con el resto.

Genuino, abierto, directo y sincero. No se esfuerza por impresionar a otros. Si quiere algo lo pide, sin incurrir en planes elaborados de interacción humana.

2

Calculador, frío, refinado, diplomático y muy consciente socialmente. Usa sus destrezas sociales para relacionarse con personas de quienes puede sacar provecho.

### O. Aprensión

Nivel de confianza o inseguridad sobre sí.

Visión positiva de su persona, seguro de sí mismo y no tiene sentimiento de culpa. Sentimiento de satisfacción por quién es.

6

Expectativa muy alta de sí mismo, se preocupa demasiado, tiene sentimientos de culpa e inseguridad. No se siente aceptado en situaciones grupales.

### Q1. Apertura al Cambio

Actitud y orientación hacia el cambio.

Abierto y dispuesto al cambio. No se siente atado a su pasado, es liberal y rechaza lo convencional. Se preocupa de estar bien informado.

6

Conservador y tradicional. Acepta lo establecido sin cuestionarlo, no le interesa pensar de forma analítica y presenta resistencia al cambio.

### Q2. Autosuficiencia

Tendencia hacia la realización de actividades con otros o en solitario.

Toma decisiones basándose en lo que piensan los demás y lo que establece la sociedad. Necesita sentirse aceptado y querido por un grupo.

7

Autosuficiente. Toma decisiones sin preocuparse de las opiniones ajenas, prefiere estar sólo y hacer cosas sin pedir ayuda de los demás.

### Q3. Perfeccionismo

Grado de organización, disciplina y control.

No se esfuerza por controlarse, ni igualarse a los ideales de la conducta socialmente aceptada. Es relajado y no se estresa con facilidad.

5

Se esfuerza por igualar su conducta a una imagen ideal y socialmente aceptada. Controla sus emociones, es autoconsciente, compulsivo y perfeccionista.

### Q4. Tensión

Nivel de ansiedad e impaciencia.

Ausencia de tensión nerviosa. Tranquilo y relajado. Paciente y sereno.

8

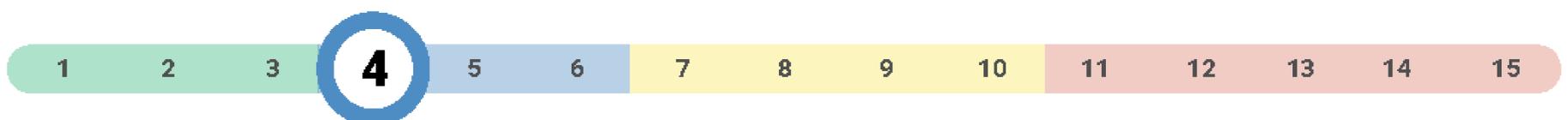
Impaciente. Necesita de mantenerse activo. Tenso e irritable.

## RESULTADOS FACTORES SEGUNDO ORDEN

Rasgo	Rango Bajo (1-3)	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10										Rango Alto (8-10)	
		BAJO			MEDIO				ALTO				
<b>QI. Extraversión</b> Energía invertida en iniciar y mantener relaciones sociales.	Introverso. Tímido, inhibido y reservado.					5							Extroverso. Desinhibido socialmente, capaces de establecer contacto interpersonal.
<b>QII. Ansiedad</b> Tipo e intensidad de emociones experimentadas.	Bajo nivel de ansiedad. Sereno, realista, estable emocionalmente y seguro de sí mismo. Puede indicar falta de motivación.							6					Alto nivel de ansiedad. Inseguro, tenso, emocionalmente inestable, tímido y desconfiado.
<b>QIII. Dureza</b> Nivel de practicidad y resistencia al cambio.	Alta sensibilidad emocional. Fuertemente influenciado por las emociones (subjetivo) Gentil, distraído, taciturno y afectuoso. Interés artístico y cultural. Abierto al cambio y nuevas experiencias.					5							Baja sensibilidad emocional. Práctico, independiente, realista, conservador, dominante, y reservado. Se mantiene distanciado y desconfía con facilidad.
<b>QIV. Independencia</b> Nivel de autonomía e individualismo.	Se somete a las preferencias, expectativas, y exigencia de los demás. Humilde, dócil, tímido, conservador, inseguro y moralista. Depende del grupo al cual pertenecen.									6			Independiente, autosuficiente, desconfiado, desinhibidos y radical. No demuestra interés o necesidad de ser aceptado por los demás.

## I. RESULTADOS ESCALA DISTORSIÓN MOTIVACIONAL

La escala de distorsión motivacional, indica en que medida el evaluado pretende aparentar una imagen distinta de sí mismo.



Muy Sincero	0-3	No existen intentos de manipular la imagen de sí mismo. Persona honesta y transparente; no le importa lo que piensen los demás sobre él.
<b>Sincero</b>	4-6	<b>No existen intentos de manipular la imagen de sí mismo. Persona honesta y transparente, pero que le entrega valor a lo que los demás piensen de él.</b>
Algo distorsionado	7-10	Existen manipulaciones de la imagen de sí mismo de acuerdo con el contexto social y situacional, a modo de ser socialmente aceptado y validado.
Distorsionado	11-15	Existen grandes manipulaciones de la imagen de sí mismo independiente del contexto social y situacional, presentándose como irreal e idealizado frente a los demás.