

Usando el manual del consultor, combine los factores de personalidad que representan los opuestos.

Convencional	Innovador
Extrovertido	Introverso
Desestructurado	Escrupuloso
Sumiso	Dominante
Indiferente	Compasivo
Cautos	Audaces

Rellene los espacios en blanco con el término del subfactor que coincida con la definición. Añada el factor al que pertenece cada sub-factor

Sub-factores:

Cumplidor	Ambicioso	Asertivo	Directo	Listo	Conformista	Conservador
Satisfecho	Osado	Distante	Entusiasta	Imaginativo	Improvisador	Independiente
Indiferente	Neutral	Objetivo	Organizado	Flexible	Preparado	Predecible
Inquisitivo	Callado	Reservado	Social	Espontáneo	Solidario	Empático
Diplomático	Tolerante	Tradicional	Verbal			

Factores:

Aventurero	Cautos	Compasivo	Sumiso	Minucioso	Convencional
Dominante	Extrovertido	Innovador	Introverso	Desestructurado	Indiferente

Sub-factor	Factor	Definición
Neutral	Indiferencia	“No se alinea ni favorece a una de las partes de un conflicto o contienda. No pertenece a ningún lado en una controversia”.
Asertivo	Dominante	“Confiado/a y directo/a al momento de reclamar sus derechos o de proponer sus puntos de vista. Dado/a a realizar afirmaciones o demandas audaces, dogmático/a o agresivo/a”.
Despreocupado	Desestructurado	“Que no tiene un interés o una preocupación particular, apático/a. Que no tiene un sentimiento marcado a favor o en contra. Que no demuestra interés o preocupación, desinteresado/a”.
Directo	Dominante	“(De las personas, la forma de hablar, etc.) Falto/a de refinamiento, sensibilidad o sutileza, directo/a y sencillo/a”.

Empático	Compasión	Que expresa, siente o actúa basado en la empatía. Favorablemente inclinado/a. Que tiene afinidad con otro.
Flexible	Sumisión	“Fácilmente dominado o moldeado. Abierto/a al cambio, adaptable. Se influencia, convence o domina fácilmente”.
Satisfecho	Cautela	“Que no desea más de lo que tiene. Listo para aceptar o consentir. Dispuesto. Mental o emocionalmente satisfecho con las cosas como están. Que acepta o está dispuesto a aceptar las circunstancias, un plan de acción propuesto, etc. ”.
Conformista	Sumisión	“Corresponder en forma o carácter, ser similar. Actuar o estar en armonía o en acuerdo, acatar”.
Verbal	Extroversión	“Relacionado/a con, o usando palabras, en lugar de ideas, etc. Oral, más que por escrito”.
Distante	Introversión	“Distante en sus relaciones y mentalmente apartado o frío/a”
Objetivo	Indiferente	“No influenciado/a por las emociones ni los prejuicios personales. Se basa en hechos y fenómenos observables”
Social	Extroversión	“Inclinado/a a buscar o disfrutar de la compañía de otros, sociable. Invertido en, o marcado por las relaciones o el compañerismo agradables. Destinado a las actividades sociales”.
Organizado	Minucioso	“Que funciona dentro de una estructura formal, como en la coordinación y la dirección de actividades. Eficiente y metódico/a Planificado y controlado a gran escala y que involucra a muchas personas. Ordenado/a y eficiente”
Independiente	Dominante	“No gobernado/a por una fuerza ajena, autónomo/a. Libre de la influencia, el asesoramiento o el control de terceros, autosuficiente”
Solidario	Compasión	“Brinda apoyo o asistencia. Servicial, afectuoso/a, alentador/a, comprensivo/a, esperanzador/a”.
Entusiasta	Extroversión	“Que tiene o demuestra gran entusiasmo e interés”.
Ambicioso	Audaz	“Lleno de o motivado por la ambición. Que tiene un gran deseo de éxito o de logro que requiera de esfuerzo o habilidades extraordinarias”.
Callado	Introversión	“Que hace poco o nada de ruido. Libre de ruidos fuertes, callado/a. Calmado/a e inmóvil, quieto/a. Libre de tumulto y agitación, tranquilo/a. Relajado/a, tranquilizador/a. De estilo moderado, comedido”.
Diplomático	Sumisión	“Tener o demostrar un sentido de lo que es adecuado o considerado al tratar con terceros, demostrar habilidad y sensibilidad al momento de tratar con las personas”.
Listo	Innovación	“Mentalmente rápido y original, inteligente. Estos adjetivos se refieren a la destreza mental o el ingenio práctico y las habilidades. Ingenioso/a es el adjetivo más completo. Que demuestra inteligencia punzante o agudeza mental”.
Inquisitivo	Indiferente	“Utiliza una expresión interrogativa que invita o pide una respuesta. Una oración, frase o gesto interrogativo. Abierto/a a la controversia”

Reservado	Introversión	“Se mantiene en reserva, alejado o puesto de lado. Marcado/a por el autocontrol y la reticencia. Frío o formal en su comportamiento, comedido/a, silencioso/a o reticente”.
Osado	Audaz	“Dispuesto/a a tomar o buscar riesgos, audaz y atrevido/a. Audaz o aventurero, imprudente. Valiente al momento de arriesgarse”.
Improvisador	Desestructurado	“Inventa, compone, toca, canta o recita con poca o nula preparación”.
imaginativo	Innovación	“Que tiene una imaginación viva, especialmente una imaginación creativa. Que tiende a disfrutar de lo descabellado o fantástico”.
Espontáneo	Desestructurado	“Que sucede o surge sin causa externa aparente, autogenerado. Surge de una inclinación natural o impulso y no de una incitación o restricción externa. Forma de ser y conducta sin restricciones y natural”.
Tradicional	Convencional	“Relacionado con, o de acuerdo con la tradición. Que se adhiere a lo que es comúnmente aceptado, anticuado, consolidado, convencional, estándar, fijo, usual, ortodoxo, acostumbrado, habitual, ancestral, tradicional, arraigado”.
Predecible	Convencional	“Que se puede declarar o contar de antemano, basado en el conocimiento previo o inferencia.”.
Cumplidor	Minucioso	“Para cumplir algo exitosamente, se desempeña a nivel estándar o por encima del estándar. Enfocado en llevar a cabo con éxito. Obtiene el resultado, a pesar del esfuerzo o dificultad.”.
Preparado	Minucioso	“Prevee, programa con antelación.”.
Conservador	Cautela	“Favorece los puntos de vista y valores tradicionales, tiende a oponerse al cambio. Tradicional o mesurado/a en su estilo. Moderado/a, cauto”.
Tolerante	Compasión	“Inclinado/a a tolerar las creencias, prácticas o los rasgos de otros, abstemio/a. Permisivo/a, capaz de soportar extremos”.

Usando su Manual del Consultor, busque y defina los siguientes Intereses, y escriba algunas sugerencias de ocupación.

Ciencias del Consumidor

Definición: **Se enfoca en las áreas que brindan un servicio a un público específico, y que este servicio sea una buena experiencia.**

Ocupaciones potenciales: **decorador, estilista, chef.**

Religioso

Definición: **Se centra en actividades como brindar orientación espiritual y escuchar los problemas de otros, también la participación en la iglesia.**

Ocupaciones potenciales: **pastor/a, evangelista, misionero/a, consejería pastoral.**

Ciencias Tecnológicas

Definición: **Se dedica a la planificación y diseño de edificios, caminos, aeropuertos y otras estructuras que requieren un alto nivel de tecnología.**

Ocupaciones potenciales: **Ingeniería, arquitectura.**

Deportes

Definición: **Se caracteriza por un gran interés en actividades atléticas. Competir mientras usa habilidades deportivas. Las personas exitosas en este grupo generalmente, son competitivas, poseen talento natural para el deporte, muestran alto nivel de coordinación y son disciplinadas.**

Ocupaciones potenciales: **atleta profesional, entrenador atlético, entrenador personal, juez oficial, profesor de educación física.**

Artístico

Definición: **Comprende la expresión de ideas a través de la creación de obras de arte originales.**

Ocupaciones potenciales: **Artista, fotógrafo, poeta.**

Utilizando su Manual del Consultor, escriba la definición de cada uno de los siguientes grupos de Habilidades.

Interpersonal: El trato con las personas es un punto natural fuerte y se comunica de manera efectiva. Se relaciona con carreras donde se requiera interactuar con personas de manera regular.

Gerencial: Se concentra en una capacidad para distinguirse al coordinar actividades de otros, tiene un liderazgo fuerte y convincente. Sabe delegar trabajo y tomar decisiones.

Organizar: En esta habilidad se sobresale en recoger, almacenar y recuperar información, datos, artículos de manera sistemática. Perciben naturalmente la manera en que se mantiene la precisión y el buen orden de la información, detalles y las cosas para maximizar la eficiencia.

Musical: Capacidad innata para expresar ritmo, tocar instrumentos musicales, interpretar y expresar emociones o ideas vocalmente, comprender teoría y símbolos musicales, así como diferenciar calidades de tonos.

Matemáticas: Trabaja con números y datos, cálculos precisos, con información que se puede medir, validar o explicar con datos numéricos.

Utilizando su Manual del Consultor, escriba la definición para cada uno de los siguientes términos de valores

Valores en el ambiente laboral

Desafío: Necesita la oportunidad de resolver problemas difíciles y solucionar asuntos decisivos.

Independencia: Quiere tomar decisiones por sí mismo, busca autonomía laboral, requiere experimentar con sus propias ideas.

Valores como resultado del trabajo

Reconocimiento: Está dispuesto a trabajar arduamente para ser reconocido como alguien que ha dejado su marca, es un motivador importante.

Liderazgo: Se siente cómodo en puestos de responsabilidad, liderando personas o recursos. Toma el mando, da instrucciones a otros y toma decisiones.

Valores de Vida

Familia: Tiene mucho valor y desea poder cuidarla cuando lo necesita. Considera importante estar disponible e involucrado. Le interesa el tiempo de calidad.

Ocio: Tener tiempo para el entretenimiento y la recreación. Disfruta un entorno de carrera donde tiene tiempo lejos del trabajo para perseguir otros intereses o pasatiempos.