

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

Convencional	Innovador
Extrovertido	Introverso
Desestructurado	escrupuloso
Sumiso	dominante
Indiferente	cumplidor
Cautivo	audaz

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	Cautivo	Compasivo	Sumiso	Minucioso	Convencional
Dominante	Extrovertido	Innovador	Introverso	Desestructurado	Indiferente

Sub-factor	Factor	Definición
Neutro	compasivo	"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".
Indiferente	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".
Abrupto	Dominante	"(De las personas, la forma de hablar, etc.) Falto/a de refinamiento, sensibilidad o sutileza, directo/a y sencillo/a".

Diplomatico	Dominancia	Que expresa, siente o actúa basado en la empatía. Favorablemente inclinado/a. Que tiene afinidad con otro.
Flexible	dominancia	“Fácilmente dominado o moldeado. Abierto/a al cambio, adaptable. Se influencia, convence o domina fácilmente”.
Satisfecho	cauto	“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. ”.
Amoldarse	Docilidad	“Corresponder en forma o carácter, ser similar. Actuar o estar en armonía o en acuerdo, acatar”.
Verbal	Extrovertido	“Relacionado/a con, o usando palabras, en lugar de ideas, etc. Oral, más que por escrito”.
Distante	Extrovertido	“Distante en sus relaciones y mentalmente apartado o frío/a”
Objetivo	compasivo	“No influenciado/a por las emociones los prejuicios personales. Se basa en hechos y fenómenos observables”
Social	Extrovertido	“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	Dominancia	“No gobernado/a por una fuerza ajena, autónomo/a. Libre de la influencia, el asesoramiento o el control de terceros, autosuficiente”
Alentador	Compasión	“Brinda apoyo o asistencia. Servicial, afectuoso/a, alentador/a, comprensivo/a, esperanzador/a”.
Entusiasta	Extrovertido	“Que tiene o demuestra gran entusiasmo e interés”.
Ambicioso	Audacia	“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	Introvertido	“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	Dominancia	“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	Introvertido	“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”.
Ambicioso	Audacia	“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.”
Organizado	Estructurado	“Prevee, programa con antelación.”.
Conservador	Cautó	“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: Las **ciencias del consumidor** se enfocan en tratar de entender cómo se comportan las personas y en encontrar el mejor bienestar de ellas.

Ocupaciones potenciales: Actividades para este grupo incluyen planificador de menú, catering, decoración, estilista y cuidados personales.

Religioso

Definición: Las actividades religiosas incluyen brindar guía espiritual a iglesias, alentar participación en la iglesia, hablarles a otros sobre creencias religiosas

Ocupaciones potenciales: trabajar como misionero, conducir servicios de culto religioso y leer

Ciencias Tecnológicas

Definición: Aquellos atraídos por este campo de carrera tienen un gran deseo de planificar, diseñar y estar involucrados en la construcción de edificios, caminos, aeropuertos y otras estructuras que requieren un alto nivel de tecnología. Ingeniero y arquitecto son ocupaciones típicas.

Ocupaciones potenciales: _en ingeniería, arquitectura, dibujo o dibujo técnico es necesario para el éxito en esta clase de carreras

Deportes

Definición: Este grupo de carreras es caracterizada por un gran interés en actividades atléticas, ya sea como ocupación o como esparcimiento.

Ocupaciones potenciales: _Las ocupaciones relacionadas incluyen atleta profesional, entrenador atlético, entrenador personal, juez/oficial o profesor de educación física.

Artístico

Definición: Este grupo comprende expresar ideas a través de la creación de obras de arte originales. Las actividades típicas incluyen dibujo, diseñar objetos con arte gráfico, planificación y diseño de interiores, escultura, diseño de sets de teatro, diseño y reparación de joyas y fotografía.

Las ocupaciones incluyen artista, fotógrafo y poeta.

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

Interpersonal: Las aptitudes con las personas representan un punto fuerte natural. Probablemente le irá bien en carreras donde se le requiera interactuar con personas regularmente. Su capacidad para comunicarse de manera efectiva y su fuerte interés en las personas generarán naturalmente oportunidades para que usted aconseje, enseñe o explique como parte de su trabajo.

Gerencial: _Esta área de aptitud se concentra en una capacidad para distinguirse al coordinar las actividades de otros.

Un puntaje elevado generalmente indica la capacidad para persuadir y motivar a otros.

Las personas responden fácilmente a su liderazgo convincente.

Es probable que usted sea adepto a delegar trabajo y tomar decisiones.

Organizar: _Las personas con puntajes altos en la sección de organización típicamente sobresalen en recoger, almacenar y recuperar información, datos y artículos de manera sistemática.

Perciben naturalmente la manera en que se mantiene la precisión y el buen orden de la información, los detalles y las cosas para maximizar la eficiencia.

Musical: _Las personas que obtienen puntajes elevados en la categoría musical generalmente tienen una capacidad innata para expresar ritmo, tocar instrumentos musicales, interpretar y expresar emociones o ideas vocalmente, comprender teoría y símbolos musicales, y diferenciar calidades de tonos.

Matemáticas: _Las personas que tienen un puntaje elevado en esta categoría se sienten cómodas al

trabajar con números y datos. Son precisos en los cálculos y les deleitan las oportunidades de trabajar 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. Busque tareas difíciles y obstáculos a superar. La controversia no es un problema porque usted disfrutará restablecer el orden donde hay caos.

Independencia: Querrá tomar decisiones usted mismo así que busque autonomía laboral considerable. Es importante que pueda hacer las cosas de la manera que usted quiere hacerlas. Todos tienen que tener pautas, pero es importante que usted pueda experimentar con sus propias ideas y trabajar sin que alguien lo esté controlando

Valores como resultado del trabajo

Reconocimiento: Está dispuesto a trabajar arduamente para ser reconocido como alguien que ha dejado su marca. El reconocimiento de logros será un motivador importante para usted, así que analice detenidamente las elecciones ocupacionales potenciales para asegurarse de que haya un sistema de recompensas bien definido

Liderazgo: Se sentirá cómodo en puestos de responsabilidad para las personas y. Se siente cómodo tomando el mando, diciéndoles a otros qué hacer y tomando decisiones para el grupo. Su trabajo debe incluir la oportunidad de conducir a un equipo hacia una meta común.

Valores de Vida

Familia: Para usted su familia tiene mucho valor y desea poder cuidarlos cuando lo necesitan. Considera importante estar disponible y estar involucrado en sus actividades. Para usted es importante pasar tiempo de calidad con su familia y debe ser una consideración con respecto a las elecciones ocupacionales que haga

Ocio: Tener tiempo para el entretenimiento y la recreación son valores importantes en su vida. Disfruta un entorno de carrera donde tiene tiempo lejos del trabajo para perseguir otros intereses o pasatiempos. Busque oportunidades de carrera que le permitan tiempo para disfrutar otros intereses y le den tiempo adecuado para relajarse y disfrutar la vida