

The On-Line Values Assessment

ActionCOACH
business coaching

Sample Report

17/04/2014

Este índice de Valores Innermetrix es una combinación de las investigaciones del Dr. Eduard Spranger y Gordon Allport en lo que impulsa y motiva a un individuo. Las siete dimensiones de valores descubiertos entre estos dos investigadores ayudan a entender las razones que impulsan a una persona a utilizar sus talentos en la forma única en que lo hace. Este Índice de Valores le ayudará a entender sus motivaciones y como maximizar el funcionamiento por lograr una mejor alineación y pasión por lo que hace.

Derechos de autor © 2007-2011 Innermetrix Reino Unido EE.UU. Africa del Sur Australia Asia, Oriente Medio. Todos los derechos reservados. Este informe no puede ser reproducida en cualquier forma o por cualquier medio (electrónico, mecánico, fax, fotocopias, grabación o cualquier otro) sin el permiso previo por escrito de Innermetrix.

Introducción

Acerca de este informe

Las investigaciones realizadas por Innermetrix muestran que las personas más exitosas comparten el rasgo común de la auto-conciencia. Ellos reconocen las situaciones que los hacen exitosos, y esto hace que sea fácil para ellos encontrar la manera de lograr los objetivos que resuenan con sus motivaciones. También son conscientes de sus limitaciones y en los que no son efectivos y esto les ayuda a entender lo que no les inspire o que no los motivan a tener éxito. Los que entienden mejor sus motivaciones naturales son mucho más probables a buscar las oportunidades adecuadas, por las razones correctas, y obtener los resultados que desean.

Este informe mide siete dimensiones de la motivación. Ellos son:

- Estético - una impulsión para mantener el equilibrio, la armonía y la forma.
- Económico - una impulsión de beneficios económicos o prácticos.
- Individualista - una impulsión de destacarse como independiente y única.
- Político - una impulsión para tener el control o tener influencia.
- Altruista - una impulsión para los esfuerzos de asistencia humanitaria o para ayudar a otros de manera altruista.
- Regulador - una impulsión para establecer el orden, la rutina y la estructura.
- Teórico - una impulsión de conocimiento, el aprendizaje y la comprensión.

Los elementos del Índice de Valores

Este índice de valores es único en el mercado en el que se examina siete aspectos independientes y únicos de valor o de la motivación. La mayoría de otros instrumentos de valores sólo se examinan seis dimensiones de valor porque combinan la individualista y la política en una dimensión. El índice de valores se mantiene fiel a las obras originales y modelos de dos de los investigadores más importantes en este campo, lo cual le permite a un perfil que realmente ayuda a entender sus propias motivaciones y conductores únicos.

También, el Índice de Valores es el primero en utilizar un clic y arrastre planteamiento en la clasificación de las diversas declaraciones en el instrumento, lo que hace que la toma del instrumento sea más intuitiva, natural y al final se puede crear el orden en que se ve en su mente en la pantalla. Finalmente, el instrumento Índice de Valores contiene la lista más actual de los estados para hacer que sus decisiones sean más relevantes para su vida actual, que ayuda a asegurar los resultados más precisos posibles.

Una mirada más cerca a las siete dimensiones

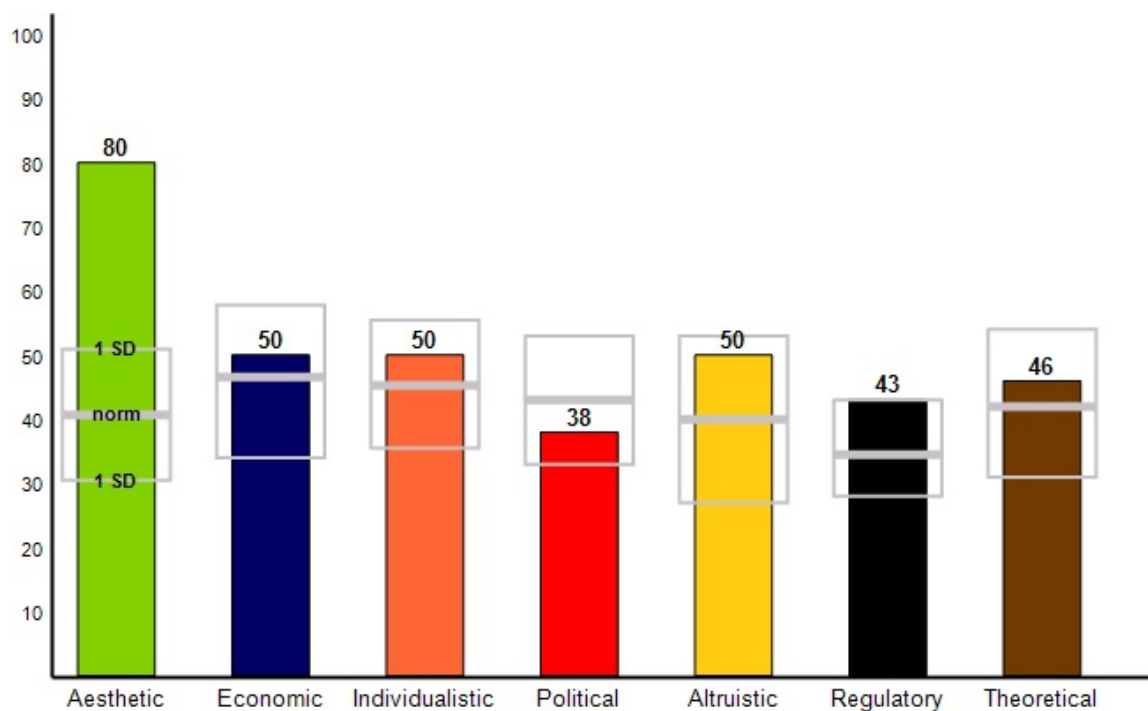
Los valores ayudan a influir en el comportamiento y la acción y pueden ser considerados algo así como una motivación oculta, ya que no son fácilmente observables. La comprensión de sus valores ayuda a decir por qué prefiere hacer lo que hace. Es de importancia vital para un rendimiento superior para asegurarse de que sus motivaciones son satisfechas por lo que haces. Esto motiva a su pasión, reduce la fatiga, te inspira y aumenta el deseo.

Valor	La impulsión para
Estético	Forma, armonía, belleza, equilibrio
Económico	Beneficios económicos o prácticos
Individualista	Independencia, singularidad
Político	Control, poder, influencia
Altruista	Altruismo, servicio, ayudar a los demás
Regulador	Estructura, orden, rutina
Teórico	Conocimiento, comprensión

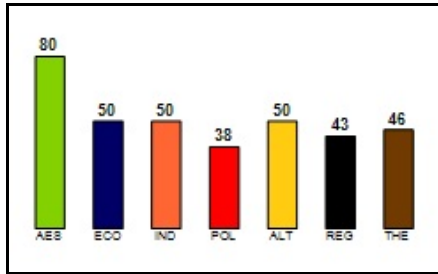
Siete Dimensiones de Valores y Motivación

Resumen de los valores de Sample

Muy Alto Estético	Da gran importancia a encontrar un buen equilibrio entre la vida de trabajo y fuera de él, creando más que destruyendo su expresión artística personal.
Promedio Económico	Capaz de percibir y crear un equilibrio entre requerir una recompensa económica y otro tipo de necesidades.
Promedio Individualista	No es un extremista y es capaz de equilibrar las necesidades propias y las de los demás.
Promedio Político	Flexible, capaz de tomar o dejar el poder o influencia que viene con el título laboral o asignación.
Promedio Altruista	Se preocupa por los demás sin dar todo de sí; un estabilizador.
Alto Regulador	Fuerte preferencia por seguir los sistemas establecidos o crearlos si no están presentes.
Promedio Teórico	Capaz de equilibrar la búsqueda de entendimiento y conocimiento con las necesidades prácticas de una situación.



La Dimensión Estética



La dimensión estética: La motivación principal de este valor es la intuición para lograr el equilibrio, la armonía y encontrar la forma o la belleza. Las preocupaciones ambientales o iniciativas "verdes" son también típicamente apreciadas por esta dimensión.

Rasgos generales:

- Necesita un fuerte sentido de la armonía y el equilibrio en sus roles profesionales y laborales.
- Tiene una gran necesidad de expresar su creatividad de manera artística o creativa.
- Se llena de energía cuando los demás a su alrededor comparten un nivel de apreciación por la belleza y la forma similar a la suya.
- Usted apoya fuertemente la individualidad y creatividad de los demás.
- Muy sensible a ambientes desagradables (de pobre estética, actitudes negativas, condiciones represivas).

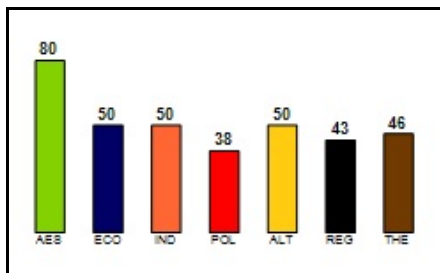
Fuerzas claves:

- No es apaciguado por las ganancias tradicionales (la paga), pero aprecia las retribuciones más personales.
- Demuestra una gran consideración personal y profesional de los sentimientos y emociones de los demás en el equipo.
- Disposición para pensar más allá de la superficie de un problema y aportar un conjunto de ideas nuevas y creativas.
- Le gusta formar redes con los demás, compartiendo ideas creativas y soluciones.
- Cualquier expresión creativa solo se limita por las fronteras externas, no las internas.

Intuiciones de motivación:

- Apoye el impulso a comprender el significado profundo de los temas, asuntos y objetivos.
- Puede gustar de dar salida a su creatividad en un evento o reunión con el equipo.
- De suficiente tiempo para equilibrar su vida personal.
- Puede tender a reaccionar en exceso a situaciones emocionales.
- Usted aprecia a aquellos que muestran un genuino interés en sus ideas y soluciones.

La Dimensión Estética



La dimensión estética: La motivación principal de este valor es la intuición para lograr el equilibrio, la armonía y encontrar la forma o la belleza. Las preocupaciones ambientales o iniciativas "verdes" son también típicamente apreciadas por esta dimensión.

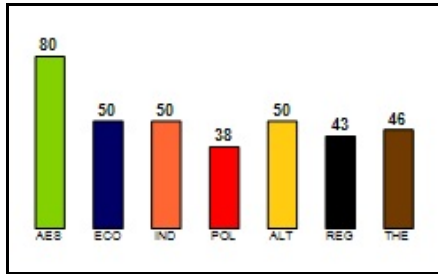
Intuiciones de capacitación / aprendizaje:

- Lazos entre los nuevos conocimientos y nuevas rutas para lograr un mayor y mejor balance y armonía en la vida.
- Usted tiene la habilidad de conectar el entrenamiento y desarrollo a las necesidades e intereses de los demás, motivando su propia imaginación.
- Para aumentar el significado de los programas de entrenamiento, procure vincularlos a una mayor comprensión de la forma, la armonía y el cuadro general.

Intuiciones de mejora continua:

- Recuerde que está bien que algunos no aprecien lo artístico, el balance o la armonía tanto como usted lo hace.
- Puede perderse en la creatividad si no se mantiene, de alguna manera, bajo las riendas del objetivo.
- Usted puede utilizar la excusa de lo creativo o estético como una barrera para evitar los temas fuertes.
- Podría beneficiarse de ser un poco más práctico.
- Necesita recordar que algunas veces la función es para lo único que se tiene tiempo y es a veces todo lo que se necesita.

La Dimensión Económica



La dimensión económica: Esta dimensión examina la motivación para la seguridad de la ganancia económica, y para lograr resultados prácticos. El método preferido de esta dimensión es uno profesional con un enfoque en los resultados finales.

Rasgos generales:

- Este resultado no debe ser confundido con el rendimiento económico promedio. Muchos ejecutivos y otros con resultados en esta área ya han conseguido alcances económicos substanciales por sí mismo. Como resultado el dinero en sí mismo puede no motivarle como solía hacerlo.
- Debido a sus resultados en lo Económico, Sample será considerado principalmente práctico y realista en cuanto al dinero.
- Desde que la mayoría de las personas tienen resultados cerca del promedio, se indica una motivación económica muy parecida a la media de los hombres de negocios americanos.
- Al ser comparado el patrón de respuestas a el de otros en la comunidad de negocios indica de que no es visible un "factor de codicia" en la interacción que Sample tiene con los demás.
- El impulso y factores de motivación a los que tienden principalmente las personas con resultados como los de Sample, deben ser medidos contra otros puntos culminantes en la grafica de Valores.

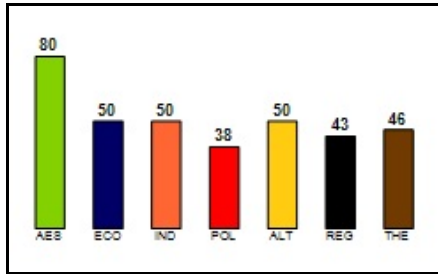
Fuerzas claves:

- ¿Qué motiva a personas que tienen resultados similares a los de Sample? Es más que solo el dinero; son algunos de los otros puntos dentro de la grafica de Valores.
- Buen compañero de equipo al ayudar a otros en proyectos e iniciativas sin requerir una remuneración económica para su mismo.
- No es un extremista y por lo tanto es una fuerza estabilizadora cuando emergen los temas económicos.
- Capaz de equilibrar las necesidades y perspectivas de aquellos con diferentes impulsos en lo económico.
- Tiende a ser un buen compañero de equipo, especialmente porque no trata de participar al extremo de crear desacuerdos dentro del grupo, equipo u oficina.

Intuiciones de motivación:

- Recuerde que este rango de resultados esta cerca de la media nacional en cuanto a su impulso en lo Económico, y que Sample no tiene puntajes a los extremos en esta escala.

La Dimensión Económica



La dimensión económica: Esta dimensión examina la motivación para la seguridad de la ganancia económica, y para lograr resultados prácticos. El método preferido de esta dimensión es uno profesional con un enfoque en los resultados finales.

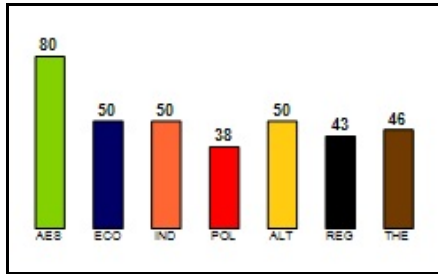
Intuiciones de capacitación / aprendizaje:

- Típicamente no se aparece en la sesión de entrenamiento preguntando: "¿Cuánto voy a ganar como resultado de este curso?".
- Puede ser de alguna manera flexible en sus preferencias tanto de cooperación como de competitividad en actividades de aprendizaje.
- Debido a que los resultados están cerca de la media nacional, por favor observe otros Valores y sus altas y bajas para obtener introspección adicional en lo profesional.
- Sus resultados son como los de aquellos que encajan en el entrenamiento y actividades de desarrollo apoyando en gran manera.

Intuiciones de mejora continua:

- Da asistencia en aquellas áreas o proyectos en los que puede haber mayor recompensa económica.
- Da espacio a aquellos en los cuales los factores económicos sean de mayor interés para demostrar su capacidad y fortalezas o dar voz a sus ideas.
- Si ya existe un nivel de confort económico, Sample puede necesitar que se le permita mayor voz a aquellos que no han ligado sus propias zonas de confort económicas aun.
- Pueden llegar ocasiones en las que Sample necesite una postura más fuerte en asuntos relacionados a la necesidad de recompensas económicas o incentivos.

La Dimensión Individualista



La dimensión individualista: Las dimensiones individualistas tratan de la necesidad de una persona de ser visto como único e independiente, y para distinguirse de la multitud. Esta es la intuición para ser socialmente independiente y tener la oportunidad de la libertad de expresión personal.

Rasgos generales:

- Muestra la habilidad de tomar un rol de liderazgo cuando se le pregunta, y también ser un miembro de equipo que apoya a los demás.
- Muestra una moderada flexibilidad social, en la que Sample puede ser considerado como alguien que respalda a los demás dentro del equipo y es socialmente apropiado.
- Las personas con resultados similares a los de Sample probablemente no serían considerados controversiales en su lugar de trabajo por sus ideas o transacciones.
- Generalmente no se considera extremista en sus ideas, métodos o asuntos en el lugar de trabajo.
- Tiene la habilidad de tomar una postura cuando es necesario o ceder cuando así se requiere, haciendo ambas cosas con la misma sinceridad.

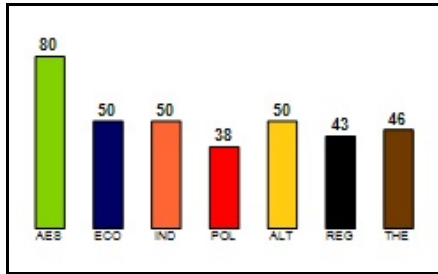
Fuerzas claves:

- Capaz de asumir una posición con énfasis o de ser un miembro más discreto apoyando alguna postura.
- Pueden verle como una fuerza estabilizadora en operaciones de organización y transacciones.
- Capaz de seguir o ser líder cuando sea requerido.
- Puede ser considerado flexible y versátil sin ser un extremista.
- Puede ser capaz de mediar entre las necesidades de los miembros más altos o bajos en su puntaje de Individualismo del equipo.

Intuiciones de motivación:

- Recuerde que Sample tiene resultados iguales a los de aquellos con una alta flexibilidad social, él puede asumir roles de liderazgo para el equipo, o ser un compañero que brinde apoyo tanto como la situación lo requiera.
- Recuerde que Sample muestra la habilidad de llevarse bien con una gran variedad de personas, sin alienar a los que tiene opiniones en posiciones extremas del espectro.
- Sample tiene resultados similares a aquellos capaces de equilibrar o estabilizar una gran variedad de asuntos relacionados al tema, sin ser extremista en ninguna de estas posiciones.
- Sample aporta un sentido individualista típico de muchos profesionales, por ejemplo cierto sentido patriótico.
- él busca conectarse a la línea central y su perspectiva en los temas relacionados a la organización y a esta escala de Valores.

La Dimensión Individualista



La dimensión individualista: Las dimensiones individualistas tratan de la necesidad de una persona de ser visto como único e independiente, y para distinguirse de la multitud. Esta es la intuición para ser socialmente independiente y tener la oportunidad de la libertad de expresión personal.

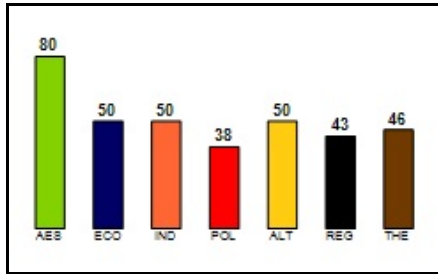
Intuiciones de capacitación / aprendizaje:

- Capaz de ser un participante flexible en el entrenamiento y los programas de desarrollo.
- Tiende a disfrutar tanto las actividades orientadas a un equipo como el aprendizaje individual o independiente.
- Sera un miembro que respalde la experiencia desde el punto de vista de su dimensión de Values.
- Porque este puntaje esta cerca de la media nacional por favor observe otras áreas de Values mas altas o bajas para obtener comprensión adicional de sus preferencias de aprendizaje.

Intuiciones de mejora continua:

- Sin necesariamente elegir un bando, él puede necesitar tomar una posición en algunos asuntos relacionados a las agendas individuales.
- Para ganar mayor agudeza, examine otros impulsos de comportamiento para determinar la importancia de este valor Individualista.
- De espacio a aquellos con impulsos Individualistas más altos se expresen a sí mismos de manera apropiada.
- Evite criticar a aquellos con valores Individualistas más altos o más bajos, ya que todas las posiciones de Values merecen respeto.

La Dimensión Política



La dimensión política: Esta intuición debe ser visto como un líder, y tener influencia y control sobre su medio ambiente o el éxito. La competitividad se asocia a menudo con los de alta puntuación en esta motivación.

Rasgos generales:

- Tiene la habilidad de tomar o dejar los factores de control de los roles de liderazgo en el grupo.
- Muestra un balance apropiado entre la búsqueda de roles de liderazgo y roles de apoyo sin ser un extremista en ninguna de estas direcciones.
- Puede ser visto como una fuerza que da estabilidad a las operaciones cotidianas.
- Un puntaje cerca de la media indica que el impulso Político (búsqueda de poder) no es un factor motivacional primario.
- Da un sentido de equilibrio a algunos temas de poder que pueden emerger ocasionalmente.

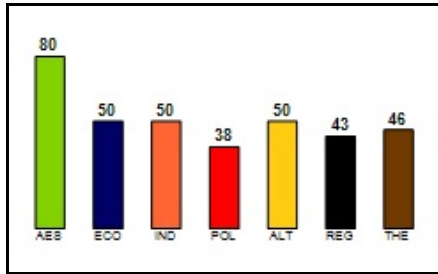
Fuerzas claves:

- Aporta flexibilidad al equipo. Capaz de ser líder cuando se lo piden, capaz de apoyar cuando es necesario.
- Una fuerza que da equilibrio al equipo.
- Capaz de apreciar las necesidades de los individuos del equipo con una motivación Política tanto alta como baja.
- Los demás le perciben como alguien que no es ni dictatorial ni dependiente en lo que concierne a los proyectos y metas del equipo.
- Muestra el respeto apropiado a los líderes de un proyecto, junto con la habilidad de sugerir cambios.

Intuiciones de motivación:

- Recuerde que Sample tiene la habilidad de ser un agente de estabilidad entre el alto control y el gran apoyo que se necesita en un equipo para iniciativas y funciones especiales.
- Sample tiene motivación para la búsqueda de poder típica de muchos profesionales de negocios, debido a que su está muy cerca de la media nacional en esta escala.
- Pida a Sample se conecte en pro de ganar una perspectiva a medio camino y entender los temas relativos al trabajo.
- Revise otros impulsos de Valores para ganar un mayor entendimiento de claves específicas de manejo y motivación.

La Dimensión Política



La dimensión política: Esta intuición debe ser visto como un líder, y tener influencia y control sobre su medio ambiente o el éxito. La competitividad se asocia a menudo con los de alta puntuación en esta motivación.

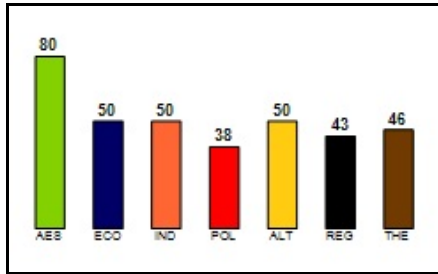
Intuiciones de capacitación / aprendizaje:

- Su puntaje es similar a los individuos que apoyan una gran variedad de actividades de desarrollo profesional.
- Responderá con flexibilidad tanto a las actividades de cooperación como para las de competencia dentro del equipo.
- Sus resultados lo sitúan dentro de aquellos que participan abiertamente en las actividades de entrenamiento, sin intentar dominar el evento.
- Muestra la habilidad de ser un líder en el evento de entrenamiento tan bien como la disposición de apoyar y participar.

Intuiciones de mejora continua:

- Puede necesitar hacer cambios dirigidos a adoptar roles que den más apoyo o de mayor liderazgo en ocasiones.
- Cuando los asuntos acerca del liderazgo de equipo emergen, él llega a necesitar tomar posturas más claras en algunas situaciones de resolución de problemas.
- Examine algunos otros impulsos del Values en este reporte para ganar entendimiento de las áreas que necesitan mejoras continuas.

La Dimensión Altruista



La dimensión altruista: Esta intuición es una expresión de la necesidad o el impulso de beneficiar a los demás en un sentido humanitario. Hay una sinceridad genuina en esta dimensión para ayudar a otros, dar de su tiempo, recursos y energía, en ayuda de los demás.

Rasgos generales:

- Es capaz de ver la perspectiva de los puntos altos o bajos del nivel de Altruismo.
- Equilibra el ayudar a otros con sus preocupaciones personales de manera muy efectiva.
- Puede ser un buen mediador entre los que dan mucho y los que no dan suficiente.
- Tiene una buena intuición sobre cuando acercarse a ayudar a otros libremente y cuando decir "no".
- No creará desequilibrio entre sus propias necesidades y las de los demás.

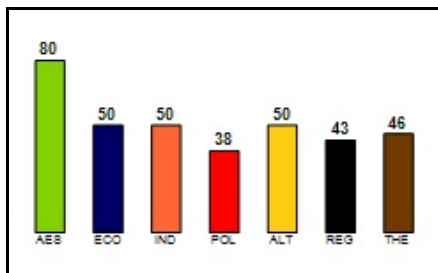
Fuerzas claves:

- Una perspectiva equilibrada y sólida de cómo ayudar a los demás sin hacer todo por ellos.
- Posee un abordaje realista y práctico para ayudar a otros a ayudarse a sí mismos.
- Aprecia la necesidad de ayudar a los demás sin sacrificarse a sí mismo en exceso.
- Dispuesto a dar la mano y ayudar a otros cuando se necesita.
- Ve el valor de beneficiar a los demás a través de acciones personales.

Intuiciones de motivación:

- Es muy práctico en cuanto a cuándo debe ayudar a los demás y cuando enfocarse en otros objetivos.
- Posee un balance sano entre ser capaz de enfocarse en otros o en sí mismo.
- Utilizará un nivel moderado de dar y recibir al interactuar con los demás.
- Tiene un nivel muy típico de apreciación por los demás, relativo al mundo de trabajo en general.
- Juzgará bien cuando debe involucrar a los demás o cuando tomar el mando de las decisiones.

La Dimensión Altruista



La dimensión altruista: Esta intuición es una expresión de la necesidad o el impulso de beneficiar a los demás en un sentido humanitario. Hay una sinceridad genuina en esta dimensión para ayudar a otros, dar de su tiempo, recursos y energía, en ayuda de los demás.

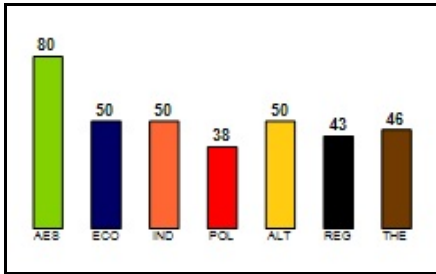
Intuiciones de capacitación / aprendizaje:

- Mejorará su motivación al incorporar otros incentivos que son más acordes a mayores valores y a puntajes más elevados.
- Es flexible al aprender en un equipo o al hacerlo de manera independiente.
- Disfruta aprender que destacar tiene ganancias personales e íntimas acompañadas de aspectos altruistas.
- Gustosamente apoya a quienes se entrenan a sí mismos.

Intuiciones de mejora continua:

- Enseña de manera muy práctica, sin mucha parafernalia.
- Asegúrese de conectar los beneficios del entrenamiento a las oportunidades de negocios.
- Será flexible respecto al entorno en el cual se aprende.
- No es impulsivo en cuanto a sus emociones, se atiene a la motivación práctica.
- Evita la interacción excesiva con el equipo que sea innecesaria; siempre hay una razón relacionada a los negocios.

La Dimensión Reguladora



La dimensión reguladora: La intuición de regulación indica la propia campaña para establecer el orden, la rutina y la estructura. Esta motivación es para promover normas y políticas, un enfoque tradicional y de seguridad a través de estándares y protocolos.

Rasgos generales:

- Piensa que la flexibilidad y la creatividad son buenas mientras no se salgan de control.
- Apoya la manera más tradicional de ver las cosas.
- "Las reglas son para seguirse"
- Acepta las reglas y políticas establecidas.
- Usualmente estructurado, ordenado y conciso.

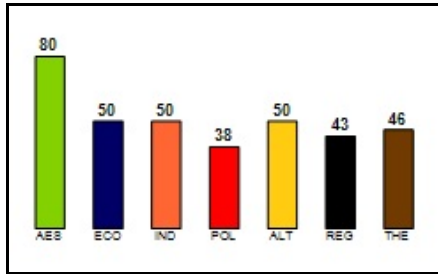
Fuerzas claves:

- Mantiene la secuencia y cumple las fechas límite.
- Gran atención a los detalles.
- Alcanza el sentido de logro basándose en la calidad del trabajo.
- Se mantiene enfocado a través de los proyectos.
- Da una base que equilibra las situaciones dinámicas.

Intuiciones de motivación:

- Trabaje rápidamente para corregir las necesidades o inexactitudes manteniendo la productividad.
- De a Sample pautas detalladas, específicas y por escrito.
- Presente cualquier crítica personal de manera constructiva y en privado.
- Evite perturbar los programas y la corriente si es innecesario.
- Asegúrese de que tiene la información, los recursos y el tiempo adecuado para cumplir las tareas.

La Dimensión Reguladora



La dimensión reguladora: La intuición de regulación indica la propia campaña para establecer el orden, la rutina y la estructura. Esta motivación es para promover normas y políticas, un enfoque tradicional y de seguridad a través de estándares y protocolos.

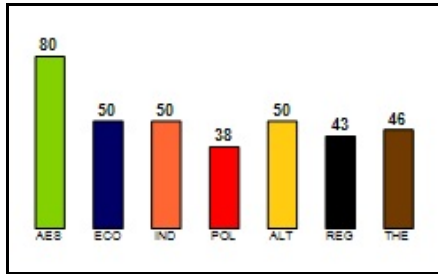
Intuiciones de capacitación / aprendizaje:

- Preferirá las actividades de aprendizaje que estén estructuradas y sean detalladas.
- Un estudiante disciplinado.
- Le gusta comprender el porqué detrás de el qué cuando aprende cosas nuevas.

Intuiciones de mejora continua:

- Explore un poco. Descubrir nuevas maneras de hacer las cosas puede ser gratificante.
- Ponga las cosas por escrito.
- Algunos pueden percibirle como alguien rígido y estructurado en ciertos asuntos.
- No dependa demasiado de las reglas.
- Note que el cambio puede ser bueno, productivo y necesario.

La Dimensión Teórica



La dimensión teórica: La intuición de entender, adquirir conocimientos, o descubrir la "verdad". Esta motivación puede ser a menudo para obtener conocimiento por el bien del conocimiento. El pensamiento racional, el razonamiento y la resolución de problemas son importantes para esta dimensión.

Rasgos generales:

- Sample no se quedara atrapado en las pequeñeces, pero él tampoco se ignorara los detalles al tomar las decisiones.
- Un puntaje cerca de la media indica que la motivación Teórica no carece de importancia, sin embargo no es un factor primario de motivación en el comportamiento.
- Sus resultados dentro de este rango están cerca del puntaje típico de las personas de negocios.
- Sample puede dar un equilibrio entre el abordaje alta y mínimamente teórico, siendo capaz de comunicar ambos extremos.
- Es capaz de entender las necesidades de los asuntos del cuadro general y apreciar las necesidades de prestar atención a los detalles sin tener una postura extremista.

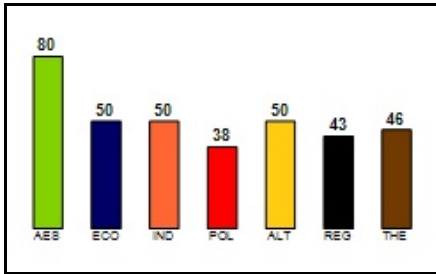
Fuerzas claves:

- Sample demostrará que es consciente de los rasgos necesarios técnicamente y responderá de manera adecuada a la labor que se necesite.
- Aporta flexibilidad al equipo, eso es, orientándose al detalle cuando es necesario y orientado a lo práctico en otras ocasiones.
- Una fuerza estabilizadora en el equipo.
- Capaz de apreciar las necesidades tanto altas como bajas en lo Teórico.
- Muestra curiosidad sobre detalles técnicos sin atorarse en ellos.

Intuiciones de motivación:

- Recuerde que Sample tiene la habilidad de ser un agente que da equilibrio y estabilidad en asuntos de alta motivación intelectual, sin ser un extremista.
- Sample aporta una motivación intelectual típica de muchos profesionales de negocios dentro de la media nacional.
- Incluir la perspectiva de Sample le da la capacidad de ganar entendimiento de las posturas en el punto medio.
- Revise otros motivadores de Valúes que puedan ser mayores o menores que éste para que se obtenga una visión más robusta de las claves específicas de manejo y motivación.

La Dimensión Teórica



La dimensión teórica: La intuición de entender, adquirir conocimientos, o descubrir la "verdad". Esta motivación puede ser a menudo para obtener conocimiento por el bien del conocimiento. El pensamiento racional, el razonamiento y la resolución de problemas son importantes para esta dimensión.

Intuiciones de capacitación / aprendizaje:

- Principalmente flexible, aceptando la mayoría de los programas de entrenamiento en la organización.
- Capaz de ver la necesidad de entrenamiento y darse cuenta de la importancia de la información práctica.
- Entiende la necesidad de los altos y los bajos resultados de Teoría; los primeros, que quieren mas información; los segundos que quieren solo apenas la información necesaria.
- Debido a este rango de resultados usted se encuentra en la media nacional, por favor, revise áreas de mayor o menor puntaje para vislumbrar las necesidades de su desarrollo profesional.

Intuiciones de mejora continua:

- Puede necesitar ser un poco más demostrativo en algunos asuntos teóricos complejos.
- Tal vez necesite tomar una posición mas firme en las iniciativas del equipo.
- Puede necesitar examinar otros impulsos de valores para determinar la importancia de este factor Teórico.

Relevancia Sección

Use esta hoja para ayudarle a realizar un seguimiento de los motivadores que están bien alineados y los que no lo son, y lo que usted puede hacer.

Paso de Acción: Mirando al informe de Índice de Valores, encuentre cuales motivadores son los más poderosos para usted (es decir, cuáles son las más altas y más lejos por encima de la norma). Anote los dos primeros en el espacio de abajo, y qué tan bien sus funciones actuales se alinean con estos motivadores (es decir, qué tan bien lo que hace satisface lo que le apasiona).

Motivador #1: _____

Motivador #2: _____

Leyenda:

2-4 = Pobre

8-9 = Excelente

4-5 = Debajo de la media

10 = Genio

6-7 = Promedio

Alineación

Poco					Mucho
1	2	3	4	5	
1	2	3	4	5	

Cuente su puntuación aquí

Para llegar a los niveles de genio de la pasión, debe aumentar la alineación de su ambiente con sus pasiones.

Motivador # 1: ¿Qué aspectos de su empresa o de su función puede involucrarse para satisfacer esta motivación?

Motivador # 2: ¿Qué aspectos de su empresa o de su función puede involucrarse para satisfacer esta motivación?

El éxito de conexión

Su último paso para asegurarse de que realmente se beneficia de la información contenida en este informe es entender cómo su estilo de comportamiento contribuye a, y tal vez impide, su éxito total.

Apoyando el Éxito: En general, ¿Qué tan bien sus motivaciones y conductores ayudan a apoyar a su éxito? (Citar ejemplos concretos):

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Que limitan el éxito: En general, ¿Cómo NO apoyan a su éxito sus motivaciones y conductores naturales? (Citar ejemplos concretos):

[illegible]