



SUCCESS INSIGHTS®

Intereses Personales, Actitudes y Valores™

*"Aquel que conoce a otros es inteligente.
Aquel que se conoce a sí mismo es sabio."
—Lao Tse*

Juan Ejemplo

Candidato

10/3/2010



ENTIENDA SU INFORME

El conocimiento de los valores de un individuo ayuda a entender POR QUÉ hace las cosas. Una revisión de sus experiencias personales, profesionales, educación y formación ayudan a saber QUÉ puede hacer. El análisis del comportamiento ayuda a entender CÓMO se comporta en su entorno de trabajo. Este informe mide la importancia relativa que tienen para la persona seis intereses o valores básicos que determinan una forma de entender y dirigir la vida: Conocimiento, Beneficio, Armonía, Bienestar, Influencia y Tradición.

Los valores ayudan a iniciar nuestro comportamiento y a veces se les llama los motivadores ocultos porque no siempre son observables. El propósito de este informe es ayudar a identificar y aclarar algunos de esos factores motivadores con el fin de poder construir a partir de las fortalezas que cada individuo aporta al entorno de trabajo.

Basándose en sus respuestas, este informe elabora un ranking de su interés relativo por cada uno de los seis valores. Los dos, o a veces tres, valores que predominan en usted son los que le moverán a actuar y desarrollar una actitud positiva, ya que usted se sentirá bien al hablar, escuchar o realizar actividades que estén en relación y satisfagan sus valores predominantes.

La información que recibe en esta sección refleja los niveles de intensidad para cada una de los seis valores.

- **FUERTE** – necesidades que usted necesita satisfacer ya sea en su trabajo o fuera del mismo.
- **SITUACIONAL** – sus necesidades se moverán en un rango que va de positivo a indiferente en función de las prioridades que haya en su vida en ese momento. Estos valores tienden a adquirir una mayor importancia a medida que se satisfacen sus valores predominantes o de intensidad fuerte.
- **INDIFERENTE** – sus sentimientos serán indiferentes a la hora de satisfacer las necesidades relacionadas con esos valores.

SU RANKING DE VALORES		
1°	BENEFICIO	Fuerte
2°	INFLUENCIA	Fuerte
3°	CONOCIMIENTO	Situacional
4°	BIENESTAR	Indiferente
5°	ARMONÍA	Indiferente
6°	TRADICIÓN	Indiferente



BENEFICIO

Una elevada puntuación en este valor muestra un elevado interés por el dinero y por todo lo que es útil. Esto significa que el individuo quiere tener la seguridad que otorga el dinero no sólo para sí mismo, sino también para su familia. Este valor incluye los aspectos prácticos del mundo de los negocios – la producción, el marketing, la venta, las finanzas, así como la acumulación de beneficios tangibles. Esta persona es práctica y coincide con el estereotipo del hombre o la mujer de negocios. Una persona con elevada puntuación probablemente tendrá una elevada necesidad de superar a otros en cuanto a sus beneficios tangibles.

- Una vez ha conseguido la seguridad económica está en disposición para trabajar en sus ideas o creencias.
- Juan intentará estructurar sus transacciones económicas.
- El protegerá lo que posee para asegurarse el futuro desde un punto de vista de seguridad económica.
- Juan posee una larga lista de necesidades y trabajará duro para satisfacerlas.
- Juan encara su futuro con confianza.
- La riqueza material le aporta la seguridad que Juan busca para sí mismo y/o para su familia.
- El puede emplear el dinero como tarjeta de presentación.
- Juan está orientado hacia el futuro.
- El se motivará principalmente por los logros que consiga.
- El puede ser muy práctico.
- Hará todo lo que sea necesario para garantizar su seguridad futura y asegurar que sus bienes están protegidos.
- Conseguir un elevado nivel de ingresos y bienes materiales es una prioridad importante para Juan.



INFLUENCIA

El principal interés de este valor es el PODER, aunque no necesariamente desde un punto de vista político. Las investigaciones indican que la mayor parte de los líderes valora mucho el poder, independientemente del área o campo en el que se muevan. Dado que la competencia y la lucha tienen una importante incidencia en prácticamente todas las áreas de la vida, muchos filósofos consideran que la influencia es uno de los valores más universal, aunque existen personas para las que este valor es muy predominante y, en consecuencia, necesitan tener, por encima de todo, poder personal, influencia sobre los demás y renombre.

- Si es necesario, Juan será asertivo con el fin de dar respuesta a sus necesidades.
- El quiere controlar su propio destino y mostrar su independencia.
- El cree que si algo no se logra en el primer intento hay que seguir intentándolo una y otra vez.
- En sus relaciones con los demás, quiere mantener su propia individualidad.
- Para Juan es importante estar en situaciones o posiciones que le den la oportunidad de controlar su destino y el de los demás. La estrategia de su equipo se centra en intentar diluir la influencia externa sobre el logro de sus objetivos.
- Juan asume la responsabilidad de sus acciones.
- Juan se siente a gusto con personas que son decididas y competitivas.
- Juan tiene la necesidad de autoafirmarse y ser reconocido por sus logros.
- Juan cree que "cuando las cosas se ponen difíciles no hay otro remedio que actuar con dureza".



CONOCIMIENTO

Una elevada puntuación en este valor conlleva la necesidad de llegar a descubrir la VERDAD. Al perseguir este valor, un individuo adopta una actitud "cognitiva" y, en consecuencia, no juzga la belleza o utilidad de los objetos o las situaciones, sino que se centra principalmente en la observación y el razonamiento. Debido a que la persona con una elevada puntuación en el Conocimiento es empírica, crítica y racional, suele mostrarse como intelectual. Su principal objetivo en la vida es ordenar y sistematizar el conocimiento y suele buscar el conocimiento por el conocimiento en sí mismo.

- En aquellas áreas o situaciones en las que Juan tiene especial interés, posee una buena capacidad para utilizar los conocimientos pasados en la resolución de los problemas del presente.
- Si el conocimiento sobre un determinado tema no es de vital interés o no es necesario para el buen desempeño de su trabajo, él tenderá a confiar en su intuición o en la información práctica que tenga sobre el tema.
- Juan buscará el conocimiento en aquellas situaciones en las que éste sea necesario para dar respuesta a sus propias necesidades.
- Juan posee el potencial para convertirse en experto en el área que haya elegido.
- Sólo tomará la iniciativa para aprender un tema en profundidad si está verdaderamente interesado en dicho tema, o si el conocimiento de ese tema en particular es muy necesario para el buen desempeño de su trabajo.
- Juan generalmente dispondrá de la información que respalda sus convicciones.
- Su satisfacción laboral aumentará si asume tareas o actividades que representen un desafío desde el punto de vista intelectual.



BIENESTAR

Aquellos que tienen una elevada puntuación en este valor tienen un elevado interés por las personas, y, por tanto, son por naturaleza amables, comprensivos y generosos con los demás. Por lo general, consideran que aquellos con elevada puntuación en Conocimiento, Beneficio y Armonía suelen mostrarse fríos y distantes. Consideran que la única manera de mantener adecuadas relaciones humanas es ayudando a los demás. Las investigaciones realizadas sobre este valor indican que en su estado más puro, el interés por los demás es desinteresado.

- Los intereses de Juan están dirigidos hacia la satisfacción de los valores que se han señalado como importantes en este informe.
- El se mantendrá firme en sus decisiones y no se desviará aunque se den circunstancias poco afortunadas.
- Juan difícilmente ayudará a los demás si eso le puede perjudicar de algún modo.
- En general, El no permitirá que otros dirijan su vida o lo que hace, salvo que ello favorezca sus propios intereses.
- Considera que el trabajo duro y la persistencia está al alcance de todo el mundo y, en consecuencia, cree que las cosas deben ganarse, en vez de recibirlas.
- Juan estará dispuesto a ayudar a los demás si estos trabajan tanto como les es posible para alcanzar sus objetivos.



ARMONÍA

Una elevada puntuación en este valor indica un interés por "la forma y la armonía". Cada experiencia es juzgada desde el punto de vista de la elegancia y la adecuación. Considera que la vida es una serie de acontecimientos y que hay que disfrutar cada uno por sí mismo. Una elevada puntuación no significa necesariamente que la persona tenga habilidad para lo artístico, sino que indica un verdadero interés por los aspectos estéticos de la vida.

- Juan no está necesariamente preocupado por la forma y la belleza en su entorno.
- El prefiere adoptar un enfoque práctico a la hora de afrontar las situaciones o los acontecimientos.
- Juan encontrará su pasión en la vida a través de los valores señalados como importantes en este informe.
- Su creatividad no estará condicionada por las condiciones del entorno en el que se halla, aunque éste sea poco agradable.
- El es una persona muy práctica que no necesita estar en armonía con su entorno.
- Considera que es más importante aplicar criterios de utilidad que criterios de belleza, forma o armonía a la hora de valorar las cosas.
- Aunque Juan puede tener un concepto claro de la belleza, no suele tenerlo muy en cuenta a la hora de adquirir cosas o valorar situaciones.



TRADICIÓN

La persona con una elevada puntuación en este valor muestra un elevado interés por todo lo que está relacionado con la "unidad", el "orden" o la "tradición", con el fin de establecer un sistema para vivir. Este sistema puede estar basado en aspectos como el conservadurismo o cualquier autoridad que tenga reglas, normas y principios definidos para vivir.

- Los intereses de Juan estarán dirigidos hacia la satisfacción de los valores que se han señalado como importantes en este informe.
- El se moverá dentro de un marco muy amplio de creencias.
- La actuación y estilo de vida de Juan no está condicionado por las tradiciones.
- Él está abierto a explorar nuevos caminos y a interpretar de diferentes maneras su sistema de creencias.
- En muchas ocasiones, Juan querrá establecer sus propias reglas y permitirá que su intuición guíe y dirija sus acciones.
- Juan puede ser creativo a la hora de interpretar otros sistemas o tradiciones, y ser selectivo en su aplicación.
- Puede ser difícil prever la actuación o respuesta de Juan, porque él no ha definido una filosofía o sistema que le aporte respuestas inmediatas a cada situación.



VALORES – NORMAS Y COMPARACIONES

Durante años usted ha escuchado frases tales como: "a cada uno lo suyo", "la gente hace las cosas por sus propias razones, no las de otros". Cuando usted está rodeado de personas que comparten valores similares a los suyos, usted se adaptará fácilmente al grupo y se sentirá lleno de energía. Sin embargo, cuando está rodeado de personas con valores significativamente diferentes a los suyos puede ser percibido o sentirse como que está fuera de lugar. Estas diferencias pueden inducir al estrés o a conflictos. Cuando se encuentre en este tipo de situación usted puede:

- Cambiar la situación.
- Cambiar su percepción de la situación.
- Abandonar la situación.
- Adaptarse a la situación.

Esta sección revela las áreas donde sus valores pueden ser diferentes a los de la mayoría y, en consecuencia, pueden ser fuente de conflictos. Cuanto más alejado esté de la tendencia general hacia el lado derecho, más notará la gente su pasión por ese valor. Cuanto más alejado esté de la tendencia general hacia el lado izquierdo, más gente le verá indiferente y posiblemente negativo con respecto a ese valor. El área sombreada de cada valor representa el 68% de la población o puntuaciones que caen dentro de una desviación estándar por encima o por debajo de la media.

TABLA DE NORMAS Y COMPARACIONES - Norm 2003		
Juan Ejemplo		
CONOCIMIENTO		Tendencia general
BENEFICIO		Extremo
ARMONÍA		Tendencia general
BIENESTAR		Indiferente
INFLUENCIA		Apasionado
TRADICIÓN		Indiferente

- 68% de la población | - media * - su puntuación

Tendencia general - una desviación estándar de la media

Apasionado – dos desviaciones estándar por encima de la media

Indiferente - dos desviaciones estándar por debajo de la media

Extremo – tres desviaciones estándar de la media



VALORES – NORMAS Y COMPARACIONES

Áreas en las que usted muestra tendencias muy fuertes o apasionadas en comparación con los demás.

- Dado que usted lucha por conseguir la eficiencia y la practicidad en todas las áreas de su vida y busca un beneficio en todas sus inversiones de tiempo, conocimiento y recursos, los demás pueden pensar que usted siempre está especulando y tratando de obtener ventajas personales. Puede que los demás piensen que usted debería dar sin esperar nada a cambio.
- Dado que usted tiene un elevado interés por liderar, dirigir y controlar su propio destino y el destino de los demás y siempre busca oportunidades para avanzar en su posición e influencia, los demás pueden pensar que usted siempre corre en busca de una posición destacada y que continuamente se salta las normas. Los demás podrían pensar que usted sólo se relaciona para conseguir progresar y obtener ventajas.

Áreas en las que la fuerte tendencia de los demás puede frustrarlo por no compartir los mismos intereses.

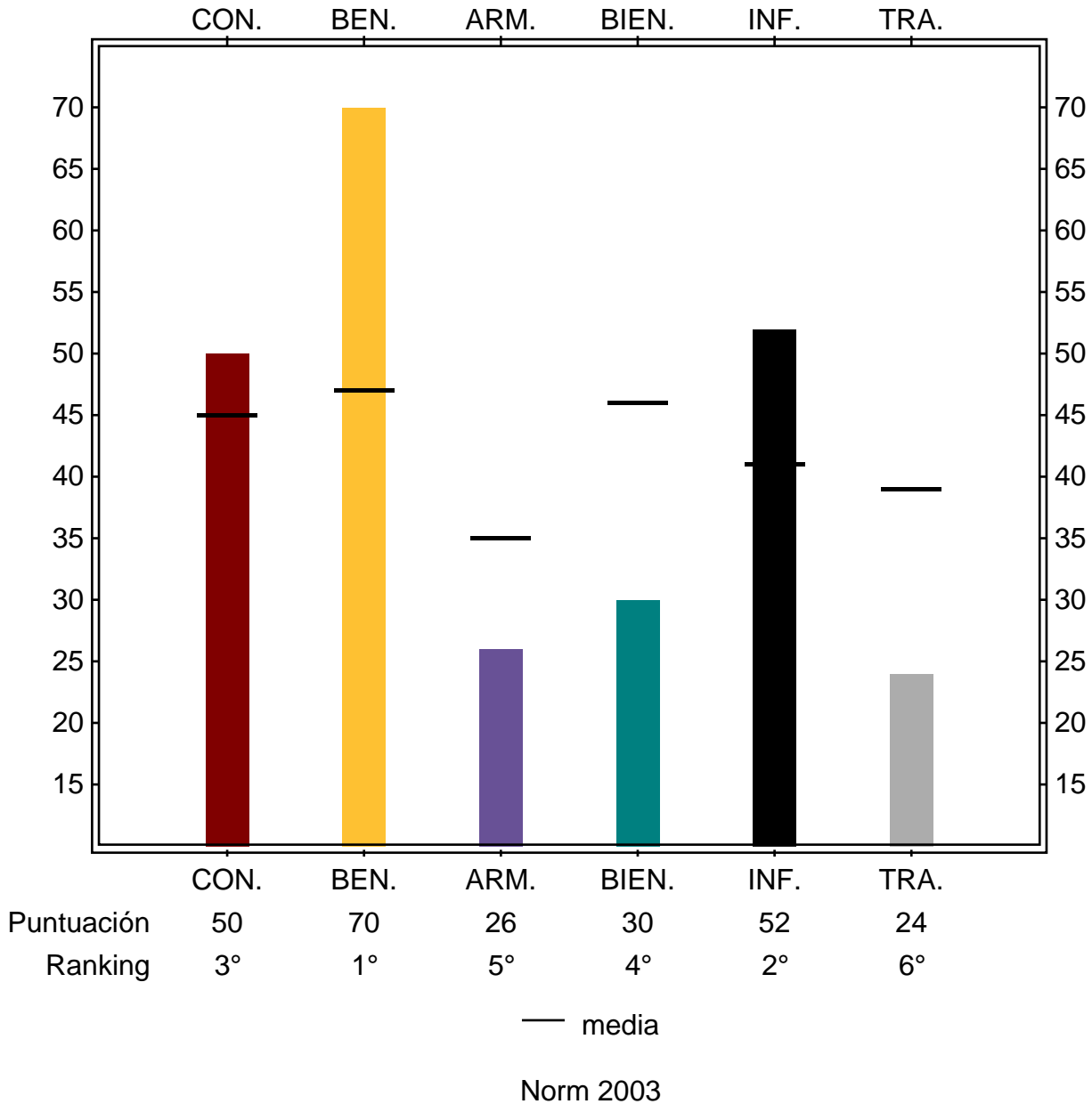
- Su elevado nivel de confianza y seguridad en sí mismo le hará sentir incómodo ante aquellas personas que siempre intentan ayudarlo o son excesivamente amables con usted.
- Ni entiende ni le gusta que los demás intenten imponerle su forma de vida. Por otro lado, su necesidad y habilidad para probar cosas nuevas puede molestar y frustrar a los demás, por lo que se empeñarán en hacer que usted adopte su sistema.



GRAFICA DE MOTIVADORES INSIGHTS®

Juan Ejemplo

10/3/2010





RUEDA DE MOTIVADORES™

Juan Ejemplo
10/3/2010

