



Juan Perez

11 de mayo de 2013

Este Innermetrix Values Index es una combinación de la investigación del Dr. Eduard Spranger y Gordon Allport sobre lo que impulsa o motiva a un individuo. Las siete dimensiones de valores descubiertas entre estos dos investigadores ayudan a la comprensión de las razones que llevan a una persona a utilizar sus talentos de la manera única en la que lo hace. Este Values Index le ayudará a comprender sus motivos y tendencias, ayudando a maximizar su desempeño al lograr una mejor sincronía, congruencia y pasión en lo que emprende.



Innermetrix Panamá

Sra. Lena Ruiloba

Tel. (507) 230-6008 / 6212-6452



Acerca de Este Reporte

Las investigaciones hechas por Innermetrix muestran que las personas más exitosas comparten el rasgo de autoconciencia. Ellos reconocen las situaciones que los llevaron al éxito y esto hace que sea fácil para ellos siempre encontrar maneras para alcanzar los objetivos que resuenan en su motivación. Ellos también comprenden sus limitantes y en qué lugares no son efectivos, y esto les ayuda a entender que cosas no los inspiran o que no los motivara al éxito. Aquellos que entienden sus motivos naturales mejor son más capaces de perseguir las oportunidades correctas por las razones correctas y obtener los resultados que ellos desean.

Este reporte mide siete dimensiones de motivación. Éstas son:

- **Estética** - un impulso por el balance, la armonía y la forma.
- **Económica** - un impulso por la retribución económica o práctica.
- **Individualista** - un impulso por sobresalir como una persona independiente y singular.
- **Política** - un impulso para tener el control y/o influencia.
- **Altruista** - un impulso a los esfuerzos humanitarios o a respaldar a los demás con altruismo.
- **Regulador** - un impulso para establecer el orden, la rutina y estructura.
- **Teórica** - un impulso por el conocimiento, aprendizaje y entendimiento.



Los Elementos del Valores Index

Éste perfil Valores Index es único en el mercado y en él se examinan siete aspectos independientes y únicos de los valores y la motivación. La mayoría de los otros instrumentos de evaluación solo examinan seis dimensiones de los valores combinados con las dimensiones Individualistas y Políticas en una sola dimensión. El Valores Index se mantiene fiel a los trabajos originales de dos de los investigadores más significativos en este campo, por lo que nosotros le entregamos a usted un perfil que le ayuda a comprender su forma única de motivación e impulsos.

Además el Valores Index es el primero en utilizar un abordaje de clic y arrastre para jerarquizar las diferentes categorías en el instrumento, lo que produce que se comprenda el instrumento de manera más intuitiva y natural; creando al final más fácilmente el orden que usted ve en su mente, en la pantalla.

Finalmente el instrumento Valores Index contiene el listado más contemporáneo de declaraciones para realizar sus elecciones de manera más relevante a su vida actual, lo cual nos ayuda a asegurar que tenemos el resultado más acertado posibles.



Un vistazo de cerca a las siete dimensiones

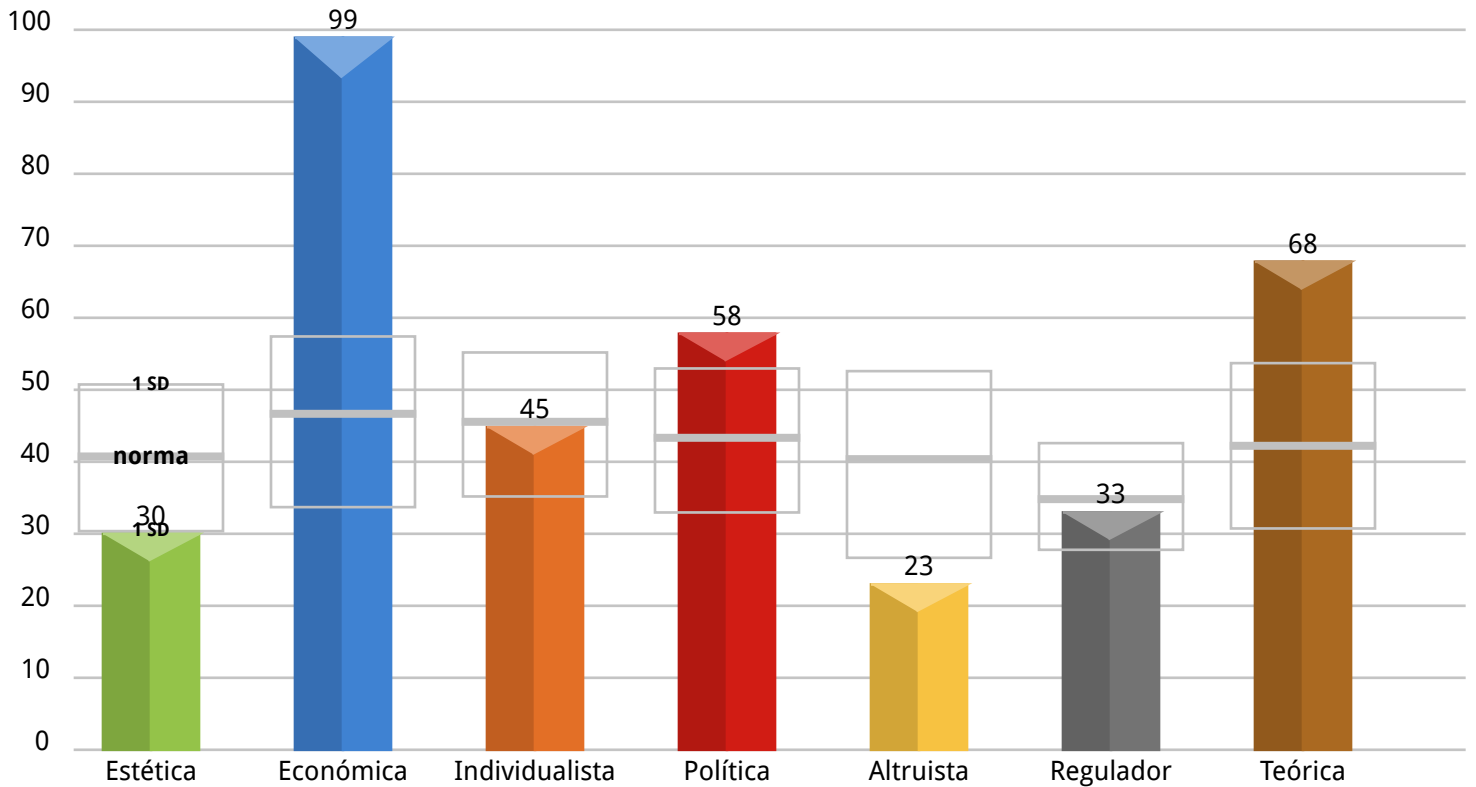
Los Motivadores ayudan a influir en el comportamiento y la acción porque pueden considerarse de alguna manera, una motivación oculta debido a que no son realmente observables. Entender sus valores le ayudan a saber porqué prefiere hacer lo que hace.

Es vital asegurarse que sus motivadores sean satisfechos por lo que usted hace para lograr un desempeño superior. Esto impulsa su acción, reduce su fatiga, le inspira y aumenta su motivación.

Valor	Motivación
ESTÉTICA	Forma, Armonía, Belleza, Equilibrio
ECONÓMICA	Dinero, Resultados prácticos, Reciprocidad
INDIVIDUALISTA	Independencia, Particularidad
POLÍTICA	Control, Poder, Influencia
ALTRUISTA	Altruismo, Servicio, Ayuda a otros
REGULADOR	Estructura, Orden, Rutina
TEÓRICO	Conocimiento, Entendimiento

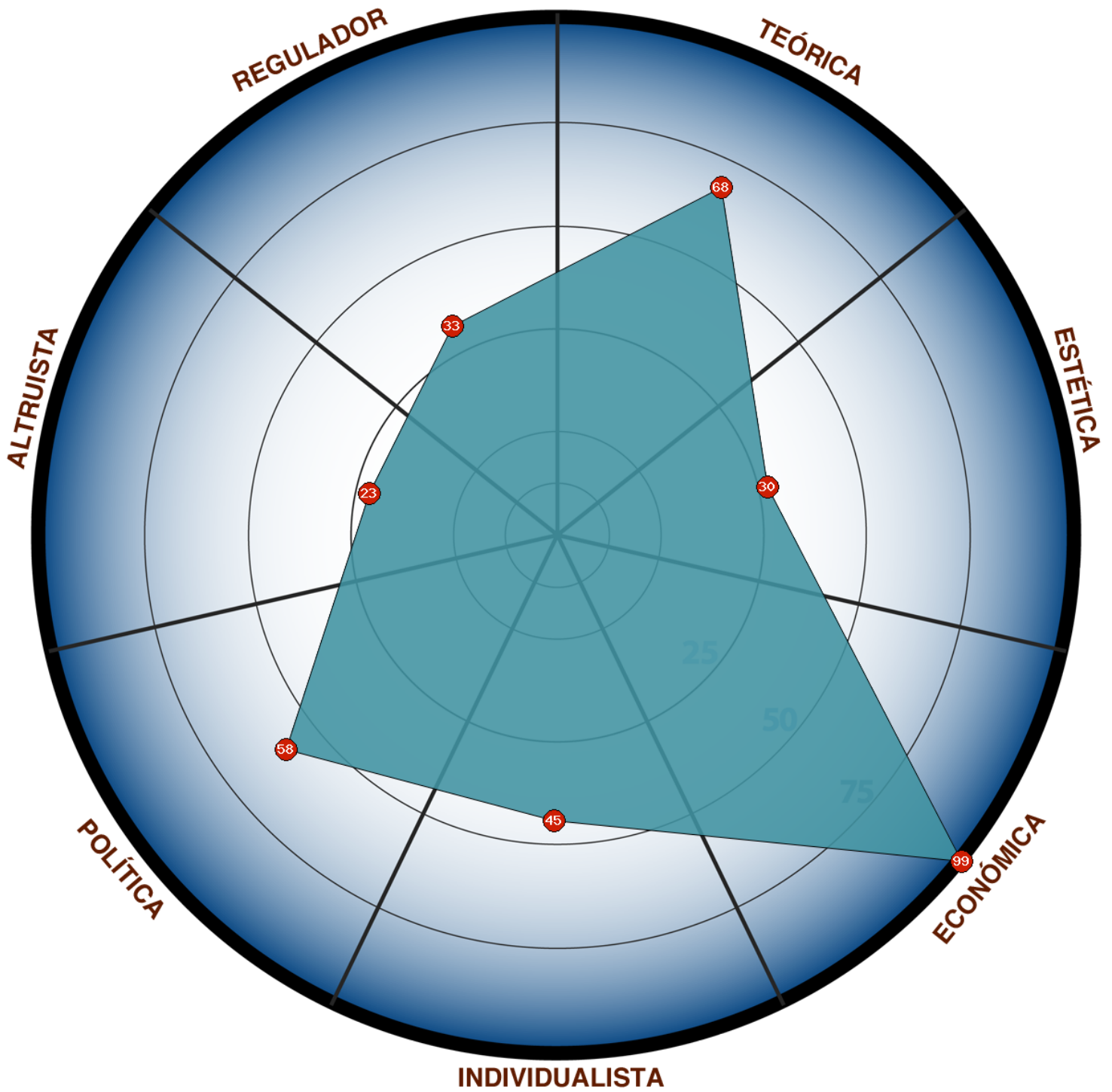


Resumen Ejecutivo de los Valores de Juan

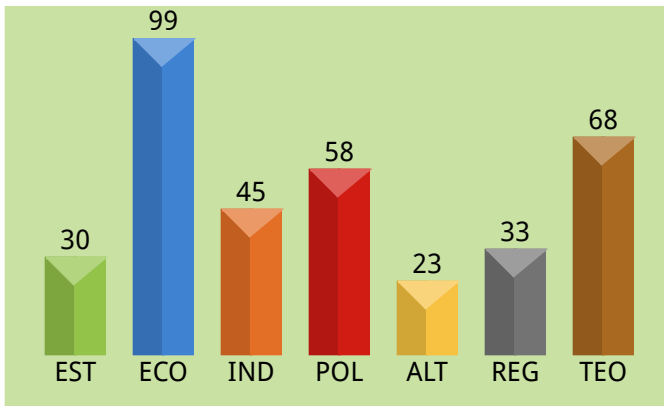


Juan Perez

Bajo Estética	Se acerca a los objetivos enfocándose a la funcionalidad por encima de la forma o estética.
Muy Alto Económica	Muy competitivo y orientado al objetivo.
Promedio Individualista	No es un extremista y es capaz de equilibrar las necesidades propias y las de los demás.
Alto Política	Capaz de aceptar el crédito o asumir la culpa con la actitud de "Yo soy el responsable".
Bajo Altruista	No se sacará ventaja de usted; protege su territorio y el territorio de su equipo u organización.
Promedio Regulador	Capaz de dar equilibrio y entendimiento a las necesidades de estructura y orden, sin paralizarse en su ausencia.
Alto Teórica	Gran nivel de interés en comprender todos los aspectos de una situación o tema.



Juan Perez



La Dimensión Estética:

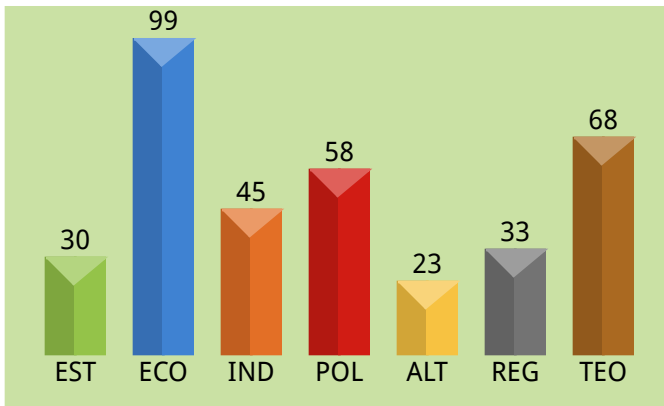
La motivación principal en este valor es el impulso de lograr el equilibrio, armonía y la belleza. Las preocupaciones por el ambiente o iniciativas "verdes" también son apreciadas típicamente en esta dimensión.

Trazos Generales:

- Puede dejar o tomar las cosas estéticas y placenteras.
- Al parecer no muy conectado emocionalmente con el equilibrio artístico o armónico.
- Hacer que algo luzca bien no es tan importante como que tan eficiente y efectivamente trabaja.
- Hacer algo atractivo solo porque sí no es muy práctico.
- Puede trabajar en ambientes poco atractivos o desagradables.

Fortalezas Clave:

- Tiende a hacer un abordaje más enfocado al objetivo principal.
- Gran persistencia aún al enfrentar pesada rivalidad y competencia.
- El lograr equilibrio y paz en la vida puede ser secundario para usted, comparándole a la obtención de resultados.
- Menos emocional que muchos, prefiere las transacciones prácticas.



La Dimensión Estética:

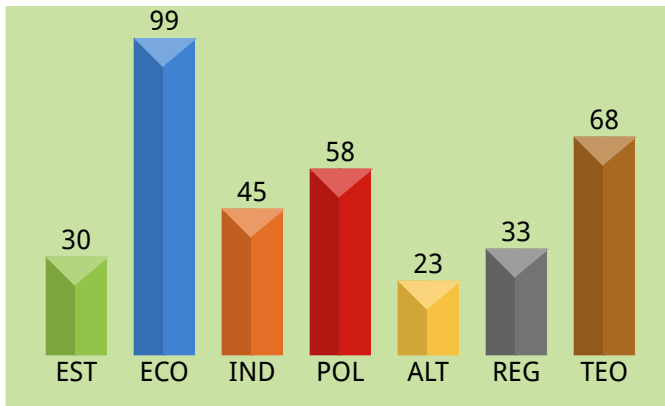
La motivación principal en este valor es el impulso de lograr el equilibrio, armonía y la belleza. Las preocupaciones por el ambiente o iniciativas "verdes" también son apreciadas típicamente en esta dimensión.

Introspección Motivacional:

- Apéguese a los objetivos principales.
- Las metas racionales le inspiran más que las emocionales o placenteras.
- Mantenga su motivación al apelar al lado práctico de los proyectos.
- Apele a los aspectos prácticos de una situación.
- Conecte los temas para incrementar la función, no la armonía o belleza.

Perspicacia en el Entrenamiento y Aprendizaje:

- Enseña de manera muy práctica, nada elaborado.
- Usted será flexible acerca del medio que le rodea y en el cual debe aprender.
- Evita la interacción casual con el equipo; esté seguro de que hay una razón de negocios.
- Esté seguro de conectar los beneficios del aprendizaje a las oportunidades de negocios.
- Involucrarse más con el equipo puede beneficiarse de puntualizar las razones prácticas.

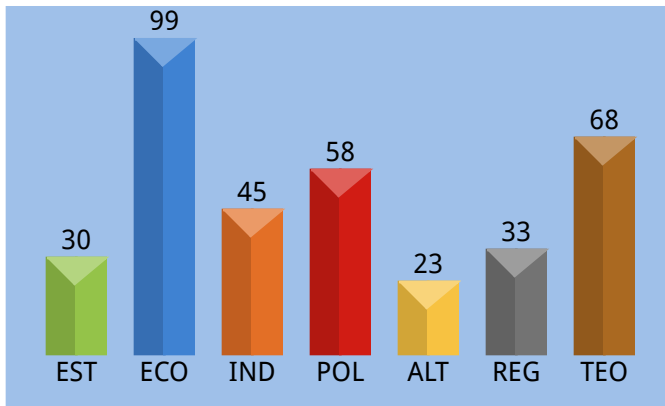


La Dimensión Estética:

La motivación principal en este valor es el impulso de lograr el equilibrio, armonía y la belleza. Las preocupaciones por el ambiente o iniciativas "verdes" también son apreciadas típicamente en esta dimensión.

Apreciación de las Mejoras Continuas:

- Algunos pueden considerar que de alguna manera no le interesa lo estético, la belleza artística o la armonía.
- Puede ser visto como exageradamente apegado a los negocios.
- Trate de apreciar el valor que otros le dan a lo artístico, o trate de incrementar la estética del lugar en que trabaja.
- Recuerde siempre respetar la creatividad de los demás.
- Usted necesita recordar que los demás tienen una distinta apreciación de lo que es estético y por lo tanto sus opiniones deben ser respetadas.



La Dimensión Económica:

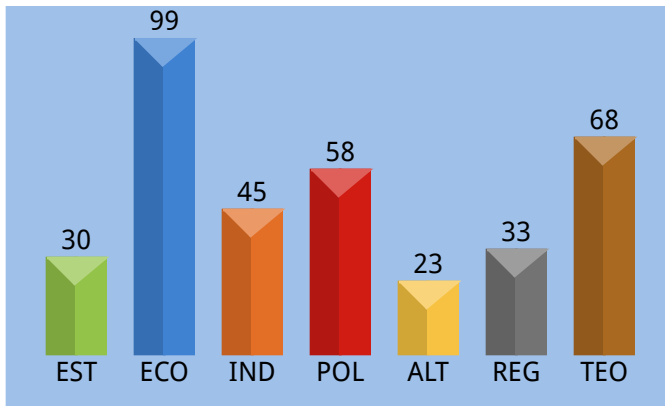
Esta dimensión examina la motivación por la seguridad de tener una ganancia económica y cómo se logra obtener retribuciones prácticas. El abordaje preferido de ésta dimensión es profesional y enfocado a los objetivos y resultados.

Trazos Generales:

- Personas con resultados similares a Juan tienden a preferir los premios basados en los resultados adquiridos en lugar de hacerlo por los métodos usados para obtener resultados.
- Entrenamiento en ventas, técnica o manejo deben demostrar tener como objetivo una ganancia financiera como resultado de la participación.
- Puede encajar con el estereotipo de una persona impulsada al estilo del hombre de negocios americano, motivado por incentivos económicos.
- Llega a desear sobrepasar a los demás en riqueza y bienestar.
- Necesita que la educación o entrenamiento sean prácticos y útiles, con una ganancia o motivación económica.

Fortalezas Clave:

- Presta atención al retorno de inversiones en los negocios o la actividad del equipo.
- Altamente productivo.
- Impulsado por los beneficios y orientado al objetivo.
- Gran motivación para alcanzar y ganar en una variedad de áreas.
- Las decisiones se toman con practicidad, teniendo principalmente el objetivo y la ganancia en mente.



La Dimensión Económica:

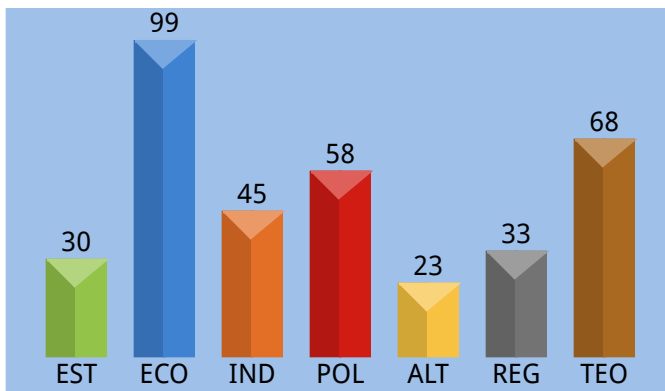
Esta dimensión examina la motivación por la seguridad de tener una ganancia económica y cómo se logra obtener retribuciones prácticas. El abordaje preferido de ésta dimensión es profesional y enfocado a los objetivos y resultados.

Introspección Motivacional:

- De asesoramiento para ayudar a reducir el "factor de avaricia" que puede nacer y hacerse visible en este estilo de comportamiento.
- De reconocimiento y premios como bonos tan pronto como sea posible, no sólo al final del trimestre o año.
- Este seguro de premiar el desempeño y motivar la participación como miembro importante del equipo.
- Recuerde que Juan presta atención al tiempo de pago de manera entusiasta. Esto puede darle a su una conciencia económica importante en proyectos y toma de decisiones dentro del equipo.
- De espacio sustancial para los premios económicos para el desempeño de excelencia.

Perspicacia en el Entrenamiento y Aprendizaje:

- Si es posible, construya un poco de competencia en el grupo como parte de las actividades de entrenamiento.
- Conecte los fines del aprendizaje con la habilidad de ser más efectivo en aumentar las ganancias tanto de su como de la organización.
- Intente dar algunos premios o incentivos por la participación en entrenamiento adicional y desarrollo profesional.
- Sus resultados son parecidos a los que quieren información que les ayude a incrementar su actividad y efectividad enfocada al eje central del proyecto.

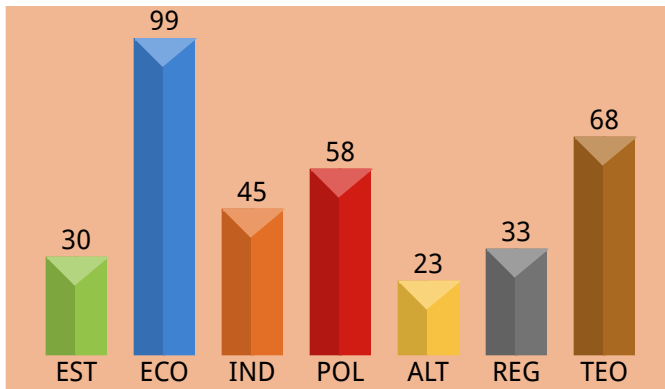


La Dimensión Económica:

Esta dimensión examina la motivación por la seguridad de tener una ganancia económica y cómo se logra obtener retribuciones prácticas. El abordaje preferido de ésta dimensión es profesional y enfocado a los objetivos y resultados.

Apreciación de las Mejoras Continuas:

- Puede necesitar trabajar en equilibrar otras escalas de Valores y apreciar las capacidades que otros aportan, aun esos que no comparten su impulso Económico tan fuerte.
- Puede juzgar los esfuerzos de los demás a escala económica únicamente.
- Algunas personas con puntajes de este rango pueden necesitar aprender como enmascarar ese "factor de avaricia" de manera que no llegue a alienar a prospectos o clientes.
- Es menester aumentar la sensibilidad a las necesidades de los demás y disminuir la demostración del egoísmo potencial.
- Algunos llegan a necesitar esconder el signo de dinero en sus ojos para establecer una comunicación más apropiada con los demás.



La Dimensión Individualista:

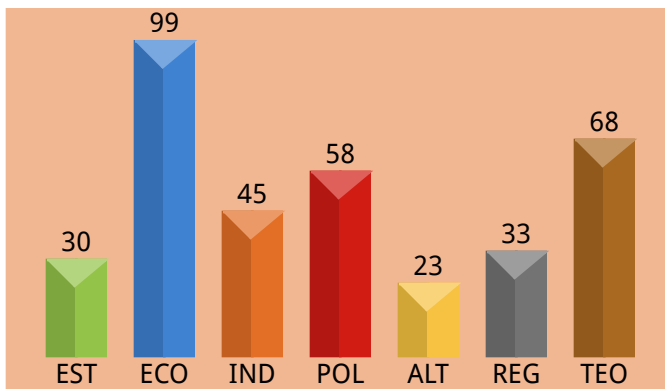
Las dimensiones Individualistas lidian con la necesidad de ser apreciado por su independencia, singularidad y por resaltar en la muchedumbre. Éste es el impulso de ser socialmente independiente y tener oportunidad de expresarse libremente.

Trazos 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.
- Las personas con resultados similares a los de Juan probablemente no serian 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 o dejar el hecho de ser el centro de atención que se da a las contribuciones especiales.
- Tiene la habilidad de tomar una postura cuando es necesario o ceder cuando así se requiere, haciendo ambas cosas con la misma sinceridad.

Fortalezas Clave:

- Capaz de asumir una posición con énfasis o de ser un miembro más discreto apoyando alguna postura.
- Es capaz de mediar entre las necesidades de los miembros de equipo de puntajes mayores y menores en el Valúes Individualismo.
- 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.
- Capaz de seguir o ser líder cuando sea requerido.



La Dimensión Individualista:

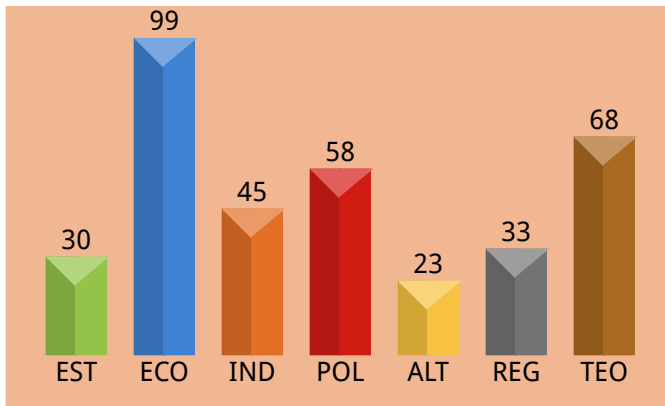
Las dimensiones Individualistas lidian con la necesidad de ser apreciado por su independencia, singularidad y por resaltar en la muchedumbre. Éste es el impulso de ser socialmente independiente y tener oportunidad de expresarse libremente.

Introspección Motivacional:

- Recuerde que Juan 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 Juan muestra la habilidad de llevarse bien con una gran variedad de personas, sin alienar a los que tiene opiniones en posiciones extremas del espectro.
- Juan 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.
- Juan 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.

Perspicacia en el Entrenamiento y 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 Valores.
- Porque este puntaje esta cerca de la media nacional por favor observe otras áreas de Valores mas altas o bajas para obtener comprensión adicional de sus preferencias de aprendizaje.

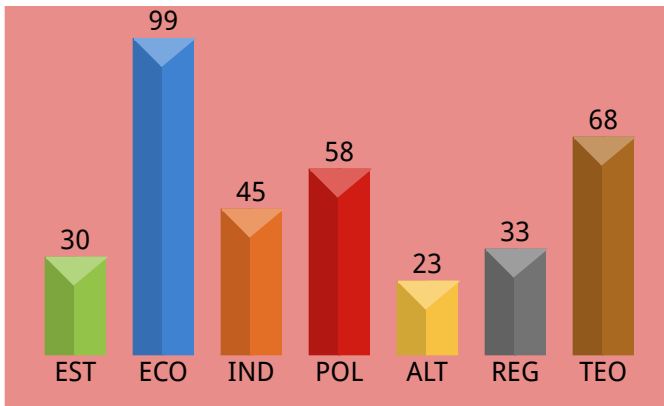


La Dimensión Individualista:

Las dimensiones Individualistas lidian con la necesidad de ser apreciado por su independencia, singularidad y por resaltar en la muchedumbre. Éste es el impulso de ser socialmente independiente y tener oportunidad de expresarse libremente.

Apreciación de las Mejoras Continuas:

- 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:

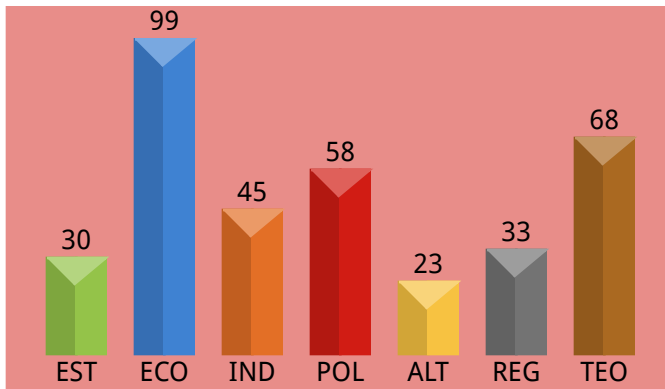
Este impulso es visto como el de un líder y tiene influencia y control sobre el ambiente de éxito personal. La competitividad es a menudo asociada con personas que tienen resultados altos en este motivador.

Trazos Generales:

- su disfruta ser su propio jefe y tener control sobre su tiempo y recursos para lograr los objetivos.
- Busca competencia.
- Se puede contar con él en las acciones y decisiones: Esta listo para asumir el crédito o la culpa.
- Desea ser líder y está listo para asumir las responsabilidades que vienen con ello.
- su disfruta del sentimiento de satisfacción al hacer un trabajo difícil con sus propias manos.

Fortalezas Clave:

- Aborda los negocios y hace que las cosas se realicen con la actitud de "La responsabilidad es mía"
- Un alto grado de energía para el trabajo duro y el logro de las metas.
- Acepta la lucha y el trabajo duro en pro de una meta.
- Capaz de planear y diseñar proyectos de trabajo para ser realizado por los equipos.
- Capaz de planear y controlar su propias tareas.



La Dimensión Política:

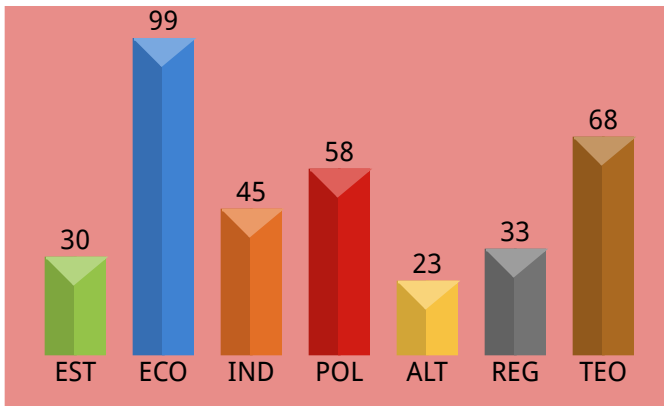
Este impulso es visto como el de un líder y tiene influencia y control sobre el ambiente de éxito personal. La competitividad es a menudo asociada con personas que tienen resultados altos en este motivador.

Introspección Motivacional:

- Provee de libertad para tomar riesgos, pero indica los límites y fronteras de esta libertad.
- Puede gustarle ser visto como un catalizador en pro del cambio.
- Puede necesitar tener más voluntad para compartir la atención y éxito obtenido.
- Su puntaje indica que llega a sentirse sofocado al ser rodeado de muchas limitantes.
- Disfruta el estatus y la estima en los ojos de los demás.

Perspicacia en el Entrenamiento y Aprendizaje:

- Si se involucran actividades de grupo, intente construir un poco de competencia y eventos para el liderazgo de equipo.
- Este rango de resultados es similar al de aquellos que muestran frecuentemente el interés de dirigir algunas actividades de entrenamiento y desarrollo profesional.
- Provea de una variedad de opciones de aprendizaje y desarrollo profesional.
- Provea de reconocimiento individual por el desempeño excepcional.
- Algunos que comparten este rango de resultados pueden preferir el estudio independiente por encima de un grupo o actividades de aprendizaje en grupo.

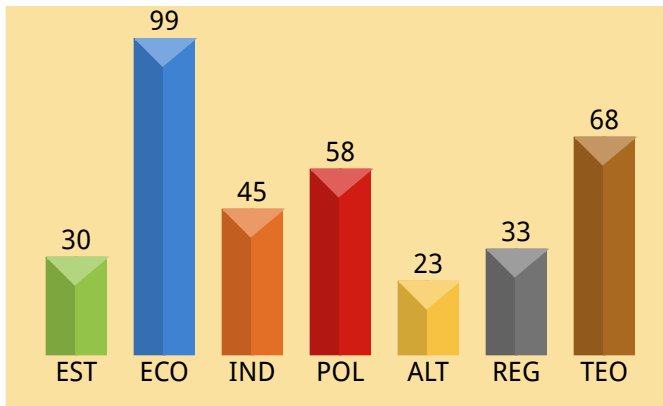


La Dimensión Política:

Este impulso es visto como el de un líder y tiene influencia y control sobre el ambiente de éxito personal. La competitividad es a menudo asociada con personas que tienen resultados altos en este motivador.

Apreciación de las Mejoras Continuas:

- Puede necesitar ser más sensible a las necesidades de los demás en el equipo.
- Puede ser visto como aquel que se extralimita y sobrepasa la autoridad sin una causa.
- Puede mostrarse impaciente con los demás que no logran ver el cuadro general claramente.
- su puede necesitar suavizar su propia agenda en ocasiones y permitir la exploración de otras ideas y métodos.
- Puede proyectar un alto sentido de urgencia que puede también ser traducido para algunos como una gran intensidad.



La Dimensión Altruista:

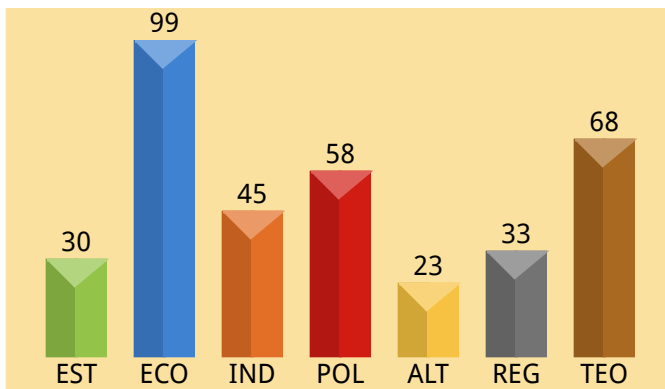
Este impulso es la expresión de la necesidad de beneficiar a los demás de manera humanitaria. Existe sinceridad genuina en esta dimensión para ayudar a los demás, dedicando a esto su tiempo, recursos y energía.

Trazos Generales:

- Considera un riesgo el confiar abiertamente o demasiado en los demás.
- No es considerado la persona más generosa en lo que concierne a donar su tiempo libre o sus servicios.
- Interesado más por los negocios y funcionalidad que en nutrir y apoyar.
- Ha aprendido a decir "no" de manera apropiada a aquellas cosas que no se suman a los ingresos.
- Algunas veces se ocupa más de sus intereses personales que de aquellos de los demás.

Fortalezas Clave:

- Más pragmático, prefiere un abordaje objetivo por encima de uno desinteresado y servicial.
- Puede aclimatarse en medio de una tormenta y sobrevivir en situaciones de competitividad.
- Argumentos puramente emocionales o súplicas no le convencerán de manera efectiva.
- Enfoque de negocios firme y racional.



La Dimensión Altruista:

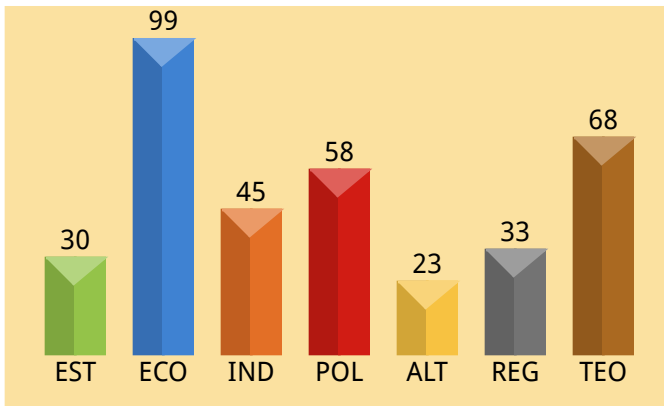
Este impulso es la expresión de la necesidad de beneficiar a los demás de manera humanitaria. Existe sinceridad genuina en esta dimensión para ayudar a los demás, dedicando a esto su tiempo, recursos y energía.

Introspección Motivacional:

- Incluya beneficios personales cuando intente persuadir.
- Aténgase al objetivo y evite los argumentos emocionales y la retórica.
- Trate de no imponer demasiada carga en tareas como consejero o entrenador.
- Motivado más por las metas y objetivos que por apoyar a otros solo porque sí.
- Manténgase objetivo al tratar de convencer, apele al "sentido de negocios".

Perspicacia en el Entrenamiento y Aprendizaje:

- Conecte sus argumentos a las necesidades de los negocios, no a las necesidades humanas.
- Demuestre los beneficios prácticos de cualquier aprendizaje o entrenamiento.
- Conecte todo su entrenamiento o aprendizaje al objetivo principal, necesidades de negocios y con el cómo regresarán en forma de resultados personales.

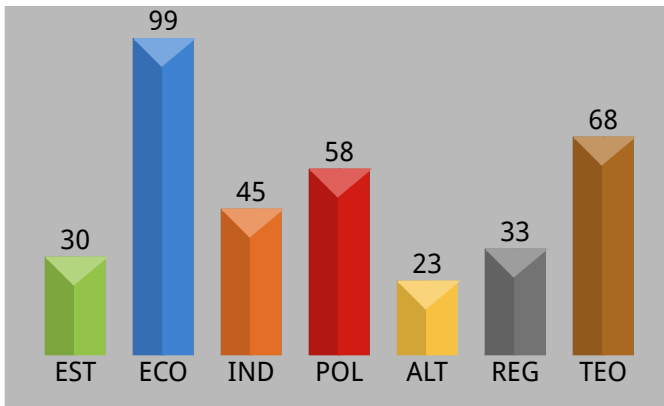


La Dimensión Altruista:

Este impulso es la expresión de la necesidad de beneficiar a los demás de manera humanitaria. Existe sinceridad genuina en esta dimensión para ayudar a los demás, dedicando a esto su tiempo, recursos y energía.

Apreciación de las Mejoras Continuas:

- Algunos podrían considerar su abordaje pragmático como centrado en sí mismo, si no es monitoreado.
- Probablemente es visto como cauteloso y reservado por aquellos que tienen mayores niveles de altruismo.
- Podría beneficiarse si es más sensible a las necesidades personales de los demás.
- Puede obtener ganancias personales si ayuda a los demás a obtenerlas también.



La Dimensión de Regulación:

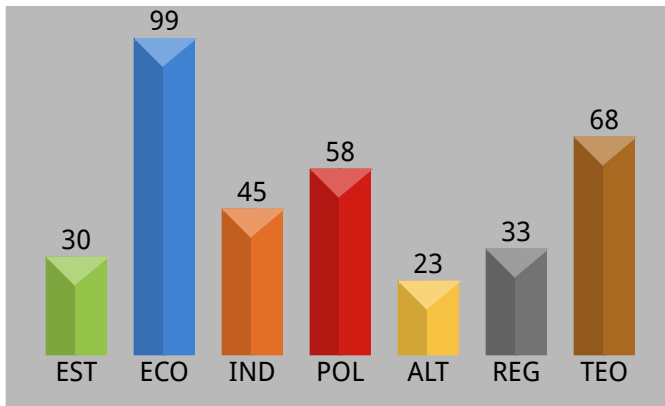
El impulso Regulador indica el impulso a establecer orden, rutina y estructura. Esta motivación es para promover reglas y políticas, un abordaje tradicional y seguridad a través de estándares y protocolos.

Trazos Generales:

- Se mueve libre y efectivamente entre los rebeldes y los seguidores del grupo.
- Bueno para observar los detalles, pero no gusta de perderse en ellos.
- Aporta un gran equilibrio entre el respeto a las necesidades individuales y a las de aquellas que son del grupo.
- Tiende a ser equilibrado y estable.
- Puede retar las reglas siempre y cuando se haga de manera cuidadosa y lógica.

Fortalezas Clave:

- No demasiado rígido en cuanto a su necesidad de orden y estructura.
- Sirve como un gran moderador entre los que defienden las operaciones estándar y aquellos que las desafían.
- Es muy flexible cuando se trata de afrontar una carencia o un exceso de estructura.
- Actúa para estabilizar al equipo.
- Bueno para proveer orden y estructura cuando así se requiere.



La Dimensión de Regulación:

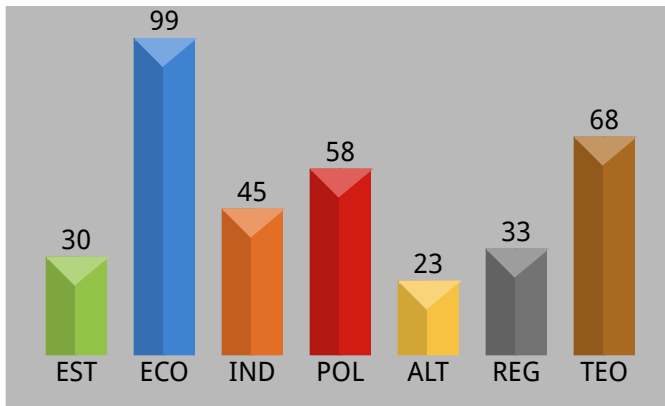
El impulso Regulador indica el impulso a establecer orden, rutina y estructura. Esta motivación es para promover reglas y políticas, un abordaje tradicional y seguridad a través de estándares y protocolos.

Introspección Motivacional:

- Use a Juan para ayudarle a traer orden en el caos sin sobrepasarse.
- Ponga a Juan como mediador entre aquellos que dan apoyo a la vieja guardia y aquellos que desean la revolución.
- Juan puede dar una visión equilibrada para la creación de nuevas políticas, procedimientos y protocolos que sean efectivos.
- Juan será bueno para ayudar a mantener un ambiente estable.
- Juan puede ser un activo valioso en lo que concierne al trabajo en ambientes de rutina.

Perspicacia en el Entrenamiento y Aprendizaje:

- Abierto a la creatividad y la flexibilidad.
- Prefiere aprender de la manera aceptada a través del programa de estudios existente.
- Se vuelve un miembro de equipo que da apoyo y se sitúa tras la iniciativa.

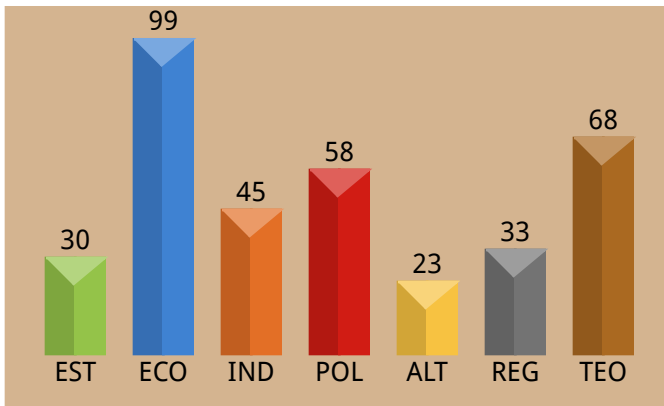


La Dimensión de Regulación:

El impulso Regulador indica el impulso a establecer orden, rutina y estructura. Esta motivación es para promover reglas y políticas, un abordaje tradicional y seguridad a través de estándares y protocolos.

Apreciación de las Mejoras Continuas:

- Puede beneficiarse de ejercer libremente las opiniones en discusiones de dirección y planeación.
- Podría tomar posturas más firmes en asuntos del equipo en el que se involucren opiniones discordantes.



La Dimensión Teórica:

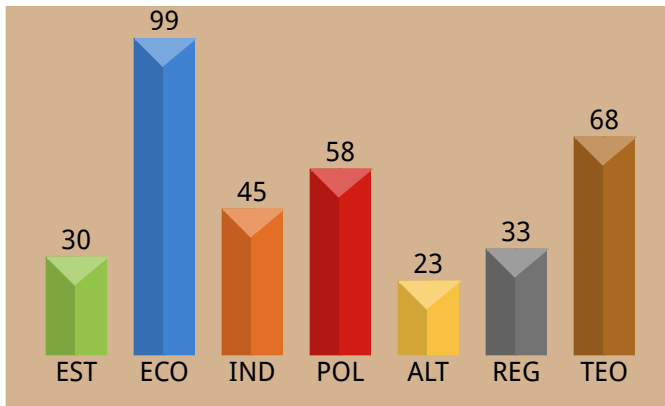
El impulso es comprender, ganar conocimiento o descubrir la verdad. Ésta motivación puede ser a menudo el ganar conocimiento solo por curiosidad. El pensamiento racional y la resolución de problemas son importantes en esta dimensión.

Trazos Generales:

- "¿Cómo hace eso?, ¿Puedo hacerlo también?"
- Cree que el aprendizaje continuo es saludable para la mente y el cuerpo.
- Le gusta visitar librerías y puede hacer compras inesperadas.
- Otros pueden considerar a Juan una persona fuertemente intelectual.
- Le gusta desarrollar rápidas utilidades o procedimientos que son innovadoras formas de ver a las responsabilidades existentes de trabajo.

Fortalezas Clave:

- Cuando otros dentro o fuera tengan una pregunta, aun cuando Juan no esté familiarizado, él puede usualmente crear soluciones.
- Gran habilidad para leer, estudiar y aprender de manera independiente.
- Ética estable y basada en conocimientos.
- Puede responder usualmente a nuevas preguntas que nazcan en el equipo pues sabe en donde encontrar las respuestas.
- Habilidades consistentes, fuertes y analíticas.



La Dimensión Teórica:

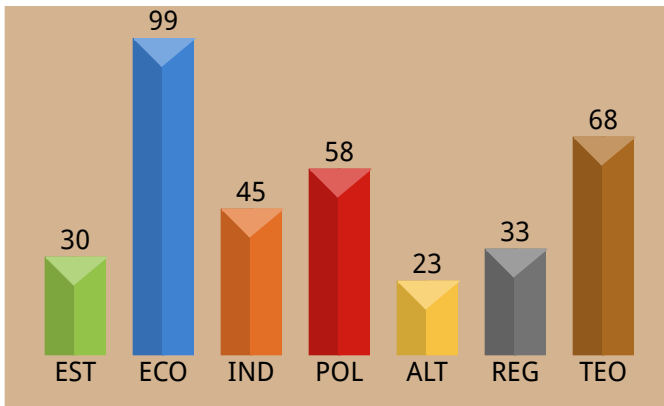
El impulso es comprender, ganar conocimiento o descubrir la verdad. Ésta motivación puede ser a menudo el ganar conocimiento solo por curiosidad. El pensamiento racional y la resolución de problemas son importantes en esta dimensión.

Introspección Motivacional:

- Correo del tema, folleto, hoja de información... no lo tire, envíeselo.
- Algunos incentivos o bonos son ganados como entradas a un evento especial:
- Si existe un evento basado en conocimientos, asegúrese de que Juan esté involucrado. Si existe un evento basado en conocimientos externo en el calendario, esté seguro de que Juan tiene la oportunidad de asistir.
- Conozca los intereses de su y canalice información relativa a su.
- Necesita la oportunidad de explorar una gran variedad de áreas basadas en conocimiento y de actuar con ellas.

Perspicacia en el Entrenamiento y Aprendizaje:

- Juan tiene resultados similares a personas que tienen un programa de desarrollo propio ya en proceso.
- Disfruta aprender por cuenta propia, apoyando la mayoría de los esfuerzos de entrenamiento y desarrollo.
- Puede dependerse de que su hará su tarea... profunda y correctamente.
- Esta activamente comprometido a aprender tanto dentro como fuera del trabajo.



La Dimensión Teórica:

El impulso es comprender, ganar conocimiento o descubrir la verdad. Ésta motivación puede ser a menudo el ganar conocimiento solo por curiosidad. El pensamiento racional y la resolución de problemas son importantes en esta dimensión.

Apreciación de las Mejoras Continuas:

- Necesita traer balance entre su fuerte deseo de adquirir nuevas bases de conocimiento y la realidad de sus aplicaciones prácticas, si es que tienen.
- Sus resultados son como los de aquellos que necesitan asesoría en su manejo del tiempo.
- El sentido de urgencia puede oscilar, dependiendo de la importancia intelectual que Juan asigne al asunto.
- Una tendencia a esperar en algunos proyectos, especialmente si información mas importante está por llegar, mientras exista más tiempo en el programa o calendario.
- No se apresure de una experiencia de aprendizaje y otra. Este seguro de que existen aplicaciones prácticas.



Utilice esta hoja para trazar los estímulos que usted ha identificado como motivos con los cuales se siente identificado y con los cuales no; pregúntese qué puede hacer al respecto.

Pasos de Acción: Al observar su reporte del Values Index encuentre que estímulos y motivos son los más poderosos en usted; con cuales está por encima de la norma. Escriba y registre que tan bien los roles actuales se alinean a estos motivadores, por ejemplo, ¿Que tan bien se satisface lo que realmente le apasiona con lo que usted hace?

	Alineación				
	Pobremente				Altamente
Motivador #1: _____	1	2	3	4	5
Motivador #2: _____	1	2	3	4	5

Leyenda:

- 2-4 = Pobre
- 4-5 = Debajo del Promedio
- 6-7 = Promedio
- 8-9 = Excelente
- 10 = Genio

Anote sus resultados aquí:

Juan Perez

Para alcanzar el nivel de pasión de Genio, debe aumentar la alineación entre su ambiente y sus pasiones.

Motivador #1: ¿Qué aspectos de su compañía o rol pueden ser involucrados para que se satisfaga este motivador?

Motivador #2: ¿Qué aspectos de su compañía o rol pueden ser involucrados para que se satisfaga este motivador?



El paso final es asegurarse de que se beneficiará realmente de la información de éste reporte para comprender como su estilo de valores contribuye o incluso se interpone con su éxito en general.

Respaldando el Éxito: En general, ¿Qué tan bien sus impulsos y motivos le ayudan a respaldar su éxito? (dé ejemplos específicos):

Limitando su Éxito: En general como se interponen los impulsos naturales o motivos a que consiga el éxito? (de ejemplos específicos):
