



Perico de los Palotes

3 de diciembre de 2016

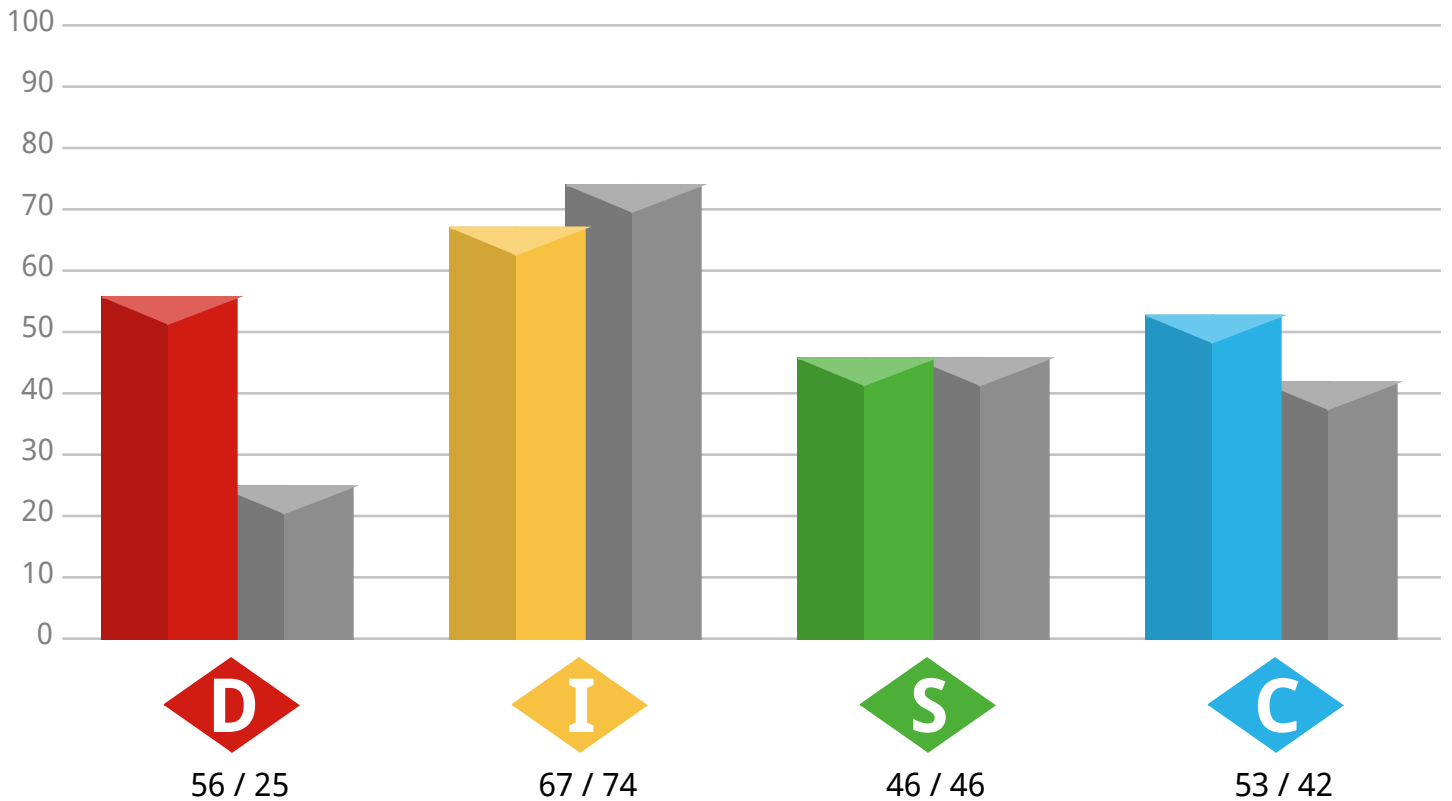
Este Perfil DISC +Plus de Innermetrix combina lo mejor de dos perfiles de clase mundial: el DISC Index mide su estilo de comportamiento natural y el Values Index mide su estilo de motivación y sus valores. Juntos le ayudarán a entender CÓMO prefiere actuar y hacer las cosas y PORQUÉ está motivado en hacerlas. Este nivel de autoconciencia y de autoconocimiento es fundamental para lograr el máximo desempeño en cualquier tarea o función, y para asegurarse de que se alinee correctamente con lo que usted hace mejor, con la manera con la que lo hace y el porqué lo hace.



Innermetrix Hungary



Comparación entre los Estilos Natural y Adaptado



Perico de los Palotes

Estilo Natural:

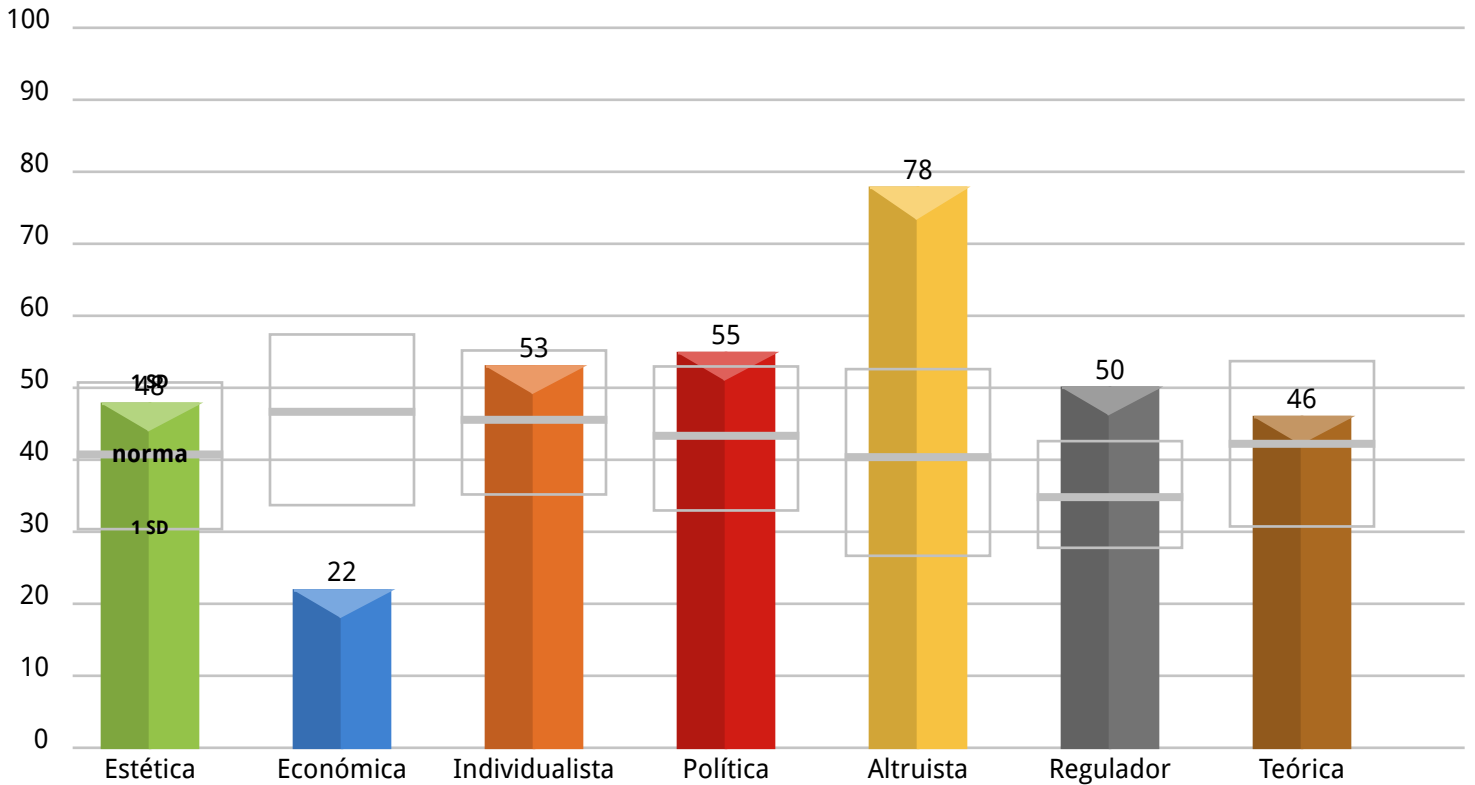
Este estilo se refiere a cómo se comporta usted cuando está siendo completamente usted mismo; valga la redundancia: natural. Es su estilo básico, auténtico y fiel a sí mismo. También es el estilo al que vuelve cuando se encuentra en situaciones de estrés o bajo presión. Comportarse en este estilo, sin embargo, reduce el estrés, la tensión y es reconfortante. Cuando usted es auténtico a este estilo, maximizará su verdadero potencial con mayor eficacia.

Estilo Adaptado:

El estilo adaptado es cómo se comporta usted cuando siente que está siendo observado o cuando es consciente de su comportamiento. Este estilo es menos natural y auténtico que su tendencia y preferencias reales. Cuando se ve obligado a adoptar este estilo durante mucho tiempo puede llegar a estresarse y a ser menos eficaz.



Resumen Ejecutivo de los Valores de Perico



Promedio Estética	Es capaz de apreciar las ventajas del equilibrio y de la armonía sin perder de vista el lado práctico de las cosas.
Muy Bajo Económica	Intenta ayudar a alcanzar las necesidades del cliente (interno y externo) antes que las de su propias.
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".
Muy Alto Altruista	Un altísimo factor de sinceridad y una gran empatía por las necesidades de los demás.
Alto Regulator	Fuerte preferencia por seguir los sistemas establecidos o crearlos si no están presentes.
Promedio Teórica	Capaz de equilibrar la búsqueda de entendimiento y conocimiento con las necesidades practicas de una situación.

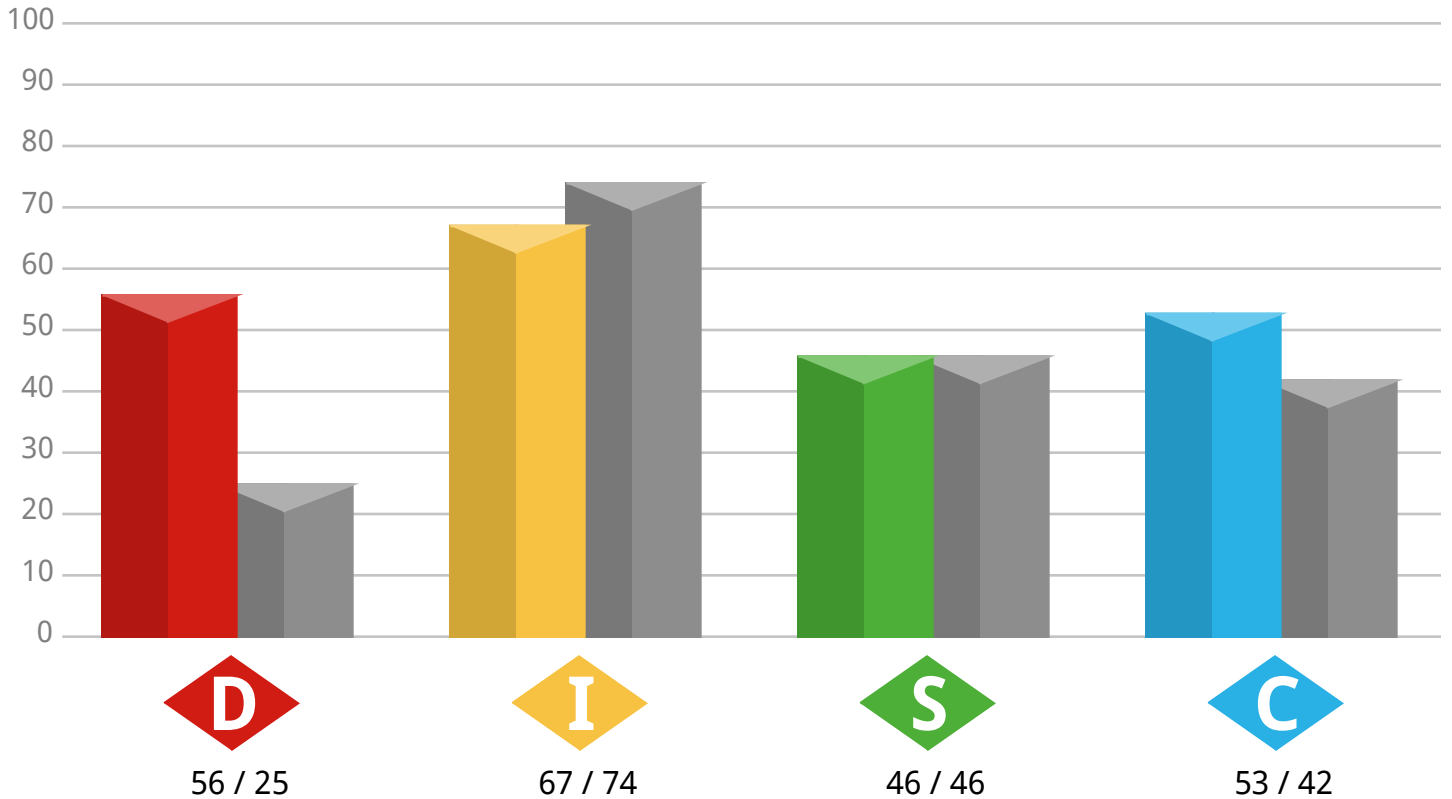


DISC Index

CÓMO ¿Prefiere usted utilizar sus talentos basados en su estilo de comportamiento natural?



Comparación entre los Estilos Natural y Adaptado



Perico de los Palotes

Estilo Natural:

Este estilo se refiere a cómo se comporta usted cuando está siendo completamente usted mismo; valga la redundancia: natural. Es su estilo básico, auténtico y fiel a sí mismo. También es el estilo al que vuelve cuando se encuentra en situaciones de estrés o bajo presión. Comportarse en este estilo, sin embargo, reduce el estrés, la tensión y es reconfortante. Cuando usted es auténtico a este estilo, maximizará su verdadero potencial con mayor eficacia.

Estilo Adaptado:

El estilo adaptado es cómo se comporta usted cuando siente que está siendo observado o cuando es consciente de su comportamiento. Este estilo es menos natural y auténtico que su tendencia y preferencias reales. Cuando se ve obligado a adoptar este estilo durante mucho tiempo puede llegar a estresarse y a ser menos eficaz.



Acerca de este Reporte

Las investigaciones realizadas por Innermetrix muestran que las personas más exitosas comparten un rasgo común: la auto-conciencia. Reconocen las situaciones que los hacen exitosos y esto hace que sea fácil para ellos encontrar la manera de lograr los objetivos que se adapten a su estilo de comportamiento. Ellos también entienden sus limitaciones y en lo que no son eficaces y esto les ayuda a entender a dónde no ir o cómo no deben ser. Los que entienden sus preferencias de comportamiento natural son mucho más propensos a buscar las oportunidades adecuadas, de la manera correcta, en el momento adecuado y obtener los resultados que desean.

Este informe mide cuatro dimensiones de su estilo de comportamiento. Ellos son:

- **Dominante** — con preferencia por la solución de problemas y la obtención de resultados
- **Influyente** — con preferencia por la interacción con los otros y mostrar emociones
- **Estable** — con preferencia por el ritmo constante, la persistencia y la estabilidad
- **Cauteloso** — con preferencia por los procedimientos, estándares y protocolos

Este reporte incluye:

- **Los elementos del DISC** — Formación académica detrás del perfil, la ciencia y las cuatro dimensiones de la conducta
- **Las dimensiones del DISC** — Una mirada mas cerca a cada una de las dimensiones del comportamiento
- **El sumario de su estilo** — Una comparación entre sus estilos natural y adaptados de comportamiento
- **Sus fortalezas** — Una descripción detallada basada en las fortalezas de su estilo general de comportamiento
- **Comunicación** — Tips de cómo gusta comunicarse y cómo deben comunicarse con usted
- **Ambiente ideal de trabajo** — Su entorno ideal de trabajo
- **Eficacia** — Una mirada entorno a cómo puede ser más eficaz mediante la comprensión de su comportamiento
- **Motivadores** — La forma de asegurarse que su entorno es motivacional
- **Mejora continua** — Áreas donde debe enfocarse la mejora
- **Entrenamiento y formación** — Su predilección sobre los estilos de enseñanza y aprendizaje
- **Sección relevante** — Hacer la información real y pertinente a usted



Los Elementos del DISC-Index

Este perfil DISC-Index es único en el mercado por un sin fin de razones. Usted acaba de completar el primer instrumento DISC del mercado donde solamente selecciona con un click sus enunciados y los arrastra para completar sus respuestas. Esto fue construido precisamente de este modo con el fin de facilitarle seleccionar sus respuestas, inclusive en medio de muchas decisiones difíciles. Esta interfaz intuitiva le permite entonces enfocarse correctamente en sus respuestas, no en el proceso.

También, como ningún otro instrumento DISC, este le permite calificar los cuatro conceptos que se le muestran, en el mismo sitio. Como resultado, este instrumento evita que se desperdicien sus respuestas. Algunos instrumentos le piden elegir dos conceptos en vez de cuatro y dejan dos espacios en blanco. Esos instrumentos tienen un 50% de términos desperdiciados y no proveen un proceso de respuesta eficiente. El instrumento DISC-Index de Innermetrix elimina ese problema sobre las respuestas.

Otro aspecto único de este perfil DISC-Index es que le presentamos los aspectos D-I-S-C de su comportamiento tanto como entidades separadas, como en la combinación dinámica de sus rasgos. Este reporte le presenta por primera vez que los elementos del D-I-S-C son separados y se desarrollan como entidades únicas y puras de si mismas. Esto puede servirle como una importante herramienta de aprendizaje mientras va explorando los aspectos mas profundos del DISC. Su patrón único de rasgos DISC se desarrolla bajo el contexto de este reporte. Adicionalmente, las siguientes cuatro páginas serán devotas en explorar su puntuación DISC en su composición por separado así como en la combinación única de los rasgos que usted exhibe.

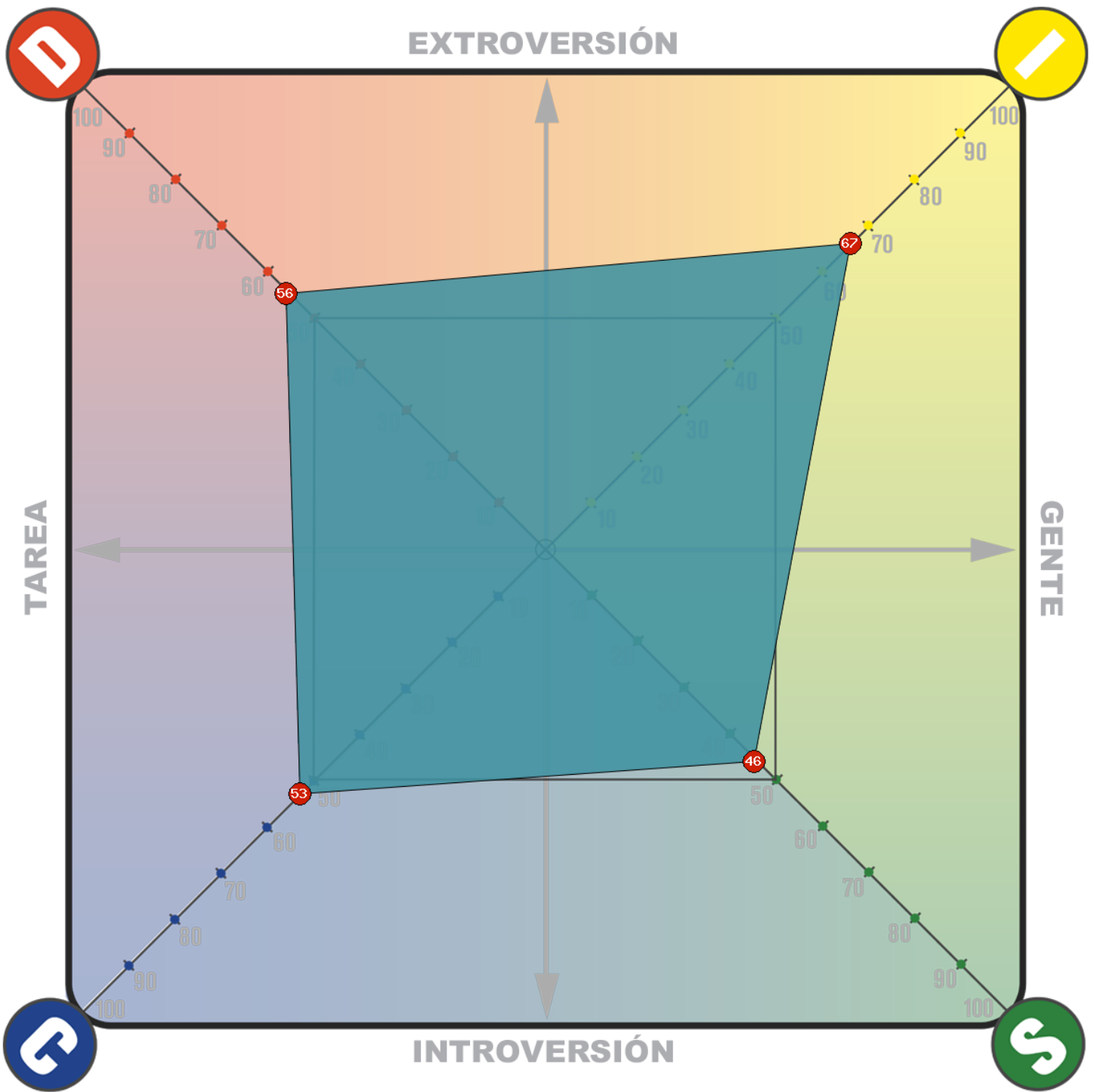
Un comentario sobre las contradicciones: Usted pudiera leer algunas áreas que pudieran ser contradictorias con otro texto. Esto se debe al hecho de que muchos de nosotros mostramos comportamientos contradictorios en el curso normal de nuestras operaciones diarias. Cada uno de nosotros algunas veces somos platicadores y otras más reflexivos, dependiendo en cómo estemos adaptando nuestro comportamiento. La expresión de estas contradicciones es una muestra de la sensibilidad de este instrumento al determinar estas sutiles diferencias entre nuestro estilo natural y adaptado de comportamiento.



Una mirada de cerca a los cuatro componentes de su estilo de comportamiento

Dominante	Influyente	Estable	Cauteloso
Problemas: Cómo tiende a abordar los problemas y tomar decisiones	Personas: Cómo tiende a interactuar con los demás y compartir sus opiniones	Constancia: Cómo prefiere que sea el ritmo establecido en su ambiente	Procedimientos: Sus preferencias sobre los protocolos y estándares establecidos
Alta D	Alta I	Alta S	Alta C
Demandante	Sociable	Paciente	Prudente
Dirigido	Persuasivo	Predecible	Perfeccionista
Enérgico	Inspirador	Pasivo	Sistemático
Osado	Entusiasta	Complaciente	Cuidadoso
Determinante	Conversador	Estable	Analítico
Competitivo	Desenvuelto	Consistente	Metódico
Responsable	Encantador	Inalterable	Pulcro
Inquisitivo	Convincente	Extrovertido	Equilibrado
Conservador	Reflexivo	Incansable	Independiente
Afable	Factual	Activo	Rebelde
Conforme	Retraído	Espontáneo	Descuidado
Discreto	Distante	Impetuoso	Desafiante
Baja D	Baja I	Baja S	Baja C

Perico de los Palotes



Perico de los Palotes



Dominante

Enfocado en la solución de problemas y la obtención de resultados

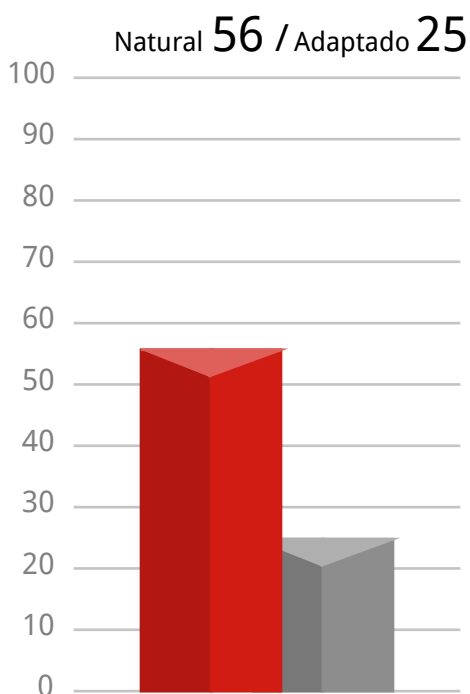
La D en el DISC representa Dominancia. La puntuación que se representa a continuación, muestra su ubicación en el estilo D con base en sus respuestas. Una puntuación alta no significa bueno y una puntuación baja no significa malo, ya que se trata del espectro de los rasgos del comportamiento. Por ejemplo:

D Alta —

Tienden a resolver problemas nuevos con gran rapidez y asertividad. Toman una actitud activa y directa dirigida a obtener resultados. La clave son los nuevos problemas, aquellos que no tienen precedente, que no han ocurrido antes. Pueden toparse con elementos de riesgo por adoptar un enfoque que pudiera ser equivocado o en el desarrollo de una solución incorrecta, sin embargo, aquellos con puntuación Alta en D están dispuestos a asumir los riesgos, incluso si los resultados pudieran llegar a ser incorrectos.

D Baja —

Tienden a resolver nuevos problemas de una manera más deliberada, controlada y organizada. Una vez más, la clave son los problemas nuevos y sin precedente. El estilo de la D Baja es resolver los problemas de rutina muy rápidamente, pues los resultados ya se conocen. Pero, cuando el problema es incierto y los resultados son desconocidos, el estilo de la D Baja es acercarse al nuevo problema de forma calculada y meditada, pensando con mucho cuidado antes de actuar.



Su puntuación muestra un promedio alto de puntaje en el estilo 'D'. Los comentarios que se anuncian a continuación resaltan algunos rasgos específicos; estos rasgos son únicos a su puntuación.

- A usted le gusta que le sean asignados retos que requieran que trabaje fuera de su zona de confort.
- A usted le gusta tener variedad y apresurar el paso.
- Usted es aquel que gusta de iniciar las acciones antes que los demás.
- Usted es bastante competitivo tanto personal como profesionalmente.
- Tiene un gran sentido de urgencia y puede volverse impaciente cuando las cosas no suceden lo suficientemente rápido para usted.



Influyente

Enfocado en la interacción con otras personas y expresar sus emociones.

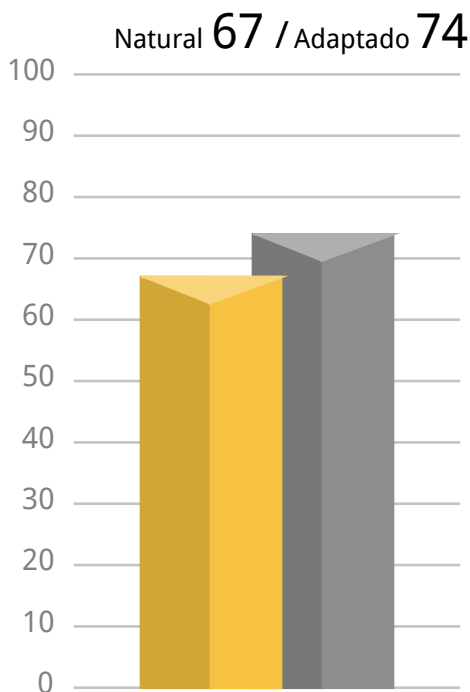
La I en el DISC representa Influencia. La puntuación que se representa a continuación, muestra su ubicación en el estilo I con base en sus respuestas. Una puntuación alta no significa bueno y una puntuación baja no significa malo, ya que se trata del espectro de los rasgos del comportamiento. Por ejemplo:

I Alta —

Tienden a conocer gente nueva de manera extrovertida, sociable y dinámica. La clave aquí es la gente totalmente nueva y que no se ha visto antes. Muchos otros estilos son platicadores, pero sobre todo con la gente que han conocido durante algún tiempo. Aquellos con un puntaje Alto en I, son parlanchines, disfrutan interactuar con los demás y son ampliamente abiertos, incluso con aquellas personas que acaban de conocer. Las personas con calificaciones dentro de este rango también pueden ser un poco impulsivas. En términos generales, los que tienen un puntaje Alto en I son generalmente locuaces y extrovertidos.

I Baja —

Tienden a conocer gente nueva de una manera más controlada, tranquila y reservada. Aquí es donde la palabra clave "gente nueva" entra en ecuación. Las personas con puntuación Baja en I son mas platicadores con sus amigos y allegados, pero tienden a ser más reservados con las personas que acaban conocer. Valoran el control de las emociones y construyen nuevas relaciones de una manera más reflexiva que emocional.



Su puntuación muestra un moderadamente alto de puntaje en el estilo 'I'. Los comentarios que se anuncian a continuación resaltan algunos rasgos específicos; estos rasgos son únicos a su puntuación.

- Usted se comunica expresando sus ideas abiertamente.
- Le agradan las políticas de "puerta abierta" con sus pares y supervisores.
- Usted es un entrenador o consejero efectivo para los demás en el equipo.
- Usted tiende a confiar de forma natural en los demás y en sus ideas.
- Usted tiende a ser algo desorganizado y carece de atención para los detalles.



Estable

Enfocado al ritmo del entorno de trabajo.

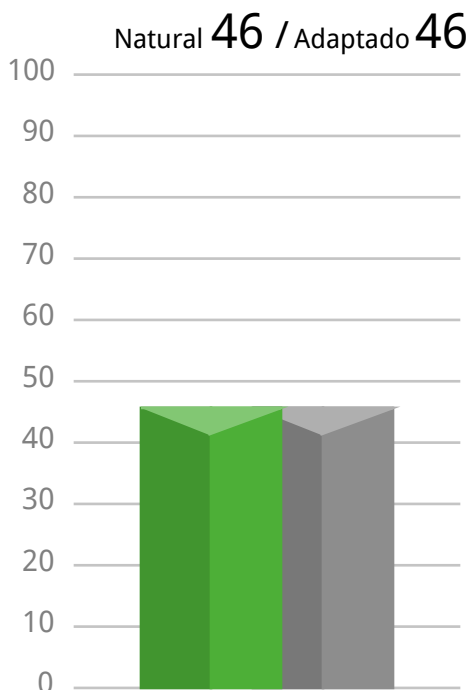
La S en el DISC representa Estabilidad. Su puntuación en la escala representada a continuación muestra su ubicación en el espectro S basado en el patrón de sus respuestas. Una puntuación alta no significa bueno y una puntuación baja no significa malo, ya que se trata del espectro de los rasgos del comportamiento. Por ejemplo:

S Alta —

Tienden a preferir los entornos controlados y predecibles. Tienen un alto valor por la seguridad del trabajo y el comportamiento disciplinado. Tienden a mostrar lealtad hacia su equipo u organización y como resultado, tienen mayor duración o permanencia en una posición de trabajo que los otros estilos. Es un estilo excelente para escuchar y son pacientes coaches y maestros.

S Baja —

Tienden a preferir un entorno de trabajo más flexible, dinámico y no estructurado. Valoran la libertad de expresión y la capacidad de cambiar rápidamente de una actividad a otra. Tienden a aburrirse con la misma rutina que conlleva seguridad a aquellos con una S Alta. Como resultado de ello, buscarán oportunidades y salidas para nutrir su alto sentido de urgencia y necesidad de actividad, ya que tienen una marcada preferencia por la espontaneidad.



Su puntuación muestra un promedio bajo de puntaje en el estilo 'S'. Los comentarios que se anuncian a continuación resaltan algunos rasgos específicos; estos rasgos son únicos a su puntuación.

- El cambio está bien con usted, siempre y cuando sea necesario.
- Usted tiene un sentido de urgencia medido para hacer las cosas ahora, pero no sin un poco de planificación y pensamiento.
- Usted prefiere un ambiente moderadamente estructurado, no demasiado - muy poco.
- Usted es suficientemente flexible para hacer frente al cambio de manera abierta y sin temor.
- Usted aprecia la necesidad de los demás para tener más libertad y menos estructura.
- A usted le gusta ser móvil y andar en el camino, pero con una base a la cual regresar de vez en cuando.



Cauteloso

Enfocado en los estándares, procedimientos y expectativas.

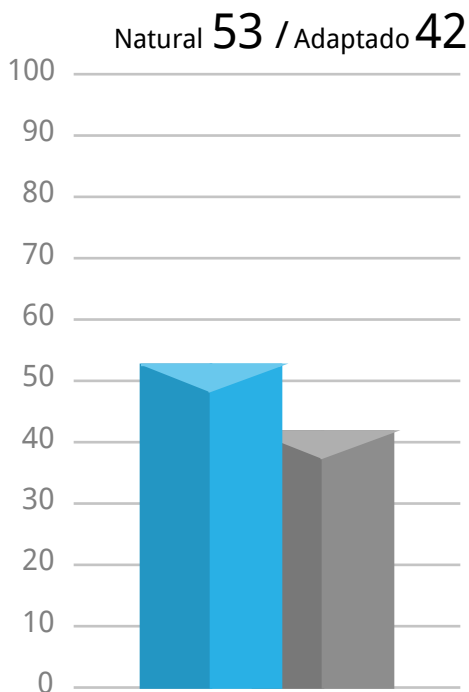
La C en el DISC representa Cautela. La puntuación que se representa a continuación muestra su ubicación en el estilo C con base en sus respuestas. Una puntuación alta no significa bueno y una puntuación baja no significa malo, ya que se trata del espectro de los rasgos del comportamiento. Por ejemplo:

Alta C —

Tienden a adherirse a las reglas, normas, procedimientos y protocolos que han sido establecidos por quienes tienen autoridad y a quienes respetan. Les gusta hacer las cosas en forma correcta y con base en el manual de operación. Las reglas son hechas para seguirse, este es un lema apropiado para aquellos que tienen puntuación alta en C. Tienen un alto interés por el control de la calidad, sobre cualquier otro de los estilos de comportamiento y con frecuencia desean que los demás también los tengan.

Baja C —

Tienden a operar con mayor independencia a las normas y procedimientos operativos establecidos. Con tendencia a la obtención de resultados. Si encuentran una forma más fácil de hacer algo, lo harán mediante el desarrollo de una variedad de estrategias de acuerdo a como la situación lo demande. Para quienes tienen un puntaje más bajo en C, las normas son sólo directrices y si es necesario pueden romperse o flexibilizarse para obtener resultados.



Su puntuación muestra un promedio alto de puntaje en el estilo 'C'. Los comentarios que se anuncian a continuación resaltan algunos rasgos específicos; estos rasgos son únicos a su puntuación.

- Al trabajar con los demás, su acercamiento es usualmente respetuoso y con tacto.
- Comparado con las demás personas que trabajan con usted, usted puede percibirse como más resistente al cambio y al desorden.
- Su afiliación a las nuevas ideas y el cambio es de aquellas cosas que deben ser consideradas con prudencia y cuidado.
- Usted es sensible a la existencia de un alto control de calidad y tiene necesidad de precisión.
- Usted prefiere un ambiente que sea preciso y detallado.
- Usted tiene mucho deseo por la precisión y el detalle.

Perico de los Palotes



Patrón del Estilo Natural:

Su estilo natural es la forma en que usted tiende a comportarse cuando no está pensando en ello. Aquí es donde usted se siente más cómodo (natural). Este es también el estilo al que volverá cuando se encuentre bajo estrés o con demasiado movimiento como para ser conciente de modificar su comportamiento. Por último, este es el estilo que usted debe buscar para tratar de ser fiel a su rol de día a día. Ser natural le dará mejores resultados con menos esfuerzo y estrés. Las siguientes afirmaciones, son válidas única y justamente para su estilo natural de comportamiento:

- Tiene habilidad de tomar la semilla de una idea y hacer que se desarrolle como una solución exitosa.
- Mantiene estándares altos de control mientras es sensible a las necesidades de los demás en el equipo.
- Las decisiones son hechas al reunir hechos y al considerar las necesidades de la gente involucrada.
- Puede sobre utilizar su posición de poder o la orientación sobre los detalles para conseguir las cosas como a usted le gustan.
- Cuando se eleva la urgencia en la organización, usted puede trabajar con el equipo para restaurar el confort y también hacer que el proyecto en cuestión se realice con éxito.
- Tiende a ser considerado por otros en el equipo y persuade de forma asertiva sin ser demandante.
- Hará un seguimiento cuidadoso de los detalles de un proyecto, especialmente si estos han sido delegados a otros.
- Demuestra un gran potencial como facilitador y comunicador de las políticas de la organización y sus valores.



Patrón del Estilo Adaptado:

Este es el estilo de comportamiento al que se adapta cuando está siendo consciente de su propio comportamiento, cuando siente que está siendo observado o cuando trata de encajar mejor en la situación. Este no es un estilo natural para usted, pero sigue siendo nada más y nada menos que uno de sus dos estilos. En otras palabras, es la forma en como usted siente que "debería" comportarse cuando piensa sobre ello. Las declaraciones abajo tratan específicamente sobre su estilo de comportamiento Adaptado:

- Motivado a estar muy bien relacionado y a tener una gran variedad de personas de su profesión. Esto puede ser un enorme beneficio al equipo u organización cuando los contactos adicionales se vuelven necesarios.
- Tiende a estar enfocado a las acciones y es capaz de manejar muchos proyectos de forma voluntaria.
- Toma riesgos de manera moderada, puede que algunas veces haga lo inesperado solo para obtener la atención y crear una situación interesante y llena de sorpresas.
- Usted muestra un alto nivel de confianza en la habilidad de los demás en el equipo de realizar sus compromisos y responsabilidades.
- Muestra su motivación para ser determinante alrededor de su propia agenda, y trabajará para motivar a los demás a esta posición.
- Usted es conocido por la gran habilidad de conocer a otros fácil y rápidamente, y es capaz de mantener la postura ante grupos grandes o pequeños.
- Tiende a ser extrovertido y si se encuentra en medio de un proyecto mundano, usted utilizará la creatividad y espontaneidad para hacerla más excitante.
- Quiere que lo conozcan como aquel que tiene la increíble habilidad de cambiar el humor de serio a ligero de manera suave y fácil.



Con base en su estilo de comportamiento, hay ciertos aspectos que le permiten convertirse en una persona más efectiva al ser consciente de cómo usted prefiere y disfruta comportarse. Los conceptos abajo pueden ayudarlo en su crecimiento y desarrollo profesional. Entendiendo estos conceptos usted puede encontrar una explicación de por qué pudiera encontrarse estancado en algunas áreas de su vida y por qué otros aspectos no le causan absolutamente ningún problema.

Usted pudiera ser más efectivo si:

- Aprender a negarse más a menudo para prevenir que debilite su postura.
- Involucrarse en el cuadro general y los alcances del trabajo.
- Capitalizar su orientación por el detalle.
- Trabajar en un ambiente democrático.
- Tener una explicación completa del "qué, por qué y cómo" de la tarea a realizar.
- Teniendo amplio tiempo para completar todas las tareas.
- Confiando en los demás cuando se encuentre bajo presión.
- Reduciendo cualquier ambigüedad del "qué hacer".



Su estilo de comportamiento puede provocar el sentirse motivado por ciertos factores de su entorno. Tener estos factores presentes, pueden hacerlo sentir más entusiasta y productivo. Las siguientes son cosas que usted podría desear tener alrededor a fin de sentirse óptimamente motivado:

- Una variedad de actividades que involucren a las personas dentro y fuera del trabajo.
- Asignaciones que permitan una gran variedad de contacto con las personas.
- Reconocimiento público de los logros y alcances.
- Premios que confirmen las habilidades, capacidades y logros.
- Aceptación como un miembro importante del grupo o equipo.
- Actividades interesantes fuera del lugar de trabajo. Algunas personas con resultados similares gustan de involucrarse a las actividades comunitarias y el voluntariado.
- Un sistema que apoye y asista cada detalle y de seguimiento.
- Un ambiente que ofrezca la libertad de moverse, tanto dentro de la oficina como alrededor del país.



Cada estilo de comportamiento contiene ciertas y únicas fortalezas como resultado de cómo sus dimensiones del comportamiento se relacionan unas con otras. Entendiendo estas propias y únicas fortalezas, es colocarse a sí mismo en un nuevo nivel de autoconocimiento para trabajar en su éxito y satisfacción. Las declaraciones siguientes, resaltan fortalezas específicas de su estilo de comportamiento:

- Utiliza el tacto para dirigir proyectos y asignaciones.
- Su optimismo natural ayuda a los demás a sentirse más confiado en la actividad del grupo.
- En las reuniones dará a conocer al equipo sus sentimientos de manera positiva y orientada a las soluciones.
- Trae un sentido de entusiasmo genuino al equipo y a la organización.
- Ayuda a motivar el equipo a través de metas comunes, trabaja con los participantes para ayudar a lograr esas metas.
- Un miembro de equipo optimista.
- Demuestra competencia técnica y habilidades en el lado de las personas, este raro rasgo puede ser de gran importancia.
- Capaz de negociar los conflictos entre las personas y equipos de manera que todos resulten beneficiados, en la línea de ganar-ganar.



Su estilo de comportamiento juega un rol significativo en determinar qué aspectos del entorno usted prefiere. Los conceptos abajo lo ayudarán a entender qué define un mejor clima laboral para usted. Con base en la forma en como usted prefiere comportarse, un clima ideal de trabajo para usted es aquel que lo provee de:

- Un supervisor y ambiente de trabajo democrático.
- Construir una red de personas y contacto con grupos.
- Libertad para moverse. Tanto en la oficina como alrededor del país.
- Libertad de discurso y expresión.
- Proyectos que necesiten que usted motive y persuada a los otros.
- Ser dispensado de muchos controles, detalles y papeleo.
- Actividades que le ayuden a obtener y mantener la atención de los demás.
- Variedad en las tareas de trabajo y proyectos múltiples.



Junto con las fortalezas, todos los estilos de comportamiento tienen áreas que podrían convertirse en puntos débiles - dependan o no de su reconocimiento. El truco es, en primer lugar, no fabricar una debilidad en función de estas cosas.

He aquí algunos temas que pudieran convertirse en un problema para usted si no los ha reconocido o no los conoce. Tener conciencia de ellos es el mejor paso para asegurarse de que sigan siendo solamente problemas potenciales. Debido a su estilo de comportamiento, usted puede tender a:

- Prometiendo un poco más de lo que puede cumplir; por decirlo de alguna manera, toma un bocado demasiado grande para poder masticarlo.
- Retirando ideas o su posición en pro de no hacer olas o crear controversia.
- Tornándose demasiado defensivo al enfrentar cambios o amenazas.
- Siendo demasiado entusiasta algunas veces; por lo menos con otras personas que son mas reservadas.
- Requiriendo una explicación demasiado completa de los detalles antes de que los cambios sean realizados.
- Siendo demasiado optimista al juzgar la habilidad de los demás.
- Apegándose algunas veces demasiado al plan.
- Enredándose en exceso en los detalles, especialmente cuando se encuentra bajo mucha presión.



Basado en como tiende a comportarse usted, tiene también ciertas preferencias para impartir información, enseñar, instruir o compartir conocimiento con los demás. Esto es también es cierto en cuanto a cómo gusta de recibir la información y el aprendizaje. Entendiendo las preferencias de su comportamiento, le ayudará a aumentar su efectividad al enseñar o instruir a otros y al ser capacitado y aprender.

Cómo usted prefiere enseñar o compartir sus conocimientos:

- Ayuda al grupo a crear nuevos conceptos o modelos de ideas.
- Estructura los eventos para inspirar a los participantes en sus ideas y visiones.
- Evaluaciones basadas en maximizar los éxitos y procesos de los participantes.
- Quiere proveer a los participantes de la habilidad de entender principios y conceptos.
- El conocimiento da a los participantes la habilidad de maximizar su potencial y compartirlo con los demás.
- Aprecia al reconocimiento intelectual.
- Le gusta tener un ambiente de aprendizaje activo.

Cómo prefiere usted ser capacitado o aprender:

- Busca inspiración y agitación en el proceso de aprendizaje.
- Aceptación por momentos de un escenario más impersonal de aprendizaje y entrenamiento.
- Le gusta probar de forma activa las ideas y experiencias.
- Necesita saber específicamente qué necesita hacer y cuándo hacerlo.
- Altas expectativas del desempeño.
- Le agrada la espontaneidad, flexibilidad y variedad en el ambiente de aprendizaje.
- Colecta datos y analiza la información.



Esta página es excepcional ya que es la única que no le habla directamente a usted, sino a aquellos que conviven con usted. La información que contenida ayudará a los demás a comunicarse con usted mejor y más eficientemente apelando a su estilo de comportamiento natural. Los primeros conceptos son sobre lo que los demás DEBEN hacer para que usted los entienda mejor y la segunda lista es sobre las cosas que los demás NO DEBEN hacer, si desean que usted les entienda bien.

Qué hacer para comunicarse de manera efectiva con Perico:

- Este seguro de haber enfatizado los pasos a seguir.
- Utilice un abordaje lógico y racional al discutir ideas y opiniones.
- Esté seguro de que la información que da es creíble.
- Únase y hable positivamente de las personas y sus metas.
- Haga una lista de las ventajas y desventajas de sus propias sugerencias.
- Provea testimonios de personas que sean vistas como destacadas e importantes.
- Dese el tiempo para verificar los temas y los potenciales desenlaces.

Qué evitar para comunicarse de manera efectiva con Perico:

- Evite ser impersonal o sentencioso.
- No deje de dar seguimiento. Si dice que va a hacerlo; hágalo.
- Dejando las cosas al aire o trabajando aleatoriamente.
- No deje decisiones al aire.
- No se queje de todo el trabajo que tiene que hacer.
- No sea dogmático.
- No utilice la manipulación rápida de ideas.



Para sacar el mejor provecho de la información que le muestra este reporte, es sumamente importante que usted la conecte a su vida de forma tangible. Para ayudarle a obtener lo más relevante y hacer suya esta información, le pedimos que por favor llene los espacios en blanco que se muestran abajo.

Dominancia:

¿Qué tan relevante es para usted su puntuación en 'D'?

Influencia:

¿Qué tan relevante es para usted su puntuación en 'I'?

Estabilidad:

¿Qué tan relevante es para usted su puntuación en 'S'?

Cautela:

¿Qué tan relevante es para usted su puntuación en 'C'?

Generalidad de su Estilo Natural:

¿De qué manera su estilo natural se relaciona con su vida?

Generalidad de su Estilo Adaptado:

¿De qué manera su estilo adaptado se relaciona con su vida?

Fortalezas:

¿Qué fortalezas en específico piensa usted que están más conectadas a su éxito que otras?



Lo Que Se Debe y No Se Debe Hacer Al Comunicarse:

¿Qué ha aprendido al comprender sus preferencias en su estilo de comunicación?

Clima Laboral Ideal:

¿Qué tan bien se ajusta el clima en curso, a su estilo de comportamiento?

Efectividad:

¿De qué manera se puede volver más efectivo?

Motivación:

¿Cómo puede mantenerse más motivado?

Desarrollo:

¿Qué ha aprendido que pueda utilizar para mejorar su performance?

Entrenamiento/Aprendizaje:

¿Qué ha aprendido que pueda ayudarle a instruir mejor a los demás o a aprender de forma más efectiva?



El paso final es asegurarse que reciba un verdadero beneficio de la información que ha recibido, entendiendo cómo contribuye su estilo de comportamiento; e incluso cómo entorpece, su éxito en general.

Respaldando su éxito:

En general, ¿cómo puede su estilo de comportamiento dar respaldo a su éxito? (cite ejemplos específicos)

Limitantes a su éxito:

En general, ¿Cómo puede su estilo único de comportamiento limitar e interponerse a que logre el éxito? (cite ejemplos específicos)



Valores Index

POR QUÉ ¿Usted está motivado para utilizar sus talentos basados en sus motivadores de compromiso?



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 llevarán al éxito y esto hace que sea fácil para ellos siempre encuentren 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 qué cosas no los inspiran o qué no los motivará 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

Este perfil Valores Index es único en el mercado y en el 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

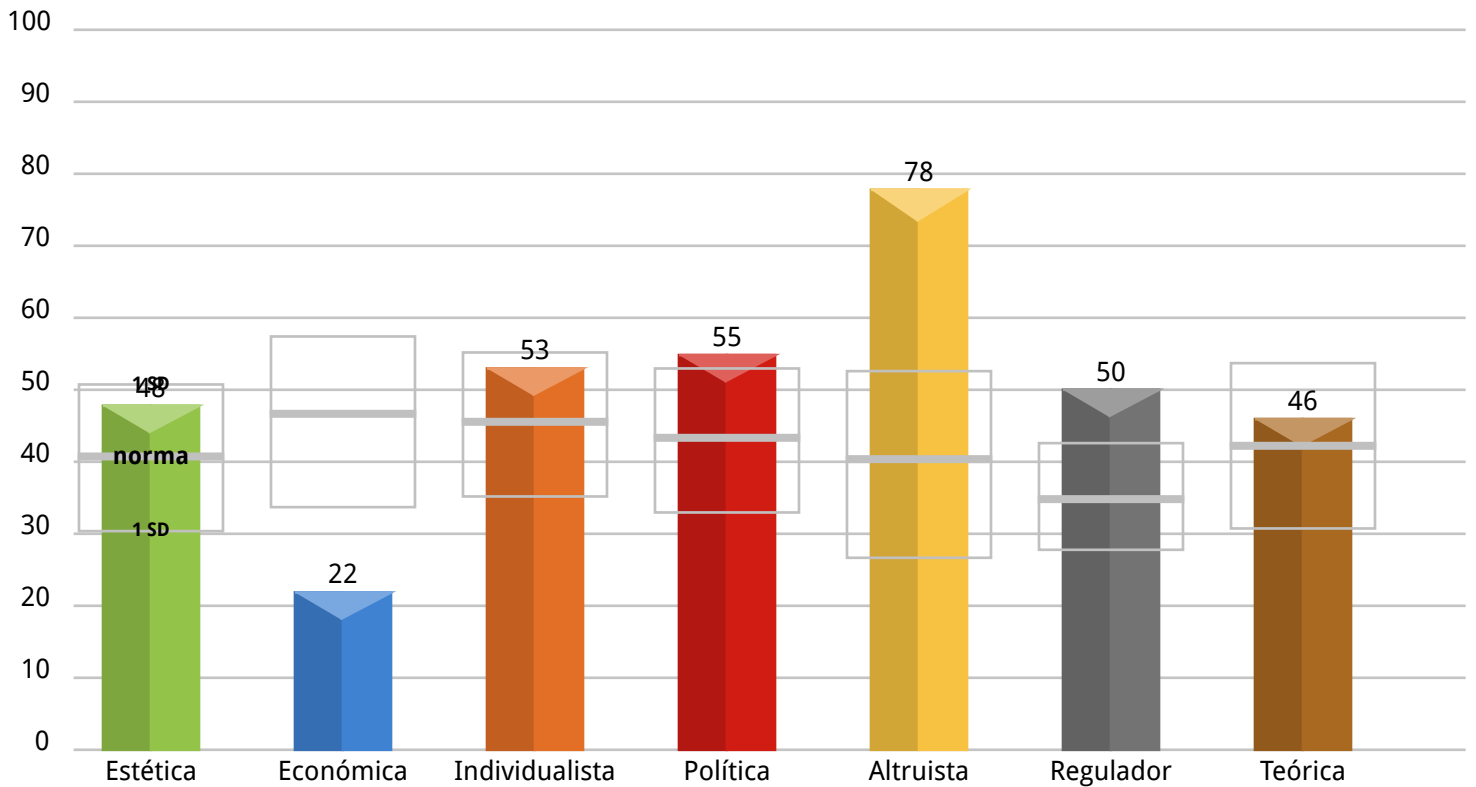
Los Motivadores ayudan a influir en el comportamiento y la acción porque pueden considerarse de alguna manera, una motivación oculta debido a que no son realmente observables. Entender sus valores le ayudan a saber porqué prefiere hacer lo que hace.

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

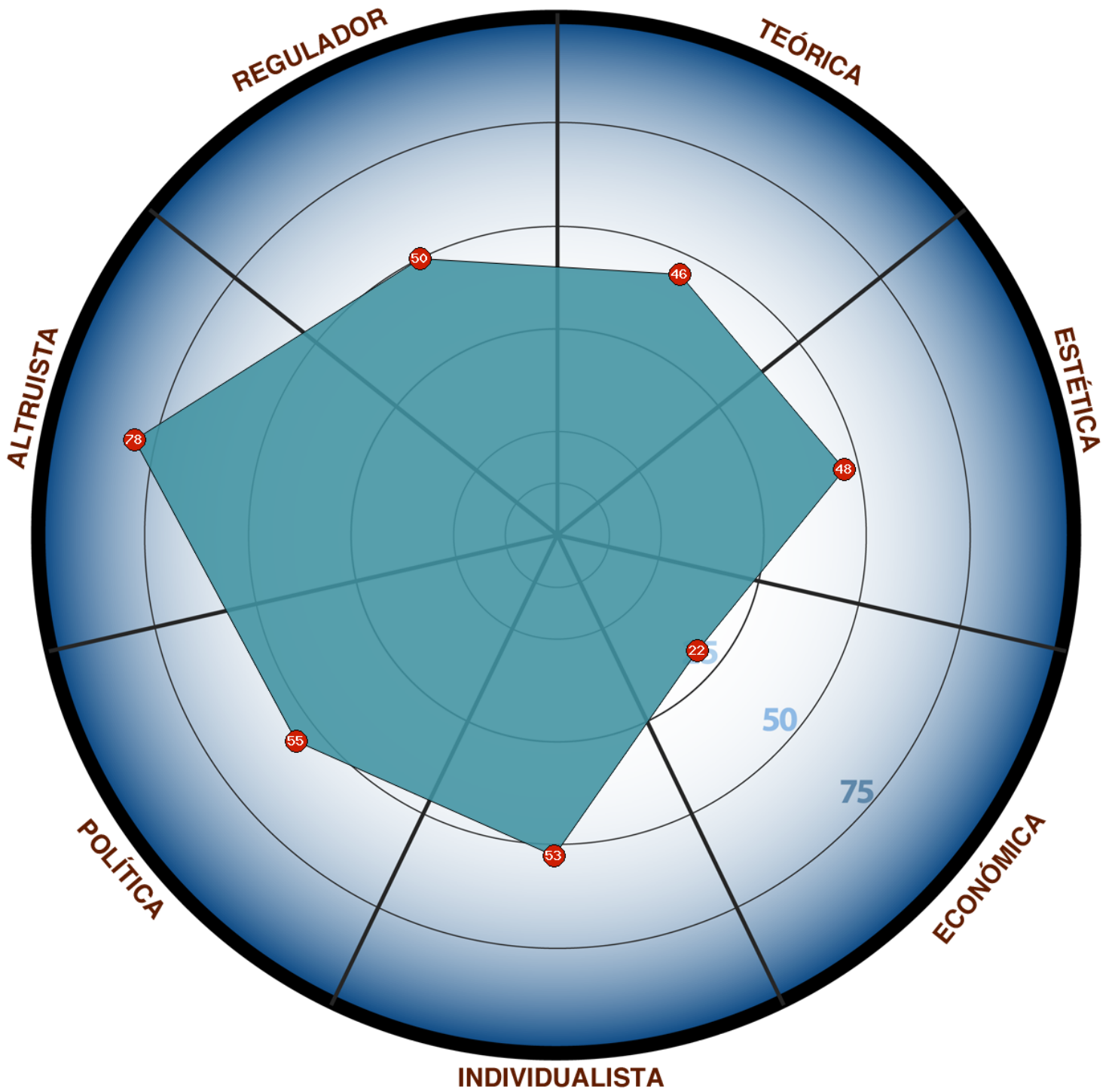


Resumen Ejecutivo de los Valores de Perico

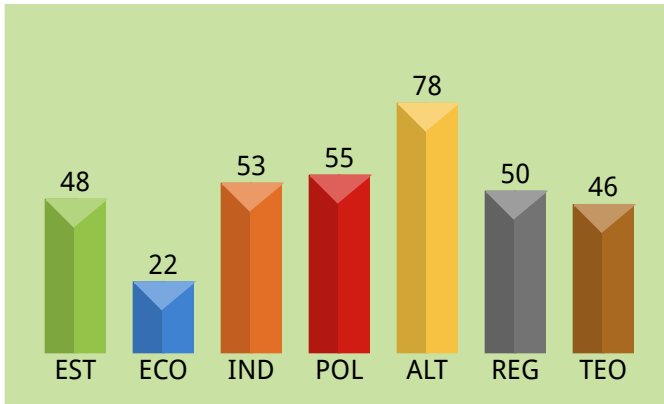


Perico de los Palotes

Promedio Estética	Es capaz de apreciar las ventajas del equilibrio y de la armonía sin perder de vista el lado práctico de las cosas.
Muy Bajo Económica	Intenta ayudar a alcanzar las necesidades del cliente (interno y externo) antes que las de su propias.
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".
Muy Alto Altruista	Un altísimo factor de sinceridad y una gran empatía por las necesidades de los demás.
Alto Regulator	Fuerte preferencia por seguir los sistemas establecidos o crearlos si no están presentes.
Promedio Teórica	Capaz de equilibrar la búsqueda de entendimiento y conocimiento con las necesidades practicas de una situación.



Perico de los Palotes



La Dimensión Estética:

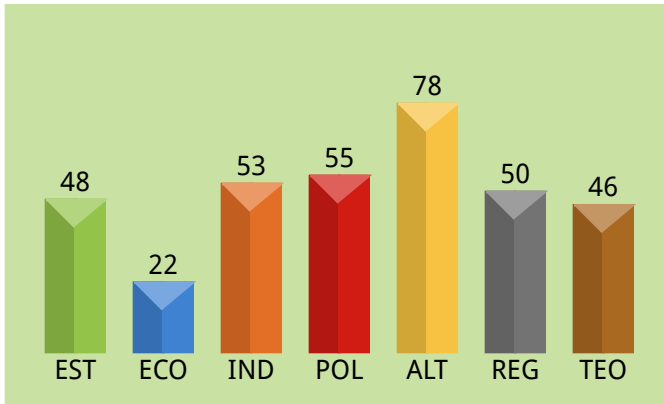
La motivación principal en este valor es el impulso de lograr el equilibrio, armonía y la belleza. Las preocupaciones por el ambiente o iniciativas "verdes" también son apreciadas típicamente en esta dimensión.

Trazos Generales:

- Respeta la necesidad en los demás de expresar creatividad.
- Posee el nivel medio de la apreciación estética, cerca de la media nacional.
- Trabaja de la misma manera en entornos que sean o no artísticos.
- Posee un sano equilibrio entre forma y función.
- Contribuye a mantener las situaciones demasiado emocionales o creativas en un terreno objetivo.

Fortalezas Clave:

- Aprecia poseer una sensación de equilibrio entre el trabajo y la vida, pero no está paralizado sin él.
- Aprecia actitudes novedosas y respetuosas con el medio ambiente y la ecología.
- Valora los esfuerzos de conservación y de renovación, pero con un enfoque práctico.
- Dispuesto a ayudar a los demás siempre y cuando sienta que ellos también realizan un esfuerzo.
- Expresa ideas y opiniones artísticas, pero de manera equilibrada, nunca excesiva.



La Dimensión Estética:

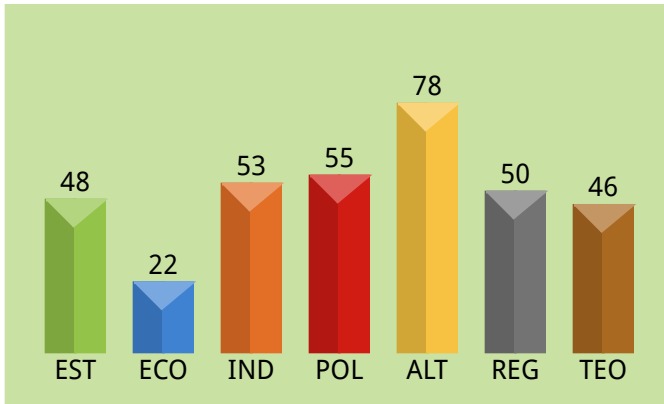
La motivación principal en este valor es el impulso de lograr el equilibrio, armonía y la belleza. Las preocupaciones por el ambiente o iniciativas "verdes" también son apreciadas típicamente en esta dimensión.

Introspección Motivacional:

- Aprecia la necesidad de mantener y preservar el equilibrio y la armonía en el entorno.
- Considera que el arte y la forma pueden ser estimulantes y positivos, incluso para aquellos que no tienen capacidad artística.
- En el trabajo de equipo busca el equilibrio entre hacerlo bien y hacerlo de forma agradable.
- Posee un nivel de interés artístico o de apreciación que se encuentra justo en la media nacional.
- El equilibrio entre el trabajo y la vida personal es importante.

Perspicacia en el Entrenamiento y Aprendizaje:

- Apoya una gran variedad de esfuerzos de capacitación y desarrollo profesional.
- Es eficiente tanto en la formación en grupo como en la formación individual.
- Le gusta aprender en pro del desarrollo y crecimiento personal.
- El aprendizaje debe ser equilibrado entre la forma y la función, no únicamente la función.

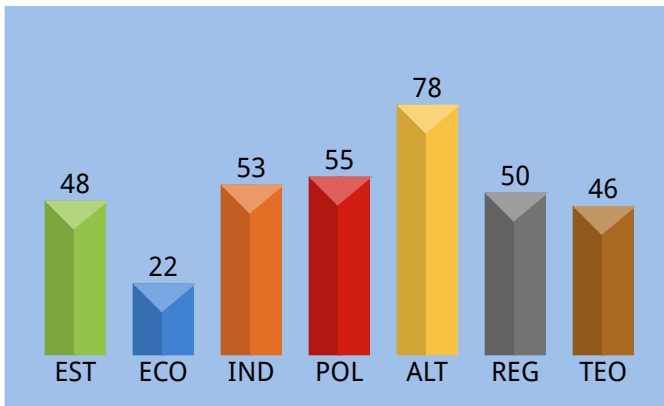


La Dimensión Estética:

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:

- Dado que esta puntuación se encuentra dentro de la media nacional, es importante revisar otros valores para dar una mirada mas completa a las áreas de mejora de la calidad.
- Usted puede beneficiarse tomando una posición más visible dentro de los equipos en los cuales actúa.
- Usted podría beneficiarse verificando que exista equilibrio entre su vida personal y profesional.
- Recuerde que es normal que algunos no aprecien el arte, el equilibrio o la armonía; lo que puede permitirle ser un puente para aquellos que piensan así y que no ven el valor de tales cosas.



La Dimensión Económica:

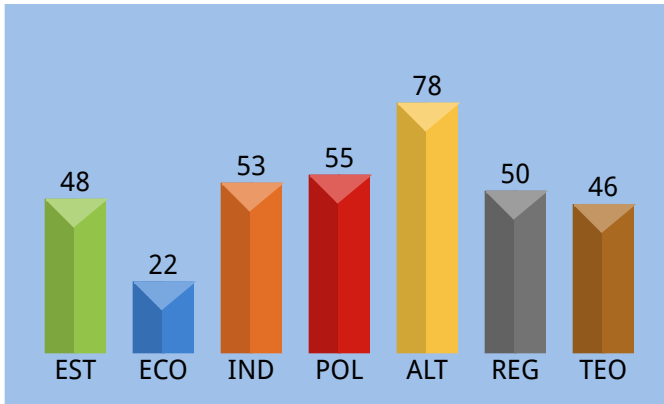
Esta dimensión examina la motivación por la seguridad de tener una ganancia económica y cómo se logra obtener retribuciones prácticas. El abordaje preferido de ésta dimensión es profesional y enfocado a los objetivos y resultados.

Trazos Generales:

- El menor impulso Económico aquí puede indicar también que Perico no es solamente motivado por incentivos financieros competitivos, como lo son las comisiones aceleradas en el plan de compensación.
- Mientras no sea impulsado por el dinero, algunos en este rango de resultados son sensibles a la iniquidad en los salarios y paga, no quiere que le saquen ventaja en este proceso.
- Utilizar el dinero o materiales como regla para medir o impactar a los demás no es importante.
- Perico tiene resultados en un rango que indica un interés menor por las cosas materialistas, o que él ha alcanzado ya un nivel de seguridad material.
- El resultado menor aquí puede indicar que Perico tal vez ha comenzado ya a alcanzar su propio nivel de seguridad financiera, con la excepción de que otras cosas mas allá del dinero se hayan convertido en motivos de mayor peso.

Fortalezas Clave:

- Ve un amplio espectro del cuadro, no solo lo económico.
- Sensible, responde al lado humano de sus actividades de trabajo.
- Una actitud de "Estamos en esto juntos, así que trabajemos juntos".
- Menos preocupado con la compensación monetaria, encuentra mejores recompensas en otras dimensiones más altas de valores en este reporte.
- Excelente compañero y miembro de equipo.



La Dimensión Económica:

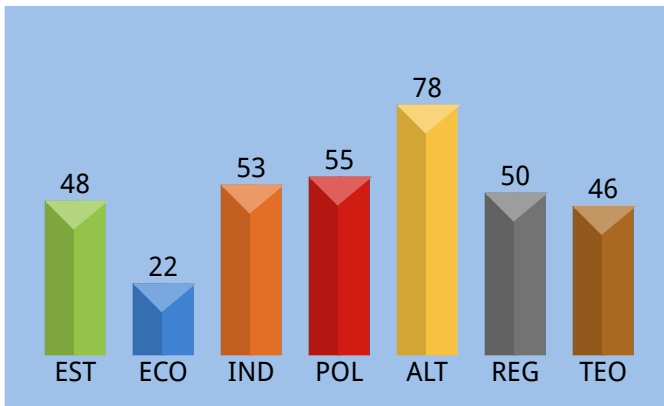
Esta dimensión examina la motivación por la seguridad de tener una ganancia económica y cómo se logra obtener retribuciones prácticas. El abordaje preferido de ésta dimensión es profesional y enfocado a los objetivos y resultados.

Introspección Motivacional:

- Considere las fortalezas de la persona en su totalidad cuando considere premios e incentivos. Tal vez considere premios no tangibles o ambientales.
- Estructure las estrategias enriquecedoras en el trabajo dentro del sistema de recompensas, no solo de recompensas económicas.
- Elogie las contribuciones continuas en el trabajo, algunas veces sin un reconocimiento muy evidente.
- Dé reconocimiento y contribuciones sinceras.
- Dé variedad en los proyectos y tareas del trabajo.

Perspicacia en el Entrenamiento y Aprendizaje:

- Sus resultados son similares a los de individuos que aprecian funciones de entrenamiento adicionales y que apoyan al entrenador y sus actividades.
- Sus resultados son similares a los de individuos que disfrutan un estilo de aprendizaje cooperador.
- Prefiere menos competencia dentro de los grupos de aprendizaje.
- Prefiere actividades orientadas al grupo, para trabajar y compartir ideas con los demás.
- Aparece en un entrenamiento o actividad de desarrollo con una actitud de: "¿Y qué hay ahí para mí?".

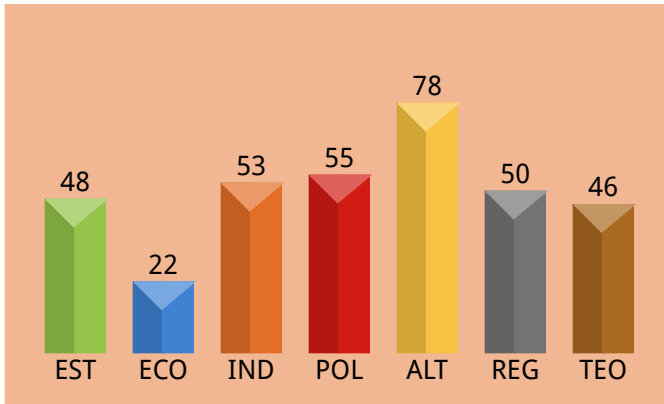


La Dimensión Económica:

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:

- Tiende a comprometerse excesivamente tanto en el trabajo como fuera de él, en su comunidad, organizaciones, etc.
- Tal vez no preste atención al cronometro en algunos proyectos.
- Necesita a veces cierto asesoramiento para estar consciente de los ingresos o la motivación en torno a las ganancias.
- Evite debilitar su postura al asumir demasiadas responsabilidades que podrían ser delegadas a otras personas.
- Perico necesita aprender a decir "no" más a menudo.



La Dimensión Individualista:

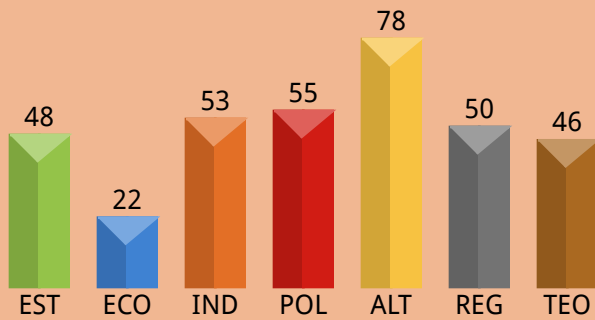
Las dimensiones Individualistas lidian con la necesidad de ser apreciado por su independencia, singularidad y por resaltar en la muchedumbre. Éste es el impulso de ser socialmente independiente y tener oportunidad de expresarse libremente.

Trazos Generales:

- 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.
- 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 Perico 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 Perico probablemente no serían considerados controversiales en su lugar de trabajo por sus ideas o transacciones.

Fortalezas Clave:

- Capaz de ver ambos lados de las posiciones de aquellos con puntajes de Individualismo mayores y menores.
- Es capaz de mediar entre las necesidades de los miembros de equipo de puntajes mayores y menores en el Valúes Individualismo.
- 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.
- Puede ser capaz de mediar entre las necesidades de los miembros más altos o bajos en su puntaje de Individualismo del equipo.



La Dimensión Individualista:

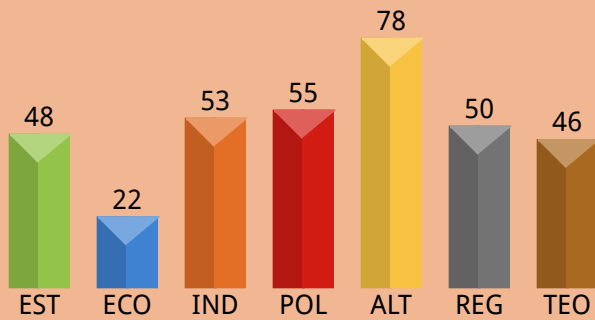
Las dimensiones Individualistas lidian con la necesidad de ser apreciado por su independencia, singularidad y por resaltar en la muchedumbre. Éste es el impulso de ser socialmente independiente y tener oportunidad de expresarse libremente.

Introspección Motivacional:

- Recuerde que Perico 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 Perico muestra la habilidad de llevarse bien con una gran variedad de personas, sin alienar a los que tiene opiniones en posiciones extremas del espectro.
- Perico 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.
- Perico 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.
- Será un miembro que respalde la experiencia desde el punto de vista de su dimensión de Valores.
- Porque este puntaje está 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.

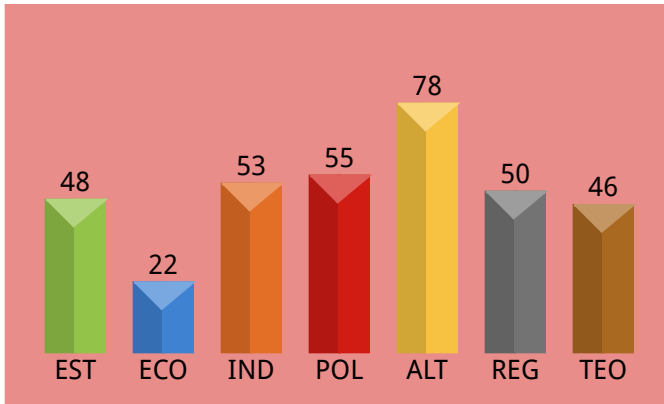


La Dimensión Individualista:

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.
- Dé 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:

- Se puede contar con él en las acciones y decisiones: Está 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.
- Es un agente efectivo en el rol de toma de decisiones difíciles.
- su disfruta ser su propio jefe y tener control sobre su tiempo y recursos para lograr los objetivos.

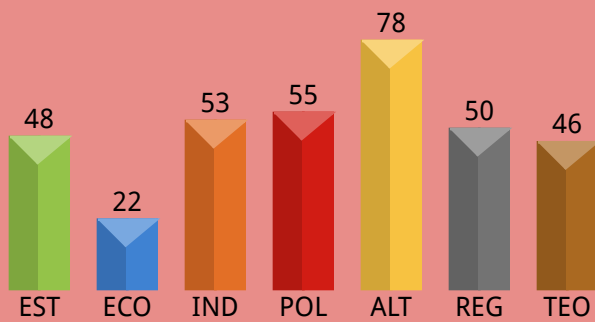
Fortalezas Clave:

- 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 un ambiente con mínimo involucramiento en la rutina, el detalle y el papeleo.
- Puede gustarle ser visto como un catalizador en pro del cambio.
- Provee de libertad para tomar riesgos, pero indica los límites y fronteras de esta libertad.
- Aprecia el reconocimiento y aprecio público ocasional por sus éxitos.
- Su puntaje indica que llega a sentirse sofocado al ser rodeado me muchas limitantes.

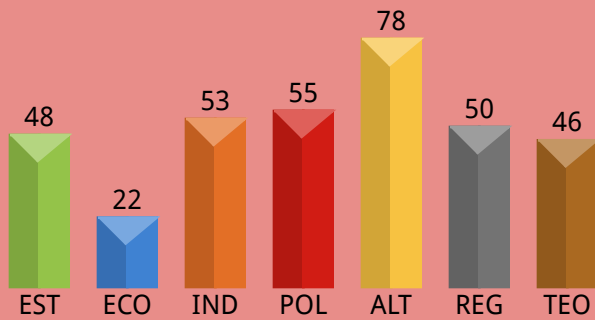
Perspicacia en el Entrenamiento y Aprendizaje:

- Provea de una variedad de opciones de aprendizaje y desarrollo profesional.
- Provea de reconocimiento individual por el desempeño excepcional.
- Si se involucran actividades de grupo, intente construir un poco de competencia y eventos para el liderazgo de equipo.
- Conecte los logros en el aprendizaje con el potencial de incrementar la credibilidad y motivación personal hacia los grupos al trabajar con los demás.
- Este rango de resultados es similar al de aquellos que muestran frecuentemente el interés de dirigir algunas actividades de entrenamiento y desarrollo profesional.



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.



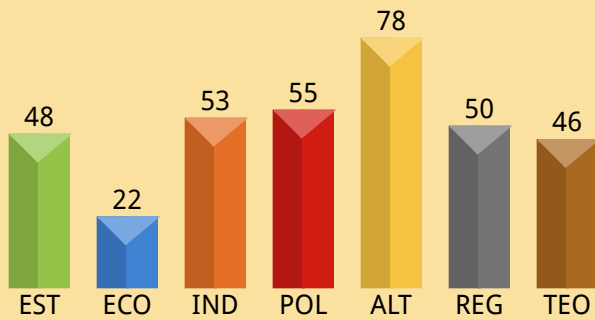
Apreciación de las Mejoras Continuas:

- 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.

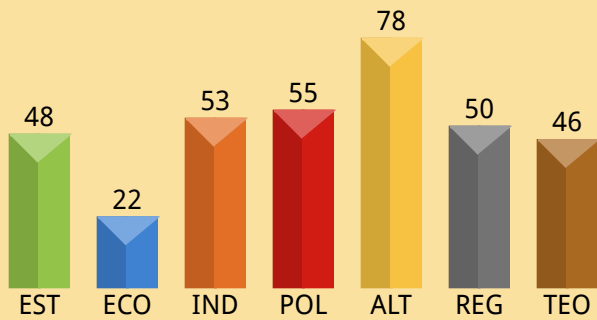


Trazos Generales:

- El altísimo factor de sinceridad se exhibe también en su tono de voz al comunicarse con los demás.
- Una gran ética de servicio.
- El bienestar de los demás está constantemente en sus prioridades.
- Un gran deseo de ayudar a los demás a crecer y desarrollarse.
- Se siente obligado a compartir amor altruista o apreciación por los demás.

Fortalezas Clave:

- Una actitud empática hacia los demás.
- Un alto grado de voluntad para dar tiempo de ayudar, enseñar y aconsejar a los demás.
- Puede ser una influencia muy tranquilizadora durante eventos estresantes.
- Entusiasta, disfruta trabajar en equipo o en ambientes sociales.
- Una fuerte tendencia a ir más allá si le piden respaldar o servir a los demás.



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:

- Resístase a exagerar en su actitud de generosidad o causar que los demás se "quemen" al dar demasiado.
- Esté seguro de que su naturaleza generosa no se torne exagerada o poco práctica.
- Trate al equipo con el mismo nivel de preocupación sincera e interés que ellos ponen en los demás.
- Recuerde que usted tiende a ser una persona muy generosa y disfruta ayudando a los demás.
- Provea de un canal profesional que permita que ellos asistan a los demás.

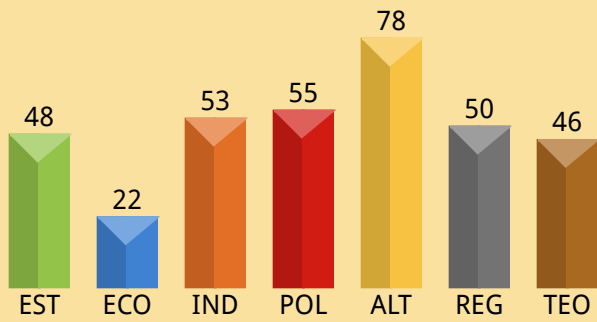
Perspicacia en el Entrenamiento y Aprendizaje:

- Aprender y desarrollarse deberían conectarse al potencial de ayudar a los demás.
- Conectar los cursos o entrenamiento a el conocimiento adquirido que puede ser compartido potencialmente con los demás de el equipo o externamente.
- Conectar el entrenamiento al aumento del conocimiento personal - para ser compartido con los demás.



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.



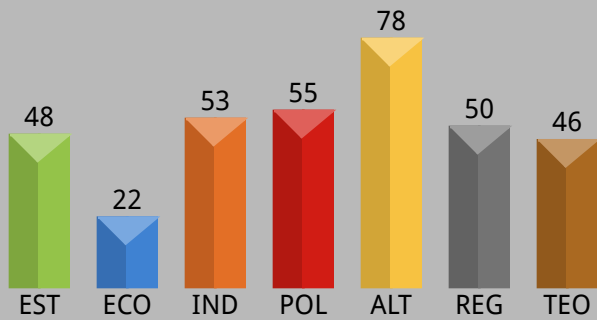
Apreciación de las Mejoras Continuas:

- Llega a necesitar decir "no" más a menudo.
- Necesita recordar que el apoyo y los esfuerzos por servir necesitan tener un valor práctico también.
- Podría beneficiarse de resistir la necesidad de ir a enseñar, a menos que note que es realmente necesario y claramente deseado por los demás.
- Puede derrochar demasiado tiempo, talento y energía.
- Observe cuidadosamente que su naturaleza generosa no permita a los demás ser ventajosos y evite apoyar a alguien con esplendidez.



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:

- Probablemente tiene una forma propia y específica para hacer muchas cosas.
- Piensa que es extremadamente importante que se cumplan las promesas.
- Cree en la preparación apropiada previa a la acción.
- Tiende a ser altamente organizado.
- Ve las reglas como la clave de los resultados.

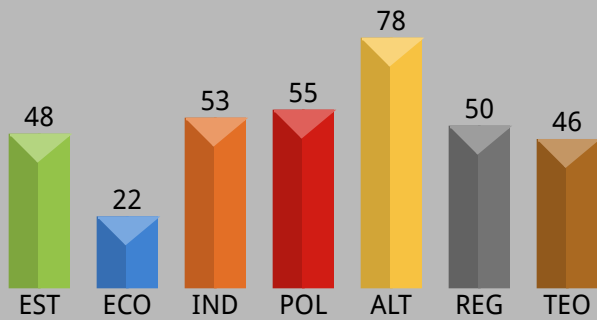
Fortalezas Clave:

- Se mantiene enfocado a través de los proyectos.
- Produce trabajo detallado y certero.
- Mantiene la secuencia y cumple las fechas límite.
- Confiable y digno de confianza.
- Alcanza el sentido de logro basándose en la calidad del trabajo.



La Dimensión de Regulación:

El impulso Regulator 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:

- Evite perturbar los programas y la corriente si es innecesario.
- Si Perico recomienda cambiar la manera establecida para hacer las cosas, probablemente porque es una necesidad significativa.
- Trabaje rápidamente para corregir las necesidades o inexactitudes manteniendo la productividad.
- Asegúrese de que las razones detrás de las instrucciones están claramente demostradas.
- Presente cualquier crítica personal de manera constructiva y en privado.

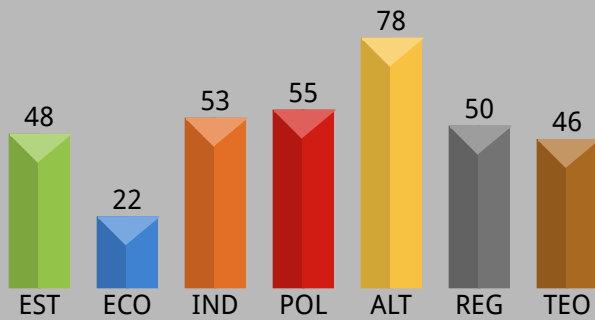
Perspicacia en el Entrenamiento y Aprendizaje:

- 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.



La Dimensión de Regulación:

El impulso Regulator 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.



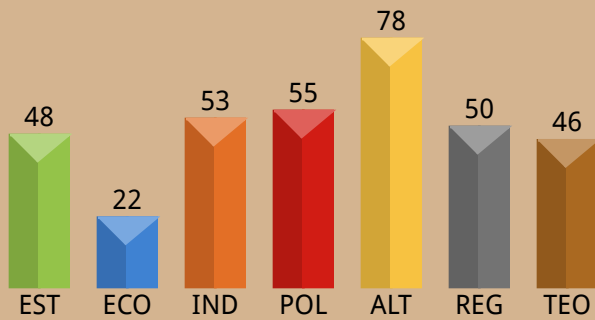
Apreciación de las Mejoras Continuas:

- Sea consciente de que los demás tienen su propia manera de hacer también las cosas, este abierto a ello.
- Podría no ser tan malo soltar un poco y no tener un camino determinado que seguir.
- Sea consistente en hacer valer las reglas para todos.
- Trate de ser un poco más flexible.
- Explore un poco. Descubrir nuevas maneras de hacer las cosas puede ser gratificante.



La Dimensión Teórica:

El impulso es comprender, ganar conocimiento o descubrir la verdad. Esta 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:

- Perico puede dar un equilibrio entre el abordaje alta y mínimamente teórico, siendo capaz de comunicar ambos extremos.
- Aporta un gran sentido de equilibrio y estabilidad a una gran variedad de asuntos técnicos y rasgos que impacten al equipo.
- Perico no se quedará atrapado en las pequeñeces, pero él tampoco ignorará 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.

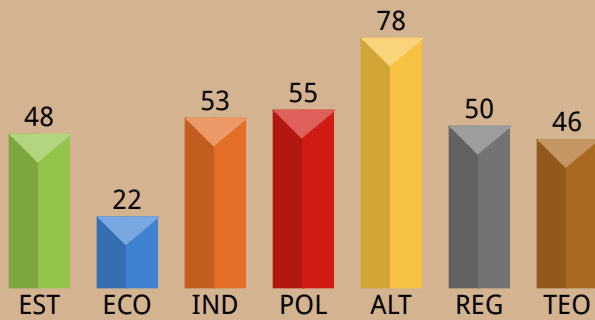
Fortalezas Clave:

- Perico 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.



La Dimensión Teórica:

El impulso es comprender, ganar conocimiento o descubrir la verdad. Esta 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:

- Recuerde que Perico tiene la habilidad de ser un agente que da equilibrio y estabilidad en asuntos de alta motivación intelectual, sin ser un extremista.
- Perico aporta una motivación intelectual típica de muchos profesionales de negocios dentro de la media nacional.
- Incluir la perspectiva de Perico 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.

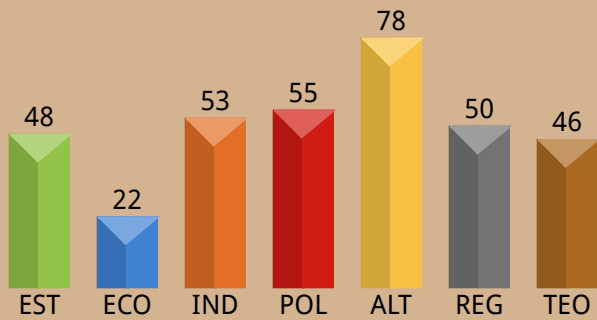
Perspicacia en el Entrenamiento y Aprendizaje:

- 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.



La Dimensión Teórica:

El impulso es comprender, ganar conocimiento o descubrir la verdad. Esta 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:

- 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.



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 están por encima de la norma. Escriba y registre que tan bien los roles actuales se alinean a estos motivadores, por ejemplo, ¿Qué 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:

Perico de los Palotes

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 este reporte para comprender cómo 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 cómo se interponen los impulsos naturales o motivos a que consiga el éxito? (de ejemplos específicos):
