



SUCCESS INSIGHTS®

Intereses Personales, Actitudes y Valores™

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

EJEMPLO EJEMPLO

GERENTE

GERENTE

7/9/2006

grupo Brain
Soldado de la Independencia 1119 (C1426BTO) Buenos Aires, Argentina
Teléfono (5411) 4776-3300
www.grupobrain.com.ar



ENTIENDA SU INFORME

El conocimiento de las actitudes de un individuo ayuda a entender POR QUÉ hace las cosas. Una revisión de sus experiencias personales, referencias, educación y entrenamiento ayudan a saber QUÉ puede hacer. Las evaluaciones del comportamiento ayudan a entender CÓMO se comporta y desempeña en el ambiente de trabajo. El informe PIAV mide la importancia relativa de seis intereses o actitudes básicas (una forma de valorar la vida): Teórico, Utilitario, Estético, Social, Individualista y Tradicional.

Las actitudes ayudan a iniciar nuestro comportamiento y a veces se las llama los motivadores ocultos porque no siempre se les puede observar. El propósito de este informe es ayudar a aclarar y ampliar algunos de esos factores motivadores y construir a partir de las fortalezas que cada individuo aporta al ambiente de trabajo.

Basándose en sus respuestas, este informe genera un ranking de su pasión relativa por cada una de las seis actitudes. Las dos o a veces tres actitudes que predominan en usted son las que lo mueven a actuar. Usted se sentirá bien al hablar, escuchar o realizar actividades que satisfagan sus actitudes predominantes.

La información que recibirá en esta sección reflejará uno de tres niveles de intensidad para cada una de las seis actitudes.

- **FUERTE** – sentimientos positivos que usted necesita satisfacer ya sea en su trabajo o fuera del mismo.
- **SITUACIONAL** – donde sus sentimientos se moverán en un rango de positivo a indiferente basados en otras prioridades que haya en su vida en ese momento. Estas actitudes tienden a adquirir mayor importancia en la medida en que se satisfagan sus actitudes predominantes.
- **INDIFERENTE** – sus sentimientos serán indiferentes cuando estén relacionados con las actitudes que aparezcan en quinto y sexto lugar.

SU RANKING DE ACTITUDES		
1°	UTILITARIO	Fuerte
2°	TEÓRICO	Fuerte
3°	INDIVIDUALISTA	Situacional
4°	SOCIAL	Situacional
5°	TRADICIONAL	Indiferente
6°	ESTÉTICO	Indiferente



UTILITARIO

El puntaje del Utilitario muestra un interés característico por el dinero y por lo que es útil. Esto significa que el individuo quiere tener la seguridad que otorga el dinero no sólo para sí mismo, sino para su familia actual y futura. Este valor incluye los asuntos prácticos del mundo de los negocios – la producción, el marketing y consumo de bienes, el uso de crédito, y la acumulación de riqueza tangible. Este tipo de individuo es práctico y coincide con el estereotipo del hombre de negocios promedio. Una persona con puntaje alto probablemente tendrá mucha necesidad de superar a otros en cuanto a su riqueza.

- EJEMPLO encara su futuro con confianza.
- Se siente muy satisfecho al ganar y compartir su riqueza.
- El puede ser muy práctico.
- Con la seguridad económica llega la libertad para avanzar en sus ideas o creencias.
- EJEMPLO tiene una larga lista de lo que quiere y trabajará duro para conseguirlo.
- El protegerá lo que posee para asegurar el futuro en cuanto a seguridad económica.
- EJEMPLO intentará estructurar sus transacciones económicas.
- Tener más riqueza que los demás es una prioridad alta para EJEMPLO.
- El estará motivado por sus logros.
- No escatima esfuerzos para proteger su seguridad futura y asegurar que sus bienes están protegidos.
- La riqueza material provee la seguridad que EJEMPLO busca para sí y/o para su familia.
- El emplea el dinero como tarjeta de presentación.



TEÓRICO

El primer impulso con este valor es el descubrimiento de la VERDAD. Al perseguir este valor, un individuo toma una actitud "cognitiva". Tal individuo no juzga la belleza o utilidad de los objetos y busca solamente observar y razonar. Debido a que los intereses de la persona teórica son empíricos, críticos y racionales, la persona aparece como intelectual. La meta principal en la vida es ordenar y sistematizar el conocimiento: el conocimiento por conocimiento en sí.

- EJEMPLO tiene el potencial para llegar a ser un experto en el campo que elija.
- El puede tener dificultades en abandonar la lectura de un buen libro.
- EJEMPLO se siente cómodo en la compañía de gente que comparta su interés por el conocimiento y especialmente con aquellas personas con convicciones similares.
- El tendrá generalmente la información que apoye sus convicciones.
- Un trabajo confortable para EJEMPLO es aquel que desafíe su conocimiento.
- EJEMPLO es muy bueno en la integración de sus conocimientos del pasado para resolver problemas del presente.



INDIVIDUALISTA

El interés primario de este valor es el PODER, no necesariamente político. Las investigaciones indican que los líderes en la mayoría de los campos valoran mucho el poder. Ya que la competencia y lucha juegan un gran papel en todas las áreas de la vida, muchos filósofos han visto al poder como el motivo más fundamental y universal. Existen, sin embargo, ciertas personalidades en las que el deseo por la expresión directa de este motivo es predominante; aquel que desea, por encima de todo, poder personal, influencia y renombre.

- El evaluará cada situación individualmente y determinará cuánto (mucho o poco) control quiere ejercer.
- EJEMPLO puede ser asertivo cuando se trata de satisfacer sus necesidades.
- La cantidad de control que él intente se incrementará si él tiene fuertes convicciones sobre los temas que abarca la situación. Sí, en cambio, él tiene poco interés en los temas involucrados, él no verá la necesidad de ejercer ningún control.
- A veces EJEMPLO puede ser muy competitivo.



SOCIAL

Aquellos que tengan puntaje muy alto en este valor tienen un amor innato hacia las personas. La persona social valora a los demás y, por lo tanto, es amable, comprensiva y generosa. Por lo general consideran a las actitudes del Utilitario, Teórico y Estético como frías e inhumanas. Comparado con el valor Individualista, la persona Social considera el ayudar a otros como la única manera adecuada para las relaciones humanas. Las investigaciones sobre este valor indican que en su estado más puro, el interés Social es desinteresado.

- EJEMPLO intentará ayudar a personas o grupos a solucionar sus problemas siempre y cuando hayan sabido conmovederlo íntimamente.
- Su deseo de ayudar a los demás (incluso si va en su contra) o la decisión de no ayudarlos, la evalúa caso por caso.



TRADICIONAL

El interés más alto para este valor puede ser llamado "unidad", "orden" o "tradición". Los individuos con alto puntaje en este valor buscan un sistema para vivir. Este sistema puede estar fundado en cosas tales como tendencias conservadoras o cualquier autoridad que tenga reglas definidas, normas y principios para vivir.

- El trabajará dentro de un marco definido y grupo de creencias.
- Puede ser difícil manipular a EJEMPLO porque él no ha definido una filosofía o sistema que pueda proveer respuestas inmediatas a cada situación.
- Las tradiciones no tienen limitaciones o fronteras en EJEMPLO.
- La pasión de EJEMPLO en la vida será encontrarse en una o dos de las demás dimensiones incluidas en este informe.
- En muchas ocasiones, EJEMPLO querrá que su marco de propias reglas permita a su intuición guiar y dirigir sus acciones.
- A él no le preocupa explorar caminos nuevos y diferentes de interpretación de su sistema de creencias.
- EJEMPLO puede ser creativo interpretando otros sistemas o tradiciones, y ser selectivo en su aplicación.



ESTÉTICO

Un alto puntaje en Estético indica un interés relativo en "la forma y la armonía". Cada experiencia es juzgada desde el punto de vista de la gracia, la simetría y la adecuación. La vida puede ser considerada como una serie de acontecimientos, y cada uno es disfrutado en sí mismo. Un alto puntaje en este rubro no significa necesariamente que el individuo tenga talento para lo artístico. Indica un interés primario en los aspectos artísticos de la vida.

- Intelectualmente, EJEMPLO puede ver la necesidad de belleza, pero tiene dificultad en comprar las cosas de mejor calidad que le ofrece la vida.
- EJEMPLO no está necesariamente preocupado por la forma y la belleza en su entorno.
- La utilidad de las "cosas" es más importante que su belleza, forma o armonía.
- Los ambientes desagradables no suprimirán su creatividad.
- EJEMPLO encontrará su pasión en la vida a través de una o dos de las demás actitudes y valores tratadas en este informe.
- El es una persona muy práctica que no es sensible a estar en armonía con su entorno.
- El quiere enfocar los acontecimientos de manera práctica.



ACTITUDES – NORMAS Y COMPARACIONES

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

- Cambiar la situación.
- Cambiar su percepción de la situación.
- Abandonar la situación.
- Enfrentar la situación.

Esta sección revela áreas donde sus actitudes pueden ser diferentes a las de la mayoría y pueden ocasionar conflicto. Cuanto más alejado usted esté de la tendencia principal, en el lado derecho, más notará la gente su pasión por esa actitud. Cuanto más alejado esté de la tendencia principal, en el lado izquierdo, más gente lo verá como indiferente y posiblemente negativo con respecto a esa actitud. El área sombreada para cada actitud representa el 68% de la población o puntajes que caen dentro de una desviación estándar sobre o por debajo de la media.

TABLA DE NORMAS Y COMPARACIONES		
EJEMPLO EJEMPLO		
TEÓRICO	* █	Tendencia Principal
UTILITARIO	█ *	Apasionado
ESTÉTICO	* █	Indiferente
SOCIAL	* █	Tendencia Principal
INDIVIDUALISTA	█ *	Tendencia Principal
TRADICIONAL	* █	Tendencia Principal

█ - 68% de la población | - media * - su puntaje

Tendencia principal - una desviación estándar de la media
 Apasionado – dos desviaciones estándares arriba de la media
 Indiferente - dos desviaciones estándares debajo de la media
 Extremo – tres desviaciones estándares de la media



ACTITUDES – NORMAS Y COMPARACIONES

Areas en las que usted muestra sentimientos muy fuertes o apasionados en comparación con los demás.

- Usted lucha por la eficiencia y la practicidad en todas las áreas de su vida, buscando ganar un rédito por sus inversiones de tiempo, talento y recursos. Los demás pueden pensar que usted siempre está especulando y tratando de obtener ventajas personales. Pueden sentir que usted debería dar sin esperar una retribución a cambio.

Areas en las que los sentimientos fuertes de los demás pueden frustrarlo por no compartir la misma pasión.

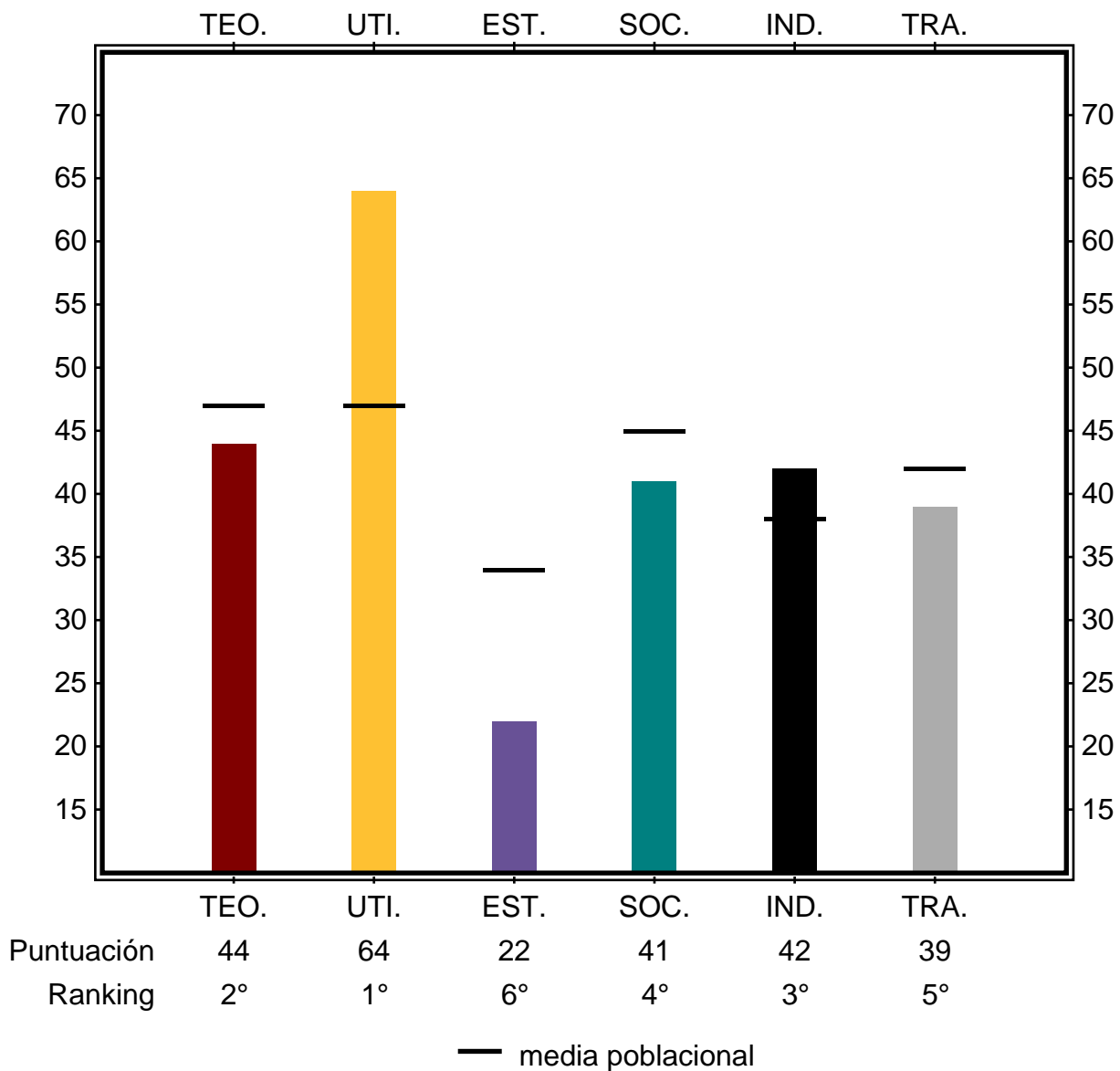
- La gente que enfatiza la necesidad de belleza, forma y armonía en todos los aspectos de su vida podría frustrarlo. Usted tiene otras prioridades.



GRÁFICO DE ACTITUDES

EJEMPLO EJEMPLO

GERENTE
7/9/2006





RUEDA DE ACTITUDES

EJEMPLO EJEMPLO

GERENTE

7/9/2006

