



**SUCCESS INSIGHTS®**

Intereses Personales, Actitudes y Valores™

**Andrew Sample**

XYZ

7/9/2010



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

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

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

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

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

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















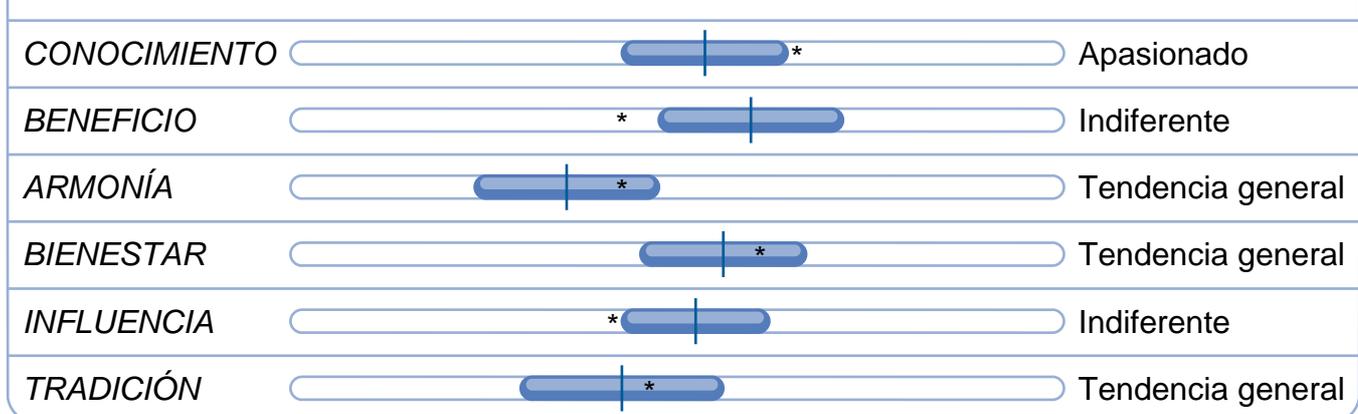
## VALORES – NORMAS Y COMPARACIONES

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

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

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

**TABLA DE NORMAS Y COMPARACIONES - Norm 2009**



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

Tendencia general - una desviación estándar de la media  
 Apasionado - dos desviaciones estándar por encima de la media  
 Indiferente - dos desviaciones estándar por debajo de la media  
 Extremo - tres desviaciones estándar de la media



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

- Dado que usted tiene un elevado interés por aprender cosas nuevas y siempre buscará oportunidades para avanzar en sus conocimientos, los demás pueden preocuparse por la cantidad de tiempo y recursos que usted está dispuesto a invertir para aprender cosas nuevas, y pueden pensar que ya es hora de dejar de aprender y empezar a hacer.

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

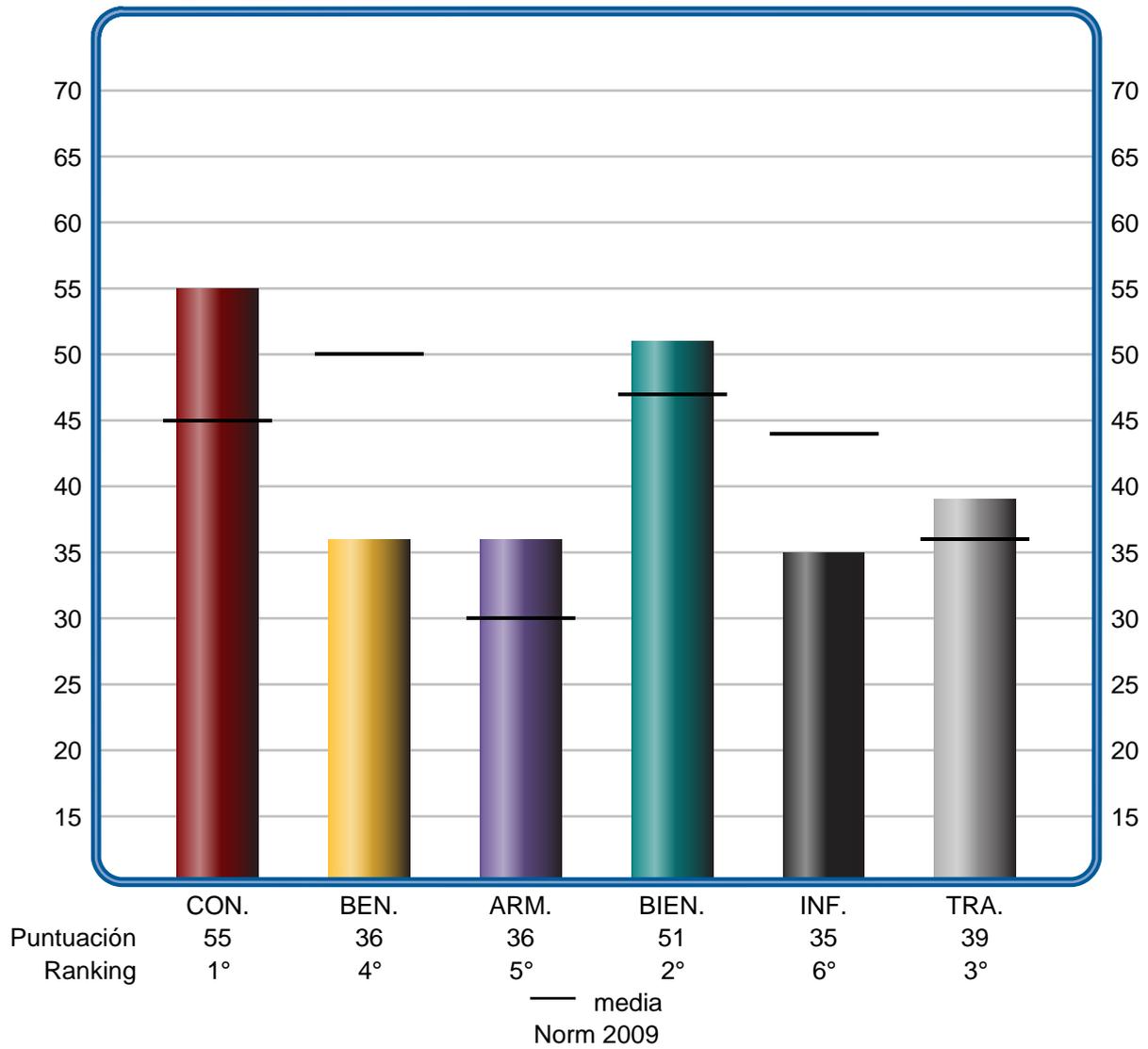
- A usted le resulta difícil entender a las personas que basan su visión del mundo en la búsqueda de beneficios en todo lo que hacen, ya que para usted hay otras cosas que son más importantes.
- Usted puede sentirse frustrado con aquellas personas que están siempre luchando y corriendo para lograr ascensos y mayores niveles de influencia y control.



Andrew Sample

XYZ

7/9/2010



**Andrew Sample**

XYZ

7/9/2010

