



ATTRIBUTE INDEX

John Doe

27 de septiembre de 2016

Este Perfil Attribute Index es la interpretación moderna de la Axiología Formal del Dr. Robert S. Hartman, una Ciencia que nos permite entender cómo razonamos y tomamos decisiones. Los seis factores del balance dimensional examinados en este Perfil, juegan un papel vital sobre cómo vemos el mundo y cómo lo enfrentamos. El Perfil Attribute Index nos ayudará a entender cómo razonamos, emitimos juicios y tomamos decisiones.



Por más de cincuenta años la investigación científica ha revelado que existen tres estilos diferentes para la toma de decisiones. Cada uno de nosotros puede tomar decisiones con base en estas tres formas, pero tendemos a desarrollar preferencia por una de ellas. Esta preferencia se convierte en una fuerza subconsciente, afectando las decisiones que hacemos diariamente y moldeando nuestra percepción del mundo.

Los tres estilos dimensionales son el personal, el práctico y el analítico. Estas dimensiones pueden ser examinadas en forma de patrones basados en dos factores distintivos y únicos para la axiología.

El Estilo Personal: Personas con una preferencia por este estilo en la toma de decisiones, tienden a ver el mundo desde un punto de vista personal o con preocupación por los individuos involucrados. Ellos ven a la gente como individuos únicos y están más preocupados por los otros que por la teoría y los resultados. Esto implica el involucrarse de manera personal, enfocándose en invertir en las personas. Para este estilo, el mundo está lleno de gente que necesita ser comprendida.

El Estilo Práctico: Personas con una preferencia por este estilo en la toma de decisiones tienden a ver las cosas de una forma muy práctica, sin tomar en cuenta irrelevancias, situados en el mundo real y enfocados a la tarea. Están más preocupados con los resultados que en los otros y en la teoría. Ellos ven a la gente de un modo comparativo de acuerdo a cómo se relacionan con los demás. Para este estilo, el mundo es un objetivo esperando ser alcanzado.

El Estilo Analítico: Personas con una preferencia por este estilo en la toma de decisiones tienden a ver el mundo desde una perspectiva teórica, más en forma abstracta que concreta. Ven a la gente como parte de un sistema y tienden a pensar en términos de blanco o negro; nunca medias tintas. Están más preocupados por pensar sobre las cosas y en el análisis, que en los resultados actuales o a preocuparse personalmente por los demás. Para este estilo, el mundo es un problema que debe ser explorado y resuelto.



En cierta medida todos somos capaces de tomar los tres tipos de decisiones, pero tendemos a tener preferencia más por uno que por los otros dos. He aquí un ejemplo simple de los tres en contraste: cada uno de los estilos está sentado alrededor de una mesa tratando de averiguar qué hacer. Mientras que el estilo Personal se encuentra centrado en las necesidades de los involucrados y el mejor modo de utilizar sus talentos, al Práctico realmente no le importan tanto las necesidades personales o si las cosas se hacen bien; lo único que quiere lograr es que se hagan. Por último, el Analítico no ve razón para preocuparse por las personas involucradas o incluso por conseguir que se hagan las cosas, si no van a ser realizadas correctamente.

Todos tenemos un balance distinto de los tres estilos, esto es lo que hace que nuestras decisiones y acciones sean diferentes de otros. Esta manera de tomar decisiones y cómo las utilizamos, son el núcleo fundamental de lo que somos. Éstas están detrás de nuestras preferencias, nuestras fortalezas y nuestras debilidades. En las páginas siguientes encontrará una lista de capacidades que son el resultado de la combinación única de sus tres estilos de toma de decisiones. Es esta comprensión de sus fortalezas y debilidades, lo que le permitirá influir y cambiar su vida para alcanzar un mayor éxito personal. Es sólo entendiéndolo que seremos entonces capaces de modificarlo.



Resumen del Patrón Externo de Toma de Decisiones

Usted está bien desarrollado en las tres dimensiones de pensamiento (Personas, Tareas y Sistemas) en proporciones iguales. Usted puede ser competente en las tres dimensiones de valor, desde el pensamiento esquemático, hasta la practicidad de valorar a los demás. Usted aprecia y posee fortalezas iguales en: sistemas, reglas, estructuras, organización concreta, planeación detallada y habilidades con las personas. Usted es versátil y de rápido aprendizaje en estas áreas. Esto también puede llevarlo a aburrirse fácilmente o a sentirse ansioso en puestos que requieran demasiado o poco enfoque en cualquier dimensión de pensamiento por si solo, hasta la exclusión de otros (Ejem. ventas a domicilio requieren menos que excelente empatía). El nivel de desarrollo total en las tres dimensiones es igual y todas están altamente desarrolladas. El nivel de desarrollo habla de su habilidad para ver una dimensión específica. Mientras veamos una dimensión de pensamiento con más claridad, más capaces somos de utilizarla; y por lo tanto mejores somos en ella.

Maximizadores

Versatilidad al tratar con las personas, desempeño o sistemas por igual.

Habilidad de aprendizaje rápido en una amplia variedad de áreas en el negocio.

Estabilidad, fiabilidad.

Buen potencial para dirigir a las personas y los negocios.

Entendimiento y comunicación con otros.

Planeación y organización.

Pensamiento esquemático.

Minimizadores

Se aburre fácilmente con tareas y responsabilidades limitadas.

Se puede tornar ansioso si las tres áreas (personas, desempeño y sistemas) no son utilizadas.

Puede tener demasiada habilidad para ciertas tareas que no requieran las tres áreas de pensamiento.

Puede aburrirse fácilmente o sentir que no hay retos si las tres áreas no se capitalizan.



Motivadores

Libertad en toma de decisiones.

Retos multifacéticos.

Independencia.

Relaciones personales.

Estatus y reconocimiento.

Sentido de pertenencia.

Necesidades para el Crecimiento

Identificación personal con necesidades personales, deseos y sistemas. Entendiendo cómo las puntuaciones altas balanceadas pueden impactar en los roles, deberes y éxito objetivo de una posición determinada.

Objetivos para el Refuerzo (R) y el Desarrollo (D)

Punto de vista empático (R)

Pensamiento práctico (R)

Juicio sobre los sistemas (R)

Entorno Preferido

Una atmosfera donde existe un intercambio abierto de ideas, buena voluntad para la retroalimentación; compartir decisiones y responsabilidades. Un rol que permite el uso más completo de las tres dimensiones externas de pensamiento.



Resumen del Patrón Interno de Toma de Decisiones

Usted se define a través de su trabajo, pero usted también se identifica con un sistema de reglas que tiene en la cabeza y que guía sus acciones y su vida. Usted tiene algún tipo de sistema de dirección interno que le ayuda a saber donde ir y cómo quiere llegar, sin embargo allí existe incertidumbre. Usted tiene un buen entendimiento de su trabajo y de sus roles en la vida, pero tiene leve incertidumbre acerca de cómo este rol encaja con usted, o viceversa. Usted no se valora lo suficiente solamente por quién es, en vez de valorarse por lo que hace o que tan bien lo hace. Su niveles totales de desarrollo en las dimensiones de los Sistemas y las Tareas son los más altos de las tres, pero sólo moderadamente desarrolladas en este momento. La dimensión de las Personas es un poco menos desarrollada que las otras, pero sólo moderadamente en este momento. El nivel de desarrollo habla de su habilidad para ver una dimensión específica. Mientras veamos con más claridad una dimensión del pensamiento, más capaces seremos al utilizarla; por lo tanto, seremos mejores en ella.

Maximizadores

Buena Ética Laboral.
Manejo de Problemas.
Autoempuje.

Minimizadores

Desvaloración de sí mismo
Ser muy duro consigo mismo
Auto gestión
Niveles de estrés

Motivadores

Oportunidad para Desarrollar más Potencial Propio, Sentido de la Misión, Posesiones Materiales

Necesidades para el Crecimiento

Digerir y apreciar los logros pasados: autoapreciación a través de tomar más tiempo para la reflexión o evaluación.

Objetivos para el Refuerzo (R) y el Desarrollo (D)

Autoestima (D) Auto control interno (D) Programación de proyectos (D)



Esta gráfica resume las 7 Categorías que componen el Perfil de Talento Innermetrix. Una descripción y puntuación media para cada categoría se muestra a continuación.

Este Perfil Attribute Index Servicios Financieros se encuentra diseñado para medir competencias indispensables en quien desempeña un puesto de Servicios Financieros en su organización, pues nos muestra claramente el nivel de desarrollo que tienen sus habilidades para prever los resultados, alcanzar metas y objetivos, para planear, organizar, solucionar problemas y arrancar proyectos así como el grado de integridad y confianza con que cuenta a través de medir su respeto por las políticas y las necesidades personales de aquellos con quienes trabaja. Estas habilidades han sido identificadas mediante un estudio practicado a más de 500 profesionales en Servicios Financieros conducido con 5 grandes firmas financieras de reconocimiento internacional.

Componentes Gráficos del Reporte

Comunicación con el Cliente



Atributos Críticos para las Ventas



Alcance de Metas/Objetivos



Integridad y Confianza



Planeación y Organización



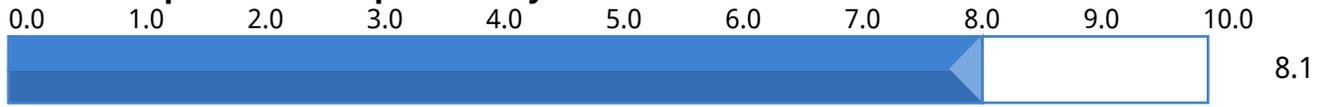
Capacidad para la Solución de Problemas



John Doe



Habilidad para el Arranque de Proyectos





Comunicación con el Cliente (7.9)

La capacidad de John para escuchar y responder al cliente de una manera objetiva, eficiente y profesional.

Atributos Críticos para las Ventas (7.0)

Estos 10 atributos son los más críticos para el éxito como profesional de ventas. Aún cuando hay muchos atributos que impactan en el éxito de un individuo en ventas, estos se encuentran entre los más críticos. Ellos forman el centro base para el desempeño de las ventas top y sin ellos sería muy difícil tener éxito en muchos trabajos de ventas.

Alcance de Metas/Objetivos (8.2)

¿Qué facultades posee John que le ayuden a alcanzar sus metas? La capacidad de John para tomar decisiones precisas y adecuadas en su búsqueda para completar una tarea u objetivo. En esta categoría se valora la aptitud para solucionar los problemas teóricos, resolver problemas globales, la planificación a largo plazo y el pensamiento conceptual.

Integridad y Confianza (8.2)

Esta categoría da una mirada al nivel de responsabilidad que tiene John hacia las políticas y las necesidades personales de aquellos para quienes trabaja, la compañía y el cliente.

Planeación y Organización (8.1)

¿Es John un planificador y organizador eficaz? Esta categoría mide las habilidades conceptuales de John y cómo se aplican a la organización y al establecimiento de la dirección. Estos incluyen: la capacidad de planeación a larga distancia, la organización concreta, el pensamiento activo y el ser capaz de ver el panorama completo.

Capacidad para la Solución de Problemas (8.4)

La capacidad de ver y entender las cuestiones cruciales en una situación problema y así identificar las soluciones viables.



Habilidad para el Arranque de Proyectos (8.1)

¿John se automotiva, o requiere de un empujon? La habilidad de Autoarranque mide la capacidad de John para encontrar sus propios motivadores para completar la tarea y el grado en que mantendrá ese curso en mira de la adversidad. Esto implica su enfoque en el proyecto/meta, su persistencia y su iniciativa.



Descripción de la Categoría

La capacidad de John para escuchar y responder al cliente de una manera objetiva, eficiente y profesional.

Componentes Gráficos de la Categoría

Evaluar lo Dicho



Conciencia Humana



Sentido del Tiempo



Delegación del Control



Entendimiento de la Actitud



John Doe

Descripción de la Categoría

Evaluar lo Dicho (7.8)

Define la apertura de John hacia otra gente y su voluntad de escuchar lo que otros tienen que decir, mas que pensar lo que deberían decir o van a decir.

Conciencia Humana (8.1)

Define la capacidad de John para ser consciente de los sentimientos y opiniones ajenas y para valorar a otros en su calidad de personas en lugar de hacerlo únicamente de acuerdo a su rol organizacional.

Sentido del Tiempo (8.5)

Define la capacidad de John para evaluar la situación de tal manera que sus declaraciones, decisiones y acciones sean las mas efectivas, precisas y oportunas.

Delegación del Control (6.9)

Define la capacidad de John para entregar el control de cierta situación a otra persona o grupo de personas.

Entendimiento de la Actitud (8.1)

Define la capacidad de John para leer entre líneas, entender el lenguaje corporal, el retraimiento, el estrés y las emociones.



Descripción de la Categoría

Estos 10 atributos son los más críticos para el éxito como profesional de ventas. Aún cuando hay muchos atributos que impactan en el éxito de un individuo en ventas, estos se encuentran entre los más críticos. Ellos forman el centro base para el desempeño de las ventas top y sin ellos sería muy difícil tener éxito en muchos trabajos de ventas.

Componentes Gráficos de la Categoría

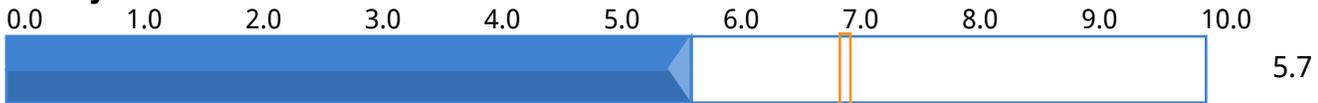
Placer por el Trabajo



Manejo del Rechazo



Manejo del Estrés



Persistencia



Responsabilidad Personal



Compromiso Personal



Orientación a Resultados



Confianza en Sí Mismo



John Doe



Autodisciplina y Sentido del Deber



Habilidad para el Arranque de Proyectos



Descripción de la Categoría

Placer por el Trabajo (6.7)

Define el grado en que John siente que su trabajo es satisfactorio, gratificante y tiene como resultado beneficios útiles y positivos.

Manejo del Rechazo (6.4)

Define la capacidad de John para evitar adoptar el rechazo o la crítica, de una manera excesivamente personal.

Manejo del Estrés (5.7)

Define la capacidad de John para balancear y reducir tensiones internas y estrés que si bien le ayudan a crecer, pueden interferir en su habilidad para desarrollar su potencial.

Persistencia (7.7)

Define la capacidad de John para mantenerse en curso en tiempos de dificultad.

Responsabilidad Personal (6.2)

Define la capacidad de John para ser responsable de las concurrencias de sus propias acciones y decisiones, y no desviar la atención o la culpa del mal desempeño a otro sitio o en otras personas.

Compromiso Personal (7.5)

Define la capacidad de John para enfocarse y mantenerse comprometido con la tarea: en medida de su compromiso interno y personal.

Orientación a Resultados (8.1)

Define la capacidad de John para identificar las acciones necesarias para completar la tarea y obtener resultados.

Confianza en Sí Mismo (6.2)

Define la capacidad de John para desarrollar y mantener su fuerza interna con base en su deseo de triunfar y en la creencia de que posee las capacidades para hacerlo.

Autodisciplina y Sentido del Deber (7.4)

Define qué tan fuerte siente John la necesidad de ser consistente y fiel a sí mismo en sus acciones.

Habilidad para el Arranque de Proyectos (8.5)

Define la capacidad de John en encontrar sus propios motivadores para completar la tarea y el grado en que mantendrá ese curso en mira de la adversidad.



Descripción de la Categoría

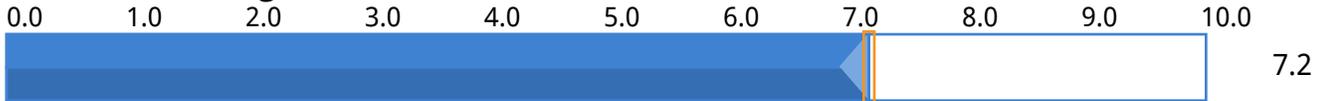
¿Qué facultades posee John que le ayuden a alcanzar sus metas? La capacidad de John para tomar decisiones precisas y adecuadas en su búsqueda para completar una tarea u objetivo. En esta categoría se valora la aptitud para solucionar los problemas teóricos, resolver problemas globales, la planificación a largo plazo y el pensamiento conceptual.

Componentes Gráficos de la Categoría

Pensamiento Conceptual



Planeación a Largo Plazo



Solución de Problemas



Solución Teórica de Problemas



John Doe

Descripción de la Categoría

Pensamiento Conceptual (8.1)

Define la capacidad de John para observar el panorama general y así determinar qué dirección tomar y cómo pueden ser utilizados los recursos para alcanzar los objetivos futuros.

Planeación a Largo Plazo (7.2)

Define la capacidad de John para identificar, evaluar los recursos y planear su utilización a través de la ejecución lógica de proyectos a largo plazo.

Solución de Problemas (8.7)

Define la capacidad de John para identificar las soluciones alternativas a un problema y para elegir la mejor opción.

Solución Teórica de Problemas (9.0)

Define la capacidad de John para imaginar una situación y luego aplicar su capacidad de resolución de problemas.



Descripción de la Categoría

Esta categoría da una mirada al nivel de responsabilidad que tiene John hacia las políticas y las necesidades personales de aquellos para quienes trabaja, la compañía y el cliente.

Componentes Gráficos de la Categoría

Actitud Enfocada a la Honestidad



Toma Equilibrada de Decisiones



Respeto por las Políticas



Respeto por la Propiedad



John Doe

Descripción de la Categoría

Actitud Enfocada a la Honestidad (7.7)

Define la apertura de John en ser honesto aún y cuando esto signifique reportar su propia falta de resultados, o la deshonestidad de otros.

Toma Equilibrada de Decisiones (7.1)

Define la capacidad de John para ser objetivo y evaluar objetivamente los diferentes aspectos (gente y otros) de una situación; así como su capacidad para tomar decisiones éticas tomando en cuenta todos los aspectos y componentes de la situación.

Respeto por las Políticas (8.1)

Define el valor que John da a cabo los asuntos negocio de acuerdo a la intención de las normas y las políticas de la compañía.

Respeto por la Propiedad (9.8)

Define la capacidad de John para ver y apreciar el valor de proteger y utilizar las propiedades de la compañía correctamente.

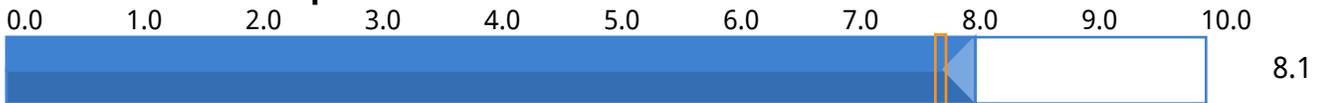


Descripción de la Categoría

¿Es John un planificador y organizador eficaz? Esta categoría mide las habilidades conceptuales de John y cómo se aplican a la organización y al establecimiento de la dirección. Estos incluyen: la capacidad de planeación a larga distancia, la organización concreta, el pensamiento activo y el ser capaz de ver el panorama completo.

Componentes Gráficos de la Categoría

Pensamiento Conceptual



Organización Concreta



Planeación a Largo Plazo



Pensamiento Proactivo



John Doe

Descripción de la Categoría

Pensamiento Conceptual (8.1)

Define la capacidad de John para observar el panorama general y así determinar qué dirección tomar y cómo pueden ser utilizados los recursos para alcanzar los objetivos futuros.

Organización Concreta (9.8)

Define el entender de John sobre las necesidades inmediatas y concretas de una situación, a fin de establecer un plan efectivo de acción que las cubra.

Planeación a Largo Plazo (7.2)

Define la capacidad de John para identificar, evaluar los recursos y planear su utilización a través de la ejecución lógica de proyectos a largo plazo.

Pensamiento Proactivo (7.4)

Define la capacidad de John para determinar las futuras implicaciones de sus acciones y decisiones actuales.



Descripción de la Categoría

La capacidad de ver y entender las cuestiones cruciales en una situación problema y así identificar las soluciones viables.

Componentes Gráficos de la Categoría

Atención al Detalle



Habilidad para Integrar



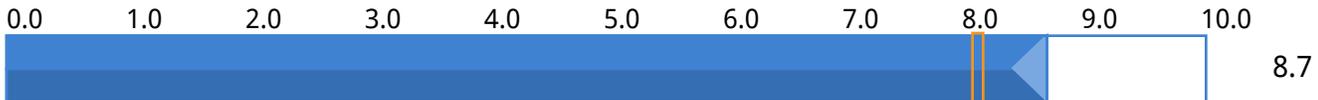
Toma Intuitiva de Decisiones



Análisis de Problemas y Situaciones



Solución de Problemas



Uso del Sentido Común



John Doe

Descripción de la Categoría

Atención al Detalle (8.9)

Define la capacidad de John para ver y prestar atención a los detalles.

Habilidad para Integrar (9.0)

Define la capacidad de John para identificar los elementos de una situación problemática, entender cuáles de sus componentes son críticos y decidir qué hacer.

Toma Intuitiva de Decisiones (6.9)

Define la capacidad de John para organizar con precisión su percepción intuitiva respecto de una situación en una decisión o acción.

Análisis de Problemas y Situaciones (8.6)

Define la capacidad de John para identificar los elementos de una situación problemática y para entender qué componentes son críticos.



Solución de Problemas (8.7)

Define la capacidad de John para identificar las soluciones alternativas a un problema y para elegir la mejor opción.

Uso del Sentido Común (8.2)

Define la capacidad de John para enfocarse en el pensamiento práctico con el de ver el mundo con claridad y así tomar decisiones con sentido común.



Descripción de la Categoría

¿John se automotiva, o requiere de un empujon? La habilidad de Autoarranque mide la capacidad de John para encontrar sus propios motivadores para completar la tarea y el grado en que mantendrá ese curso en mira de la adversidad. Esto implica su enfoque en el proyecto/meta, su persistencia y su iniciativa.

Componentes Gráficos de la Categoría

Iniciativa



Persistencia



Empuje



Enfoque a Metas y Proyectos



John Doe

Descripción de la Categoría

Iniciativa (8.3)

Define la capacidad de John para dirigir su energía en la realización de una meta sin contar con un catalizador externo.

Persistencia (7.7)

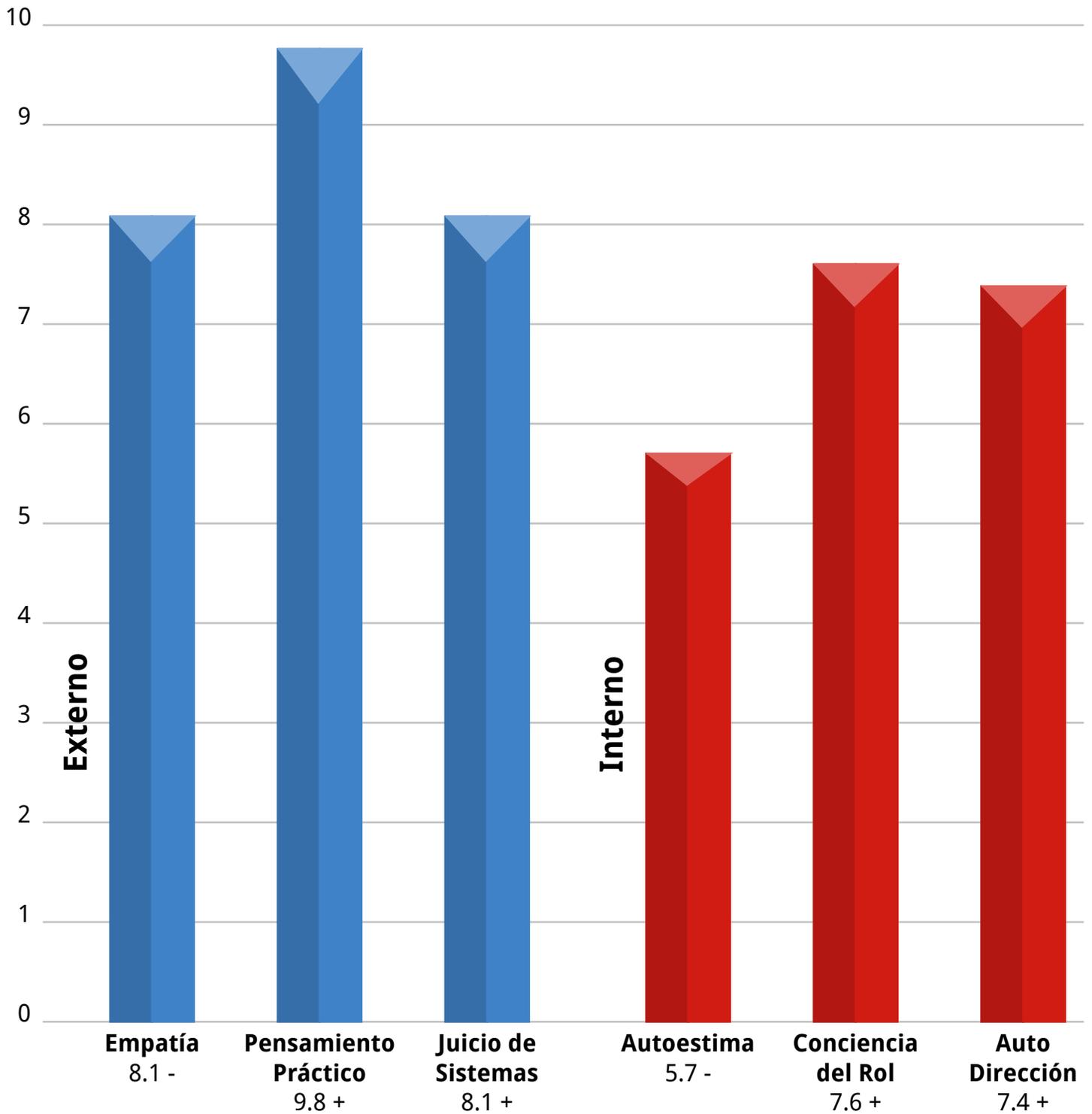
Define la capacidad de John para mantenerse en curso en tiempos de dificultad.

Empuje (8.3)

Define qué tan fuerte siente John la necesidad de alcanzar, cumplir o completar su tarea.

Enfoque a Metas y Proyectos (8.3)

Define la capacidad de John para mantenerse en el objetivo sin importar las circunstancias.



John Doe



- Organización Concreta (9.8)
- Pensamiento Práctico (9.8)
- Respeto por la Propiedad (9.8)
- Reconocimiento y Estatus (9.8)
- Desarrollar a Otros (9.0)
- Libertad de Prejuicios (9.0)
- Entendimiento de las Necesidades Motivacionales (9.0)
- Habilidad para Integrar (9.0)
- Establecer Metas Realistas a Otros (9.0)
- Solución Teórica de Problemas (9.0)
- Atención al Detalle (8.9)
- Dirección de Otros (8.9)
- Orientación a la Calidad (8.9)
- Corregir a Otros (8.7)
- Consistencia y Confiabilidad (8.7)
- Solución de Problemas (8.7)
- Análisis de Problemas y Situaciones (8.6)
- Sentido del Tiempo (8.5)
- Habilidad para el Arranque de Proyectos (8.5)
- Enfoque a Metas y Proyectos (8.3)
- Iniciativa (8.3)
- Empuje (8.3)
- Uso del Sentido Común (8.2)
- Actitud hacia los Demás (8.1)
- Pensamiento Conceptual (8.1)
- Punto de Vista Empático (8.1)
- Conciencia Humana (8.1)
- Monitoreo de Otros (8.1)
- Relaciones Personales (8.1)
- Relacionarse con los Demás (8.1)
- Respeto por las Políticas (8.1)
- Orientación a Resultados (8.1)
- Sentido de Pertenencia (8.1)
- Juicio Sobre los Sistemas (8.1)
- Entendimiento de la Actitud (8.1)
- Ética en el Trabajo (8.1)
- Evaluar a Otros (8.0)
- Expectativas Realistas (8.0)
- Sensibilidad hacia los Demás (8.0)
- Seguimiento de Direcciones (8.0)
- Ver Problemas Potenciales (8.0)
- Flexibilidad (7.8)
- Evaluar lo Dicho (7.8)
- Persuasión (7.8)
- Persistencia (7.7)
- Actitud Enfocada a la Honestidad (7.7)
- Posesiones Materiales (7.6)
- Programación de Proyectos (7.6)
- Conciencia del Rol (7.6)
- Obtención de Compromisos (7.5)
- Satisfacer los Estándares (7.5)
- Compromiso Personal (7.5)
- Diplomacia (7.4)
- Pensamiento Proactivo (7.4)
- Autodirección (7.4)
- Autodisciplina y Sentido del Deber (7.4)
- Sentido del Deber (7.4)
- Planeación a Largo Plazo (7.2)
- Toma Equilibrada de Decisiones (7.1)
- Control Emocional (6.9)
- Creatividad (6.9)
- Toma Intuitiva de Decisiones (6.9)
- Delegación del Control (6.9)
- Gestión de Problemas (6.8)
- Transmitir los Valores del Rol (6.7)
- Placer por el Trabajo (6.7)
- Rol de Confianza (6.7)
- Manejo del Rechazo (6.4)
- Fijarse Metas Personales Realistas (6.3)
- Autogestión (6.3)
- Responsabilidad Personal (6.2)
- Confianza en Sí Mismo (6.2)
- Manejo del Estrés (5.7)
- Autoestima (5.7)
- Automejora (5.7)
- Autocontrol (5.2)
- Responsabilidad por los Demás (5.0)
- Autoevaluación (4.7)