

- Seleccionar
- Desarrollar
- Dirigir

Hogan *Desarrollar*

BRÚJULA

SIGNIFICADO DE LOS VALORES CENTRALES EN EL ÁMBITO OCUPACIONAL

Informe para: John Doe

Número de Identificación: HA078671

Fecha terminado: Agosto 28, 2009





INTRODUCCIÓN

Valores Principales

Los valores personales definen nuestra identidad. Nuestros valores reflejan la persona que somos a un nivel profundo y a veces subconsciente. Las personas frecuentemente no conocen sus verdaderos valores y les resulta difícil describirlos. Sin embargo, ejercen una influencia importante en su vida. Dan forma a su filosofía de vida, a la elección de sus amigos y determinan a qué se dedican en su tiempo libre. Los valores también influyen en la elección de una carrera y de un trabajo. Las personas congenian más con aquellos que comparten sus valores y prefieren trabajar en centros que apoyan estos mismos valores.

Las personas congenian más con aquellos que comparten sus valores y prefieren trabajar en centros que apoyan estos mismos valores.

Aplicaciones de este Informe

La Brújula Profesional se deriva del MVPI, una prueba de valores. El MVPI mide diez valores personales presentes en casi todas las culturas del mundo a lo largo de la historia. Este informe brinda información acerca de tres importantes temas. Primeramente, aclara los valores personales. En segundo lugar, arroja información sobre la adecuación persona-ocupación y persona-organización. No importa cuán brillante es el individuo, si sus valores chocan con los del grupo no tendrá éxito ni estará feliz y lo cierto es que las personas a menudo eligen un trabajo o una carrera sin considerar los valores. En tercer lugar, el informe describe el tipo de persona con el que se sentirá cómodo trabajando y viviendo: porque la gente congenia con aquellos que comparten sus valores y rechaza a los que no los comparten.

Cómo leer este Informe

Este informe está basado en la puntuación obtenida por la persona en diez valores principales, que están organizados en cuatro bloques. La siguiente página define estos valores principales y cómo se agrupan. Las siguientes páginas ofrecen una aclaración sobre estos valores y una interpretación del perfil de valores de una persona con vistas a su carrera profesional y sus relaciones con los demás. La última página contiene un párrafo sobre el perfil de valores de la persona.



Definición de los Principales Valores

Grupo I: Interés por el Exito

Reconocimiento

El deseo de sobresalir, llamar la atención y soñar con la fama y el éxito.

Poder

El deseo de triunfar, tener impacto y ser recordado.

Hedonismo

El deseo de divertirse y gozar de los frutos de su labor.

Grupo II: Intereses Sociales

Altruismo

El deseo de ayudar a los más necesitados y mejorar la sociedad.

Afiliación

El deseo de pertenecer a un grupo y buscar estimulación social.

Tradición

Creencia en los valores familiares y respaldo a la buena conducta.

Grupo III: Intereses Financieros

Seguridad

Deseo de alcanzar el éxito ocupacional y la estabilidad económica. Evita los riesgos.

Comercio

Deseo de explotar oportunidades comerciales y ganar dinero.

Grupo IV: Toma de Decisiones

Estética

Se preocupa por las apariencias. Admira el estilo y la moda.

Ciencia

Se propone resolver problemas y tomar decisiones lógicas.



INTERPRETACION DEL PERFIL DE VALORES

I. ACLARACION DE VALORES

Interés por el Éxito

Aunque John Doe no anuncia de forma activa sus logros, agradece los comentarios positivos y las opiniones sobre su desempeño, e incluso disfruta haciendo cierto alarde. Disfrutará trabajando en proyectos de muy alto perfil, pero rechaza las críticas que a veces acompañan a estos trabajos. John Doe parece apropiadamente interesado en su desarrollo profesional, pero a la vez presta atención a su vida privada. Aunque quiere avanzar, no disfruta del conflicto y del desacuerdo que acompaña a la competición profesional. Además, a John Doe le gusta ser el anfitrión o anfitriona, entretener a sus clientes y sabe divertirse. Sin embargo, sabe cuándo debe trabajar y cuándo debe divertirse, se toma el trabajo en serio y no le gusta que le critiquen.

Intereses Sociales

Aunque John Doe cree que hay que responsabilizar a las personas por su rendimiento, también es consciente de que alguien tiene que prestar atención y alentar a los que son menos poderosos. No le importa ayudar a los que lo necesitan, pero también está satisfecho cuando la gente se guarda para sí mismos las quejas. Además, John Doe parece igual de feliz trabajando solo que acompañado. Le gusta conocer a la gente, pero también disfruta de tiempo para él solo cuando se puede centrar y reflexionar. Le gusta la gente pero no necesita interacción constante. Finalmente, parece respetar la necesidad de cambio y diversidad por un lado, y la estabilidad y uniformidad por otro. No es ni muy flexible ni estancado. Le gusta la moderación y entiende que a veces son necesarios los compromisos. Valora las lecciones del pasado pero está dispuesto a experimentar para el futuro.

Intereses Financieros

John Doe está cómodo con el riesgo y se arriesgará cuando la recompensa lo merece pero no disfruta arriesgándose o probando los límites sin necesidad. Requiere poca supervisión y valora la seguridad pero entiende que algo de riesgo no es peligroso. Además, parece tener una actitud madura hacia el dinero, aunque entiende su importancia no le preocupan los temas monetarios. A veces considera su potencial de ingresos, pero está orgulloso de otros asuntos como familia, amigos y actividades de ocio.

Estilo de Tomar Decisiones

John Doe parece alcanzar un equilibrio entre forma y función a la hora de tomar decisiones. Valora el gusto y el estilo pero también admira el rendimiento eficaz. Entiende lo que pierde si opta por la elegancia en lugar de lo duradero y se basa en esto cuando toma decisiones. Finalmente parece igualmente dispuesto a tomar decisiones basadas en datos e investigación que en su propia experiencia y juicio. Está cómodo con la tecnología y entiende su importancia en el trabajo, pero no es adicto a las nuevas tendencias tecnológicas.



INTERPRETACION DEL PERFIL DE VALORES

II. CONSEJOS UTILES PARA SU CARRERA PROFESIONAL

Motivadores

A John Doe le gusta la seguridad laboral y minimizar la incertidumbre ante salario, promociones y evaluación. Estará incómodo en trabajos arriesgados que prometen recompensas monetarias pero carecen de garantías y de estabilidad y en los que los estándares son ambiguos. Estos valores son útiles en trabajos centrados en evitar errores, como el de los funcionarios, contabilidad y administración financiera. Adicionalmente, le gustan trabajos en los que puede llegar a ser una figura visible y reconocida. Está menos cómodo trabajando donde no hay oportunidades de reconocimiento personal. Debe considerar ventas, atención al cliente, consultoría o el sector del entretenimiento. Además, estará feliz en trabajos en los que haya oportunidades de interactuar con gente, comunicarse constantemente, trabajar en equipo, mantener el contacto con viejas amistades y establecer relaciones. Estará menos cómodo en lugares donde tenga que trabajar solo. Estos valores son útiles en ventas, consultoría, atención al cliente y mercadeo.

Carrera Profesional

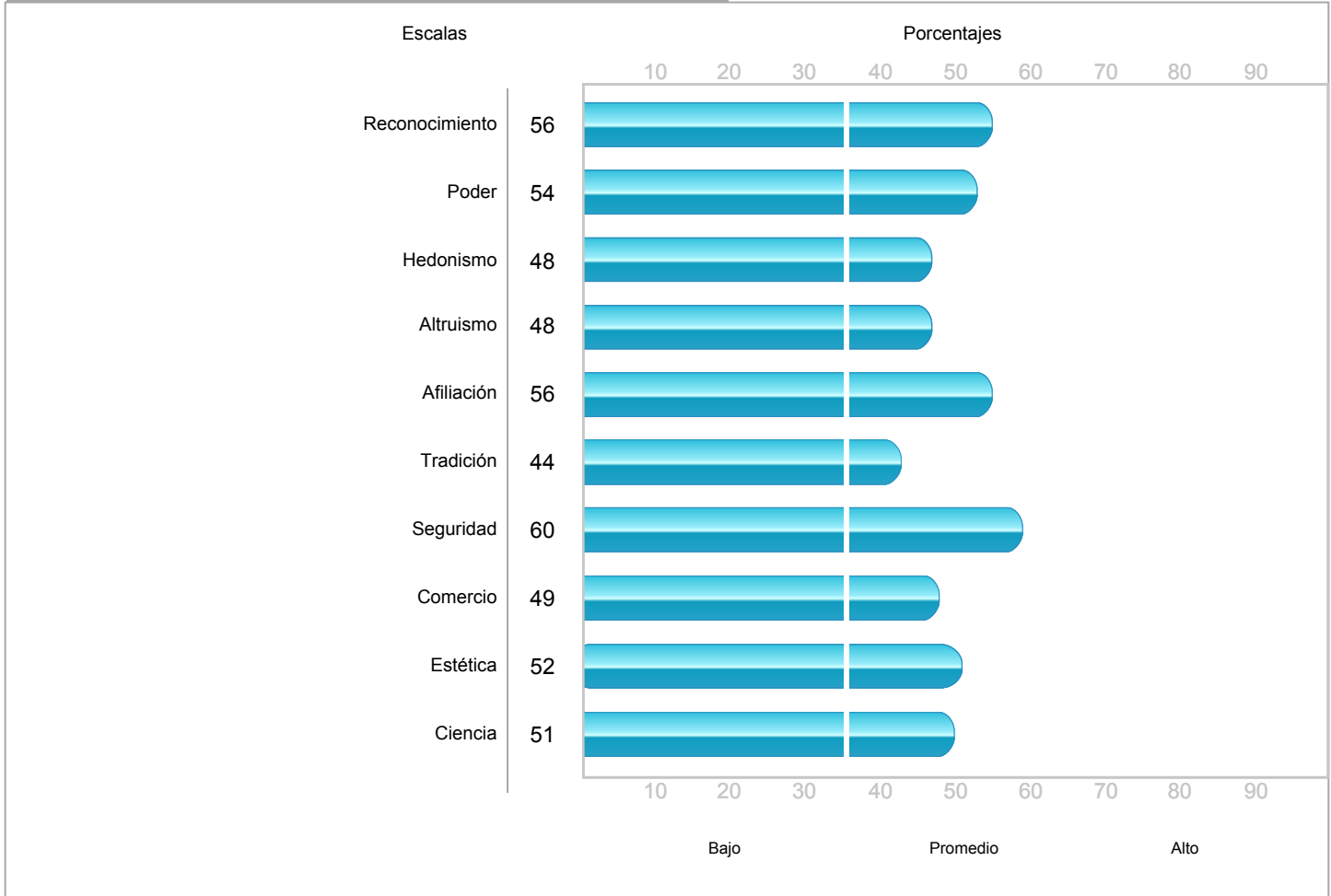
John Doe estará moderadamente satisfecho en un trabajo que garantice la estabilidad de empleo y salario. También disfrutará si cuenta con una audiencia y es un trabajo visible, incluidas ventas, política, consultoría, enseñanza y entretenimiento.

Lugar de Trabajo Preferido

Los resultados de la evaluación indican que se sentirá más atraído hacia unos lugares de trabajo que hacia otros, específicamente: Estará más satisfecho trabajando en organizaciones que enfatizan la planificación, la toma cuidadosa de decisiones y el análisis de los riesgos y que sigan políticas y procedimientos bien estudiados. Preferirá trabajar en organizaciones con un historial de estabilidad, responsabilidad financiera y con un equipo de gerencia veterano. No le gustará trabajar en lugares que valoren el riesgo, las prácticas financieras innovadoras y el uso demasiado extendido de consultores gerenciales.



INFORME GRAFICO (PRUEBA DE VALORES, MVPI)





Los puntajes altos se ubican por encima del percentil 65. Los puntajes promedio se ubican entre el percentil 35 y 65. Los puntajes bajos se ubican por debajo del percentil 35.

Reconocimiento	El deseo de ser reconocido, visible y famoso.
Poder	El deseo de competir y triunfar.
Hedonismo	El deseo por la variedad, la aventura, el placer y la diversión.
Altruismo	El deseo de servir, ayudar a los desamparados y mejorar el mundo.
Afiliación	El deseo de tener contactos sociales frecuentes y variados.
Tradición	Se preocupa por la moralidad, los valores familiares y las obligaciones.
Seguridad	Deseo de lograr estructura, orden y una vida predecible.
Comercio	Deseo de ganar más dinero y lograr oportunidades de hacer negocios.
Estética	Le interesa la imagen, el estilo y la moda.
Ciencia	Toma decisiones en función de los datos.