



Informe evaluación de Valores

Ignacio Rubio

27-02-2017



Valores

Introducción a los Valores

¡Los valores son las creencias que motivan nuestras acciones, el motor de nuestro comportamiento!

¿Por qué tomamos las decisiones que tomamos? ¿Qué nos motiva? En el proceso de enfrentarnos a decisiones, acciones y situaciones entran en juego dos variables principales, la reacción instintiva (comportamiento natural) y la reacción adaptativa (comportamiento adaptado). ¿De dónde nacen ambas reacciones? En gran medida de nuestros valores, aquellos elementos que conforman la escala emocional-racional de a lo que damos más importancia y que da un sentido relativamente coherente a nuestra vida.

Los valores han sido llamados también nuestros motivadores, porque al ser creencias básicas de un sistema de prioridad emocional-racional pueden servir de alimentador de nuestras acciones o comportamientos.

El presente informe está destinado a entender mejor qué valoramos cuando nos enfrentamos a las circunstancias y cómo puede ser usado para motivarnos. Se ha utilizado como base los estudios originales de Eduard Spranger, referente principal en la teoría de valores, y de los más modernos estudios validados sobre valores, desarrollando a partir de todo ello el modelo de Meta-Valores de People Performance International.

Dividimos los valores en tres categorías:

- **Metavalores:** Son valores muy básicos y profundos el ADN de los demás valores. Suelen ser la fuente de la "actitud frente a la vida".
- **Valores primarios:** Son valores profundos generales que están directamente relacionados con valores individuales. Suelen ser llamados los "motivadores internos".
- **Valores individuales:** Son valores específicos, suelen estar asociados a una creencia concreta sobre algo y correlacionados de forma directa a comportamientos. A diferencia de los Metavalores y los Valores Primarios, los Individuales se enmarcan en principios morales, puede haber innumerable valores individuales tanto positivos como negativos.

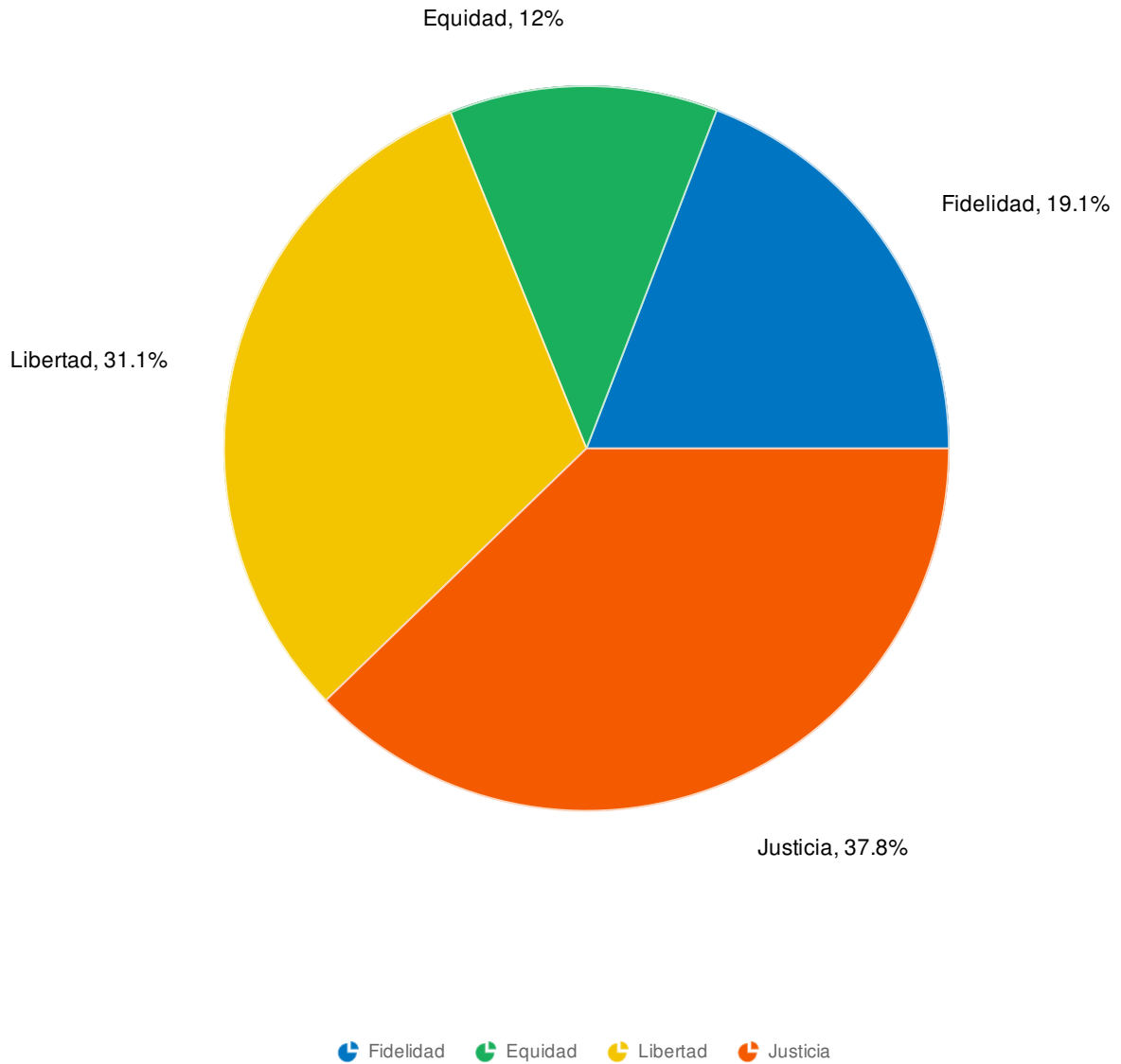
Para el propósito de esta evaluación utilizaremos los Metavalores que nos ayudarán a entender la actitud hacia las cosas y los Valores Primarios que nos ayudarán a entender los motivadores internos.



Valores

Sus Metavalores

La siguiente información muestra su valoración de Metavalores o actitudes. Tenga en cuenta que todas las actitudes mostradas son positivas, tan sólo establecemos el peso que tienen en su sistema de valores.



Actitud principal Justicia

Se caracteriza por la búsqueda del bien y el beneficio común, soluciones que funcionen, evitando conflictos con un sentido de honestidad interior

Actitud secundaria Libertad

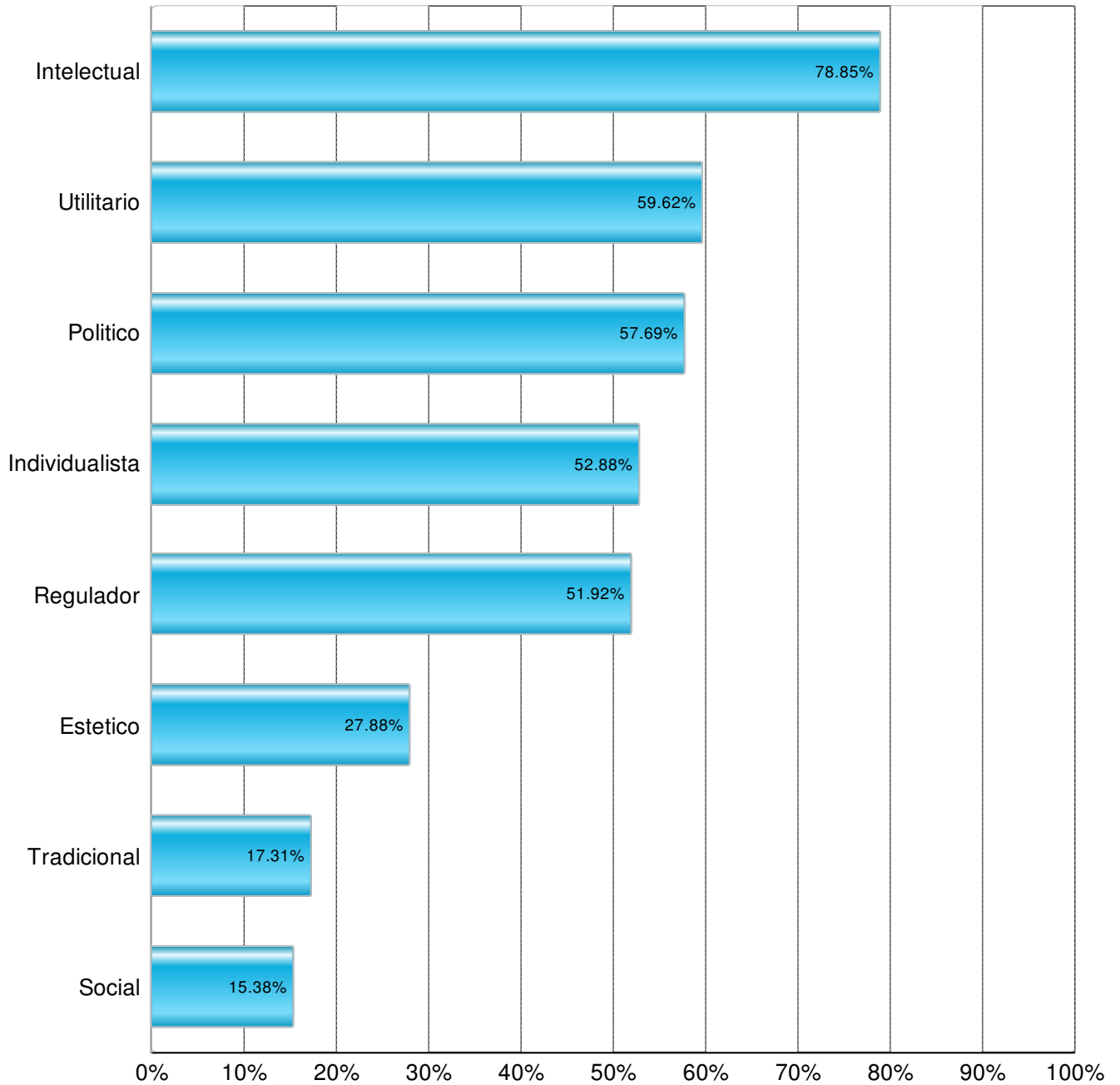
Se caracteriza por la auto-realización, alcanzar metas, tomar sus propias decisiones, cuestionar lo que no le funciona y generar bienestar personal



Valores

Su escala de valores primarios

A continuación verá la escala de valores en orden de preferencia. Esto nos ayuda a entender qué es lo que usted más valora y por lo tanto qué es lo que más le motiva. Verá que destacamos sus valores predominantes, ya que éstos son los que actúan principalmente en su toma de decisiones en momentos clave. Tenga en cuenta que no hay valores mejores o peores, los valores simplemente nos indican cuál es probable que sea el motor de sus acciones. Se puede alcanzar el mismo objetivo a través de valores distintos, tan sólo se tomarán caminos diferentes. En la explicación de los valores que encontrará en las siguientes páginas consideraremos aquellos que más destacan en su sistema de valores.





Nivel de valor Intelectual muy alto = 78.85%

Su motivador principal es el descubrimiento de la verdad

El enfoque del valor intelectual suele ser principalmente racional, mucho más que moral o emocional. Da una gran importancia a la verdad, y la puede anteponer a la utilidad de esa verdad o a las consecuencias que pueda provocar dicha verdad. Le gusta analizar las cosas, no da nada por hecho, sino que tratará de verlo desde todos los puntos de vista posibles. Quiere comprender las cosas desde un punto de vista intelectual a través de la observación empírica y la crítica racional.

Aportes de su valor en su actividad laboral o su vida

- Señala las consecuencias prácticas
- Compara, expone
- Llega hasta sus últimas consecuencias
- Aporta objetividad
- Resuelve cosas

Cuando este valor está desequilibrado puede causar lo siguiente

- No tener en cuenta todas las circunstancias
- Sobreanalizar
- Ver problemas en todos lados
- Su opinión es la única que vale

Una de las claves motivacionales principales de este valor

- Desafíos intelectuales y análisis

Ejemplo de cuestionamientos clave que usar con este valor

- ¿Qué piensas...? ¿Cuál sería tu análisis de...?

Posible área en la que apoyar a este valor

- A veces ponerlo en práctica no es tan fácil como la teoría



Nivel de valor Utilitario alto = 59.62%

Su motivador principal es lo que le resulta útil, lo que da beneficios

El enfoque del valor utilitario suele ser el de satisfacer sus propias necesidades o aquellas que ha puesto como objetivo por encima de cualquier otra cosa. Ve las cosas de forma práctica y cómo éstas pueden ayudarle a conseguir lo que quiere, es por ello que puede dar prioridad a lo que considera más importante y dejar en segundo plano lo superfluo, concentrándose en lo que resulta práctico. Es pragmático y se enfoca más en el beneficio material que otros posibles beneficios por lo que se enfoca en lo tangible.

Aportes de su valor en su actividad laboral o su vida

- Impulsa la eficiencia
- Maximiza ganancias
- Aporta practicidad
- Orienta hacia lo que funciona
- Competitividad

Cuando este valor está desequilibrado puede causar lo siguiente

- Dar demasiada importancia a lo material
- Los daños colaterales no importan
- Olvidarse del componente humano
- Pasar la empatía a segundo plano

Una de las claves motivacionales principales de este valor

- Desafíos personales y recompensas

Ejemplo de cuestionamientos clave que usar con este valor

- ¿Qué puedes obtener...? ¿Serías capaz de...?

Posible área en la que apoyar a este valor

- A veces para ganar, hay que dejar ganar también a otros



Valores

Sub-escala de valores

Nivel de valor Politico medio = 57.69%

Su motivador principal es el poder, el control, la influencia

Nivel de valor Individualista medio = 52.88%

Su motivador principal es ser independiente, mostrarse único

Nivel de valor Regulador medio = 51.92%

Su motivador principal es la estructura, el orden

Nivel de valor Estetico bajo = 27.88%

Su motivador principal es la armonía, el equilibrio, la experiencia

Nivel de valor Tradicional bajo = 17.31%

Su motivador principal es lo que se ha establecido en el pasado, lo que ya conoce

Nivel de valor Social bajo = 15.38%

Su motivador principal es el bien de las personas