



Jane Doe

Behavioral Attitude Index Report

jueves, 7 de enero de 2021

Introducción a tu estilo de BAI



¿QUÉ SON LAS ACTITUDES DE COMPORTAMIENTO?

Las actitudes de comportamiento son pensamientos, emociones y sentimientos que, de forma inconsciente, dan forma a cada una de las decisiones que tomamos. Son influencias invisibles que nos impulsan y motivan: son los factores internos que guían nuestras preferencias, elecciones y acciones. Todo lo que hacemos y decimos, todo lo que deseamos y aquello a lo que aspiramos: todo es producto de nuestras actitudes de comportamiento. Son una parte fundamental de lo que somos.

El índice de actitudes de comportamiento (IAC) mide la forma en que estas pasiones y valores se relacionan con los entornos de las personas.

Mucha gente no es consciente de sus actitudes de comportamiento, a pesar de que juegan un papel muy importante en las decisiones que tomamos a diario. Se trata de catalizadores ocultos que nos hacen preguntarnos: ¿por qué he hecho eso? ¿En qué estaba pensando? También son deseos fundamentales que, al reconocerlos, pueden

ayudarnos a tomar decisiones importantes que dan forma al curso de nuestras vidas. Las actitudes de comportamiento primarias que nos guían a través de nuestras vidas indican que valoramos cada uno de los siguientes valores en distinto grado:

- Conciencia de sí/Espiritualidad
- Social/Humanitario
- Poder/Política
- Económico/Tangible
- Artístico/De innovación
- Conocimiento/Capacidad



Es posible observar el resultado de una actitud de comportamiento, mientras que la actitud real permanece oculta. Por ejemplo: imagine a una persona que considera elegir entre hacer una carrera de grado en Bellas Artes y una en Educación Artística. Si, por ejemplo, eligiera Bellas Artes, la actitud de comportamiento que se manifiesta con mayor intensidad en esta elección es la dimensión artística. La actitud con un menor grado de intensidad es la búsqueda de la actitud de comportamiento de conocimiento. Esto se hace evidente a través de las elecciones hechas. En este caso, la principal motivación de esta persona es un profundo respeto por la creatividad individual y la expresión artística. Esa actitud de comportamiento se convirtió en el factor principal en su toma de decisiones: fue aquella que tuvo más peso que las demás al momento de sopesar los méritos de cada elección.

Puede que esta persona explique a sus amigos que tomó la decisión porque «sintió» que era la opción correcta, pero la verdad es que existe un conjunto mensurable de actitudes que todos usan al tomar decisiones, sin importar su dificultad. Puede que la elección de una carrera sea una de las manifestaciones más obvias de una actitud de comportamiento. Pero es posible observar actitudes que influyen en decisiones más pequeñas, tales como nuestros hábitos de compra. ¿Elegimos un producto porque es el más práctico, o acaso es más importante su diseño o cómo nos hace sentir?

En efecto, las actitudes de comportamiento tienen un impacto directo en las decisiones de vida, en la productividad y en la satisfacción en el trabajo. Cuando las decisiones que tomamos se alinean con nuestras actitudes de comportamiento, gozamos de una mayor pasión y sentimiento de realización en el trabajo y en la vida.

Más información sobre actitudes de comportamiento:

- Las actitudes de comportamiento deben alinearse con sus objetivos y metas
- Reconocer las actitudes de comportamiento hace que sea más fácil elegir metas
- Dedicar más energía a aquellas dimensiones de sus actitudes de comportamiento que valora más
- Las actitudes se funden (y chocan) con otras dimensiones de sus actitudes de comportamiento
- Las actitudes de comportamiento pueden cambiar con el tiempo debido a las circunstancias y a los recursos disponibles

Resumen

De un vistazo: estilos de actitudes de comportamiento

I-SPEAK

El acrónimo «I-SPEAK» (que significa «yo hablo» en inglés) representa seis estilos distintos con los que una persona puede sentir empatía. Cada uno ilustra una forma distinta de priorizar sus motivaciones, pasiones e inversiones de energía a través de pensamientos, tareas y actividades que le resultan más gratificantes. I-SPEAK es el idioma que habla sobre su pasión con su trabajo.

Una cosa está clara: nuestras acciones y lo que hacemos con nuestro tiempo libre dicen mucho de nosotros. I-SPEAK se diseñó para examinar nuestras PASIONES subyacentes y aquellos deseos que nos gustaría explorar en nuestro lugar de trabajo y más allá.

Cuando una persona se involucra en una tarea que resalta las actitudes de comportamiento que valora, solemos decir que tiene una «buena actitud». Por el contrario, si una persona se involucra en una tarea que no está alineada con su actitud de comportamiento principal, la clasificamos diciendo que tiene una «mala actitud». Alinear los objetivos de su carrera con sus actitudes de comportamiento le ayuda a sentirse mejor con su trabajo.

«La pasión es energía. Sienta el poder que se genera al concentrarse en aquello que lo emociona.» — Oprah Winfrey

I = Conciencia de sí/Crecimiento espiritual: deseo de equilibrio, armonía y crecimiento propio

S = Social/Humanitario: deseo de ayudar a los demás de forma altruista

P = Poder/Política: deseo de controlar o tener influencia

E = Económico/Tangible: deseo de seguridad financiera o beneficios económicos

A = Artístico/De innovación: deseo de expresar la individualidad, lo único

K = Conocimiento/Capacidad: deseo de aprender y obtener grandes conocimientos



I: Conciencia de sí/ Espiritualidad	S: Social/ Humanitario	P: Poder/ Política	E: Económico/ Tangible	A: Artístico/ De innovación	K: Conocimiento/ Capacidad
Elevar la conciencia	Ayudar a otros	Influenciar a otros	Crear oportunidad	Expresarse a sí mismo	Descubrir
Alcanzar la paz interior	Servir a otros	Crear redes	Tomar la delantera	Inspirar	Investigar
Proporcionar entendimiento	Defender sus creencias	Crear cambios	Construir sobre ideas	Crear	Enseñar a otros
Equilibrar la mente y el cuerpo	Ser un catalizador	Ser reconocido	Ser laborioso	Ser único	Explorar temáticas
Observar doctrinas	Coger la iniciativa	Tener impacto sobre problemáticas	Ser estable	Compartir con los demás	Aprender
Apuntar a la espiritualidad	Tener impacto en ciertas causas	Crear políticas	Tener recursos	Ser original	Enriquecer a otros
Explorar sus propósitos y pasiones	Crear conciencia	Cambiar opiniones	Cumplir objetivos	Producir algo nuevo	Buscar verdades

Su estilo BAI

Características de estilo principal

El estilo principal de Jane es 'Conocimiento/Capacidad'



Conocimiento/Capacidad

deseo de obtener información, perspectivas y destreza

Las personas con una puntuación alta de valores de conocimiento/capacidad tienen una enorme necesidad de aprender, conocer y comprender. Su principal objetivo es la acumulación de información y la búsqueda lógica de conocimiento. Estas personas trabajarán duro para investigar temáticas, desarrollar aptitudes altamente técnicas e investigar con profundidad los detalles un asunto dado.

Por sobre toda las cosas, estas personas buscan:

- Obtener un entendimiento más profundo del mundo que los rodea
- Buscar respuestas a través de la investigación y estudios intensivos
- Aprender a lo largo de toda su vida
- Desafiarse a sí mismos intelectualmente
- Ser reconocidos por sus competencias, precisión y amplitud de conocimientos

A menudo, las actitudes de comportamiento de conocimiento/capacidad incluyen a lectores voraces que se rodean con personas, materiales y experiencias que elevan su familiaridad con la temática elegida. Este impulso puede manifestarse como un conocimiento profundo de un tema, o como el deseo de lograr una competencia superior a la media en una amplia variedad de temas. Aquellos que buscan el conocimiento con mayor intensidad establecen como objetivo volverse expertos en un campo determinado, y se sumergirán con gusto en estudios y búsquedas académicas siempre que les sea posible.

Los individuos con actitudes de conocimiento/capacidad no siempre están interesados en usar su conocimiento para una aplicación particular. A menudo, simplemente lo hacen por amor al aprendizaje. Son organizados, curiosos por naturaleza y con iniciativa propia. Les atraen entornos en donde puedan tomarse su propio tiempo y trabajar a su ritmo. Tienden a hacer preguntas, oponen resistencia a las figuras tradicionales de autoridad y buscan nuevas ideas y formas de hacer las cosas.

Una persona con altos niveles de valores de conocimiento/capacidad tiene tendencia a buscar actividades de culto e intelectuales. Son inquisitivos y escépticos, y valoran la información por sobre la intuición. Aman los libros y la investigación, y por lo general son determinados, tenaces y perspicaces. Su mayor alegría en la vida es aprender cosas nuevas, y creen con fervor en la importancia de la educación.

Su estilo BAI

Estilo BAI continuado

Cualidades únicas de aquellas personas que aprecian los aspectos de «conocimiento/capacidad»

Características generales:

- Reúnen conocimiento, investigan, indagan en los distintos temas que les interesan
- Presentan un alto nivel de interés en resolver problemas, hacer preguntas y formular teorías
- Disfrutan de las conversaciones profundas
- Son observadores astutos del mundo y la naturaleza humana
- No temen hacer preguntas

Limitaciones posibles:

- No tienen mucha paciencia para aquellas personas que ven las cosas diferentes, en especial para aquellos con emociones fuertes
- Puede que demuestren fijación en un solo aspecto a costa de todos los demás
- A menudo se enredan en la búsqueda de detalles, lo que resulta en ritmos más lentos
- Puede que les interese más los conceptos, los sistemas y la información que la gente
- Puede que la fijación se vea como una actitud obsesiva
- Tienden al perfeccionismo

Características en combinación con otras actitudes de comportamiento

- Al combinarse con actitudes de comportamiento de **conciencia de sí/espiritualidad** de alto grado, buscarán respuestas sobre la espiritualidad, el universo y poderes superiores.
- Al combinarse con actitudes de comportamiento **sociales/humanitarias** de alto grado, sus objetos de estudio estarán relacionados con las problemáticas que les son más apreciadas, en especial con causas que giren en torno a la justicia, la equidad y la igualdad.
- Al combinarse con actitudes de comportamiento de **poder/políticas** de alto grado, buscarán el poder y el reconocimiento a través del dominio de un campo de estudio en particular.
- Al combinarse con actitudes de comportamiento de **económico / tangible** de alto grado, buscarán riqueza al convertirse en un experto reconocido en su campo.
- Al combinarse con actitudes de comportamiento **artísticas/de innovación** de alto grado, estudiarán e investigarán artistas, géneros y movimientos artísticos de importancia; a menudo buscarán carreras de grado avanzadas en artes.

Su estilo BAI

Características de estilo secundario

El estilo secundario de Jane es 'Económico/Tangible'



Económico/Tangible

deseo de adquirir y preservar riquezas

Se trata de individuos muy organizados, que poseen una puntuación alta de valores económicos/tangibles, orientados hacia la obtención de resultados. Cuentan con una personalidad previsor, que les permite planificar estratégicamente el futuro. Su objetivo es lograr la seguridad financiera mediante la acumulación de riquezas o la construcción de algo que sea concreto y duradero. Ven al trabajo duro y al sacrificio como elementos necesarios para crear un futuro cómodo y seguro.

Por sobre toda las cosas, estas personas buscan:

- Estabilidad económica
- Libertad económica para conseguir experiencias, viajar y vivir la vida al máximo
- Una forma tangible de medir su éxito
- Un futuro con seguridad financiera

Aunque es tentador ver a las personas con valores económicos/tangibles como materialistas, en realidad estos individuos no solo se centran en el dinero. Para ellos, el dinero y las posesiones representan un sentido de seguridad e inversión en el futuro. Las personas que buscan conseguir dinero son, de hecho, bastante desinteresadas. Entienden que para que sus hijos tengan acceso a una buena educación, poder tomarse vacaciones o tener una vida cómoda en el hogar, necesitan los recursos financieros para que eso ocurra. Puede que se pierdan la obra en la que actúa su hijo en la escuela porque tienen que trabajar. Puede que pasen noches enteras trabajando, lo que los aleja de sus seres queridos. Pero están dispuestos a hacer este sacrificio para asegurarse la felicidad a largo plazo. Su compromiso con las recompensas financieras es el resultado de una personalidad previsor. A menudo, se trata de una forma tangible de expresión de amor.

Para algunos, el dinero es una herramienta de medición o una vara con la que hacer un seguimiento de sus logros. Estas personas responden de forma positiva ante un sistema de compensación laboral basado en incentivos monetarios. Para otros, la búsqueda de beneficios financieros es una inversión para el futuro. Las actitudes de comportamiento económicas/tangibles son la marca distintiva de individuos pacientes y tenaces que se orientan hacia el cumplimiento de objetivos. Buscan dinero, pero no por avaricia, sino por lo que representa para su futuro. No se debe ver a una persona motivada por lo material como a un egoísta, sino como a alguien práctico y orientado hacia el cumplimiento de objetivos.

Su estilo BAI

Estilo BAI continuado

Cualidades únicas de aquellas personas que aprecian los aspectos «económicos/tangibles»

Características generales:

- Pacientes
- Con autocontrol
- Organizados
- Trabajan duro
- Los impulsan los procesos, no las personas

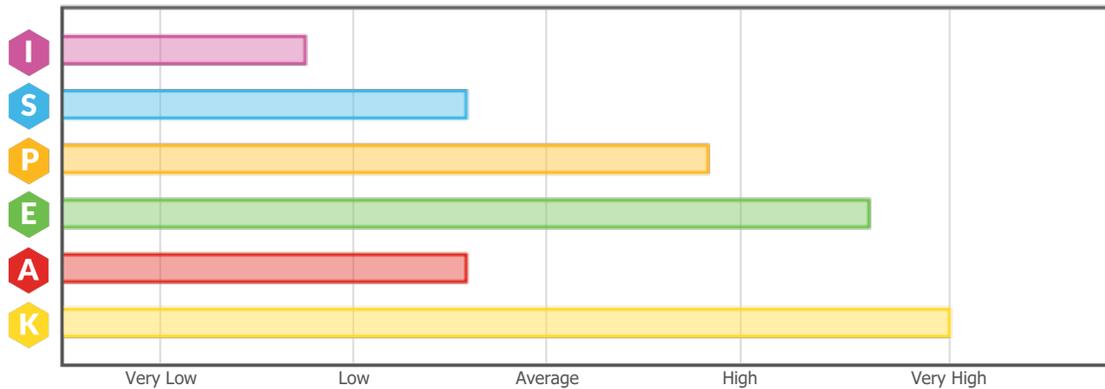
Limitaciones posibles:

- Pueden ser adictas al trabajo
- Puede que se las caracterice injustamente como codiciosas
- Justifican sacrificar tiempo con sus seres queridos en pos de un futuro éxito financiero
- Tienen dificultades para vivir en el aquí y ahora
- Perciben a la riqueza como el principal indicador de posición y éxito

Características en combinación con otras actitudes de comportamiento

- Al combinarse con actitudes de comportamiento de **conciencia de sí/espiritualidad** de alto grado, la espiritualidad y la conciencia de verdades universales que son más importantes que la prosperidad material moderarán sus impulsos.
- Al combinarse con actitudes de comportamiento **sociales/humanitarias** de alto grado, hacer lo correcto se vuelve tan importante como obtener beneficios materiales. Al crear un futuro con seguridad financiera para ellos mismos, generan los recursos para también ayudar a otros.
- Al combinarse con actitudes de comportamiento de **poder/políticas** de alto grado, verán al dinero y al poder interrelacionados, y usarán uno para alcanzar al otro. Estas personas son más propensas a asumir riesgos financieros.
- Al combinarse con actitudes de comportamiento **artísticas/de innovación** de alto grado, buscarán formas innovadoras de capitalizar sus esfuerzos artísticos, o usarán sus recursos para invertir en nuevos proyectos creativos.
- Al combinarse con actitudes de comportamiento de **conocimiento/capacidad** de alto grado, buscarán convertirse en expertos reconocidos en su campo para conseguir riquezas.

BAI Intensidad



I Conciencia de sí/Espiritualidad - Baja

- No están atados a tradiciones o costumbres.
- Siempre exploran nuevas ideas y métodos de hacer las cosas.

S Social/Humanitario - Media

- Son compasivos, pero su interés principal reside en contribuir a causas que les sean cercanas.

P Poder/Política - Alta

- Disfrutan las oportunidades en las que pueden dirigir y ser líderes.
- Aceptan la competencia y el conflicto como parte necesaria de la vida.

E Economics/Tangible - Very High

- Money and what it represents are extremely important.
- Status is seen as a by product of wealth.

A Artístico/De innovación - Media

- La necesidad de expresarse de forma artística se ve moderada por preocupaciones de índole más práctica.
- Se expresarán de forma creativa cuando la situación lo requiera, pero no tienen un impulso que los lleve a buscar nuevos lugares donde expresarse.

K Conocimiento/Capacidad - Muy alta

- Desean obtener conocimientos por el solo hecho de obtenerlos y pueden obsesionarse fácilmente por un tema de su interés.
- Los demás los verán como «amantes de los libros» y personas muy intelectuales.

Gráfico BAI

Estilo BAI de Jane :

(principal) - Conocimiento/Capacidad

(secundario) - Económico/Tangible



Gráfico de su índice de actitud de comportamiento

Su gráfico de IAC le proporciona una representación visual de la forma en que prioriza los seis diferentes estilos de I-SPEAK. La intensidad de su conexión con cada estilo se representa en un continuo del 0 al 60. El valor está conectado con la cantidad de energía que pone en tareas que se relacionan con esta actitud de comportamiento.

Una baja inversión de energía significa que pone poco esfuerzo o que tiene poco deseo de poner esfuerzo o energía en tareas motivadas por esta actitud de comportamiento. Una alta inversión de energía significa que le gustaría pasar la mayor parte de su tiempo y gastar su energía en tareas motivadas por esta actitud de comportamiento.

- Los valores entre 0 y 12 se consideran una inversión de energía **muy baja**
- Los valores entre 13 y 24 se consideran una inversión de energía **baja**
- Los valores entre 25 y 36 se consideran una inversión de energía **media**
- Los valores entre 37 y 48 se consideran una inversión de energía **alta**
- Los valores entre 49 y 60 se consideran una inversión de energía **muy alta**

Mientras más puntos tenga en un estilo en su gráfico, más positivos serán sus sentimientos hacia esa actitud de comportamiento. Básicamente, mientras más puntos tenga en un estilo de I-SPEAK, más energía querrá invertir en conseguir los resultados que representa esa dimensión.

Aplicaciones de tu estilo BAI

BAI como una herramienta:

Al estar consciente del estilo de su actitud de comportamiento, tendrá en sus manos el poder de tomar decisiones informadas. Al aplicar sus conocimientos de forma práctica, se torna una herramienta muy poderosa. Use las actitudes de comportamiento para informar sobre los siguientes elementos:

- Crecimiento propio
- Brindar asistencia en el establecimiento de objetivos
- Comprender la diversidad
- Crear equipos con sinergia propia
- Colocar a la persona correcta en la posición correcta



Más ejemplos de aplicaciones

Puede que conozca a una persona que no está muy feliz con su jefe. Está seguro de que él podría hacer las cosas de mejor forma. Esta situación le cuesta mucho porque tiene un alto grado de actitud de comportamiento de poder/política, pero le han puesto en una posición en donde tiene autoridad limitada. No es solo que su jefe le vuelva loco, sino el hecho de que tiene un jefe. Le motivan las oportunidades para lograr independencia, y alcanza todo su potencial cuando le dan la autoridad. Puede usar sus conocimientos para trabajar como autónomo o encontrar una posición donde pueda ascender en el escalafón.

Puede que otra persona tenga un trabajo que no requiera de mucha imaginación y que, de a ratos, se sienta desilusionada a pesar de que su trabajo se vea muy bien en los papeles. Si se da cuenta de que no está satisfaciendo su actitud de comportamiento artística/de innovación, puede encontrar la forma de ser más innovadora y creativa, en lugar de hacer tareas repetitivas que alguien más creó. Puede que pida colaborar en proyectos más creativos, ofrecer soluciones innovadoras que podría llevar a cabo o personalizar su espacio de trabajo.

Puede que un gerente de recursos humanos que contrata a un vendedor con baja intensidad económica/tangible acabe, de forma no intencional, colocando a esta persona en una posición en la cual no desarrolle sus propias actitudes de comportamiento. Una persona así podría tener problemas para cerrar un trato o para pedir dinero, porque se concentrará en satisfacer las necesidades de una actitud de comportamiento distinta. Puede que se concentre más en relacionarse con esa persona que en conseguir un acuerdo económico. Esta persona es excelente en establecer conexiones y relaciones de venta de largo plazo, pero puede que se beneficie de tener a un compañero cuya actitud de comportamiento le permita sentirse más cómodo al momento de cerrar el trato.

El conocimiento sobre las actitudes de comportamiento no solo nos permite tomar decisiones, sino explicar nuestro razonamiento a los demás. También puede permitirnos tener mayor empatía con aquellos cuyas actitudes de comportamiento difieren de las nuestras. Puede que un esposo que tiene una actitud con un alto grado de conciencia de sí/espiritualidad se frustre con la adicción al trabajo de su esposa. Para él, la espiritualidad es un filtro a través del cual ve el mundo y su percepción de ella es que está demasiado concentrada en lo tangible. Pero con un conocimiento adecuado de las actitudes de comportamiento, puede que vea que ella tiene una concentración económica/tangible, no para sus propios fines, sino por lo que ello representa: seguridad y oportunidad para viajar y vivir experiencias juntos. Una vez que ambos entiendan sus «filtros de actitudes de comportamiento» en conflicto, podrán comenzar a tener una mayor empatía por la posición del otro.

La comprensión de sus actitudes de comportamiento le permitirán tomar decisiones informadas sobre su vida. Puede ayudarle a encontrar una profesión, una pareja, un pasatiempo o una tarea que se alinee con sus bases. Puede ayudarle a encontrar formas de pasar el tiempo y usar su energía que le sentarán bien.