



ATTRIBUTE INDEX®



Original y primera herramienta basada en la ciencia de la Axiología o filosofía de los valores *(Robert S. Hartman)*

AXIOLOGÍA es la rama de la filosofía que estudia la naturaleza de los valores y juicios valorativos y una ciencia matemáticamente exacta que identifica objetivamente cómo es que nuestra mente analiza e interpreta nuestras experiencias. Identifica como tendemos a reaccionar en ciertas situaciones. Básicamente estudia “cómo pensamos”.

Nos ayuda a entender los patrones que utilizamos para crearnos una opinión sobre las cosas. A su vez, nos permite traducir estas medidas en una puntuación cuantitativa que se puede comprender, comparar y aplicar de manera más sencilla en la vida diaria.

Trata de los valores positivos y los valores negativos, analizando los principios que permiten considerar que algo es o no valioso, y considerando los fundamentos de tal juicio. En este sentido, puede hablarse de una ‘ética axiológica’, que fue desarrollada, principalmente por el **Dr. Robert S. Hartman**.

Los valores **pueden ser objetivos**, incluyendo el bien, la verdad o la belleza, siendo finalidades ellos mismos, **o subjetivos**, son los que representan un medio para llegar a un fin, en la mayoría de los casos caracterizados por un deseo personal.

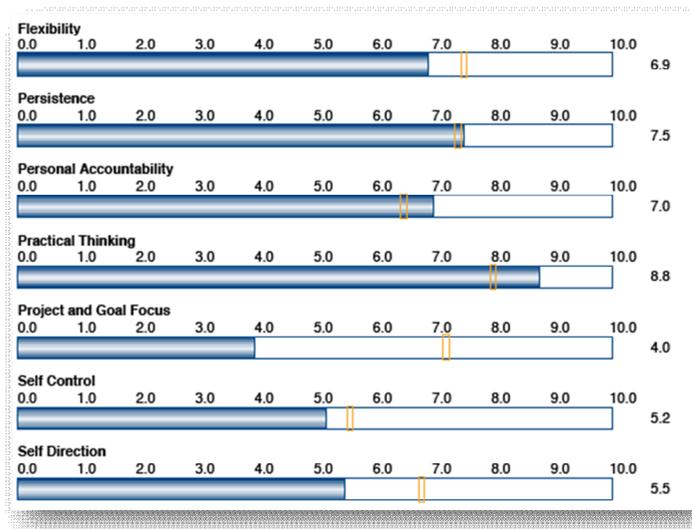
Además, los valores pueden ser **fijos - permanentes** o **dinámicos - cambiantes**. Los valores **también pueden ser conceptualizados en términos de una jerarquía**, en cuyo caso algunos poseerán una posición más alta que otros.



James Niblick, fundador de InnerMetrix e inventor del Attribute Index® hizo evolucionar esta herramienta para aportar:

- ✓ Un Informe 100% modulable, desde 7 hasta 70 habilidades, ofreciéndoles la posibilidad de escoger categoría por categoría, habilidad por habilidad hasta crear en 5 minutos, un Informe único;
- ✓ Una gama extensa de Informes estándares para guiar sus primeras soluciones, tales como:

- Inteligencia Emocional
- Alto rendimiento
- TI
- Management
- Liderazgo
- Ventas
- Dirección comercial
- Servicios Financieros
- Atención a clientes...



- ✓ La interpretación y el resumen ejecutivo de las calificaciones, ofrece un Informe completo y sintético que incluye textos y gráficos.
- ✓ La posibilidad de adaptar los títulos de los Informes y de las habilidades a la cultura de su cliente, al vocabulario que le resulta más familiar;
- ✓ Las opciones de calificación y de cuantificación más flexibles

Evaluaciones de Atributos y Competencias ATTRIBUTE INDEX®

Attribute Index ofrece versiones estándares que podrán ser utilizadas tal cual o bien modificadas, quitando o añadiendo Atributos y Competencias. También podrá crear versiones 100% personalizadas directamente en su terminal informático. Incluye 70 atributos clasificados.

Las versiones estándares son:

- ✓ **Attribute Index - Management**
- ✓ **Attribute Index - Servicio al Cliente**
- ✓ **Attribute Index - Inteligencia Emocional**
- ✓ **Attribute Index - Perfil de Acreditación Práctica**
- ✓ **Attribute Index - Perfil de Ventas**
- ✓ **Look 4 Miracles Creative Plus**
- ✓ **Perfil de Soluciones para el Desempeño Exitoso**
- ✓ **Perfil del Equipo Líder en Ventas**
- ✓ **Equipo Líder en la Proyección de Ventas**
- ✓ **Perfil del Dominio en Ventas**
- ✓ **Perfil de Liderazgo Basado en Principios**
- ✓ **Attribute Index – Dirección Comercial**
- ✓ **Perfil de la Entrevista Exitosa - Ventas**
- ✓ **Perfil del Alto Rendimiento**

ATRIBUTOS CONTENIDO EN LOS DIFERENTES INFORMES

1. Atributos de LIDERAZGO / GESTIÓN

- Organización Concreta
- Manejo del Estrés
- Dirección de Otros
- Programación de Proyectos
- Orientación a la Calidad
- Autocontrol Interno
- Entendimiento de las Necesidades Motivacionales

2. ADMINISTRACIÓN DE RRHH

- Corrección de Otros
- Desarrollo de Otros
- Evaluación de Otros
- Dirección de Otros
- Monitoreo de Otros
- Establecimiento Realista de Metas para Otros

3. GESTIÓN DEL DESEMPEÑO

- Transmisión del Valor del Rol
- Obtención de Compromisos
- Conciencia Humana
- Entendimiento de las Necesidades Motivacionales

4. PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN

- Pensamiento Conceptual
- Organización Concreta
- Planeación a Largo Plazo
- Pensamiento Proactivo

5. ADMINISTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

- Análisis de Situaciones y Problemas
- Manejo de problemas
- Resolución de Problemas
- Programación de Proyectos
- Orientación a la Calidad
- Orientación a Resultados

6. AUTO GESTIÓN

- Manejo del Estrés
- Responsabilidad Personal
- Auto evaluación
- Auto confianza
- Auto control interno
- Auto disciplina y Sentido del Deber

7. LIDERAZGO A TRAVÉS DEL EJEMPLO

- Responsabilidad por los Demás
- Actitud Honesta
- Toma de Decisiones Balanceada
- Responsabilidad Personal
- Respeto por las Políticas

8. VISIÓN PARA GUIAR

- Pensamiento Conceptual
- Creatividad
- Flexibilidad
- Capacidad Integral
- Planeación a Largo Plazo
- Pensamiento Proactivo
- Visualización de Problemas Potenciales

9. INSPIRACIÓN A LA EXCELENCIA

- Iniciativa
- Persistencia
- Persuasión
- Expectativas Realistas
- Empuje
- Delegación de Control

Claridad y Enfoque

Balance Dimensional

Hoja de Análisis Personal

Lista de Atributos Puros

EJEMPLO DE VERSIÓN ESTÁNDAR DE ATRIBUTOS

Evaluación de Atributos de VERSIÓN VENTAS ATTRIBUTE INDEX®

El Informe incluye atributos clasificados de la siguiente manera:

1. Atributos de VENTA críticos para el éxito

- Compromiso con el Trabajo
- Placer en el Trabajo
- Enfoque a Metas
- Manejo del Rechazo
- Orientación a Resultados
- Empuje
- Manejo del Estrés
- Autodisciplina y Sentido del Deber

Índice de Atributos Versión VENTAS

2. PROSPECCIÓN

- Evaluación de Otros
- Confianza en su Posición
- Persistencia
- Toma de Decisiones Intuitiva

3. SALUDO

- Actitud hacia los Demás
- Relación con los Demás
- Iniciativa
- Sensibilidad para con los Demás

4. CLASIFICACIÓN

- Auto confianza
- Escucha Precisa
- Punto de Vista Empático
- Análisis de Problemas/ Situaciones

5. DEMOSTRACIÓN

- Resolución de Problemas
- Uso del Sentido Común
- Organización Concreta
- Sentido del Tiempo

6. INFLUENCIA

- Intuición para Tomar Decisiones
- Persuasión
- Análisis de la Gente
- Entendimiento de las Motivaciones de los Prospectos

7. CIERRE

- Auto confianza
- Responsabilidad Personal
- Control Emocional
- Atención al Detalle

Claridad y Enfoque

Ventas - Balance Dimensional

Hoja de Análisis Personal

Lista de Atributos Puros (83 Atributos)

EJEMPLO DE VERSIÓN ESTÁNDAR DE ATRIBUTOS

Evaluación de INTELIGENCIA EMOCIONAL ATTRIBUTE INDEX®

Las tres dimensiones del proceso del pensamiento:

- Dimensión Social
- Dimensión a la Tarea
- Dimensión de los Sistemas

Descripción Externa / Interna

- Fortalezas
- Debilidades
- Motivadores externos
- Necesidades de Crecimiento

Índice de Atributos Inteligencia Emocional

1. Habilidades de Comunicación

- Evaluación de lo que se dice.
- Libertad de prejuicios
- Manejo del Rechazo
- Sentido del Tiempo
- Sensibilidad hacia otros

2. Habilidades Interpersonales

- Actitud hacia otros
- Libertad de prejuicios
- Expectativas Realistas
- Delegación de Control

3. Motivadores Personales

- Posesiones materiales
- Relaciones Personales
- Crecimiento Personal
- Sentido de Pertenencia
- Sentido de Misión
- Estatus y Reconocimiento

4. Auto Conocimiento

- Evaluación de si mismo
- Auto confianza
- Auto dirección
- Auto estima

5. Manejo de si mismo

- Manejo del Estrés
- Responsabilidad Personal
- Definición de Metas Realistas
- Auto evaluación
- Auto confianza
- Auto control Interno
- Auto disciplina y Sentido del Deber

6. Conciencia Social

- Actitud hacia Otros
- Punto de Vista Empático
- Libertad de Prejuicios
- Expectativas Realistas
- Entendimiento de las Necesidades Motivacionales

7. Habilidades Sociales

- Control Emocional
- Desarrollo de Otros
- Orientación a Metas
- Corrección de Otros
- Motivación a Otros
- Delegación de Control
- Desarrollo de Otros

Gráfico del Balance Dimensional

Hoja de Auto análisis personal

Lista de Atributos Puros

EJEMPLO DE VERSIÓN ESTÁNDAR DE ATRIBUTOS

Evaluación de Atributos VERSIÓN DIRECCIÓN COMERCIAL ATTRIBUTE INDEX®

1. Atributos Críticos para la DIRECCIÓN COMERCIAL

- Desarrollo de Otros
- Manejo del Estrés
- Monitoreo de Otros
- Enfoque a Metas y Proyectos
- Orientación a la Calidad
- Juicio sobre los Sistemas
- Entendimiento de las Necesidades Motivacionales

Índice de Atributos Dirección Comercial

2. RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y CONFLICTOS

- Control Emocional
- Capacidad de Integración
- Toma de Decisiones Intuitiva
- Análisis de Situaciones y Problemas
- Visión de Problemas Potenciales
- Uso del Sentido Común

3. OBTENCIÓN DE RESULTADOS

- Responsabilidad por los Demás
- Atención a Detalle
- Consistencia y Confiabilidad
- Compromiso Personal
- Orientación a Resultados
- Delegación de Control

4. ENFOQUE A LIDERAZGO

- Desarrollo de Otros
- Dirección de Otros
- Monitoreo de Otros
- Entendimiento de las Necesidades Motivacionales
- Obtención de Compromisos

5. ANÁLISIS DE OPORTUNIDAD

- Pensamiento Conceptual
- Capacidad de Integración
- Planeación a Largo Plazo
- Pensamiento Proactivo
- Visión de Problemas Potenciales

6. ORIENTACIÓN A LA PLANEACIÓN

- Pensamiento Conceptual
- Organización Concreta
- Planeación a Largo Plazo
- Establecimiento Realista de Metas para Otros

7. AUTO GESTIÓN Y GESTIÓN DE PROYECTOS

- Manejo del Estrés
- Responsabilidad Personal
- Auto Evaluación
- Auto Confianza
- Auto Control Interno
- Auto disciplina y Sentido del Deber
- Enfoque a Metas y Proyectos
- Establecimiento Realista de Metas Personales
- Orientación a la Calidad

8. ENFOQUE PERSONAL

- Actitud hacia los Demás
- Punto de Vista Empático
- Evaluación de Otros
- Libertad de Prejuicios
- Toma de Decisiones Intuitiva

Claridad y Enfoque

Gestión de Ventas - Balance Dimensional

Hoja de Análisis Personal

Lista de Atributos Puros (83 Atributos)