



Esta introducción le permite comprender mejor cómo obtener el máximo provecho de su Reporte Harrison.

El Papel que juega, sus Interacciones y Asuntos actuales

Antes de revisar su Reporte Harrison, reflexione sobre lo siguiente y escriba algunas respuestas breves:

Su Papel: ¿Cuáles son sus responsabilidades clave? (Por ejemplo: gestión del desempeño de otros, formulación de estrategias, innovación, ejecución, o vender).

Sus Interacciones: ¿Qué tipos de interacciones tiene con otros? (Por ejemplo: el intercambio de ideas, asegurar que otros cumplan sus responsabilidades, influir en otros, la toma de decisiones en forma colaborativa, brindar claridad en torno a objetivos o prioridades, o atendiendo las necesidades de los demás).

Temas Actuales: ¿Cuáles de sus responsabilidades considera que van bien? ¿Qué aspectos de su puesto le resultan más desafiantes? ¿En qué es lo que desea mejorar?

Las cuestiones anteriores constituyen un contexto para comprender mejor sus informes.

Lo que Harrison mide

Harrison mide tendencias de comportamientos, intereses y preferencias laborales. Esto impide catalogar a la gente asignando etiquetas como suele suceder con evaluaciones generales de personalidad. El objetivo es ayudarlo a navegar su carrera identificando sus puntos fuertes, mejores papeles y potenciales descarriladores.

Teoría de Disfrute - Desempeño: La primera de dos Teorías Harrison



Cuando disfrutamos de una tarea o comportamiento tendemos a hacerlo más a menudo y mejoramos en ello.

Esto provoca una retroalimentación positiva o una sensación de satisfacción, reforzando nuestro disfrute y tendencia. El ciclo se repite.

Cuando no disfrutamos una tarea o comportamiento, tendemos a evitarlo y no mejoramos en llevarla a cabo.

Esto provoca una retroalimentación crítica o una sensación de insatisfacción o descontento, reforzando nuestro disgusto y evitación. El ciclo se repite.

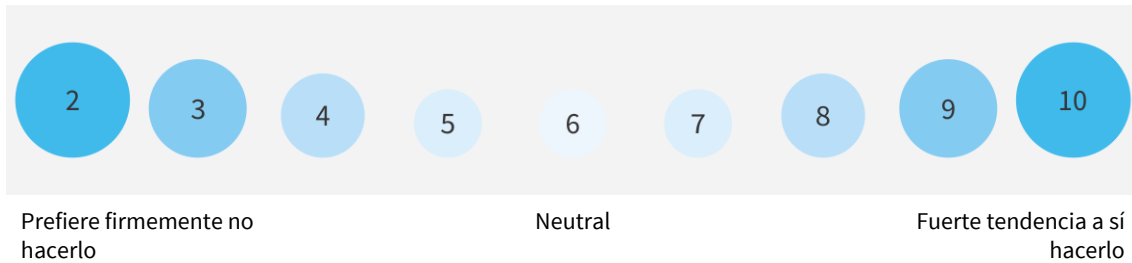
Enfoque la atención en la Definición de los Rasgos

Los Rasgos que figuran en los informes tienen una definición al lado. Tome muy en cuenta la definición completa y así se evitarán interpretaciones equivocadas. Lo que se mide es lo que describe la definición, no el nombre del rasgo. Por ejemplo, la definición Harrison de Asertivo es "la tendencia a exponer los deseos y las necesidades propias de uno mismo". Para nada significa ser agresivo o prepotente.



La Escala de medición Harrison

Los Rasgos se miden en una escala de 2 a 10 con su mayor preferencia y tendencia siendo un 10 y su más baja preferencia y tendencia siendo un 2. Un puntaje de 6 es el punto medio en el que ni le gusta ni le desagrada ese factor. La intensidad de la preferencia/tendencia comienza a partir de 6 (el punto medio) y acelera en ambas direcciones. Una puntuación superior a 9 indica una preferencia/tendencia extremadamente fuerte y una puntuación por debajo de 3 indica que prefiere firmemente no hacerlo.



Confiabilidad

Los resultados del cuestionario informan un porcentaje de confiabilidad, el cual aparece en la primera página de cada informe, en la parte superior izquierda. Una confiabilidad de 80% o más, indica que se completó el cuestionario con suficiente atención, que sus respuestas fueron sinceras y es consciente de sí mismo.

Los Rasgos resaltados son los relevantes a su Puesto

En algunos informes aparecen factores que han sido resaltados. Esto indica que se eligió un puesto específico para generar el reporte. Si el rasgo tiene un **resalte verde**, es probable que un puntaje elevado (entre más alto es mejor) contribuya a una mayor satisfacción por y hacia el éxito en el puesto. Si el rasgo tiene un **resalte azul**, la falta de ese rasgo (un puntaje inferior a 5) podría impedir la satisfacción por y afectar el éxito en ese puesto.

Teoría de Paradojas Harrison: La segunda de las dos Teorías Harrison

Una paradoja consiste en dos ideas que pueden parecer contradictorias pero de hecho son verdaderas. Por ejemplo, "A veces menos es más" parece contradictorio, pero la mayoría de la gente ha experimentado que al ocupar menos palabras tienden a comunicarse con mayor eficacia.

Este informe se centra en 12 pares de rasgos en paradoja, los cuales pueden parecer opuestos, pero de hecho son complementarios y sinérgicos. Usted tendrá una fortaleza auténtica en tanto muestre puntajes muy elevados en ambos rasgos del par paradójico. Por ejemplo, ser tanto franco y diplomático es más probable que logre el objetivo de transmitir su comunicación al otro. Por el contrario, si sólo un rasgo de la pareja paradójica es fuerte, la fortaleza aparente se convierte en un descarrilador con consecuencias imprevistas. Por ejemplo, la franqueza sin diplomacia muestra bruzquedad que probablemente obstaculice la comunicación con la otra persona.

Para mayor información sobre la Teoría Harrison de Paradojas, véase el Reporte de Paradojas.

REPORTE PARA
Andrew Jones

FECHA DE FINALIZACIÓN
19/04/2019

CONFIABILIDAD - 99.2%
Las respuestas fueron
muy probablemente
exactas y veraces

ORGANIZACIÓN
Desarrollo
Organizacional

**Professional Learning
Partners, S.A. de C.V.**

Bienvenido a Desarrollo profesional

Este informe identifica sus intereses fuertes, preferencias de tareas y preferencias del entorno de trabajo en las siguientes secciones. Se recomienda que busque empleo que haga el mejor uso de esas áreas fuertes, ya que esto aumentará su satisfacción laboral y probabilidad de éxito. Este informe también describe sus tendencias relacionadas con las interacciones interpersonales, proporcionando puntos clave que son sus áreas fuertes, así como áreas clave que usted puede desear desarrollar. La sección de motivación identifica las cuestiones clave relacionadas con su motivación, lo que le permite aprovechar sus fortalezas motivacionales, así como identificar áreas para el desarrollo. Si planea estar en una función de toma de decisiones o rol de liderazgo, también puede revisar estas secciones para aprovechar mejor sus fortalezas y planificar áreas de desarrollo. Para el desarrollo de la carrera se recomienda que seleccione sólo una o dos áreas que usted piensa que tendrá el mayor impacto en su carrera y luego explorar los cursos u otros medios de desarrollo relacionados con esas áreas.

Sus preferencias de tareas

Las siguientes son tareas que encuentra agradables. Sería beneficioso tener una profesión en que se tenga que hacer la mayoría de estas tareas (en orden de importancia):

- Hacer algo que ayuda a otros o a la sociedad
- Conocer a nuevas personas e interactuar con ellas
- Analizar hechos, problemas y decisiones
- Trabajar con números

Las siguientes son tareas que suelen disgustarle. Sería beneficioso que se hicieran pocas de estas tareas en su profesión (en orden de mayor aversión primero):

- Hacer tareas que hay que hacer con precisión
- Hacer cumplir las normas
- Arreglar o reparar algo
- Construir o hacer algo
- Investigar o aprender nueva información
- Hacer trabajo físico
- Hacer trabajo de oficina

Sus intereses

Los siguientes son intereses que son importantes para usted. Podría ser beneficioso incorporar algunos de estos intereses en su carrera:

- Animales
- Alimentos
- Electrónica

- Plantas
- La psicología
- Espectáculos
- Software (computadoras)
- Hardware (computadoras)

Las siguientes son áreas en las que le falta interés. Sería beneficioso evitar estas áreas como aspectos centrales de su carrera:

- Niños
- Deportes
- Viajes
- Expresión escrita o lenguaje
- Salud o medicina
- Las ciencias médicas

Su entorno de trabajo preferido

No le importa la presión de las fechas de entrega y probablemente incluso le resulten estimulantes.

No le importa estar sentado durante mucho tiempo.

Puede que le resulte gratificante tener una profesión que consista en trabajar con el público en general.

Sería mejor para usted trabajar en interiores.

Necesita evitar un puesto que requiera estar parado mucho tiempo.

Necesita evitar un puesto que consista en una gran cantidad de tareas repetitivas y monótonas.

Sus habilidades interpersonales

Por lo general, es sumamente optimista y tiene una perspectiva positiva. Esto apoyará el avance de su desarrollo profesional. Puede estar relajado/a durante el trabajo, pero puede que esté experimentando un poco de tensión. Aunque muchas personas tienen un mayor nivel de tensión, sería mejor para su salud aprender a relajarse más. También es moderadamente capaz de controlar el estrés cuando se produce.

Trabajaría mejor en una profesión que consistiera en mucha interacción con gente. Es razonablemente directo/a o franco/a. Es muy capaz de tener tacto. Su capacidad de tener tacto y ser directo/a al mismo tiempo, le permite mantener una buena comunicación en sus relaciones de trabajo. Esto deberá ayudar a su desarrollo profesional y le permitirá trabajar más eficazmente con otros. Es moderadamente capaz de presentar sus propias necesidades. Está sumamente dispuesto/a a ayudar y consciente de las necesidades de otros. Esto es razonablemente equilibrado y le ayudará a tener interacciones positivas con otros. Es razonablemente capaz de aceptarse a sí mismo/a. Tiene una intención razonablemente firme de superarse a sí mismo/a. Esto es algo equilibrado. Tiende a ser tolerante con las personas bruscas. Es muy sociable. Así, es probable que le guste una profesión que tenga que ver con conocer gente nueva. Encuentra ameno tratar de influir en otros. Es sumamente empático/a y cálido/a, sin embargo a veces puede que llegue a ser excesivamente emocional. Su afabilidad le permitirá influir en otros con más éxito.

En general, sus habilidades interpersonales son buenas y estas habilidades serán muy valiosas en su carrera.

Su motivación

Es muy automotivado/a, es probable que tenga éxito en casi cualquier profesión, especialmente en una profesión que le guste mucho. Tiene una gran cantidad de iniciativa. Necesita trabajo que sea muy exigente y estimulante, y tiene claros sus objetivos y se entusiasma con ellos. Desea un amplio margen de autonomía en su trabajo. Está feliz de hacer tareas que requieren una gran cantidad de perseverancia.

Está altamente motivado/a por (enumerados en el orden general de importancia):

- La posibilidad de tener autoridad para tomar decisiones
- La posibilidad de tener iniciativa
- Tener trabajo exigente y estimulante
- La oportunidad de hacer algo valioso para la sociedad
- La oportunidad de estar en una posición de liderazgo
- La oportunidad de lograr sus propósitos

Probablemente se desmotivará por (enumerados en el orden general de importancia):

- Tener que trabajar en estrecha colaboración con un supervisor
- Objetivos no relacionados con los suyos propios

Su toma de decisiones

Le gusta analizar hechos y decisiones, y está muy dispuesto/a a asumir la autoridad de la toma de decisiones. Está moderadamente dispuesto/a a colaborar con otros en lo que respecta a la toma de decisiones. Puede que sea razonablemente intuitivo/a y utilice esta intuición para tomar decisiones.

Está muy dispuesto/a a correr riesgos, y es sumamente optimista sobre el resultado. Probablemente dedique razonablemente poco tiempo analizando las posibles dificultades de un plan o estrategia. Puede que esto no sea suficiente para el grado de riesgo que le gusta correr. Puede que tome decisiones basadas en la esperanza y no en un examen de los hechos.

Normalmente, se enfoca en las decisiones con una mente abierta y reflexiva, pero tiene opiniones razonablemente firmes. Hasta cierto punto prefiere tomar decisiones basándose en lo que es un hecho comprobado, pero a veces está dispuesto/a a probar nuevos enfoques. Tiene algo de interés en la planificación, pero prefiere no pasar mucho tiempo concentrándose en los detalles. Puede que no sea muy sistemático/a en su manera de ver los planes y decisiones. Normalmente le gusta tomar decisiones con rapidez razonable.

Su liderazgo

Sus objetivos claros, combinado con su entusiasmo, probablemente le permitirá articular una visión que motive a otros. Está muy interesado/a en estar en una posición de liderazgo. Está motivado/a por objetivos que exigen mucho esfuerzo, y tiene los objetivos claros. Además, su optimismo también podría ayudarle a motivar a otros. Su visión u objetivo realmente incluye beneficiar a otros o a la sociedad. En este sentido, es más probable que obtenga aceptación y un apoyo más amplio. Tiene una tendencia natural a tratar de influir en otros, y le da moderada importancia a tratar de conseguir la cooperación de otros. Está cómodo/a haciendo presentaciones para los grupos y esto podría ser un medio excelente para favorecer su liderazgo.

Está muy auto-motivado/a. Esto es una gran baza para su liderazgo. Tiende a tener una gran cantidad de iniciativa. Por consiguiente, es más probable que tenga éxito en una profesión y como líder. Su determinación de alcanzar una

meta es una gran baza para un líder. A veces puede ser un poco desorganizado/a. Por lo tanto, necesitará el apoyo de un auxiliar muy organizado. Tendrá la tendencia a crear una organización razonablemente poco estructurada. Tiende a ser flexible y adaptable a los cambios.

Su intención de mejorarse a sí mismo/a es muy valioso como líder. Le permite seguir desarrollándose, así como dar ejemplo a otros. Es razonablemente capaz de aceptarse a sí mismo/a. Esto podría ser un rasgo beneficioso para el liderazgo. Tiene un buen equilibrio entre el deseo de superarse a sí mismo/a y gustarse a sí mismo/a como es ahora.

Tiene el moderado deseo de trabajar para una autoridad capaz, y desea un amplio margen de autonomía en su trabajo. Esto es normal para un líder.

En general, tiene razonablemente buenas habilidades interpersonales que le serán de ayuda en un papel de liderazgo. Su capacidad para tratarse con la gente e interactuar directamente con las personas que trabajan bajo usted le permitirá obtener una mejor perspectiva de su organización. Es sumamente empático/a y cálido/a, lo que podría ser beneficioso para su liderazgo. Sin embargo, no le gusta hacer cumplir las normas necesarias. Por consiguiente, puede que omita hacerlo. Su capacidad de ser directo/a y tener tacto al mismo tiempo, aumentará la lealtad y la motivación de las personas que dirige. Su disposición para que la gente hable sinceramente (aunque sean un poco bruscas) le ayudará a estar más informado/a y comprender mejor cuestiones importantes. Su actitud abierta le ayudará a ganarse el respeto.