



be.group assessment

begroupbr.com



be.group assessment

Introducción:

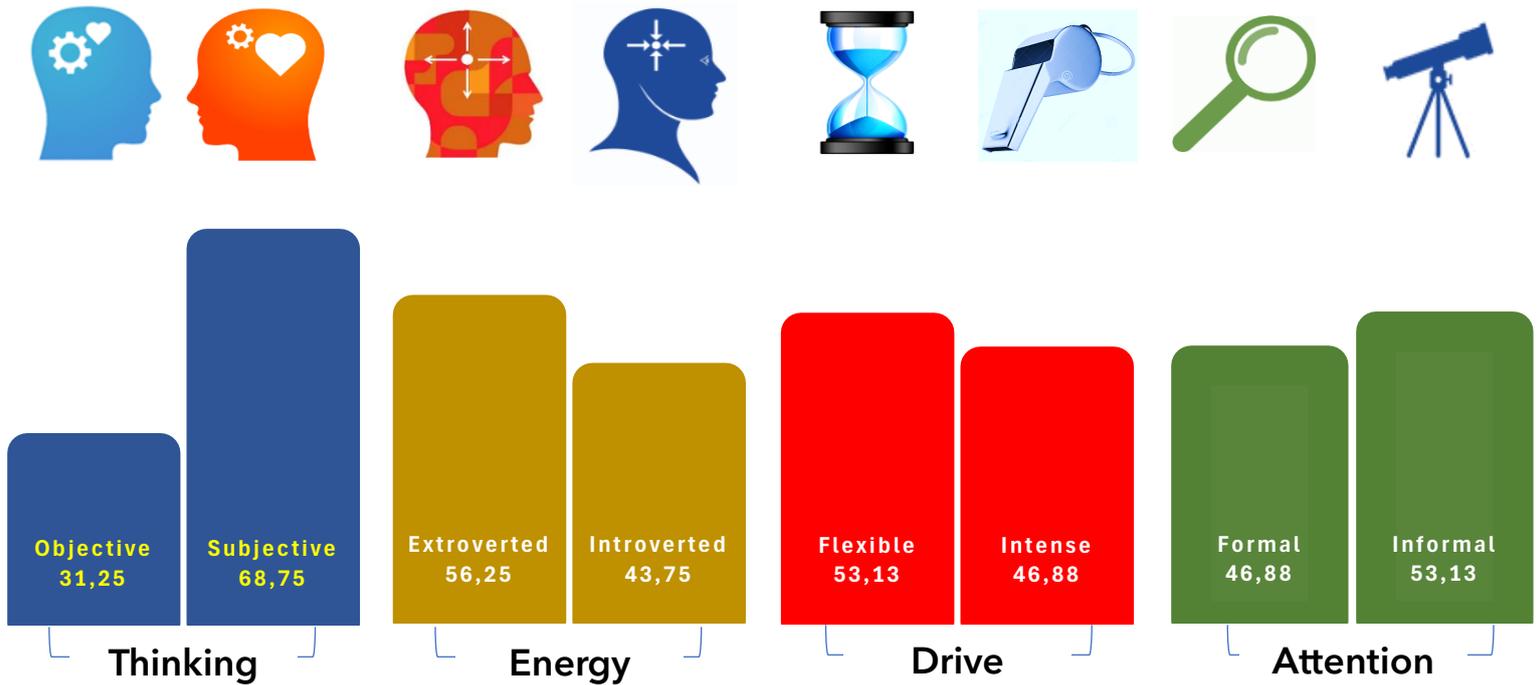
La administración de una organización depende directamente de la gestión de las personas que llevan a cabo las rutinas, procesos y responsabilidades. De la misma manera, para orientar la formación escolar, las carreras y las decisiones académicas, es fundamental el uso de herramientas técnicas que identifiquen las variables involucradas en esos procesos cognitivos. Es necesario descubrir la forma de actuar de las personas, para comprender los factores que las influyen y las impulsan a actuar, indicando cuál es su inclinación natural. Esto significa entender características y rasgos de la personalidad, y descubrir cómo funciona naturalmente la mente. En este contexto de descubrimientos, la psicología analítica, influenciada por la filosofía, define la manera de obtener automotivación, que es el impulso interno para hacer algo por la satisfacción personal que genera el logro, sin considerar motivos externos. La búsqueda de la mejor manera de entender la identidad de cada individuo caracteriza al begroup assessment, que en 23 años ha acumulado historias y conocimiento para perfeccionar sus métodos e incluir descubrimientos y muchas verdades implacables.

Presentación:

Las bases que sustentan los resultados y brindan la seguridad necesaria para el uso y aplicación de los análisis comienzan por:

- **La elaboración de los descriptores (1)** con una semántica sencilla y un vínculo con actividades rutinarias comunes, de fácil comprensión para cualquier persona.
- **La aplicación tiene un modelo de investigación directa y en formato de entrevista (2)**, sin calificar opciones como correctas o incorrectas, ni definir lo que es mejor o peor en ningún contexto.
- **La recopilación de datos, con resultados en las escalas de premisas (3)**, proporciona estadísticamente una lectura sólida de una identidad. Son 212 descriptores actualizados y en constante revisión.
- **La base de datos (4)** y el conocimiento adquirido con la misma técnica y aplicación proporcionan información determinante y seguridad en la formulación de descripciones y orientación de los ítems de análisis.
- **Definiciones y conclusiones con las variables determinadas por la evaluación situacional - Persona (5)** y la influencia sobre el sí mismo - Self.
- **La lógica generada por el procesamiento** de la información y la evidencia estadística define los factores de convergencia con antagonismo en sus respectivas escalas y **las combinaciones entre ellos (6)**. Consulta más en: <https://www.begroupbr.com/begroup-assessments/funcoes-psiquicas-e-combinacoes/>
- **Las 4 Escalas de Premisas** difunden conceptos que son máximamente creíbles o mínimamente creíbles según los factores ya convergidos (7). La polarización de las premisas define que el grado máximo para un factor es absolutamente verdadero, y el grado mínimo es mínimamente verdadero, aunque meramente posible.

Resultado Estadístico Escala de Premisas

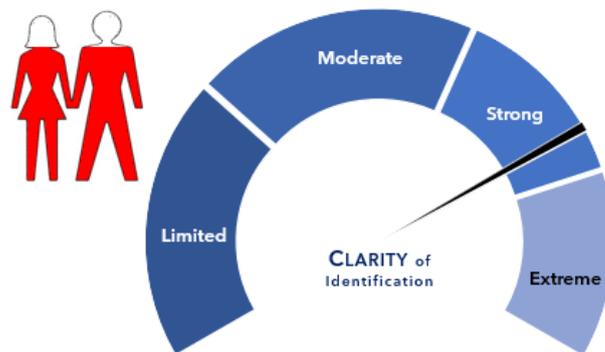


Resultado de la compilación

Los datos se obtienen a través de los descriptores presentados en los inventarios y se organizan para ser interpretados por una secuencia de instrucciones lógicas (algoritmo). La organización resultante presenta 4 escalas en 8 factores. Individualmente, cada uno de los factores en sus escalas presenta antagonismo entre sí y propagan conceptos máxima o mínimamente creíbles, además de la influencia de un factor sobre el otro en cada una de las escalas.

Claridad de la Identificación

Es la énfasis estadística determinada por la distancia entre un factor comportamental y su antagonico. Este ítem demuestra cómo será la percepción del tipo de personalidad. El resultado de este análisis también determina la convicción con la que la persona evaluada explica sus características comportamentales, a través de las opciones del inventario.



La claridad es determinada por la calidad de la identificación. Caracteriza la visibilidad de los principales rasgos y la convicción del modo de actuar preferencial.

Claridad Extrema - La percepción de los rasgos es muy fácil. Hay una fuerte convicción de las preferencias.

Claridad Fuerte - Buena percepción de los rasgos. Hay convicción y equilibrio en las preferencias.

Claridad Moderada - Baja percepción de los rasgos. Hay poca convicción de las preferencias.

Claridad Limitada - La identificación no produce amplitud suficiente y queda comprometida.

La claridad también es definitoria, en parte, de la influencia personal en el ambiente y, de la misma forma, viceversa. El conjunto de rasgos en cada escala es cumulativo.

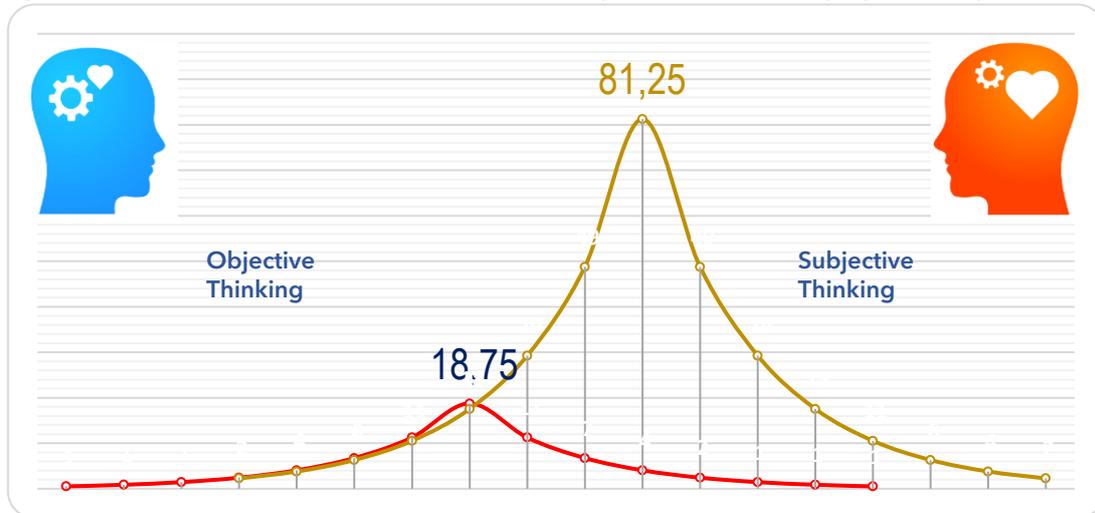
Resultado Estadístico Escala de Premisas

Escala Principal - Thinking

Define la orientación del pensamiento para la toma de decisiones, razonamiento y actitudes. Por un lado está la objetividad, los hechos y la impersonalidad. Por otro, hay involucramiento personal, sentimientos y opiniones. Ambos factores están relacionados con la racionalidad del pensamiento.

Objetivo: las decisiones y actitudes se basan en los hechos, la verdad y los criterios importantes que deben aplicarse a las situaciones, incluso si eso causa interferencia o afecta a personas y al entorno. El análisis desde la perspectiva de la coherencia y la lógica es importante, así como la imparcialidad, con menos sumisión a las influencias.

Subjetivo: las decisiones y actitudes están influenciadas por lo que interesa a las personas y los puntos de vista de todos en la situación presentada. Los valores son más importantes y lo que es mejor para todos los involucrados. Las decisiones subjetivas se centran en mantener la armonía, prestar atención y ejercer diplomacia.



Características, dinámica factorial e información complementaria:

- No confundas las decisiones influenciadas por los sentimientos con los problemas emocionales. Las emociones siempre estarán presentes.
- Las decisiones subjetivas tienen más implicación de sentimientos y opiniones y, por lo tanto, hay influencia de otras personas y de lo que representan. Ellas, las decisiones subjetivas, terminan siendo compartidas con otras personas para obtener seguridad y asociaciones.
- Las decisiones objetivas son interferidas por el lado opuesto, que es la subjetividad. Esta composición también ocurre a la inversa. La interferencia dependerá del tamaño del antagonismo entre ambos.
- Las decisiones objetivas están conectadas con el razonamiento lógico, con criterios justos e imparciales, incluso si esto interfiere con las relaciones y el entorno.
- Ninguno de los patrones de pensamiento, objetivo o subjetivo, significa mayor inteligencia.
- Los factores de esta escala, cuando hay una amplitud moderada o limitada, se influyen mutuamente, generando moderación en las actitudes y mostrando conflicto (duda) en la configuración/comprensión de los rasgos. La indecisión surge en el contexto.
- El pensamiento subjetivo sugiere reactividad. De esta manera, habrá dependencia y adaptación con actividades/decisiones compartidas.
- El pensamiento objetivo indica anticipación con acciones individualistas y autosuficiencia.
- El pensamiento subjetivo, con identificación fuerte o extrema, puede representar una caída considerable en las actitudes y el movimiento. El pensamiento objetivo, con identificación fuerte o extrema, puede representar una crítica excesiva y un autoritarismo.
- Las personas con pensamiento objetivo responden a los errores con características autodesafiantes. El pensamiento subjetivo indica la omisión de la crítica y la tendencia a mantener el apaciguamiento.
- La mente práctica trabaja con el análisis combinatorio a partir de un repertorio de información. La mente menos práctica es capaz de reunir información e indicaciones simbólicas y predecir que algo puede ocurrir. Los factores de la escala de atención tienen una fuerte influencia en este análisis.
- Las personas con un pensamiento objetivo más fuerte tienden a tener más iniciativas, pero estas pueden estar influenciadas por factores sensoriales, identificados en la escala de Atención, generando situaciones antagónicas (conflicto/inseguridad).
- El razonamiento o pensamiento analógico es subjetivo. El razonamiento lógico o pensamiento es objetivo.
- La madurez se puede percibir en las personas que buscan la virtud, por lo tanto, se puede adquirir o complementar con el tiempo, la responsabilidad y la mentalidad.
- Las virtudes forman parte de la forma de actuar y de la personalidad de las personas comprometidas con lo que es correcto (moral y ético) y no es posible identificarlas aplicando la valoración be.group.

Resultado Estadístico

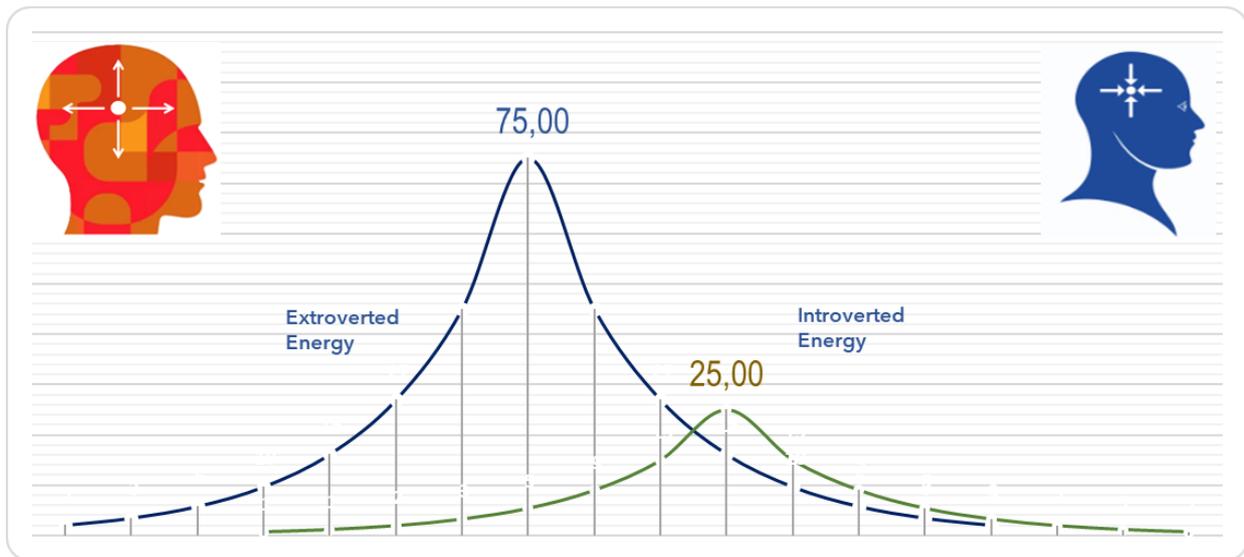
Escalas de Premisas

Escala Principal - Energy

Define dónde la persona coloca su atención principal. Por un lado está el mundo exterior de personas y cosas (extroversión). Por otro, su mundo interior de ideas e imágenes (introversión).

Extrovertido: Obtiene energía mediante la participación activa en diversas actividades, principalmente aquellas que involucran apertura y expansión. Prefiere pasar a la acción y estar cerca de personas. Resuelve sus demandas lanzando la comunicación y recibiendo información.

Introvertido: Obtiene energía solo, pensando, reflexionando y razonando sobre ideas, imágenes y reacciones de su mundo interior. Reserva tiempo para esto y para obtener seguridad sobre qué camino seguir. Se comunica con reservas, construyendo y elaborando antes de exponer su pensamiento.



Características, dinámica factorial e información complementaria:

- Las decisiones son influenciadas de maneras diferentes para introvertidos y extrovertidos. Los introvertidos analizan con mayor profundidad antes de expresarse. Los extrovertidos piensan en varias direcciones al mismo tiempo y se expresan con mayor facilidad y menor profundidad.
- Los introvertidos procesan pensamientos más rápidamente y gastan más energía, debiendo buscar reposición con más frecuencia. Las personas no son totalmente extrovertidas ni totalmente introvertidas, sino que hay una tendencia más fuerte que parece más natural. Esto dependerá del tamaño del antagonismo entre las dos fuerzas.
- No podemos confundir la introversión con la dificultad de comunicarse asertivamente, ni la extroversión como un factor que mejora la comunicación. El extrovertido está conectado con la acción y puede olvidar reflexionar sobre los motivos y necesidades. El introvertido imagina y crea, pero puede olvidar fácilmente presentar sus reflexiones y avanzar, perdiendo oportunidades.
- La persona extrovertida tiene muchas relaciones, y la mayoría son circunstanciales. La persona introvertida tiene pocas relaciones, y la mayoría con mayor involucramiento. Los introvertidos escuchan mucho más y dan información más precisa en sus intervenciones. Los extrovertidos prefieren hablar más que escuchar.
- Los introvertidos logran mantener la compostura en situaciones difíciles y muestran un aparente equilibrio. Los extrovertidos entran en discusión más fácilmente y muestran desenvoltura con aparente equilibrio. Ambos sufren.
- Los introvertidos tienden a optar por las características particulares de cada situación o persona, mientras que los extrovertidos tienden a optar por la variedad de situaciones y personas. Los introvertidos pueden parecer excesivamente distantes y cerrados. Los extrovertidos pueden parecer excesivamente superficiales.
- Los extrovertidos son sociables, amigos y afectuosos. Los introvertidos también. La extroversión puede representar más acción, pero hay dependencia de la objetividad para ser absoluta.
- Las personas extrovertidas pueden realizar actividades de las que los introvertidos se abstienen, y viceversa. La introversión puede indicar retraimiento y ser interpretada como desinterés o frialdad. La extroversión puede indicar una búsqueda constante de socialización y llevar a una falta de profundidad en las relaciones, pudiendo resultar en dificultades para escuchar a los demás y un mayor enfoque en expresarse y divertirse.

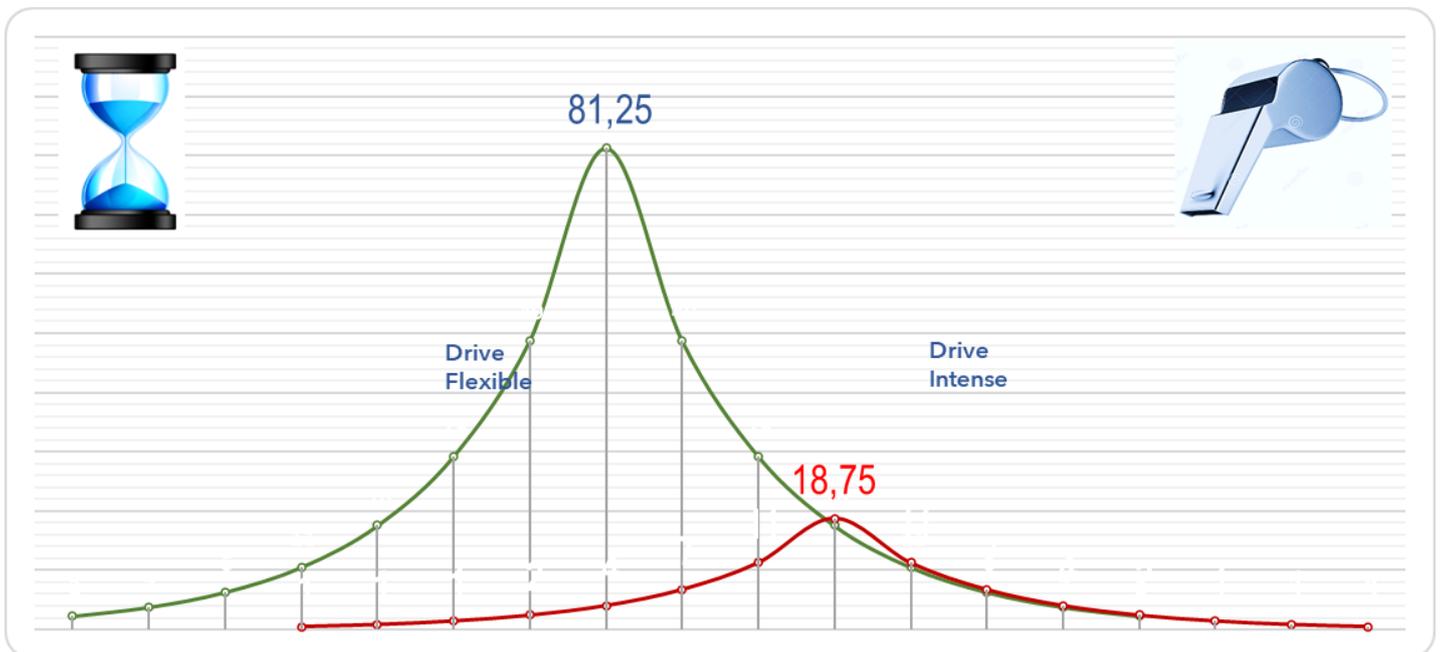
Resultado Estadístico Escala de Premissas

Escala Complementaria - Drive

Describe la manera en que la persona conduce y controla sus actividades y su modo de vida. Por un lado, de una manera más estructurada, decidida y controladora, y por otro, de una manera más flexible, ponderada y adaptable.

Flexible: esta es una función que utiliza la percepción como medio para guiar su modo de vida. Transmite a los demás acciones flexibles y equilibradas. La paciencia y la adaptación son favorecidas, ya que opta por encajar en lo que existe para transformar o interferir.

Intensa: esta es una función que utiliza el juicio de la información y orienta la toma de decisiones. Transmite a los demás planificación y ordenación (control) e intensidad (rapidez/agilidad) en las decisiones.



Características, dinámica factorial e información complementaria:

- Las personas con una identidad Drive Intense fuerte o extrema pueden ser demasiado impacientes e impulsivas. Son naturalmente rápidas y ejercen presión sobre los demás sin darse cuenta. Las acciones más rápidas e impulsivas pueden generar más errores y crear ambientes de riesgo.
- Las personas más controladoras y ordenadas son intensas y se preocupan mucho por cumplir con lo programado. De este modo, pueden dejar de percibir nueva información. Las personas más pacientes y ponderadas –Drive Flexible– son contemplativas y permiten que las cosas fluyan, tolerando mejor la presión.
- La flexibilidad puede significar pérdida de plazos. Las personas más cautelosas –Drive Flexible– dejan muchas cosas para después y mitigan situaciones en las que la decisión es necesaria.
- Observa el gráfico y nota el antagonismo entre las funciones Flexible e Intense. Cuanto mayor sea la discrepancia, mayor será la influencia de una sobre la otra.
- Drive Intense sugiere un estilo de vida más estructurado y organizado. Drive Flexible sugiere preferencias por la experimentación de opciones.
- Drive Intense indica una decisión rápida y produce ansiedad ante la diversidad de opciones/caminos. Drive Flexible indica adaptación a las opciones y diversidad para explorar oportunidades, contando con el tiempo para decidir.
- Cuando Drive Intense es fuerte, actúa como un impulsor e influye en otras escalas, aumentando su intensidad. Drive Intense puede indicar una visión rígida de las situaciones y de las personas, dificultando la comprensión de las experiencias y sentimientos ajenos.
- Drive Flexible puede indicar una tendencia a la sobreanálisis. Esta percepción de matices puede llevar a una interpretación excesiva de comportamientos y situaciones, causando ansiedad o estrés innecesarios.

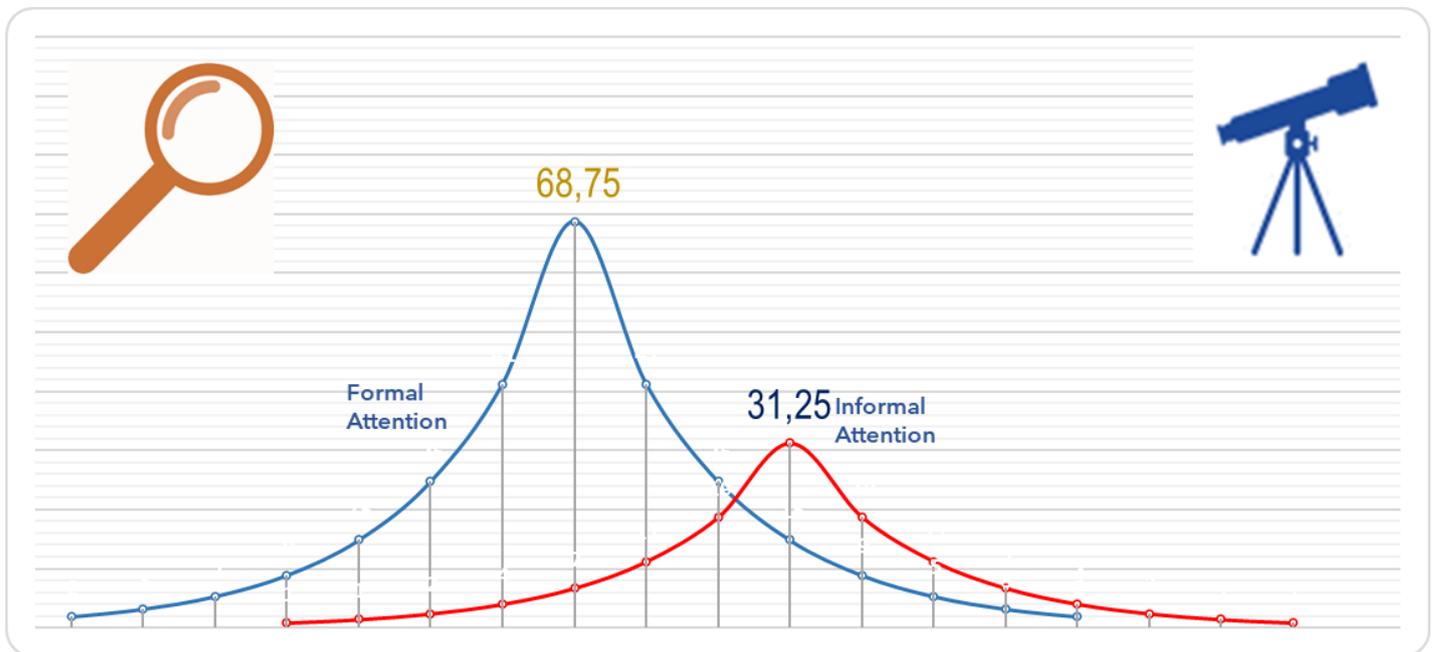
Resultado Estadístico Escala de Premisas

Escala Principal - Attention

Indica cómo la persona maneja la información al absorberla y, de la misma forma, cómo conducirá sus acciones a partir de esto. Por un lado, están los sentidos y la realidad presente. Por otro, las posibilidades y la intuición.

Formal: orienta la atención hacia la realidad presente o los hechos tal como son. Observa los menores detalles y opta por la practicidad, aprendiendo durante la ejecución. La experiencia tiene un peso mayor y hay una conexión más fuerte con los procesos y reglas generales.

Informal: orienta la atención hacia las impresiones y maneja posibles acciones que pueden ocurrir, incluso si son distantes y no están caracterizadas por alguna experiencia práctica. El gusto por las novedades es más fuerte y se posiciona con un pensamiento más amplio y abstracciones.



Características, dinámica factorial e información complementaria:

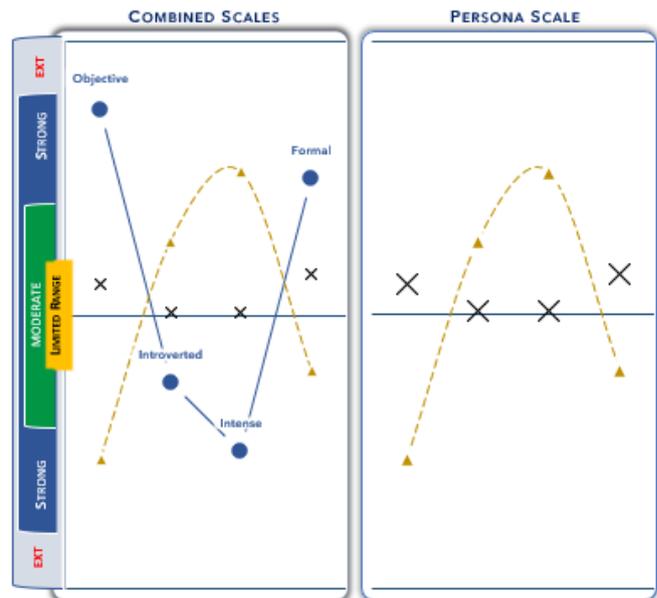
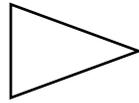
- Attention Formal indica la seguridad proporcionada por las opciones en los caminos conocidos. Simboliza pragmatismo y atención a los hechos, además de una conexión con reglas y estándares. Con esta identidad, las posibilidades y cambios de ruta no son preferencias, ya que se consideran situaciones de riesgo en un ambiente volátil e inseguro.
- Attention Formal sugiere conexión con la realidad y mitiga la necesidad de cambio.
- Attention Informal sugiere actuación intuitiva y cambios constantes, mitigando la burocracia y actividades fijas.
- Attention Informal indica una actuación ajustada a los desafíos, mientras que Attention Formal indica estabilidad.
- Una Attention Informal más fuerte se conecta tanto con imágenes, simbología y posibilidades que puede confundirse con su propia realidad.
- Rasgos y tendencias del Factor Formal: concreto, realista, presente, práctico, experiencial, tradicional.
- Rasgos y tendencias del Factor Informal: abstracto, imaginativo, visión hacia el futuro, conceptual, teórico, original.
- Attention Formal indica conformidad y atención a los protocolos, lo que puede generar bloqueos en procesos, incluso en los más simples.
- Attention Informal indica que todo puede ser rehecho o reestudiado, por lo que tiende a ser más audaz y propositivo para el cambio.
- Attention Formal se guía por la experiencia efectiva y conocida. Attention Informal, de la misma manera, pero se basa en la confianza.
- Attention Formal indica dificultad para lidiar con situaciones que exigen abstracción o planificación a largo plazo.
- Attention Informal indica desconsideración por detalles prácticos/inmediatos, con un enfoque excesivo en posibilidades y una fuga de la realidad.

Escalas y descriptores de funciones

muestreo

THINKING	ENERGY	DRIVE	ATTENTION
Objective	Extroverted	Flexible	Formal
asertivo autoconfiante autocrático centralizador combativo confiado crítico criterioso determinado egocéntrico emprendedor estratégico ejecutivo implacable individualista técnico-lógico	amistoso corajoso energético entusiasmado estimulante exuberante falante gregario influyente insensível persuasivo pretensioso promocional sociável superficial	abierto ajustado bienhumorado cadenciado consistente estable estructurado paciente pasivo perceptivo procesal receptivo rutinario tranquilo	conformista conservador cuidadoso pragmático dependiente detallista estructurado formal jerárquico perfeccionista preciso procesal seguidor sensorial tradicional
agradable altruista colaborativo complaciente consensual dependiente emocional harmónico influenciabile maleable modesto no crítico operacional pasivo seguidor sensible teamworker	auténtico consciente contenido creativo distante imaginativo neutro observador pensativo profundo reservado retirado sensible serio	acelerado ambicioso ansioso autopunitivo crítico controlador dinámico enérgico impaciente inquieto intenso nervioso presionado rápido versátil	arriesgado aventurero cabeza dura crítico delegador desafiante desinhibido enfrentador inconstante informal innovador intuitivo negociador osado cuestionador volátil
Subjective	Introverted	Intense	Informal
THINKING	ENERGY	DRIVE	ATTENTION

- I. Self
- II. Persona



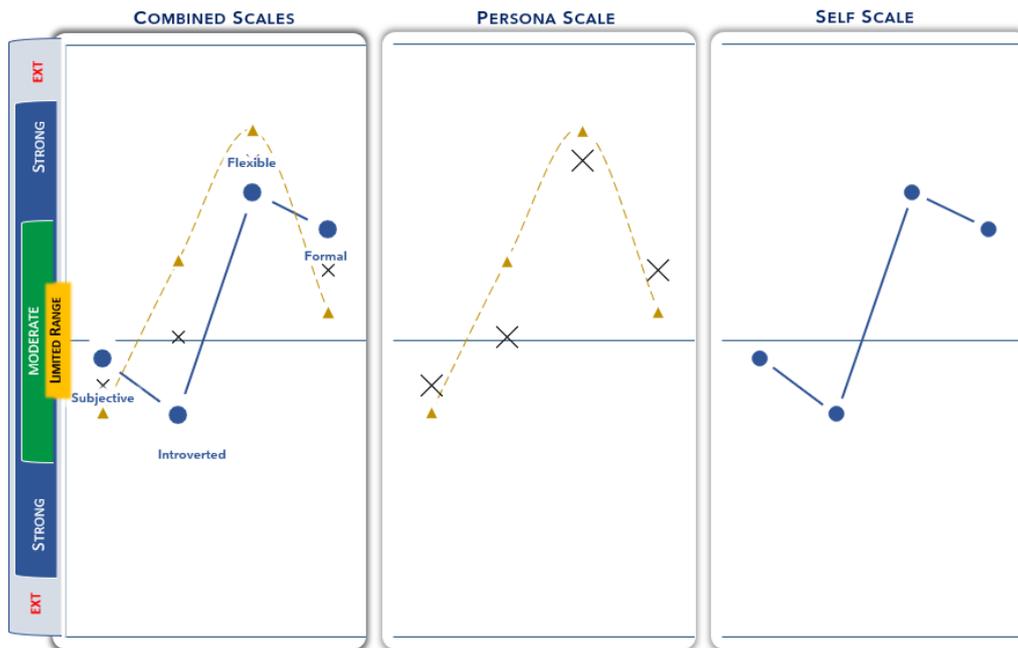
Lectura de Gráficos en Línea:

I - SELF: "Sí mismo" → aquello que la persona realmente es. El self es más difícil de percibir y, dependiendo de la identificación, tomará más tiempo para ser reconocido. El Self es particular y es común que su expresión esté camuflada por la presión del ambiente y la necesidad de adecuarse a las circunstancias.

II - PERSONA: "máscara social" → Es el patrón que define la situación. Un concepto más técnico presenta el estado de actitudes simuladas (máscara), buscando la interacción de la persona con el ambiente.



Self x Persona Esfuerzo



Los gráficos en línea I y II están formateados y posicionados para obtener un análisis combinatorio. La disposición de los puntos en cada uno muestra las funciones psíquicas (factores) en combinación, proporcionando una mejor lectura para la comparación de los antagónicos.

Los conceptos de self y persona muestran la dinámica de las relaciones interpersonales. El self representa la identidad, mientras que la persona es el cumplimiento de las expectativas según la propia percepción.

¿Por qué obtener equilibrio entre el self y la persona?

Mejorar la comunicación interpersonal

Comprender la diferencia entre la identidad real y la imagen proyectada permite interacciones más auténticas y eficaces.

Fortalecer el networking y el trabajo en equipo Los profesionales que equilibran bien su self y su persona construyen relaciones más sólidas y genuinas.

Aumentar el autoconocimiento y la inteligencia emocional

Entender cómo se expresa en el ambiente corporativo ayuda a manejar mejor los desafíos y gestionar las emociones.

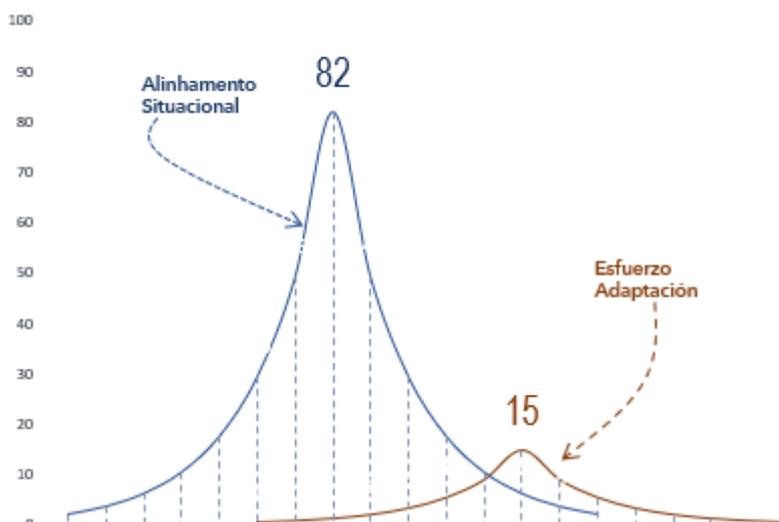
Desarrollar liderazgo e influencia Los líderes que alinean su self con su persona logran inspirar y comprometer a sus equipos con más autenticidad.

Gestionar expectativas y evitar conflictos

Cuando hay un desajuste entre el self y la persona, puede haber desgaste emocional.

Equilibrarlos contribuye a un ambiente más saludable y productivo.

Alinhamento e Esfuerzo



Alinhamento Situacional: el indicador indica el nivel de alineamiento entre la Forma Natural de Actuar del MAP y el entorno, considerando aspectos estructurales, relacionales, de liderazgo y climáticos.
< 50 Muy bajo >50 Regular >75 M Bueno

Esfuerzo/Adaptación: El indicador indica el nivel de dedicación para proporcionar ajuste y comprensión de las necesidades que demanda en el entorno.
< 50 Bajo >50 Alto >75 Muy Alto

> mayor que
< menos que