



Motivación

Reporte personalizado para: Sample Report
21/11/2015

Your Company
LOGO
Appears Here

Este índice de Valores Innermetrix es una combinación de las investigaciones del Dr. Eduard Spranger y Gordon Allport en lo que impulsa y motiva a un individuo. Las siete dimensiones de valores descubiertos entre estos dos investigadores ayudan a entender las razones que impulsan a una persona a utilizar sus talentos en la forma única en que lo hace. Este Índice de Valores le ayudará a entender sus motivaciones y como maximizar el funcionamiento por lograr una mejor alineación y pasión por lo que hace.

Derechos de autor © 2007-2011 Innermetrix Reino Unido EE.UU. Africa del Sur Australia Asia, Oriente Medio. Todos los derechos reservados. Este informe no puede ser reproducida en cualquier forma o por cualquier medio (electrónico, mecánico, fax, fotocopias, grabación o cualquier otro) sin el permiso previo por escrito de Innermetrix.

Table of Contents

Introducción.....	2
Resumen de los valores de Sample	4
La Dimensión Estética	5
La Dimensión Económica	6
La Dimensión Individualista	7
La Dimensión Política.....	8
La Dimensión Altruista	9
La Dimensión Reguladora	10
La Dimensión Teórica.....	11
Relevancia Sección.....	12
El éxito de conexión.....	13
Renuncia	14

Introducción

Acerca de este informe

Las investigaciones realizadas por Innermetrix muestran que las personas más exitosas comparten el rasgo común de la auto-conciencia. Ellos reconocen las situaciones que los hacen exitosos, y esto hace que sea fácil para ellos encontrar la manera de lograr los objetivos que resuenan con sus motivaciones. También son conscientes de sus limitaciones y en los que no son efectivos y esto les ayuda a entender lo que no les inspire o que no los motivan a tener éxito. Los que entienden mejor sus motivaciones naturales son mucho más probables a buscar las oportunidades adecuadas, por las razones correctas, y obtener los resultados que desean.

Este informe mide siete dimensiones de la motivación. Ellos son:

- Estético - una impulsión para mantener el equilibrio, la armonía y la forma.
- Económico - una impulsión de beneficios económicos o prácticos.
- Individualista - una impulsión de destacarse como independiente y única.
- Político - una impulsión para tener el control o tener influencia.
- Altruista - una impulsión para los esfuerzos de asistencia humanitaria o para ayudar a otros de manera altruista.
- Regulador - una impulsión para establecer el orden, la rutina y la estructura.
- Teórico - una impulsión de conocimiento, el aprendizaje y la comprensión.

Los elementos del Índice de Valores

Este índice de valores es único en el mercado en el que se examina siete aspectos independientes y únicos de valor o de la motivación. La mayoría de otros instrumentos de valores sólo se examinan seis dimensiones de valor porque combinan la individualista y la política en una dimensión. El índice de valores se mantiene fiel a las obras originales y modelos de dos de los investigadores más importantes en este campo, lo cual le permite a un perfil que realmente ayuda a entender sus propias motivaciones y conductores únicos.

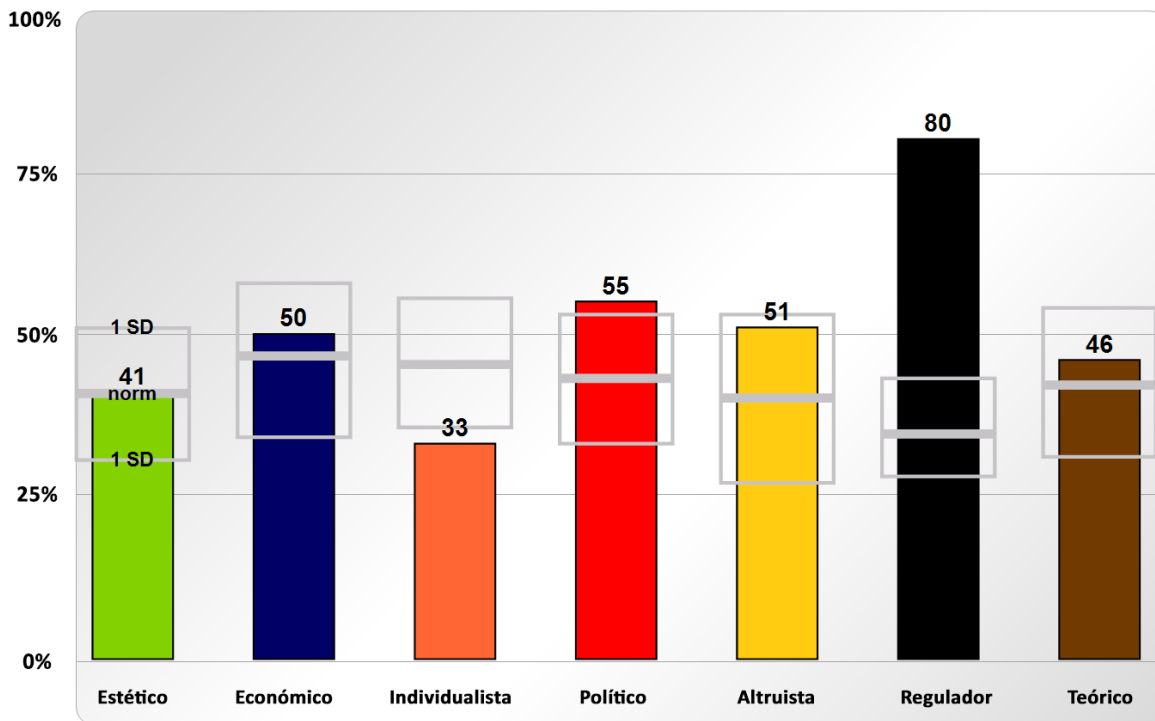
También, el Índice de Valores es el primero en utilizar un clic y arrastre planteamiento en la clasificación de las diversas declaraciones en el instrumento, lo que hace que la toma del instrumento sea más intuitiva, natural y al final se puede crear el orden en que se ve en su mente en la pantalla. Finalmente, el instrumento Índice de Valores contiene la lista más actual de los estados para hacer que sus decisiones sean más relevantes para su vida actual, que ayuda a asegurar los resultados más precisos posibles.

Una mirada más cerca a las siete dimensiones

Los valores ayudan a influir en el comportamiento y la acción y pueden ser considerados algo así como una motivación oculta, ya que no son fácilmente observables. La comprensión de sus valores ayuda a decir por qué prefiere hacer lo que hace. Es de importancia vital para un rendimiento superior para asegurarse de que sus motivaciones son satisfechas por lo que haces. Esto motiva a su pasión, reduce la fatiga, te inspira y aumenta el deseo.

Valor	La impulsión para
Estético	Forma, armonía, belleza, equilibrio
Económico	Beneficios económicos o prácticos
Individualista	Independencia, singularidad
Político	Control, poder, influencia
Altruista	Altruismo, servicio, ayudar a los demás
Regulador	Estructura, orden, rutina
Teórico	Conocimiento, comprensión

Resumen de los valores de Sample



Estético - Promedio

Es capaz de apreciar las ventajas del equilibrio y de la armonía sin perder de vista el lado práctico de las cosas.



Económico - Promedio

Capaz de percibir y crear un equilibrio entre requerir una recompensa económica y otro tipo de necesidades.



Individualista - Bajo

Capaz de apoyar los esfuerzos de el equipo sin demandar la atención, es un compañero de equipo que da respaldo.



Político - Alto

Capaz de aceptar el crédito o asumir la culpa con la actitud de "Yo soy el responsable".



Altruista - Promedio

Se preocupa por los demás sin dar todo de sí; un estabilizador.



Regulador - Muy Alto

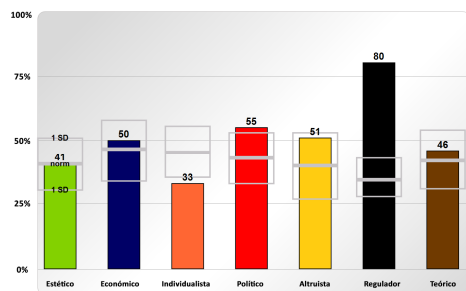
Bien disciplinado, da seguimiento al protocolo estándar de operación y las formas tradicionales.



Teórico - Promedio

Capaz de equilibrar la búsqueda de entendimiento y conocimiento con las necesidades practicas de una situación.

La Dimensión Estética



La dimensión estética: La motivación principal de este valor es la intuición para lograr el equilibrio, la armonía y encontrar la forma o la belleza. Las preocupaciones ambientales o iniciativas "verdes" son también típicamente apreciadas por esta dimensión.



Rasgos generales:

- Contribuye a mantener las situaciones demasiado emocionales o creativas en un terreno objetivo.
- Respeta la necesidad en los demás de expresar creatividad.
- Trabaja de la misma manera en entornos que sean o no artísticos.
- Posee el nivel medio de la apreciación estética, cerca de la media nacional.
- Posee un sano equilibrio entre forma y función.



Fuerzas claves:

- Aprecia poseer una sensación de equilibrio entre el trabajo y la vida, pero no está paralizado sin él.
- Aprecia actitudes novedosas y respetuosas con el medio ambiente y la ecología.
- Valora los esfuerzos de conservación y de renovación, pero con un enfoque práctico.
- Dispuesto a ayudar a los demás siempre y cuando sienta que ellos también realizan un esfuerzo.
- Expresa ideas y opiniones artísticas, pero de manera equilibrada, nunca excesiva.



Intuiciones de motivación:

- Aprecia la necesidad de mantener y preservar el equilibrio y la armonía en el entorno.
- Considera que el arte y la forma pueden ser estimulantes y positivos, incluso para aquellos que no tienen capacidad artística.
- En el trabajo de equipo busca el equilibrio entre hacerlo bien y hacerlo de forma agradable.
- Posee un nivel de interés artístico o de apreciación que se encuentra justo en la media nacional.
- El equilibrio entre el trabajo y la vida personal es importante.



Intuiciones de capacitación / aprendizaje:

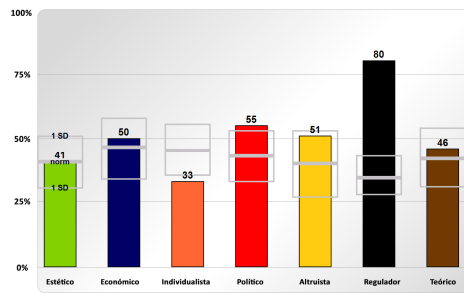
- Apoya una gran variedad de esfuerzos de capacitación y desarrollo profesional.
- Es eficiente tanto en la formación en grupo como en la formación individual.
- Le gusta aprender en pro del desarrollo y crecimiento personal.
- El aprendizaje debe ser equilibrado entre la forma y la función, no únicamente la función.



Intuiciones de mejora continua:

- Dado que esta puntuación se encuentra dentro de la media nacional, es importante revisar otros Valores para dar una mirada mas completa a las áreas de mejora de la calidad.
- Usted puede beneficiarse tomando una posición más visible dentro de los equipos en los cuales actúa.
- Usted podría beneficiarse verificando que exista equilibrio entre su vida personal y profesional.
- Recuerde que es normal que algunos no aprecien el arte, el equilibrio o la armonía; lo que puede permitirle ser un puente para aquellos que piensan así y que no ven el valor de tales cosas.

La Dimensión Económica



La dimensión económica: Esta dimensión examina la motivación para la seguridad de la ganancia económica, y para lograr resultados prácticos. El método preferido de esta dimensión es uno profesional con un enfoque en los resultados finales.



Rasgos generales:

- Desde que la mayoría de las personas tienen resultados cerca del promedio, se indica una motivación económica muy parecida a la media de los hombres de negocios americanos.
- Al ser comparado el patrón de respuestas a el de otros en la comunidad de negocios indica de que no es visible un "factor de codicia" en la interacción que Sample tiene con los demás.
- Este resultado no debe ser confundido con el rendimiento económico promedio. Muchos ejecutivos y otros con resultados en esta área ya han conseguido alcances económicos substanciales por sí mismo. Como resultado el dinero en sí mismo puede no motivarle como solía hacerlo.
- Sample debe tener la habilidad de identificar y comprender a otros individuos que tienen, tanto menores como mayores impulsos en lo Económico que su mismo.
- Debido a sus resultados en lo Económico, Sample será considerado principalmente práctico y realista en cuanto al dinero.



Fuerzas claves:

- ¿Qué motiva a personas que tienen resultados similares a los de Sample? Es más que solo el dinero; son algunos de los otros puntos dentro de la grafica de Valores.
- Buen compañero de equipo al ayudar a otros en proyectos e iniciativas sin requerir una remuneración económica para su mismo.
- No es un extremista y por lo tanto es una fuerza estabilizadora cuando emergen los temas económicos.
- Capaz de equilibrar las necesidades y perspectivas de aquellos con diferentes impulsos en lo económico.
- Tiende a ser un buen compañero de equipo, especialmente porque no trata de participar al extremo de crear desacuerdos dentro del grupo, equipo u oficina.



Intuiciones de motivación:

- Recuerde que este rango de resultados esta cerca de la media nacional en cuanto a su impulso en lo Económico, y que Sample no tiene puntajes a los extremos en esta escala.



Intuiciones de capacitación / aprendizaje:

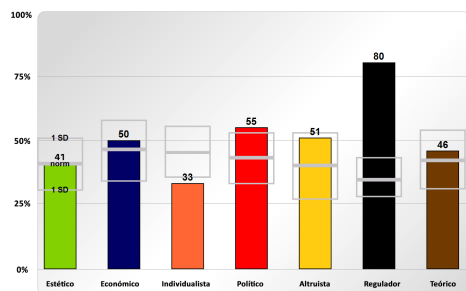
- Típicamente no se aparece en la sesión de entrenamiento preguntando: "¿Cuánto voy a ganar como resultado de esta curso?".
- Puede ser de alguna manera flexible en sus preferencias tanto de cooperación como de competitividad en actividades de aprendizaje.
- Debido a que los resultados están cerca de la media nacional, por favor observe otros Valores y sus altas y bajas para obtener introspección adicional en lo profesional.
- Sus resultados son como los de aquellos que encajan en el entrenamiento y actividades de desarrollo apoyando en gran manera.



Intuiciones de mejora continua:

- Da asistencia en aquellas áreas o proyectos en los que puede haber mayor recompensa económica.
- Da espacio a aquellos en los cuales los factores económicos sean de mayor interés para demostrar su capacidad y fortalezas o dar voz a sus ideas.
- Si ya existe un nivel de confort económico, Sample puede necesitar que se le permita mayor voz a aquellos que no han ligado sus propias zonas de confort económicas aun.
- Pueden llegar ocasiones en las que Sample necesite una postura más fuerte en asuntos relacionados a la necesidad de recompensas económicas o incentivos.

La Dimensión Individualista



La dimensión individualista: Las dimensiones individualistas tratan de la necesidad de una persona de ser visto como único e independiente, y para distinguirse de la multitud. Esta es la intuición para ser socialmente independiente y tener la oportunidad de la libertad de expresión personal.



Rasgos generales:

- Aun cuando no requiera mucha atención por los esfuerzos, aun existe una necesidad de ser apreciado sinceramente por las contribuciones hechas.
- No necesita reconocimiento individual por encima del grupo o equipo.
- Puede preferir una posición de compañero de equipo en varios proyectos.
- Algunas veces se puede invertir un gran esfuerzo en un proyecto sin requerir crédito o reconocimiento público de su trabajo.
- No busca ser la estrella del proyecto.



Fuerzas claves:

- Su puntaje es similar al de aquellos que llegan a considerarse los héroes desconocidos de un proyecto o iniciativa exitosa.
- Capacidad de apoyar los esfuerzos de equipo sin requerir mucho reconocimiento.
- Es capaz de mantener una ética de trabajo aun al estar bajo presión, de manera que el proyecto se alcanza exitosamente y las causas de estrés interpersonal han sido minimizadas.
- Puede ser visto por otros como una influencia que da estabilidad, especialmente cuando las diferencias entre posiciones extremas emergen en el equipo al estar bajo presión.
- Una influencia que da equilibrio en el equipo.



Intuiciones de motivación:

- Recuerde los esfuerzos y contribuciones hechos tras bambalinas, reconociéndolos con su apreciación sincera.
- De opciones para que el sentido de pertenencia de su al equipo o como líder se extienda y sea visible.
- No force hacia los roles de liderazgo o los incrementos en la autoridad a menos que sea por mutuo acuerdo.
- Aquellos con resultados como los de Sample tienden a demostrar un alto grado de trabajo en equipo y apoyo a los esfuerzos del grupo a lo largo de la larga pesquisa. Tome esto en cuenta cuando se planeen los proyectos de equipo.
- De un ambiente de apoyo en el que los talentos de su sean motivados y apreciados.



Intuiciones de capacitación / aprendizaje:

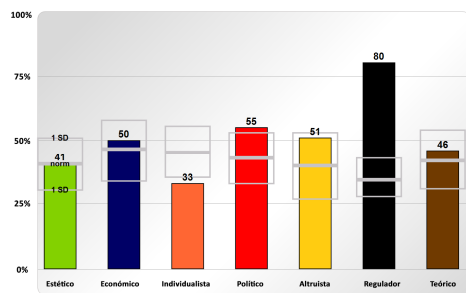
- Posiblemente disfrute más las actividades orientadas al desarrollo profesional de equipo.
- Personas con puntajes similares a Sample prefieren los cursos, métodos de aprendizaje y desarrollo profesional basados en técnicas tradicionales.
- Tiende a mostrar un alto grado de disciplina en los cursos de entrenamiento.



Intuiciones de mejora continua:

- Puede necesitar tomar una postura más fuerte algunas veces en los asuntos de equipo que impacten a su y su carga de trabajo bajo los parámetros de las responsabilidades laborales de su.
- Personas con puntajes parecidos a los de Sample pueden no ser escuchados al principio por el equipo. Este seguro de que se expresa una segunda o tercera ocasión para ser reconocido.
- Cuando se presenta una idea al equipo, recuerde que los miembros pueden necesitar un mensaje con algunos ingredientes que llamen su atención.
- Puede beneficiarse de compartir sus opiniones con los demás.

La Dimensión Política



La dimensión política: Esta intuición debe ser visto como un líder, y tener influencia y control sobre su medio ambiente o el éxito. La competitividad se asocia a menudo con los de alta puntuación en esta motivación.



Rasgos generales:

- Busca competencia.
- Se puede contar con él en las acciones y decisiones: Esta listo para asumir el crédito o la culpa.
- su disfruta ser su propio jefe y tener control sobre su tiempo y recursos para lograr los objetivos.
- su disfruta del sentimiento de satisfacción al hacer un trabajo difícil con sus propias manos.
- Muestra un gran nivel de energía al trabajar por sus metas y ambiciones.



Fuerzas claves:

- Aborda los negocios y hace que las cosas se realicen con la actitud de "La responsabilidad es mía"
- Un alto grado de energía para el trabajo duro y el logro de las metas.
- Acepta la lucha y el trabajo duro en pro de una meta.
- Capaz de planear y diseñar proyectos de trabajo para ser realizado por los equipos.
- Capaz de planear y controlar su propias tareas.



Intuiciones de motivación:

- Disfruta el estatus y la estima en los ojos de los demás.
- Provee de un ambiente con mínimo involucramiento en la rutina, el detalle y el papeleo.
- Provee de libertad para tomar riesgos, pero indica los límites y fronteras de esta libertad.
- Puede gustarle ser visto como un catalizador en pro del cambio.
- Puede necesitar tener más voluntad para compartir la atención y éxito obtenido.



Intuiciones de capacitación / aprendizaje:

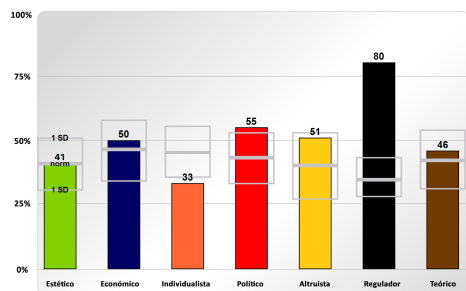
- Este rango de resultados es similar al de aquellos que muestran frecuentemente el interés de dirigir algunas actividades de entrenamiento y desarrollo profesional.
- Provea de una variedad de opciones de aprendizaje y desarrollo profesional.
- Si se involucran actividades de grupo, intente construir un poco de competencia y eventos para el liderazgo de equipo.
- Provea de reconocimiento individual por el desempeño excepcional.
- Conecte los logros en el aprendizaje con el potencial de incrementar la credibilidad y motivación personal hacia los grupos al trabajar con los demás.



Intuiciones de mejora continua:

- Puede necesitar ser más sensible a las necesidades de los demás en el equipo.
- Puede ser visto como aquel que se extralimita y sobrepasa la autoridad sin una causa.
- Puede mostrarse impaciente con los demás que no logran ver el cuadro general claramente.
- su puede necesitar suavizar su propia agenda en ocasiones y permitir la exploración de otras ideas y métodos.
- Puede proyectar un alto sentido de urgencia que puede también ser traducido para algunos como una gran intensidad.

La Dimensión Altruista



La dimensión altruista: Esta intuición es una expresión de la necesidad o el impulso de beneficiar a los demás en un sentido humanitario. Hay una sinceridad genuina en esta dimensión para ayudar a otros, dar de su tiempo, recursos y energía, en ayuda de los demás.



Rasgos generales:

- Puede ser un buen mediador entre los que dan mucho y los que no dan suficiente.
- Tiene una buena intuición sobre cuando acercarse a ayudar a otros libremente y cuando decir "no".
- Es capaz de ver la perspectiva de los puntos altos o bajos del nivel de Altruismo.
- Muy alineado con el nivel estándar de altruismo visto en los ambientes de negocios.
- Equilibra el ayudar a otros con sus preocupaciones personales de manera muy efectiva.



Fuerzas claves:

- Una perspectiva equilibrada y sólida de cómo ayudar a los demás sin hacer todo por ellos.
- Posee un abordaje realista y práctico para ayudar a otros a ayudarse a sí mismos.
- Aprecia la necesidad de ayudar a los demás sin sacrificarse a sí mismo en exceso.
- Dispuesto a dar la mano y ayudar a otros cuando se necesita.
- Ve el valor de beneficiar a los demás a través de acciones personales.



Intuiciones de motivación:

- Es muy práctico en cuanto a cuándo debe ayudar a los demás y cuando enfocarse en otros objetivos.
- Posee un balance sano entre ser capaz de enfocarse en otros o en sí mismo.
- Utilizará un nivel moderado de dar y recibir al interactuar con los demás.
- Tiene un nivel muy típico de apreciación por los demás, relativo al mundo de trabajo en general.
- Juzgará bien cuando debe involucrar a los demás o cuando tomar el mando de las decisiones.



Intuiciones de capacitación / aprendizaje:

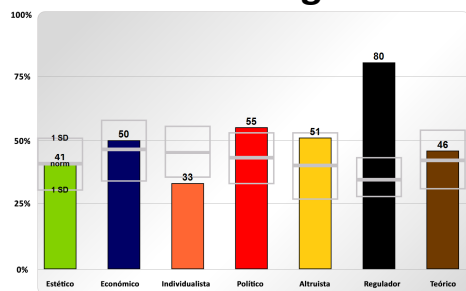
- Mejorará su motivación al incorporar otros incentivos que son más acordes a mayores valores y a puntajes más elevados.
- Es flexible al aprender en un equipo o al hacerlo de manera independiente.
- Disfruta aprender que destacar tiene ganancias personales e íntimas acompañadas de aspectos altruistas.
- Gustosamente apoya a quienes se entrenan a sí mismos.



Intuiciones de mejora continua:

- Enseña de manera muy práctica, sin mucha parafernalia.
- Asegúrese de conectar los beneficios del entrenamiento a las oportunidades de negocios.
- Será flexible respecto al entorno en el cual se aprende.
- No es impulsivo en cuanto a sus emociones, se atiene a la motivación práctica.
- Evita la interacción excesiva con el equipo que sea innecesaria; siempre hay una razón relacionada a los negocios.

La Dimensión Reguladora



La dimensión reguladora: La intuición de regulación indica la propia campaña para establecer el orden, la rutina y la estructura. Esta motivación es para promover normas y políticas, un enfoque tradicional y de seguridad a través de estándares y protocolos.



Rasgos generales:

- "Las reglas han sido hechas para cumplirse".
- Piensa que para todo hay una "forma correcta" y una "forma incorrecta".
- Piensa que la flexibilidad y la creatividad son positivas, siempre que no salgan de control.
- Ve a las reglas como claves para obtener resultados.
- Muy estructurado, ordenado y conciso.



Fuerzas claves:

- Apoya a los grupos, valores tradicionales, patrióticos y el honor.
- Extremadamente efectivo para organizar.
- Odia el retrasarse o sobrepasar el tiempo límite.
- Siempre esforzándose para alcanzar altos niveles de exactitud y detalle.
- Se mantendrá enfocado para completar el proyecto o trabajo.



Intuiciones de motivación:

- De buen tiempo para que Sample se adapte a los cambios para dar muchas razones que apoyen las diferencias.
- Mantenga mucha rutina y certeza.
- Corrija todos los errores hechos por Sample tan rápido como sea posible.
- Si Sample quiere cambiar las reglas o procedimientos, es probable que sea extremadamente necesario el hacerlo.
- Evite desviarse del programa descrito o proceso a menos que sea absolutamente necesario.



Intuiciones de capacitación / aprendizaje:

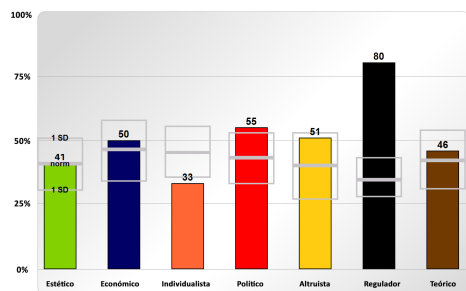
- Preferirá las actividades de aprendizaje que están bien estructuradas y detalladas.
- Un estudiante muy disciplinado.
- Le gusta mucho entender el "porqué" de las cosas al aprender cosas nuevas.



Intuiciones de mejora continua:

- Puede ser percibido por los demás como alguien demasiado estructurado y rígido en algunos temas.
- Aprecie que otros tienen su propia "forma correcta" de hacer las cosas y que ambos pueden estar en lo correcto.
- Explore un poco. Descubra que hacer las cosas de forma distinta puede ser gratificante.
- No sería malo soltar un poco y no dar una ruta específica que seguir.
- No se apegue en exceso a las reglas.

La Dimensión Teórica



La dimensión teórica: La intuición de entender, adquirir conocimientos, o descubrir la "verdad". Esta motivación puede ser a menudo para obtener conocimiento por el bien del conocimiento. El pensamiento racional, el razonamiento y la resolución de problemas son importantes para esta dimensión.



Rasgos generales:

- Sus resultados dentro de este rango están cerca del puntaje típico de las personas de negocios.
- Sample puede dar un equilibrio entre el abordaje alta y mínimamente teórico, siendo capaz de comunicar ambos extremos.
- Sample no se quedara atrapado en las pequeñeces, pero él tampoco se ignorara los detalles al tomar las decisiones.
- Aporta un gran sentido de equilibrio y estabilidad a una gran variedad de asuntos técnicos y rasgos que impacten al equipo.
- Un puntaje cerca de la media indica que la motivación Teórica no carece de importancia, sin embargo no es un factor primario de motivación en el comportamiento.



Fuerzas claves:

- Sample demostrará que es consciente de los rasgos necesarios técnicamente y responderá de manera adecuada a la labor que se necesite.
- Aporta flexibilidad al equipo, eso es, orientándose al detalle cuando es necesario y orientado a lo práctico en otras ocasiones.
- Una fuerza estabilizadora en el equipo.
- Capaz de apreciar las necesidades tanto altas como bajas en lo Teórico.
- Muestra curiosidad sobre detalles técnicos sin atorarse en ellos.



Intuiciones de motivación:

- Recuerde que Sample tiene la habilidad de ser un agente que da equilibrio y estabilidad en asuntos de alta motivación intelectual, sin ser un extremista.
- Sample aporta una motivación intelectual típica de muchos profesionales de negocios dentro de la media nacional.
- Incluir la perspectiva de Sample le da la capacidad de ganar entendimiento de las posturas en el punto medio.
- Revise otros motivadores de Valúes que puedan ser mayores o menores que éste para que se obtenga una visión más robusta de las claves específicas de manejo y motivación.



Intuiciones de capacitación / aprendizaje:

- Principalmente flexible, aceptando la mayoría de los programas de entrenamiento en la organización.
- Capaz de ver la necesidad de entrenamiento y darse cuenta de la importancia de la información práctica.
- Entiende la necesidad de los altos y los bajos resultados de Teoría; los primeros, que quieren mas información; los segundos que quieren solo apenas la información necesaria.
- Debido a este rango de resultados usted se encuentra en la media nacional, por favor, revise áreas de mayor o menor puntaje para vislumbrar las necesidades de su desarrollo profesional.



Intuiciones de mejora continua:

- Puede necesitar ser un poco más demostrativo en algunos asuntos teóricos complejos.
- Tal vez necesite tomar una posición mas firme en las iniciativas del equipo.
- Puede necesitar examinar otros impulsos de valores para determinar la importancia de este factor Teórico.

Relevancia Sección

Use esta hoja para ayudarle a realizar un seguimiento de los motivadores que están bien alineados y los que no lo son, y lo que usted puede hacer.

Paso de Acción: Mirando al informe de Índice de Valores, encuentre cuales motivadores son los más poderosos para usted (es decir, cuáles son las más altas y más lejos por encima de la norma). Anote los dos primeros en el espacio de abajo, y qué tan bien sus funciones actuales se alinean con estos motivadores (es decir, qué tan bien lo que hace satisface lo que le apasiona).

Motivador #1: _____

Motivador #2: _____

	Alineación				
	Poco				Mucho
	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5

Leyenda:	
2-4 = Pobre	8-9 = Excelente
4-5 = Debajo de la media	10 = Genio
6-7 = Promedio	

Cuente su puntuación aquí

Para llegar a los niveles de genio de la pasión, debe aumentar la alineación de su ambiente con sus pasiones.

Motivador # 1: ¿Qué aspectos de su empresa o de su función puede involucrarse para satisfacer esta motivación?

Motivador # 2: ¿Qué aspectos de su empresa o de su función puede involucrarse para satisfacer esta motivación?

Renuncia

NO EXISTEN GARANTÍAS, EXPRESAS O IMPLÍCITAS, CON RESPECTO A LA EVALUACIÓN EN LÍNEA DE Motivators, INCLUYENDO DE MANERA ENUNCIATIVA, PERO NO LIMITATIVA, LAS GARANTÍAS DE COMERCIABILIDAD O ADAPTACIÓN PARA UN FIN EN PARTICULAR O CON RESPECTO A LA PRECISIÓN, INTEGRIDAD, OPERABILIDAD O UTILIDAD DE LA EVALUACIÓN EN LÍNEA DE Motivators O LOS RESULTADOS DE LA MISMA.

Usted asume toda la responsabilidad y Alessandra & Associates, Inc. y el Dr. Tony Alessandra no serán responsables de (i) el uso y aplicación de la Evaluación en Línea de Motivators por usted, (ii) la suficiencia, precisión, interpretación o utilidad de la Evaluación en Línea de Motivators y (iii) los resultados o información desarrollados del uso o aplicación de la Evaluación en Línea de Motivators por usted. Usted renuncia a cualquier reclamación o derecho de recurso por reclamaciones contra Alessandra & Associates, Inc. y el Dr. Tony Alessandra ya sea en su propio derecho o reclamaciones contra Alessandra & Associates, Inc. y el Dr. Tony Alessandra por terceras partes. Usted indemnizará y sacará a Alessandra & Associates, Inc. y al Dr. Tony Alessandra en paz y a salvo de cualquier reclamación, responsabilidad o demandas de terceras partes. La presente renuncia e indemnización aplicará para cualquier reclamación, derecho de recurso, responsabilidad o demanda por lesiones personales, daños a propiedades o cualquier otro daño, pérdida o responsabilidad que surja de, resulte de o esté relacionada con, de manera directa o indirecta, la Evaluación en Línea de Motivators o el uso, aplicación, suficiencia, precisión, interpretación, utilidad o manejo de la Evaluación en Línea de Motivators o los resultados o información desarrollados del uso o aplicación de la Evaluación en Línea de Motivators, ya sea que se base en una obligación contractual, responsabilidad civil extracontractual (incluyendo negligencia) u otra. En ningún caso Alessandra & Associates, Inc. o el Dr. Tony Alessandra serán responsables de la pérdida de ganancias u otros daños consecuenciales o por cualquier reclamación por usted o una tercera parte aún cuando Alessandra & Associates, Inc. y el Dr. Tony Alessandra hayan advertido la posibilidad de dichos daños.