



TTI
SUCCESS
INSIGHTS®

12 Fuerzas Impulsoras™

Sally Sample
Pasos al Exito
21/7/2017



Entendiendo tus Fuerzas Impulsoras

Eduard Spranger detecto seis tipos primarios o categorías para definir la motivación e impulso humano. Estas seis categorías son Teórico, Utilitario, Estético, Social, Individualista y Tradicional.

Es con la perspectiva adicional de TTISI sobre el trabajo original de Spranger que se crearon las 12 Fuerzas Impulsoras. Las 12 Fuerzas Impulsoras se establecen al observar cada motivador en continuo y describir ambos extremos. Los doce descriptores están basados en seis palabras clave, una para cada continuo. Las seis palabras clave son Conocimiento, Utilidad, Ambiente, Personas, Poder y Metodologías.

Aprenderás a explicar, clarificar y amplificar algunas de las fuerzas impulsoras en tu vida. Este reporte te ayudara a aprovechar las fortalezas únicas que aportas al trabajo y vida cotidiana. Entenderás como tu pasión en cada una de las 12 Fuerzas Impulsoras enmarca tu perspectiva y te proporcionan un entendimiento total de tu individualidad.

Por favor presta mucha atención a tus cuatro fuerzas impulsoras más altas, ya que reflejan aquello que más te impulsa a actuar. Conforme examines las siguientes cuatro fuerzas impulsoras, reconocerás que tal vez ejerzan un poder importante sobre ti, pero solo en ciertas situaciones. Finalmente, al revisar las ultimas cuatro, identificarás los diferentes niveles de indiferencia o que evitas por completo.

Una vez que hayas revisado este reporte, entenderás mejor de una de las áreas clave de la Science of Self™ y podrás:

- Entender el rol que las fuerzas impulsoras ejercen en tu carrera y en tu forma de relacionarte.
- Aplicar el conocimiento de tus fuerzas impulsoras en favor de tu forma de relacionarte y desempeño laboral.
- Entender más claramente tu propósito y sentido de dirección, lo que te conducirá a obtener mayor satisfacción en el trabajo y en la vida.



Características Generales

Este reporte, generado a partir de tus respuestas, te permitirá entender POR QUÉ HACES LO QUE HACES. Estas declaraciones indican la motivación que traes al trabajo, sin embargo podrías tener un conflicto yo-yo si dos de las fuerzas impulsoras se contraponen. Analiza esta sección para entender tus fuerzas impulsoras.

Sally se enfocará en los aspectos objetivos más que en la armonía de la situación. Ella tiende a tener una opinión objetiva de lo que tiene que hacer. Ella es capaz de dejar de lado sus asuntos personales y enfocarse en la productividad profesional. Ella se siente cómoda realizando el trabajo antes que llevando a cabo una gran investigación. Sally verá y utilizará el conocimiento como un recurso o medio necesario para conseguir lo que se propone. Ella no requiere una explicación llena de detalles. Ella puede ofrecer su tiempo, talento y recursos a cambio de un retorno por su inversión. Ella evalúa la situación y el potencial retorno de la inversión. Sally puede llenarse de energía con el reconocimiento público. Ella desea ser reconocida por sus logros. Ella desea ayudar a los demás si es que están dispuestos a trabajar intensamente para conseguir sus objetivos. Ella puede no centrarse en un enfoque específico y mantener el impulso de seguir adelante.

Sally tiende a distinguir y separar los diferentes aspectos de una situación para seguir avanzando. Ella puede escoger y ver el mundo en partes y no como un todo. Ella se siente cómoda cuando puede confiar en su experiencia. Ella se preocupa por aplicar las ideas más que por los detalles de éstas. Debido a su naturaleza emprendedora Sally puede ser susceptible a la pérdida de tiempo, recursos y oportunidades. Ella puede emplear la riqueza material como patrón para medir el éxito. Ella se esforzará por mantener su individualidad en ambientes grupales. Cuando sea necesario Sally será asertiva para mantener la situación bajo control. Sally puede intentar ayudar a las personas a sobreponerse de la adversidad. Su deseo de ayudar se define en cada situación. Ella puede recopilar elementos de diversos sistemas para implementarlos cuando sea necesario. Ella puede ser capaz de escoger y seleccionar las tradiciones que quiere adoptar.



Características Generales

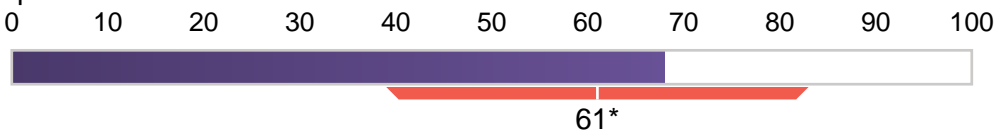
En ciertas ocasiones Sally puede ver el valor de seguir e implementar sistemas. Ella puede ayudar a otras personas en la organización si eso le conviene. Ella busca alcanzar posiciones de liderazgo. Ella puede ser impulsada a maximizar las oportunidades para generar flexibilidad financiera. Sally aprenderá en función a la importancia que le asigne al tema. Ella investigará si el tema le apasiona. Ella es capaz de funcionar en un ambiente caótico. Por lo general, los ambientes desagradables no impactarán en su productividad.



Fuerzas Impulsoras Primarias

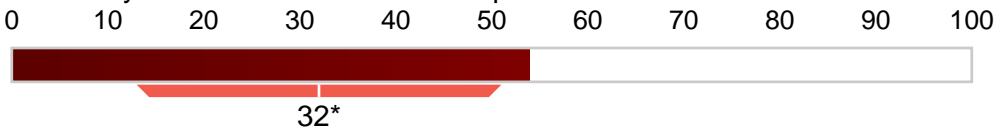
Tus fuerzas impulsoras primarias constituyen el conjunto de fuerzas prioritarias que te hacen actuar. Si las analizas en conjunto y no individualmente verás que puedes generar combinaciones que te distinguen con precisión. Cuanto más cercana sea la puntuación entre los impulsores de este grupo mejor puedes aprovechar esta relación. Piensa en el impulsor con el que más te identificas y luego evalúa cómo influyen los otros impulsores principales en la generación de la fuerza impulsora que te distingue.

1. Objetivo - Se sienten impulsados por la funcionalidad y la objetividad de lo que los rodea.



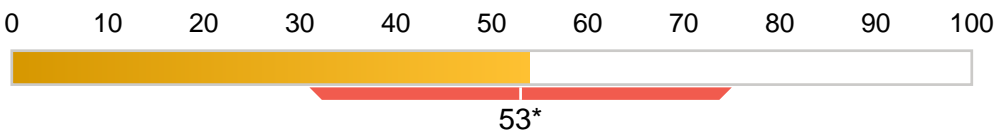
68

2. Instintivo - Se sienten impulsados a recurrir a sus experiencias previas, su intuición y a buscar conocimientos específicos sólo cuando sea necesario.



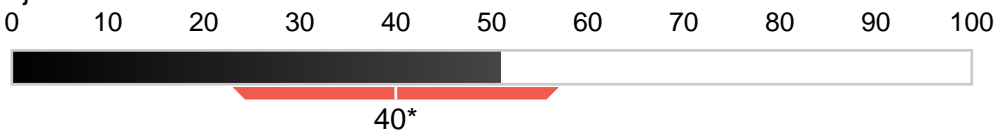
54

3. Práctico - Se sienten impulsados por los resultados prácticos, maximizan tanto la eficiencia como el retorno de su inversión en tiempo, talento, energía y recursos.



54

4. Imperativo - Se sienten impulsados por el estatus, el reconocimiento y por ejercer el control de su libertad.



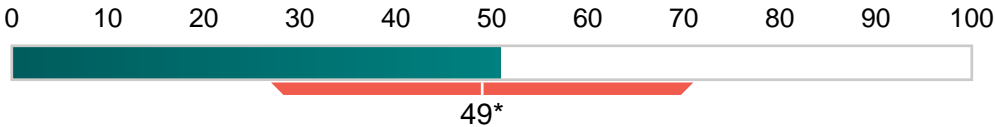
51



Fuerzas Impulsoras Situacionales

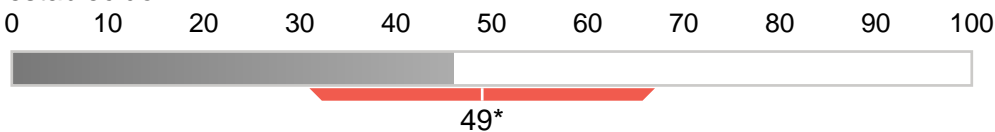
Tus fuerzas impulsoras intermedias constituyen un conjunto de impulsores que entran en juego situacionalmente. Aunque no son tan importantes como las principales pueden influenciarte en determinadas circunstancias.

5. Altruista - Se sienten impulsados por los beneficios que pueden generar a los demás.



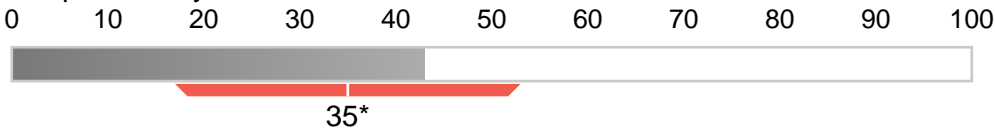
51

6. Receptivo - Se sienten impulsados por las nuevas ideas, métodos y oportunidades que no se circunscriban a un sistema de vida definido o establecido.



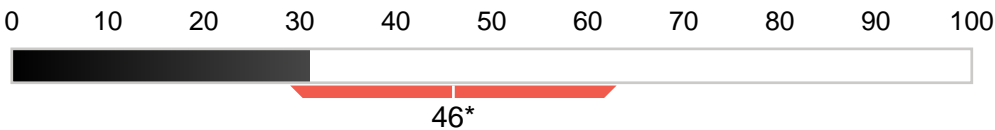
46

7. Estructurado - Se sienten impulsados por enfoques tradicionales, métodos comprobados y sistemas de vida definidos o establecidos.



43

8. Colaborador - Se sienten impulsados por ejercer un rol de apoyo y ayuda sin demandar reconocimiento.



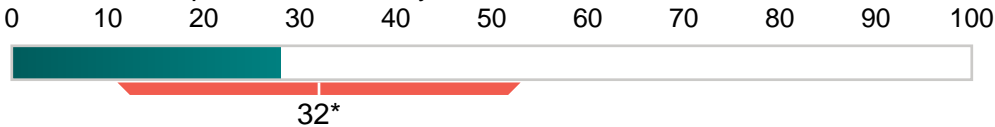
31



Fuerzas Impulsoras Indiferentes

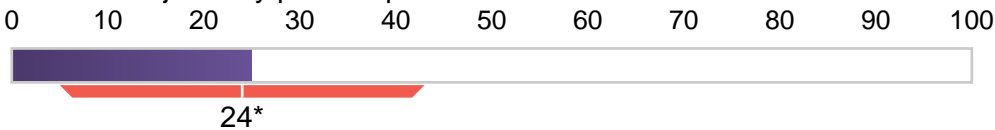
Podrías sentirte indiferente hacia alguno o todos los impulsores de este grupo y podrían generar que sientas rechazo al interactuar con aquellas personas cuyas fuerzas impulsoras principales sean una o dos de éstas.

9. Intencional - Se sienten impulsados a ayudar a otros en casos específicos y no solamente por el hecho de ayudar.



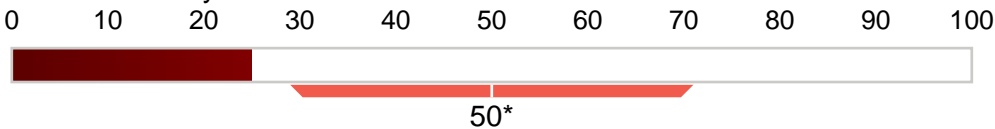
28

10. Armonioso - Se sienten impulsados por vivir la experiencia, por los puntos de vista subjetivos y por el equilibrio de su entorno.



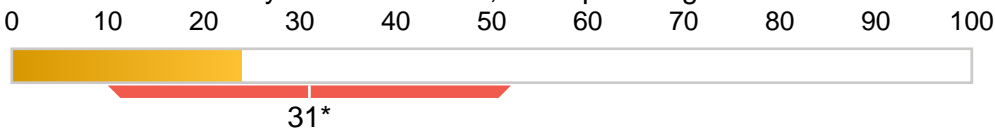
25

11. Intelectual - Se sienten impulsados a aprender, a adquirir mayores conocimientos y a descubrir la verdad de las cosas.



25

12. Desinteresado - Se sienten impulsados a concluir lo que tienen que hacer, en aras del bien mayor o bien común, sin esperar algo a cambio.



24

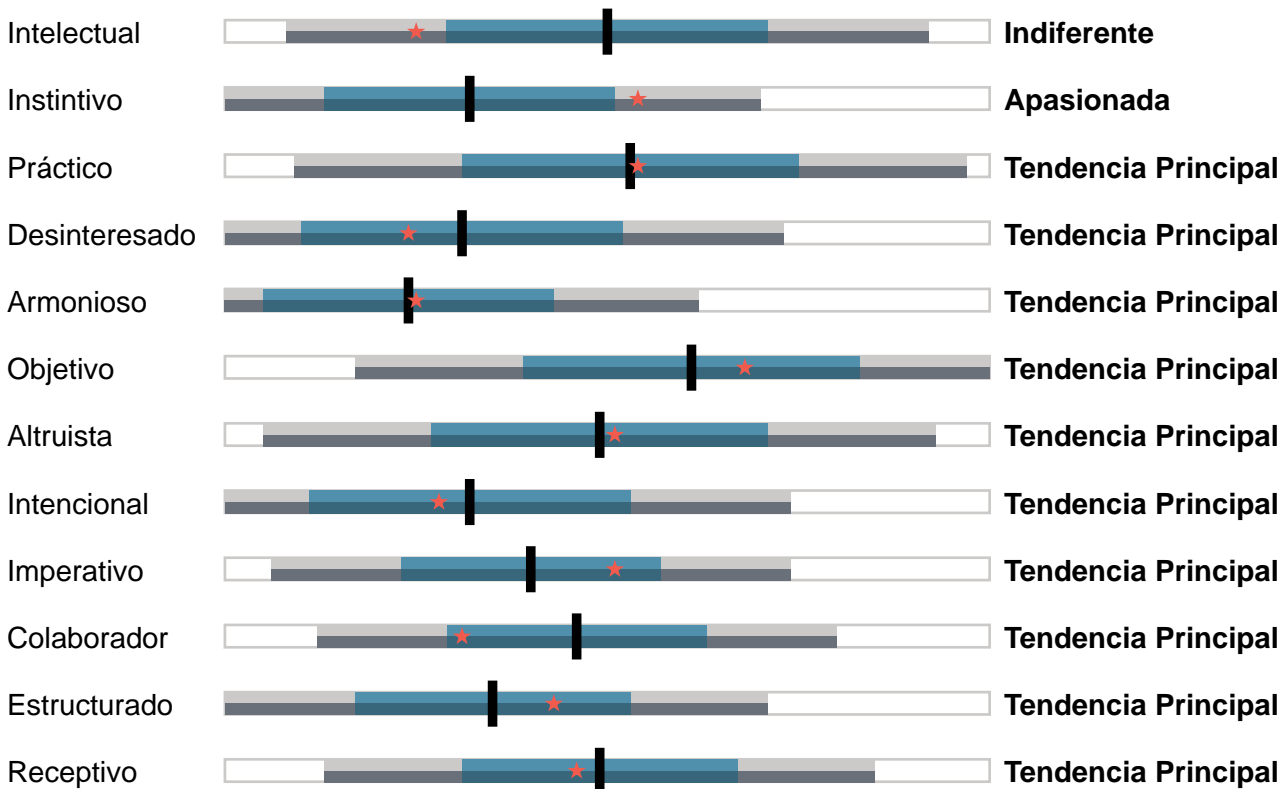


Áreas de Conciencia

Por muchos años habrás escuchado "diferentes estilos para diferentes personas", "a cada uno lo suyo" y "las personas hacen las cosas por sus propios motivos, no por los tuyos". Cuando estés rodeado de gente que tenga fuerzas impulsoras similares a las tuyas, sentirás que encajas con ellos y te sentirás llena de energía; cuando estés con gente cuyas fuerzas impulsoras difieran de las tuyas, ocurrirá lo contrario, sentirás que estás fuera de lugar. Estas diferencias pueden generar estrés o conflictos.

Esta sección indica la intensidad de tus fuerzas impulsoras y lo que representa cada zona. Cuanto más alejada de la media te encuentres, hacia el lado derecha de la barra, más notoria será tu pasión por ese factor y cuanto más alejada de la media te encuentres, hacia el lado izquierdo de la barra, mayor será tu indiferencia o rechazo por este factor. La zona sombreada de cada motivador representa el rango en el cual se ubica el 68% de la población, con una desviación estándar sobre o debajo de la media poblacional.

TABLA DE NORMAS Y COMPARACIONES - Norma 2014

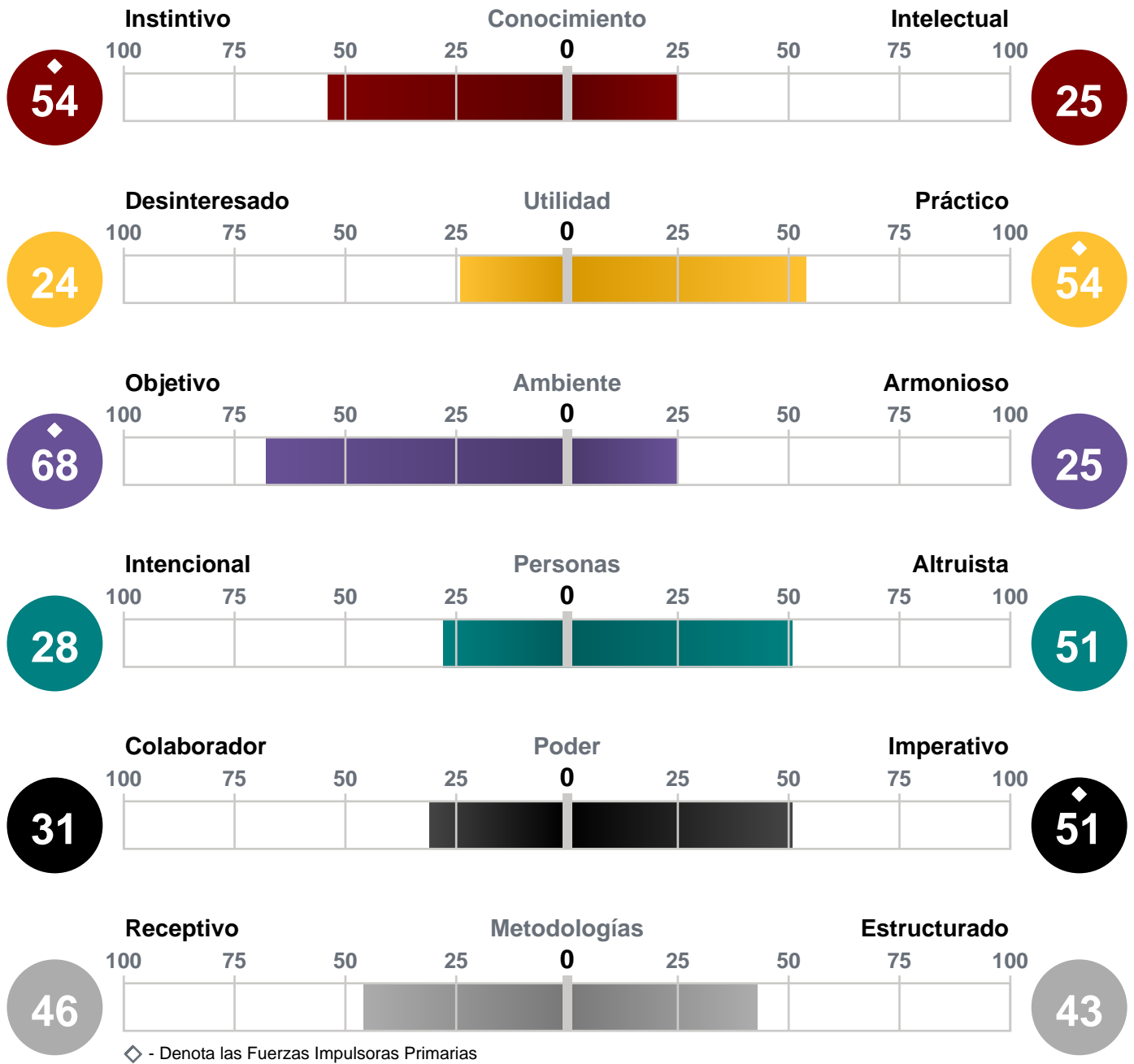


■ - 1a Desviación Estándar - ■ - media ★ - su puntaje
 ■ - 2a Desviación Estándar
 □ - 3a Desviación Estándar

Tendencia principal - una desviación estándar de la media
Apasionada - dos desviaciones estándares arriba de la media
Indiferente - dos desviaciones estándares debajo de la media
Extrema - tres desviaciones estándares de la media

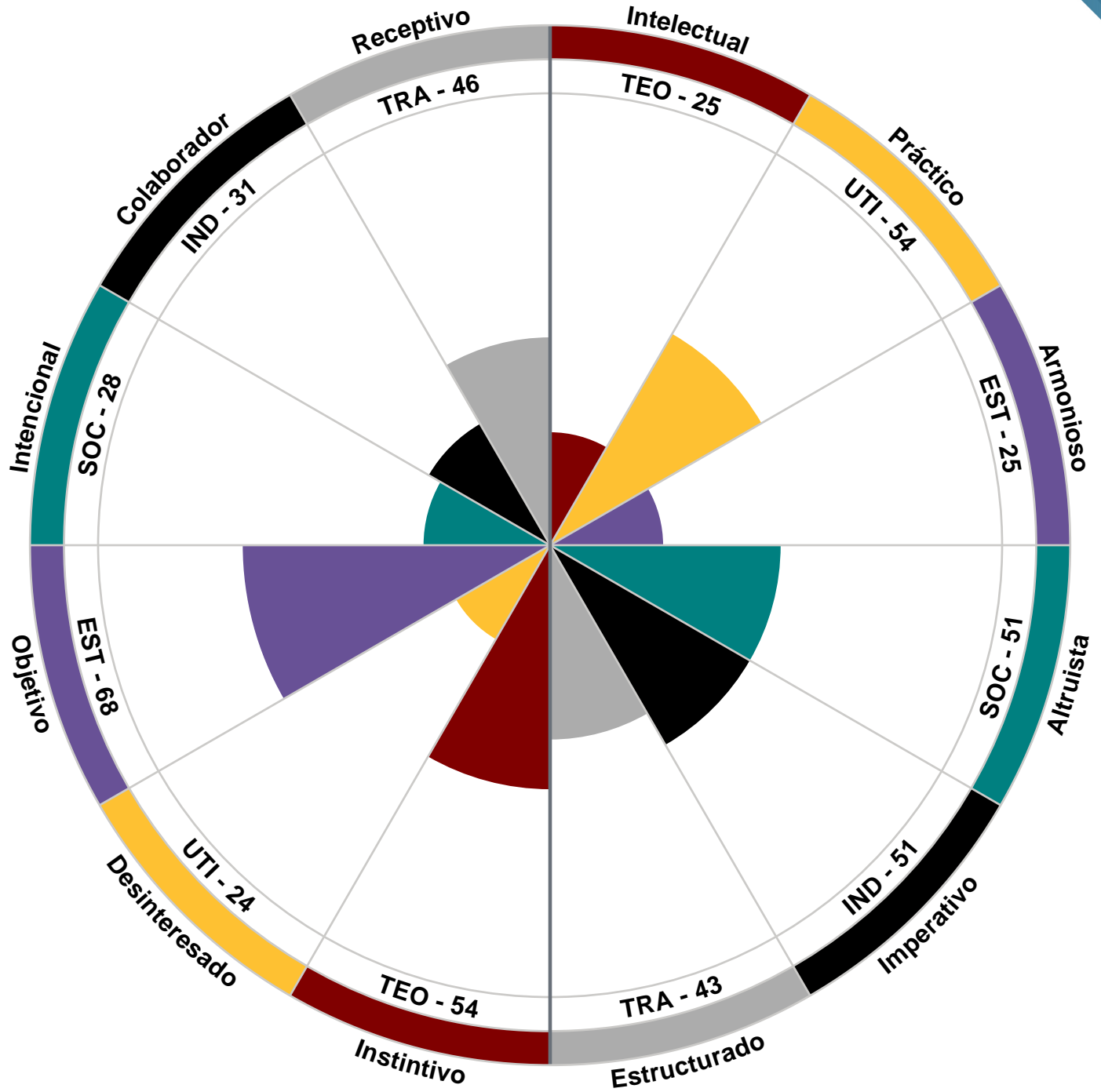


Gráfica de las Fuerzas Impulsoras





Rueda de las Fuerzas Impulsoras





Rueda de los Descriptores

