



TTI
SUCCESS
INSIGHTS®

12 Fuerzas Impulsoras™

Andrea Sample
Supervisor



Entendiendo tus Fuerzas Impulsoras

Este reporte se basa en los seis intereses o motivadores principales que rigen tu vida: Teórico, Utilitario, Estético, Social, Individualista y Tradicional. Te permitirá explicar, aclarar y entender la influencia que éstos ejercen en ti y cimentarte en tus fortalezas naturales. Este reporte lo ayudara a aprovechar tus propias fortalezas, mismas que empleas en el trabajo y en tu vida personal. Aprenderás cómo cada una de las 12 fuerzas impulsoras enmarca tus perspectivas y entenderás qué te hace única

Presta especial atención a tus principales fuerzas impulsoras ya que éstas son las que te hacen actuar. Al analizar las del siguiente nivel entenderás que éstas también tienden a ejercer influencia pero sólo en ciertas circunstancias. Finalmente al analizar las fuerzas impulsoras del nivel inferior confirmarás que te generan indiferencia o rechazo total.

Al revisar este reporte entenderás mejor 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.

Verse y sentirse bien incrementa su productividad cotidiana. Ella estará más cómoda trabajando en un ambiente estéticamente agradable. Ella progresará si ejerce una función que le permita sentirse auto realizada y satisfecha. Ella tendrá una lucha interna si la ayuda que pueda dar a los demás riñera con sus intereses personales. Andrea puede mantenerse firme en sus decisiones y no dejarse influenciar por las circunstancias desafortunadas. Ella puede cuestionar el tiempo que ciertas personas invierten en ayudar a los demás. Ella tiene el potencial para convertirse en una experta en su especialidad. Si Andrea no tiene interés de conocer sobre un tema en particular o no requiere conocer al respecto para tener éxito, tenderá a confiar en su intuición o en la información básica de la que disponga. En muchos casos Andrea preferiría establecer su propio plan de acción. Ella no tendrá temor de explorar nuevas y diferentes formas de interpretar su sistema de creencias. Ella puede cumplir con lo que tiene que hacer por el hecho de cumplir. Ella se puede esforzar para mantener la colaboración del grupo.

Andrea evolucionará en un lugar en el que tenga la oportunidad de generar un ambiente armónico y equilibrado entre lo que la rodea y sus relaciones. Ella es capaz de ver todo el contexto y esforzarse para generar armonía. Ella desea ayudar a los demás si es que se esfuerzan y trabajan intensamente para conseguir sus objetivos. Ella puede ver el mundo como un conjunto de herramientas que le permitirá llevar a cabo lo que le interesa. Si Andrea está verdaderamente interesada en un tema en particular, o si se requiere conocer algo específicamente para tener éxito, tomará la iniciativa para aprender profundamente al respecto. Ella puede tener la información para avalar sus convicciones. Ella tiende a buscar nuevos métodos y formas de ampliar sus oportunidades en el futuro. Ella tiende a pasar por alto las tradiciones o límites para completar una tarea. Andrea tiende a ofrecer su tiempo, talento y recursos y a la vez valora obtener un retorno por esa inversión. Ella puede considerar que el dinero es un instrumento necesario para medir el éxito. Ella puede buscar situaciones que le permitan asociarse con libertad. En la mayoría de los casos Andrea puede encontrar las formas de generar colaboración.



Características Generales

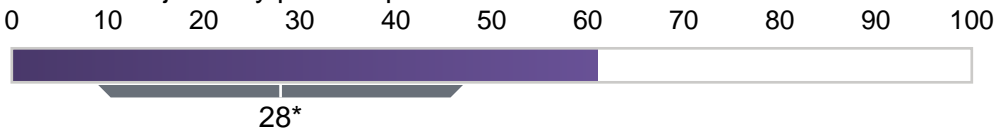
Andrea siente un alto nivel de satisfacción cuando es capaz de generar buenas relaciones y sosiego entre las personas. Ella se enfocará en la situación completa para asegurar interacciones gratificantes. Ella tenderá a seguir a los demás si con esto puede conseguir sus objetivos. Ella tiende a pensar que las personas deben aprender a hacer las cosas por sí mismas y no depender de los demás. Andrea buscará el conocimiento en función a sus necesidades y a las situaciones particulares que enfrente. Ella no se obsesionará con un enfoque específico y mantendrá el impulso para seguir adelante. Ella tiende a estar dispuesta a elevar la productividad y la eficiencia. Ella tiende a respaldar a aquéllos que lideran con una visión.



Conjunto de Fuerzas Impulsoras Principales

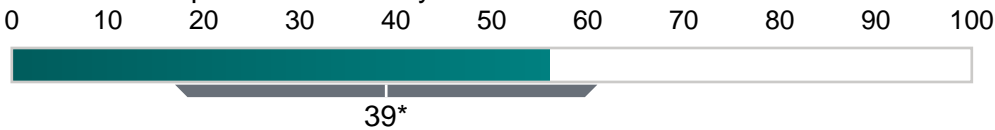
Tus principales fuerzas impulsoras constituyen el conjunto de fuerzas prioritarias que te hacen actuar. Si las analizas en conjunto y no individualmente verás que puedes generar combinaciones que te distinguen con precisión. Cuanto más cercana sea la puntuación entre los impulsores de este grupo mejor 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. Armonioso - Se sienten impulsados por vivir la experiencia, por los puntos de vista subjetivos y por el equilibrio de su entorno.



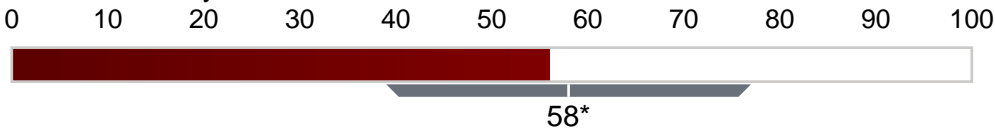
61

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



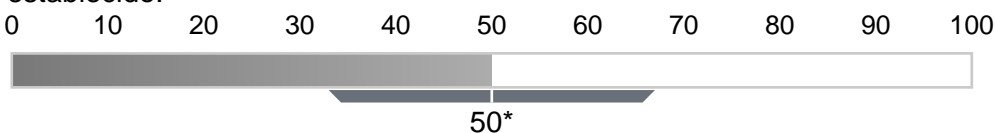
56

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



56

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



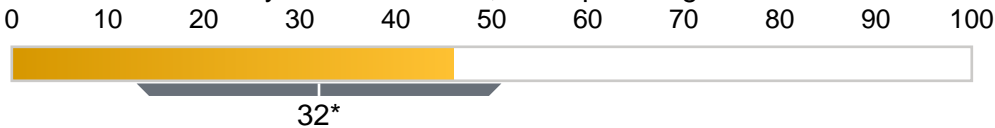
50



Conjunto de Fuerzas Impulsoras Situacionales

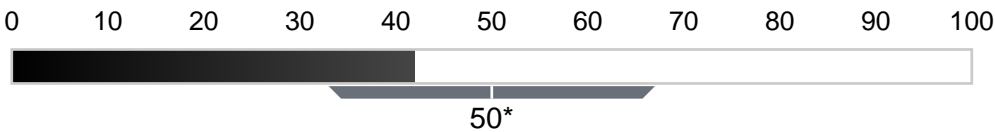
Tus fuerzas impulsoras intermedias constituyen un conjunto de impulsores que entran en juego situacionalmente. Aunque no son tan importantes como las principales pueden influenciarte en determinadas circunstancias.

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



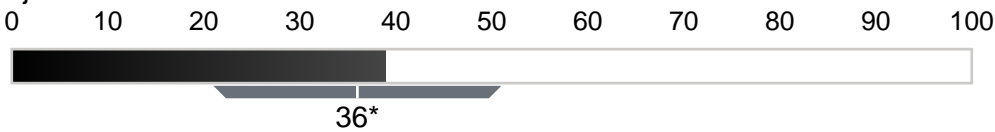
46

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



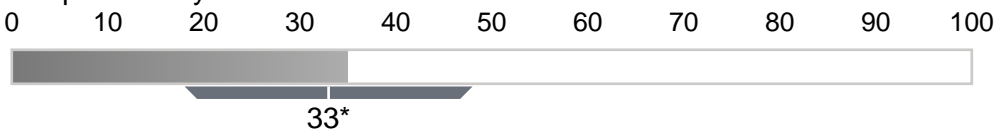
42

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



39

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



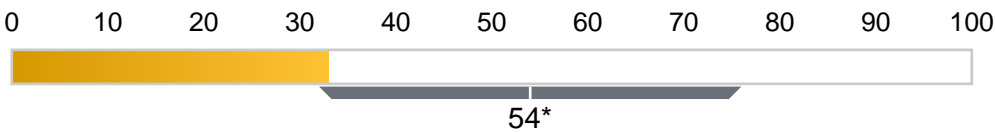
35



Conjunto de Fuerzas Impulsoras Indiferentes

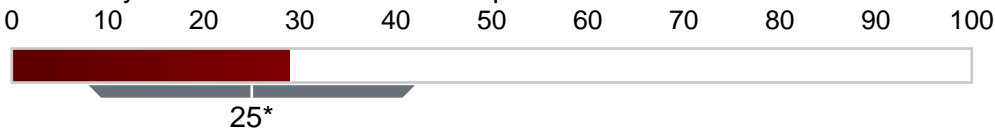
Podrías sentirte indiferente hacia alguno o todos los impulsores de este grupo y podrían generar que sientas rechazo al interactuar con aquellas personas cuyas fuerzas impulsoras principales sean una o dos de éstas.

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



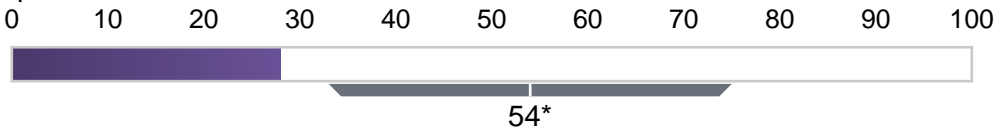
33

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



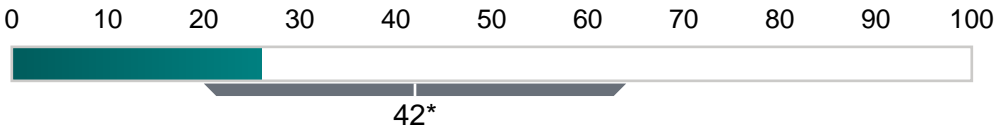
29

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



28

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



26

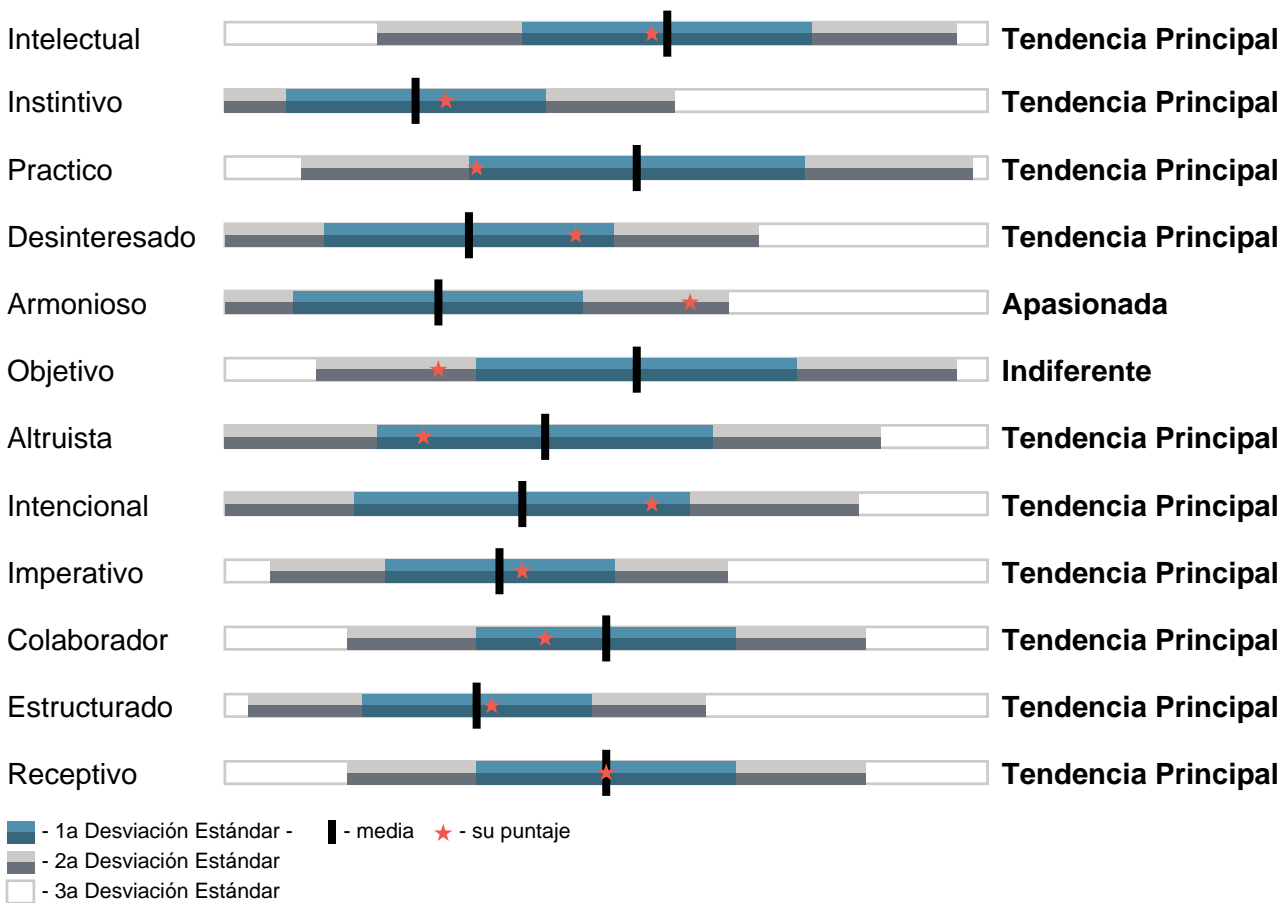


Áreas de Conciencia

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 hacia 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.

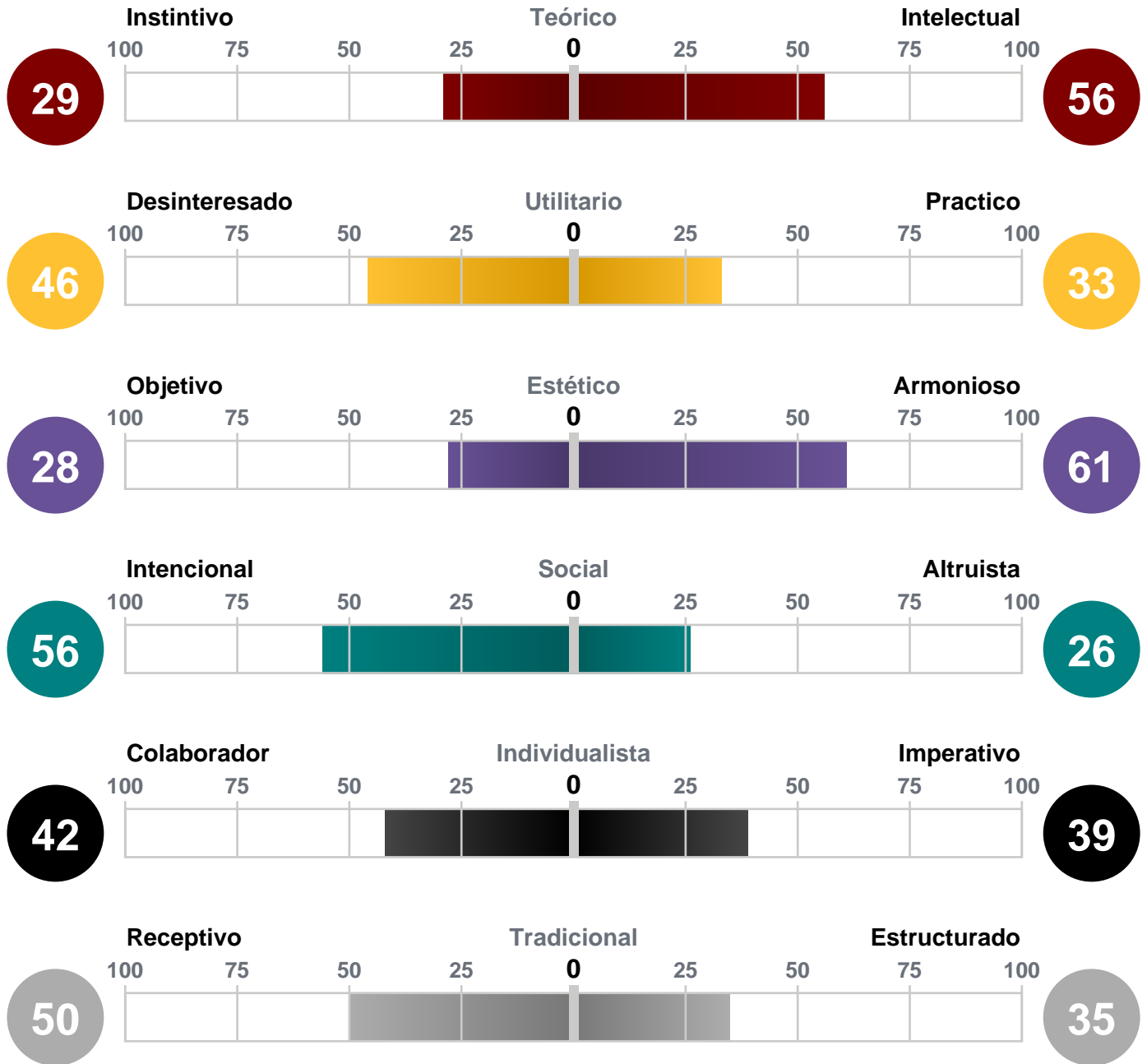
TABLA DE NORMAS Y COMPARACIONES - Norma española-américas 2015



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

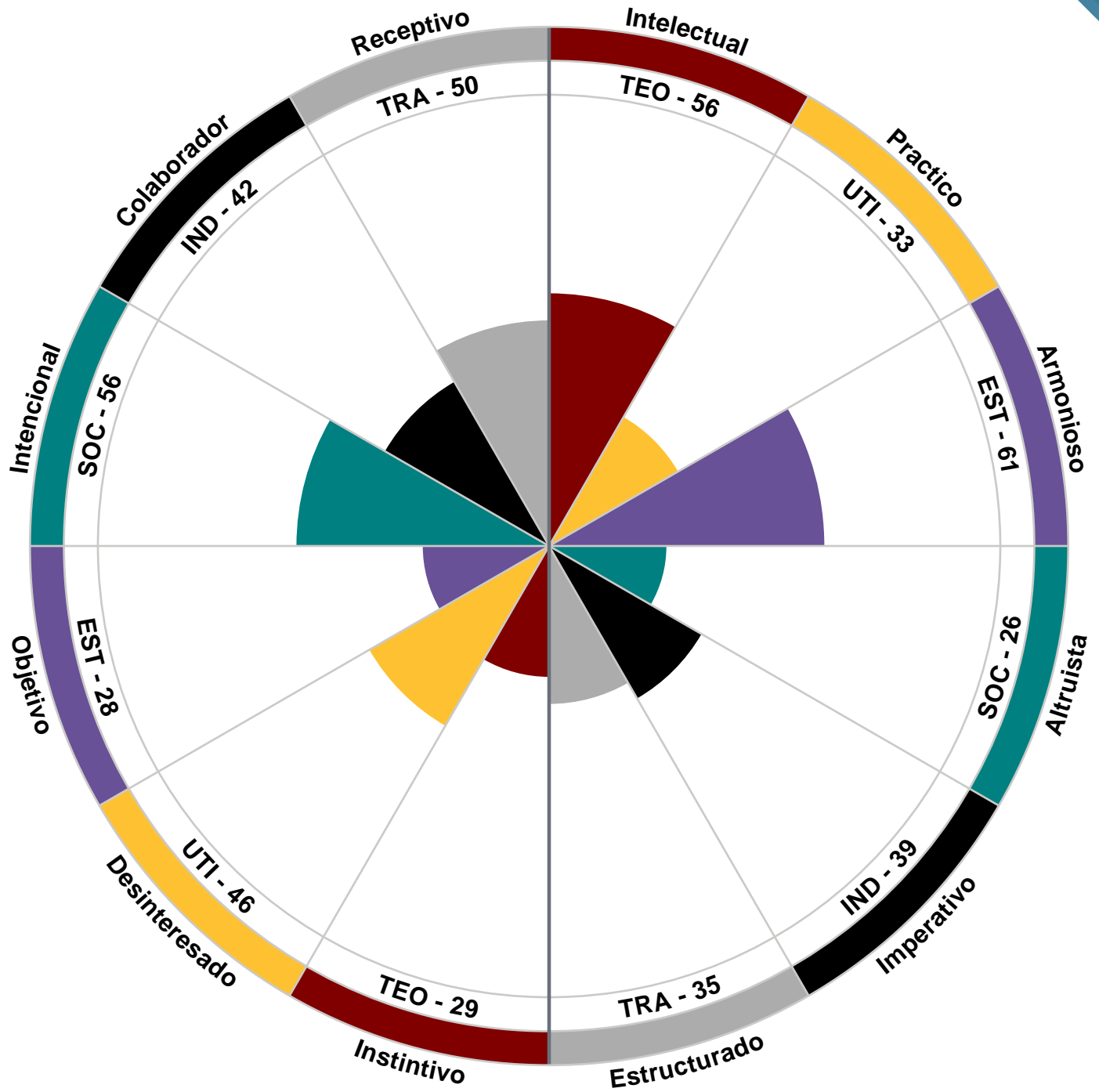


Gráfica de las Fuerzas Impulsoras



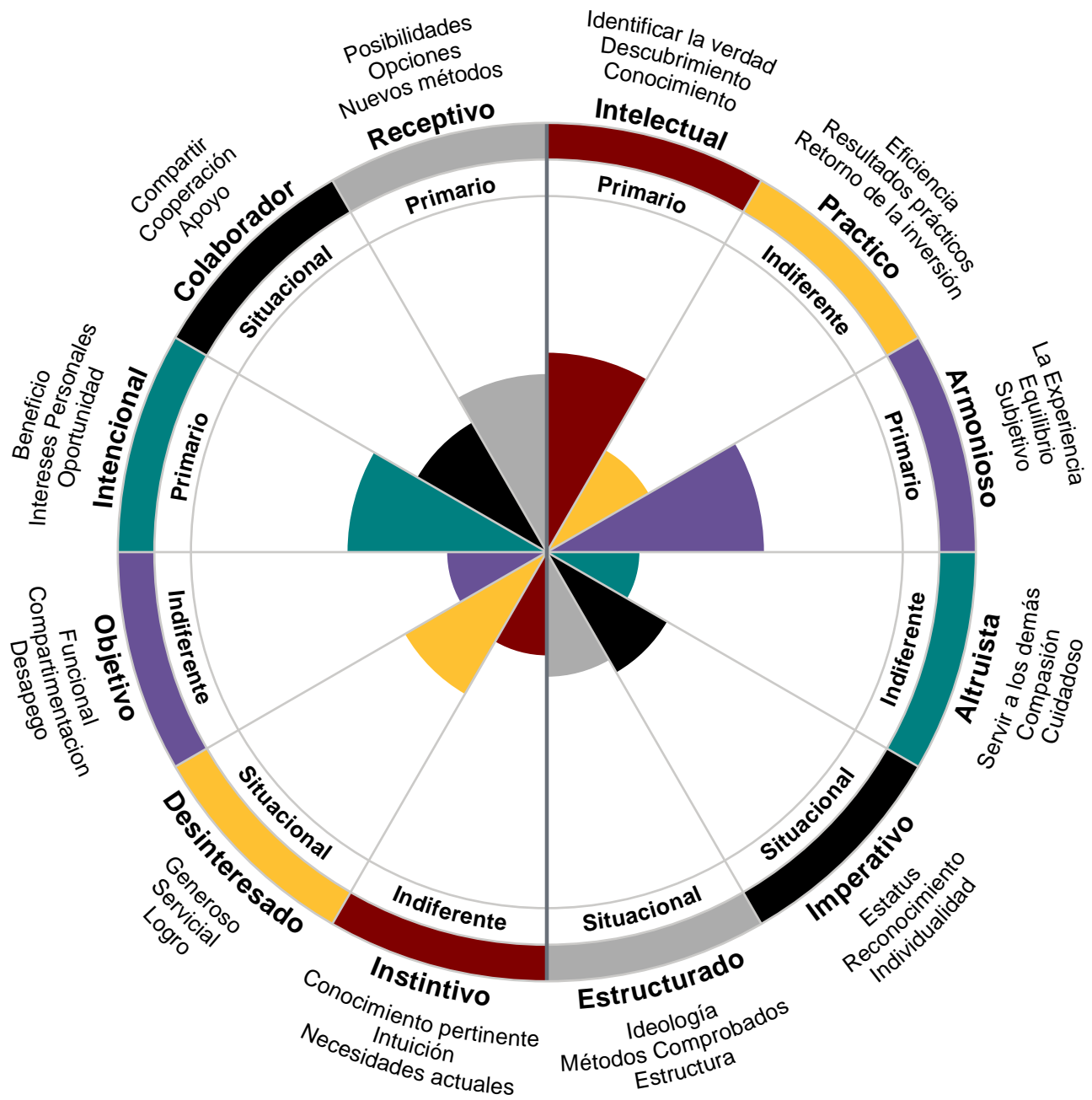


Rueda de las Fuerzas Impulsoras





Rueda de los Descriptores





FORTALEZAS POSIBLES: COMPORTAMIENTO Y LOS MOTIVADORES

Esta sección describe las fortalezas potenciales de Andrea que se derivan de la integración de su estilo de comportamiento y sus 4 fuerzas impulsoras principales. Identifica 3 ó 4 en las que deben enfocarse y reconocerla para incrementar su nivel de satisfacción

- Firme , consistente y destacado miembro del equipo
- Apoya a un líder y lucha por una causa que aporte belleza y creatividad
- Un miembro de equipo que aporta balance a la organización
- Una de sus características naturales es ser agradable y servicial, ésta se maximiza cuando existe la posibilidad de obtener un beneficio personal
- Firme partidaria dispuesta a ayudar cuando se trabaja hacia un objetivo común
- Dispuesta a integrar el sistema de apoyo a la causa cuando los demás trabajan fuerte.
- Escucha atentamente cuando le presentan hechos precisos
- El deseo de aprendizaje continuo es una de sus fortalezas más grandes
- Investigador metódico y confiable
- Respalda firmemente los procesos en una estructura liberal
- Mantendrá la coherencia para el equipo que construye el legado
- Es "ojos y oídos" de un líder innovador.



POTENCIAL CONFLICTO: COMPORTAMIENTO Y DE MOTIVADORES

Esta sección describe los potenciales conflictos que se pueden generar por de la integración del estilo de comportamiento y las 4 fuerzas impulsoras principales de Andrea. Identifica los 2 ó 3 en los que debe enfocarse para minimizarlos de manera que se eleve su nivel de desempeño.

- Quiere mejorar su medio ambiente, sin embargo entre en conflicto con la idea de tener que experimentar cambios
- Tiene dificultad para establecer prioridades cuando involucra a sus sentimientos
- Dificultad para tratar con situaciones diferentes que impliquen dar puntos de vista objetivos
- Tiene dificultad para corregir a los demás pues desea conseguir resultados pero sin ofenderlos
- Le cuesta mucho dar malas noticias aún si es a beneficio de la compañía
- Cuando se cometen errores no culpa a los demás, se enfoca en cómo terminar lo que están haciendo
- Podría retener la información para sentirse seguro de que nadie más la posee
- Podría tener dificultad al compartir información desde su propio punto de vista
- Tendrá dificultades para establecer prioridades al aprender materia nueva
- Tiene dificultades para decidir cuando se trata de cambiar el sistema
- Le puede resultar difícil lidiar con el cambio aunque coincida con su propuesta
- Puede pasar de un estado pasivo a agresivo especialmente cuando desafían sus nuevas ideas.



AMBIENTE IDEAL

Las personas se comprometen más y son más productivas cuando su ambiente laboral es compatible con las declaraciones de esta sección. Esta sección identifica el ambiente de trabajo ideal sobre la base del estilo conductual y de las cuatro fuerzas impulsoras. Utiliza esta sección para definir las responsabilidades específicas que Andrea va a disfrutar.

- Un ambiente que se apoye en procesos probados al completar tareas
- Tiempo para la reflexión personal y una apreciación por el equilibrio
- Tiempo para terminar las cosas siempre y cuando no haya nada que interrumpa el balance de la organización
- Una oportunidad para lograr objetivos sin ser el centro de la atención.
- Trabajar en un equipo que sea reconocido como un recurso que logra resultados.
- Un entorno en el que se valore la comprensión y aprecio de las capacidades que distinguen a las personas.
- Un gerente creíble que provea de información suficiente
- Tiempo para tomar decisiones con la información disponible.
- Tiempo necesario para obtener información y así poder seguir avanzando
- Un entorno que defienda y explique por qué se producen los cambios.
- Un entorno que infunda la sensación de seguridad para realizar cambios cuando sea necesario.
- Ser visto como un miembro de equipo leal y confiable que trabaja para mejorar los sistemas.



CLAVES PARA MOTIVAR

Todas las personas son diferentes y se motivan de diversa manera. Esta sección del reporte se ha generado a partir del análisis de los impulsores. Revise con Andrea cada una de las declaraciones e identifique qué desea actualmente.

Andrea quiere:

- Que los directivos comprendan que ella se concentrará en mantener la moral y el balance de la organización
- Apoyar la moral de la compañía
- Tiempo para "embellecer" el lugar de trabajo y las áreas que la rodean
- Implementar formas comprobadas para ayudar a que las personas contribuyan con la visión
- Apoyar la causa si ésta ayuda a la organización
- Respaldar a quienes pueden mejorar los resultados (bottom line) de la organización.
- Ser visto como la persona que posee la información
- Apoyar a los demás a través de la obtención y entrega de información
- El tiempo para investigar y disponer de información de manera metódica
- Reconocimiento por su persistencia para analizar múltiples sistemas en beneficio de la organización
- Saber que los cambios se realizan para el bien mayor de la organización.
- Tiempo para adaptarse cuando se implementen los nuevos sistemas.



CLAVES PARA DIRIGIR

Esta sección muestra las necesidades que deben ser satisfechas para que Andrea se desempeñe de manera óptima. Algunas de éstas puede ser satisfechas por uno mismo, mientras que otras deben ser provistas por la gerencia. Es difícil lograr un nivel de motivación cuando las necesidades básicas de gestión no se cumplen. Revisa la lista con Andrea e identifica las 3 ó 4 declaraciones que le resulten más importantes. Esto permitirá que desarrollen un plan personalizado.

Andrea necesita:

- Un gerente que no amenace y que escuche una perspectiva equilibrada.
- Ayuda para comprender la cadena de mando para saber a quién acudir cuando surja un problema
- Un gerente que busque otras opiniones y perspectivas.
- El tiempo para motivar a otros pues se relaciona con sus propios objetivos.
- Ayuda para demostrar a las personas por qué los cambios van a generar un resultado positivo.
- Maximizar su habilidad para mantener sus emociones fuera del negocio.
- Oportunidad para aplicar la nueva información que haya encontrado
- Tiempo apropiado para investigar y comprender la información nueva
- Que la vean como una experta dentro de la organización
- Ayuda para compartir nuevas ideas y que la organización sea más efectiva.
- Entender que en ciertas situaciones si existe el 'blanco o negro' y que es necesario generar discusiones para facilitar la acción y el progreso.
- Apoyar las mejoras de los procesos y sistemas de la organización de manera constante y leal.