



SUCCESS INSIGHTS®

DRIVKRAFTSANALYSE Mini

Hans Hansen

Insikta AS

29.1.2014

TTI Success Insights Norge AS

www.ttisi.no

Tlf. 41 561 540

post@ttisi.no



TTI SUCCESS INSIGHTS®
NORWAY



SUCCESS INSIGHTS™ - <i>SUCCESS INSIGHTS®</i>	1
INTRODUKSJON	3
TEORETISK	4
PRAKTISK-ØKONOMISK	5
SOSIAL	6
INDIVIDUALISTISK	7
TRADISJONELL	8
ESTETISK	9
DRIVKREFTER - SAMMENLIGNING.	10
GRAF FOR MOTIVASJON	12
MOTIVASJONSHJUL™	13



Kunnskap om en persons prioriteringer, erfaringer, referanser og utdanning hjelper oss til å forstå HVA en person kan utføre av arbeid. En analyse av adferden hjelper oss til å forstå HVORDAN en person fremstår i arbeidslivet. Kunnskap om drivkreftene hjelper oss å forstå HVORFOR man prioriterer som man gjør. Denne drivkraftsanalysen måler den relative styrken i de seks grunnleggende faktorene: teoretisk, praktisk-økonomisk, estetisk, sosial, individuell og tradisjonell.

Drivkraft er den prioritering en person gjør, som får en til å handle. Vi kaller det iblant "de skjulte motivasjonsfaktorene", fordi de ikke alltid er like enkle å observere. Formålet med denne rapporten er å sette fokus på disse motivasjonsfaktorene, slik at man kan bygge videre på den styrken som hver enkelt av oss har i arbeidslivet.

Med utgangspunkt i de valg som er gjort, rangerer denne rapporten prioriteringene i forhold til hver av de seks drivkreftene. De to, iblant tre, høyest prioriterte drivkreftene, er de som får en til å handle. Man kjenner seg inspirert når man snakker om, eller gjør noe, som tilfredsstiller de høyest prioriterte drivkrefter.

I denne delen av rapporten vises styrken i ett av tre nivåer for hver enkelt av de seks drivkreftene.

- **STERK** - høy prioritering og noe som du trenger å få tilfredsstilt, enten i ditt arbeid eller i ditt privatliv.
- **SITUASJONSBESTEMT** - dine prioriteringer kan svinge, basert på hvilke andre prioriteringer du gjør i livet. Disse drivkreftene har en tendens til å bli viktigere når dine høyest prioriterte drivkrefter er tilfredsstilt.
- **SVAK** - dine prioriteringer er lav for de drivkreftene som rangeres på 5. og 6. plass.

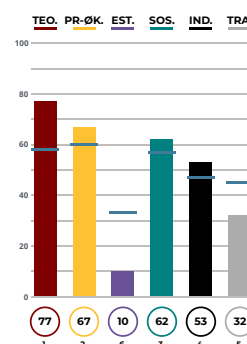
RANGERING AV DINE DRIVKREFTER		
1.	Teoretisk	Primær
2.	Praktisk-økonomisk	Primær
3.	Sosial	Situasjonsbestemt
4.	Individualistisk	Situasjonsbestemt
5.	Tradisjonell	Likegyldig
6.	Estetisk	Likegyldig

Teoretisk



De som prioriterer denne drivkraften høyt, kjennetegnes ved at man er på søken etter kunnskap og "sannheten". En person med sterk prioritering av denne drivkraften har en reflekterende holdning og kan av sine omgivelser betraktes som intellektuell. Han går inn for å forstå sammenhenger og trekke konklusjoner. En person med sterk prioritering av teoretisk drivkraft, kan som regel stille kritiske spørsmål, være rasjonell i sine uttalelser og basere sine vurderinger på erfaringer som er gjort. Personen kan ofte ha ønske om å holde orden, systematisere og tilegne seg kunnskap, ofte for kunnskapens skyld.

1. Hans har potensial til å bli ekspert innen sitt spesialområde.
2. Han har vanligvis et faktagrunnlag som støtter hans oppfatninger.
3. Hans trives sammen med mennesker som deler hans interesse for kunnskap og spesielt de som har samme syn som han.
4. Hans er god til å benytte sine kunnskaper og erfaringer for å løse aktuelle problemer.
5. Han kan ha problem med å legge fra seg en god bok.
6. Et interessant arbeid for Hans er noe som setter hans kunnskap på prøve.

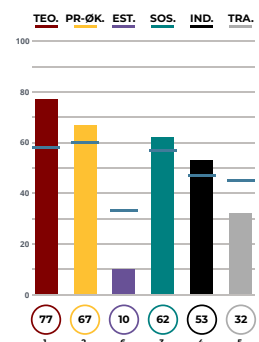


Praktisk-økonomisk



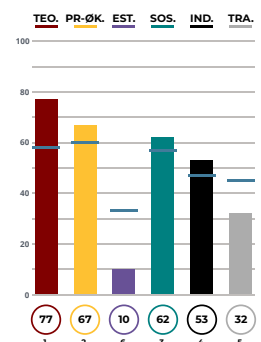
En høy praktisk-økonomiske poengsum viser interessen for disponering av alle typer ressurser, ikke bare penger men også bruk av tid og det som kan komme til nytte og være praktisk. De er praktiske og har forståelse for forretningsdrift. Personer med sterk praktisk-økonomisk drivkraft kan ha et behov for å overgå andre når det gjelder opparbeidelse av materielle verdier. De vil at deres innsats skal gi avkastning.

1. Hans gir mye av både sin tid og sine ressurser, men vil ha og forventer noe tilbake av sin investering.
2. Han er dyktig til å bruke sin kunnskap og erfaring for å nå sine mål.
3. Bak summen av hans verdier ligger en evne til å følge opp og gjennomføre sine mål.
4. Han kan bruke sin økonomiske situasjon som en målestokk på sin fremgang i arbeidslivet.
5. Han vil arbeide lenge og hardt for å tilfredsstille sine behov.
6. Hans er god til å oppnå oppsatte mål.
7. Han vurderer ting ut fra deres praktiske nytte og økonomiske gevinst.



De som har høy poengsum for sosial drivkraft, har en medfødt forkjærlighet til mennesker. Denne type mennesker setter pris på andre og oppleves derfor som vennlige, sympatiske og oppofrende. De kan oppleve mennesker med teoretisk, individualistisk eller estetisk drivkraft som kalde og umenneskelige. Til forskjell fra personer med individualistisk drivkraft, vil personer med sosial drivkraft være solidariske og hjelpe hverandre. Personer med utpreget og sterk prioritering av sosial drivkraft kan fremstå som selvoppofrende i sin natur.

1. Hans sitt ønske om å hjelpe andre er avhengig av situasjonen.
2. Hans er villig til å forsøke å hjelpe et menneske eller en gruppe mennesker til å overvinne en vanskelighet, men bare hvis han er følelsesmessig berørt.

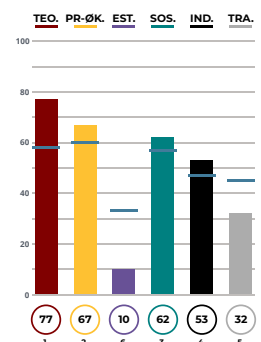


Individualistisk



Hovedinteressen for de som prioriterer denne drivkraften, er makt og innflytelse. Forskning som er gjennomført, antyder at ledere på de fleste områder har en sterk individualistisk drivkraft. Mange filosofer anser at makt utgjør den mest grunnleggende drivkraften, ettersom konkurranse og posisjonering spiller en stor rolle ved livet. Hos visse personer er dette trekket spesielt fremtredende. Disse menneskenes høyeste ønske er personlig makt, innflydelse og berømmelse.

1. Graden av kontroll han vil oppnå, vil øke hvis han har en sterk mening om det saken omhandler. Hvis han har liten interesse for saken, vil han ikke ha behov for kontroll.
2. Hans kan være bestemt når det gjelder å oppnå sine egne behov.
3. Til sine tider kan Hans være veldig konkurranseorientert.
4. Han vil vurdere hver situasjon individuelt og avgjør siden hvor mye kontrollen han mener det er nødvendig å ha.

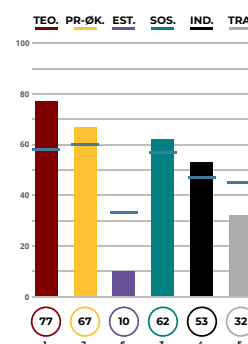


Tradisjonell



Den fremste interessen bak prioritering av denne drivkraften er som regel det vi kan kalle "harmoni" og "samhold", "orden" og "system" eller kanskje "tradisjon". Personer med sterk en tradisjonell drivkraft leter som regel etter et eller annet system å leve etter. Dette systemet kan finnes i slike ting som konservatisme eller enhver autoritet som har definert regler, forskrifter og prinsipper for å leve.

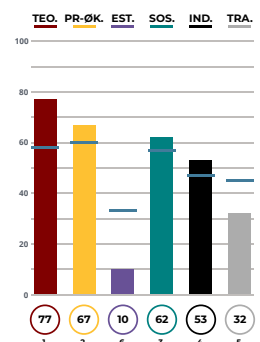
1. Hans kan være åpen for å ta del i andres måte å leve på eller andre tradisjoner, men selektiv når det gjelder å tilpasse seg selv.
2. Hans begrenses ikke av fastlagte normer.
3. I mange tilfeller vil Hans ønske å lage sine egne rettningslinjer som vil tillate han i å bruke sin egen intuisjon som retningsgivende for sine handlinger.
4. Hans sin lidenskap i livet kan man finne i en eller to av de andre drivkreftene i denne rapporten.
5. Han vil ikke være redd for å utforske nye og andre måter å tolke det han tror på.
6. Han vil foretrekke å arbeide innen et system som karakteriseres av toleranse og åpenhet.
7. Det kan være vanskelig å påvirke Hans fordi han ikke har definert en filosofi eller holdning som kan gi et umiddelbart svar på enhver situasjon.





En høy estetisk poengsum indikerer en relativ interesse for "form og harmoni". De setter pris på opplevelser som tar utgangspunkt i skjønnhet eller hvordan ting passer inn i sin sammenheng. De kan legge merke til og glede seg over ulike trekk ved noe, noe som ofte kan overses av andre. En høy poengsum betyr nødvendigvis ikke at man har talent for en kunstnerisk uttrykksform, men det indikerer at man har interesse for det vakre og tiltalende satt inn i en sammenheng.

1. Hans sin lidenskap i livet kan man finne i noen av de andre drivkreftene som er omtalt i denne rapporten.
2. Dårlige omgivelser vil ikke dempe hans kreativitet.
3. En nytte og funksjon av en ting er viktigere enn dets skjønnhet og form.
4. Hans bryr seg nødvendigvis ikke om hvordan hans omgivelser ser ut.
5. Han ønsker å gi situasjoner en praktisk vinkling.
6. Intellektuelt, kan Hans se behovet for skjønnhet og vakre ting i livet, men har vanskelig for å kjøpe de fine tingene bare for utseende.
7. Han er en praktisk orientert person og forstyrres ikke av manglende harmoni i sine omgivelser.



DRIVKREFTER - SAMMENLIGNING.

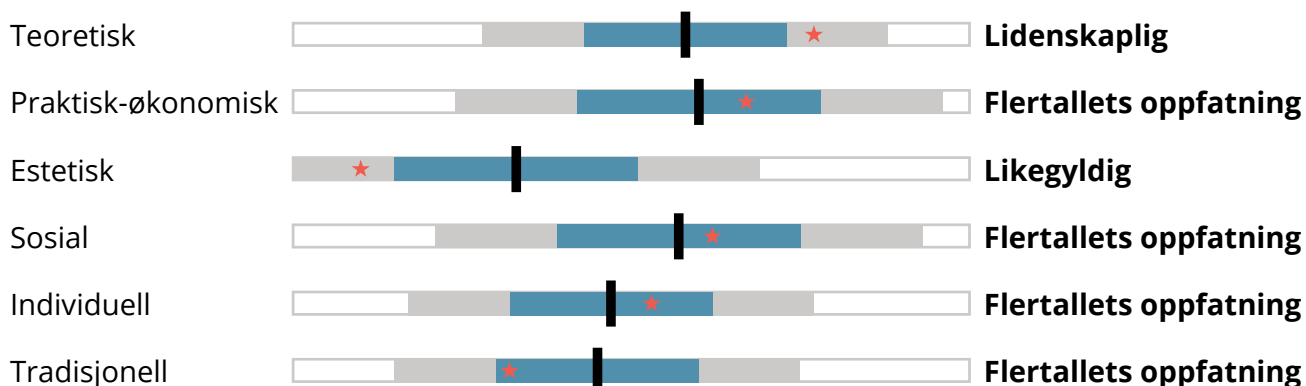


Det finnes mange måter å gi uttrykk for at vi mennesker har forskjellige syn på verden rundt oss. Når vi omgås mennesker som deler de samme oppfatninger og holdninger som oss, føler vi oss komfortabel og bli fylt av energi. Hvis vi imidlertid omgås mennesker som har oppfatninger og holdninger som er betydning anderledes enn våre egne, vil vi kanskje føle oss litt utenfor. Forskjellene i holdninger og oppfatninger kan skape stress og konflikter. Når du kommer opp i denne typen situasjon kan du:

- Forandre situasjonen.
- Forandre din oppfatning av situasjonen.
- Forlat situasjonen
- Handtere situasjonen.

Denne seksjonen viser områder hvor dine drivkrefter kan avvike fra flertallet og kan således lede til stress eller konflikt. Desto sterkere din drivkraft er, desto tydeligere vil mennesker legge merke til hva som driver og motiverer deg. Desto svakere din drivkraft er, desto tydeligere oppfatter andre deg som likegyldig eller til og med negativ. Det skyggelagte området for hver drivkraft representerer 68% av populasjonen, som faller innen et standardavvik over eller under et gjennomsnitt.

Sammenligningstabell - Norm 2012



- 1. standardavvik - * 68 % av populasjonen faller innenfor det skraverte området. - gjennomsnitt - dine poeng
 - 2. standardavvik
 - 3. standardavvik

Flertallets oppfatning - et standardavvik opp eller ned fra et gjennomsnitt.

Lidenskaplig - to standardavvik over et gjennomsnitt.

Likegyldig - to standardavvik under et gjennomsnitt.

Ekstrem - tre standardavvik fra et gjennomsnitt.

DRIVKREFTER - SAMMENLIGNING.



Områder hvor du har sterke drivkrefter sammenlignet med andre:

- Du kan ha et sterkt ønske om å lære noe nytt, og ser alltid etter muligheter for å utvide din kunnskap. Andre kan ha problemer med å forstå at du er villig til å investere så mye av din tid, for å lære noe nytt. De kan ha tanker om at du burde omsette din kunnskap i handling.

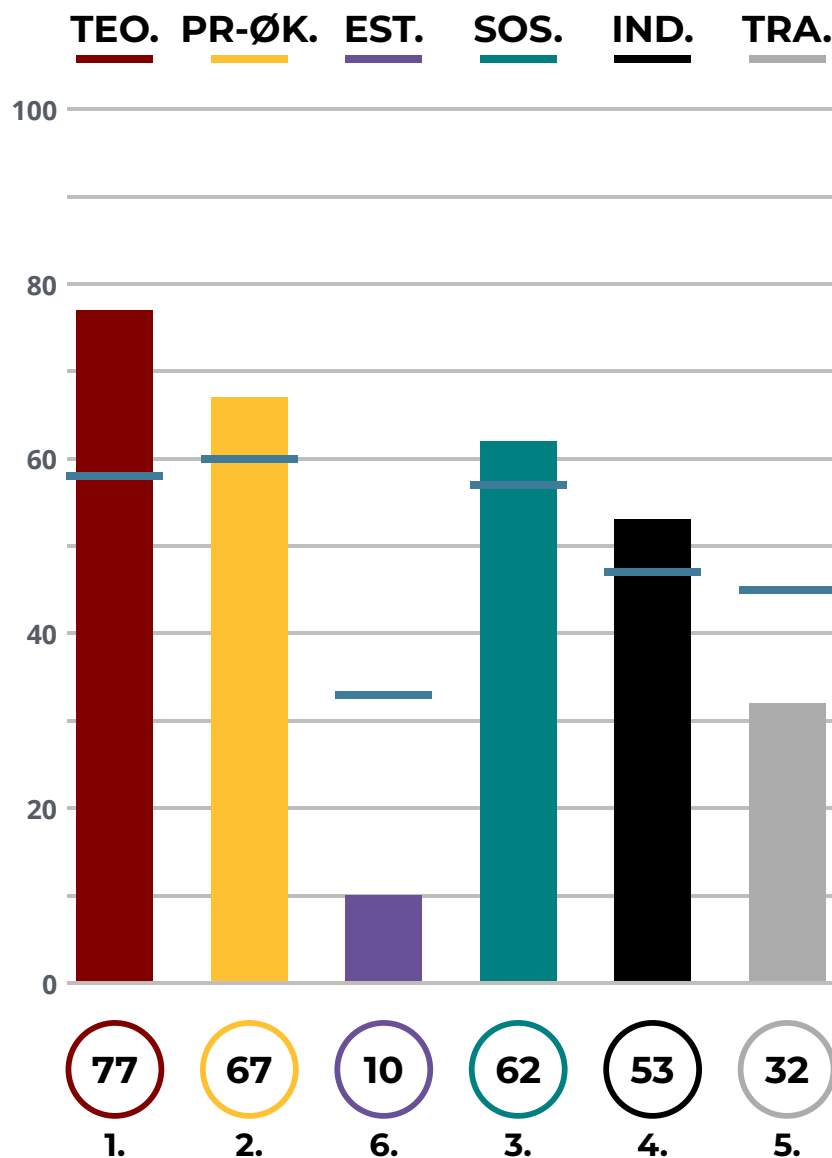
Områder hvor andre har sterke drivkrefter som kan frustrerer deg fordi du ikke har de samme drivkreftene:

- Mennesker som setter pris på skjønnhet, form og harmoni i alle aspekter av livet frustrerer deg. Du har andre prioriteringer.

Graf for Motivasjon



Grafen for Drivkraft er en visuell presentasjon av hva som motiverer Hans og intensitetsnivået for hver kategori. Disse kategoriene består av: Teoretisk, Praktisk-økonomisk, Estetisk, Sosial, Individualistisk og Tradisjonell.



— Nasjonalt gjennomsnitt

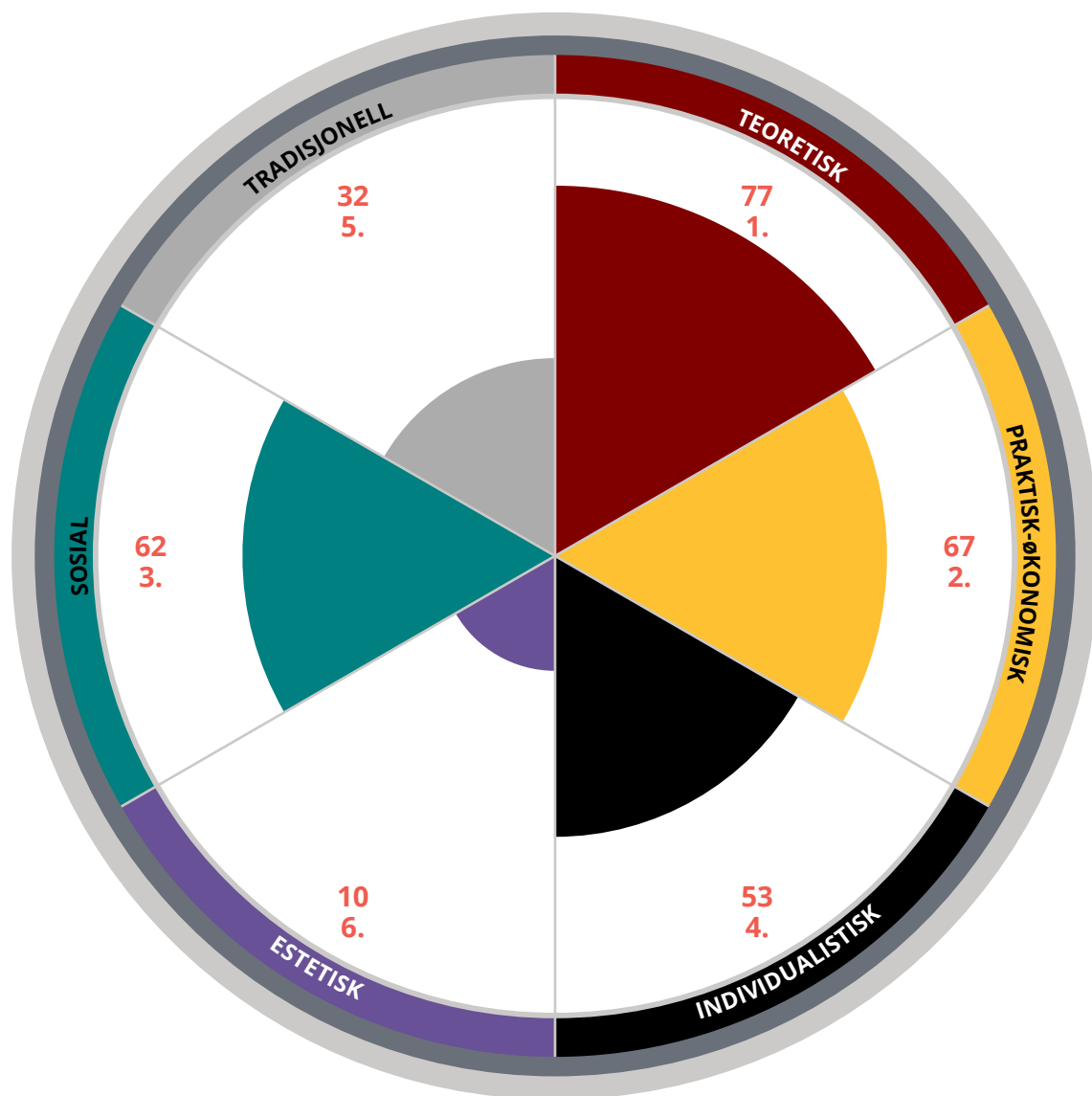
Norm 2012

29.1.2014

T: 8:26



29.1.2014



T: 8:26

www.ttisi.no
Tlf. 41 561 540
post@ttisi.no