



Guide d'évaluation en ligne

Rapport personnalisé pour: **Sample Report**

11/01/2018



Cet indice de valeurs Innermetrix est une combinaison des recherches des Dr. Eduard Spranger et Gordon Allport dans ce qui pousse et motive un individu. Les sept dimensions de valeur découvertes entre ces deux chercheurs aide à comprendre les raisons qui poussent un individu à utiliser leurs talents de la façon unique dont ils le font. Cet Indice de Valeurs vous aidera à comprendre vos motivations et vos impulsions et comment maximiser votre performance en atteignant un meilleur alignement et une passion pour ce que vous faites.

Table des matières

A propos de ce rapport	2
Les Sept Dimensions de la Motivation	3
Résumé Analytique	4
Votre Dimension Esthétique	5
Votre Dimension Economique	6
Votre Dimension Individuelle.....	7
Votre Dimension Politique	8
Votre Dimension Altruiste.....	9
Votre Dimension de Discipline	10
Votre Dimension Théorique	11
Section de Pertinence	12
Relation avec le Succès	13

A propos de ce rapport

La recherche montre que les gens qui ont le plus de succès partagent le trait commun de la conscience de soi. Ils reconnaissent les situations qui leur apporteront la réussite, et cela les aide à trouver des façons d'atteindre des objectifs qui résonnent avec leurs motivations. Ils comprennent aussi leurs limites et où ils ne sont pas efficaces, et cela les aide à comprendre ce qui ne les inspirent pas ou ce qui ne va pas les motiver pour réussir. Ceux qui comprennent mieux leur motivations naturelles sont bien plus à même de poursuivre les bonnes opportunités, pour les bonnes raisons, et obtenir les résultats qu'ils désirent.

Ce rapport mesure sept dimensions de la motivation. Elles sont:

- **Esthétisme** – un besoin d'équilibre, d'harmonie et de formes.
- **Economie** – Un besoin de rendement ou de retours réalisables.
- **Individualisme** - Un besoin de se présenter comme indépendant et unique.
- **Politique** - Un besoin de contrôler ou d'avoir de l'influence.
- **Altruiste** - Un besoin d'actions humanitaires ou d'aider les autres de façon altruiste.
- **Discipline** – Une volonté d'établir de l'ordre, quelque chose de structuré, des programmes.
- **Théorique** - Un besoin de connaissances, d'apprendre et de comprendre.

Les Sept Dimensions de la Motivation

Les éléments de l'Indice de Motivation

Cet Indice de Motivation est unique sur le marché car il étudie sept aspects uniques et indépendants de la motivation. Les outils les plus similaires examinent seulement six des dimensions de la motivation en combinant l'Individualisme et le côté Politique en une dimension. Cet indice de Motivation reste authentique par rapport aux travaux et modèles originaux des chercheurs les plus significatifs dans ce domaine, ce qui vous donne donc un profil qui vous aidera véritablement à voir vos motivations personnelles.

De plus, l'Indice de Motivation est le premier à utiliser une approche cliquer & glisser pour classer les nombreuses affirmations de l'outil, ce qui le rend plus intuitif, naturel et en fait vous pouvez créer l'ordre dans lequel vous verrez votre esprit sur l'écran.

Finalement, l'outil Indice de Motivation contient la liste des affirmations les plus contemporaines pour faire que vos choix soient plus pertinents pour votre vie d'aujourd'hui, ce qui assurera les résultats les plus précis possibles.

Un regard de plus près sur les sept dimensions

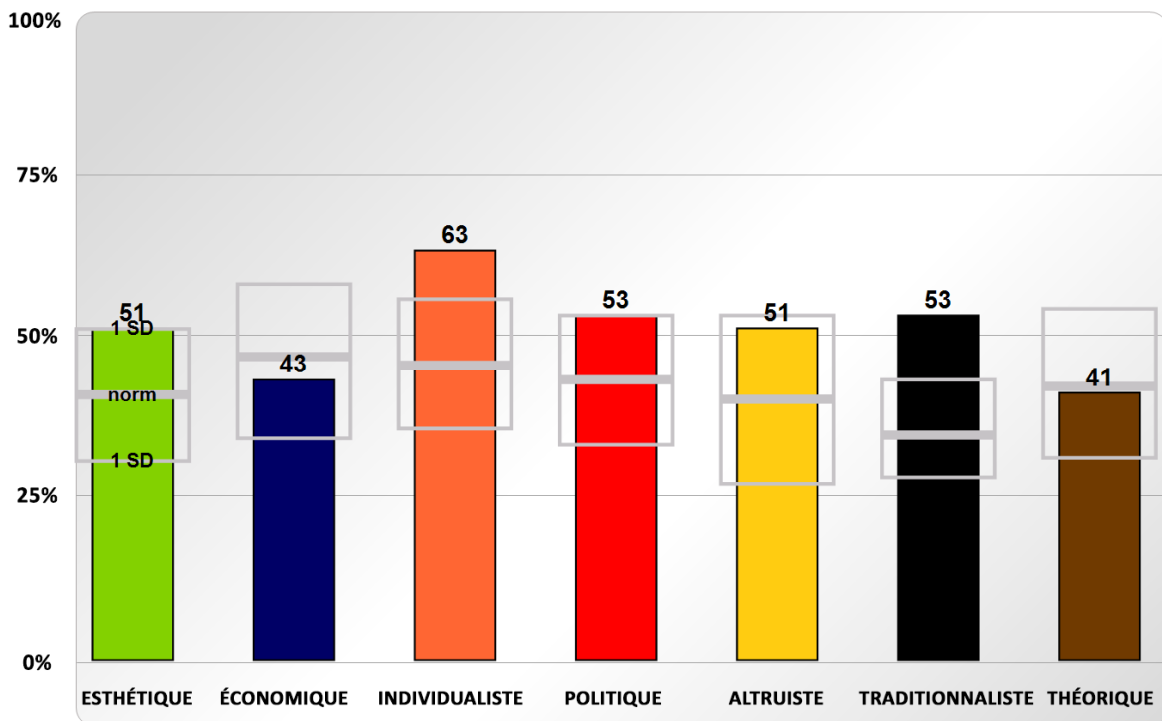
La motivation aide à influencer le comportement et l'action, elles peuvent être considérées quelque part comme étant une motivation cachée, car elles ne sont pas facilement observables. Comprendre votre motivation vous aide à savoir pourquoi vous aimez ce que vous faites.

Il est vital, pour des performances supérieures, de vous assurer que vos motivations sont satisfaites par ce que vous faites. Cela guide vos passions, réduit la fatigue, vous inspire et augmente la volonté.

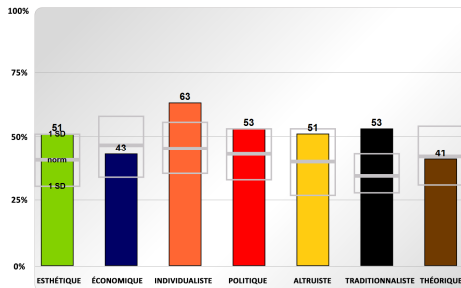
Valeur	Le besoin pour
Esthétisme	Formes, Harmonie, Beauté, Equilibre
Economie	Argent, Aspects pratiques, Retours
Individualisme	Indépendance, Etre unique
Politique	Contrôle, Pouvoir, Influence
Altruisme	Altruisme, Service, Aider les autres
Discipline	Structure, Ordre, Routine
Théorique	Connaissances, Comprendre

Résumé analytique des motivations de Sample

Élevé Esthétique	Vous préférez de loin la forme, l'harmonie et l'équilibre. Vous êtes probablement un fervent défenseur des initiatives écologiques et de la protection du temps et de l'espace personnel.
Moyen Economique	Vous êtes capable de percevoir et d'établir un équilibre entre le besoin de rendement économique et les autres besoins.
Élevé Individualisme	Défendre vos propres droits ne vous pose pas de problème et vous pouvez aussi transmettre cette énergie aux autres.
Élevé Politique	Vous êtes capable d'accepter le crédit ou d'assumer le blâme pour vos actions et de dire "ma responsabilité commence ici".
Moyen Altruisme	Vous vous préoccupez des autres sans forcément tout donner; un stabilisant.
Élevé Discipline	Vous préférez fortement suivre les systèmes établis ou bien les créer si aucun n'existe.
Moyen Théorique	Vous êtes capable d'équilibrer la recherche de la compréhension et de la connaissance avec les besoins pratiques d'une situation.



Votre besoin d'esthétisme



La Dimension Esthétique: La principale motivation dans cette valeur est le besoin d'atteindre l'équilibre, l'harmonie et de trouver de la beauté. Les préoccupations environnementales ou les initiatives « vertes » sont aussi typiques de cette dimension.



Traits généraux:

- Vous avez tendance à apprécier les belles choses de la vie (ex : le design, la mode, la musique, l'art...), davantage pour leur dimension et leur valeur esthétique que pour des raisons de statut.
- Vous soutenez la créativité des autres et encouragez la forme et l'harmonie dans l'environnement de travail.
- Vous travaillez mieux dans un cadre esthétiquement agréable ou respectueux de l'environnement.
- Vous aimez les récompenses qui ne sont pas nécessairement économiques, et vous pouvez apprécier d'autres formes de reconnaissance.
- Vous aspirez à comprendre les humeurs, croyances et valeurs des autres.



Forces clés:

- Vous êtes capable de désamorcer une situation tendue grâce à une touche d'humour ou un commentaire fin.
- Vous avez tendance à vouloir davantage qu'une simple satisfaction professionnelle. Vous pourriez éventuellement vouloir plus d'équilibre entre votre travail et votre vie privée, plus de créativité et un cadre de travail esthétiquement plus agréable.
- Vous résoudrez les problèmes de manière créative.
- Selon vous, la forme peut avoir un plus grand intérêt que la fonction.
- Vous aimez croire que tout le monde peut être créatif, à sa manière.



Eclairages sur votre motivation et suggestions:

- Vous autorisez les activités extérieures plutôt que des activités strictement liées au travail.
- Vous soutenez la volonté d'apporter de la forme ou de l'harmonie aux systèmes aléatoires ou aux espaces de travail.
- Vous portez un véritable intérêt aux pensées, aux idées, et aux émotions exprimées par les autres.
- Vous ne laissez pas les autres abuser de votre nature créative.
- Vous serez fortement motivé par les activités esthétiquement agréables (ex : créativité, embellissement, des initiatives écologiques, etc...)



Vos modes efficaces d'apprentissage:

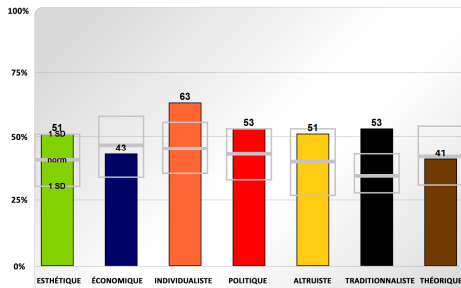
- Vous associez les connaissances nouvelles avec de nouveaux moyens d'être créatif ou de réussir à apporter plus d'harmonie et d'équilibre au travail et dans votre vie.
- Vous avez la capacité de relier l'entraînement et le développement avec les besoins et les intérêts des autres.
- Alors que vous apprenez de nouvelles choses durant la formation ou le développement professionnel, essayez à l'avenir de relier celles-ci à votre capacité de voir des solutions nouvelles ou créatives.



Suggestions d'améliorations:

- Rappelez-vous qu'il est normal que certains n'apprécient pas les arts, l'équilibre ou l'harmonie autant que vous.
- Vous pourriez utiliser le mode créatif comme un prétexte pour éviter de devoir être trop pratique.
- Vous pourriez tirer profit d'un peu plus de pragmatisme.
- Vous pourriez avoir besoin de vous concentrer plus régulièrement sur le côté pratique ou économique d'un problème.
- Vous pouvez être un peu trop créatif ou inventif par moments, ce qui peut causer des risques inutiles.

Votre besoin économique



La Dimension Economique: Cette dimension examine la motivation pour la sécurité par des gains économiques, et pour obtenir des retours réalisables. L'approche préférée de cette dimension est l'approche professionnelle orientée résultats.



Traits généraux:

- Puisqu'une majorité de personnes possède un score proche de la moyenne, cela indique une motivation économique très proche de l'homme d'affaire moyen.
- Ce score ne devrait pas être confondu avec un rendement économique moyen. Beaucoup de cadres obtenant un tel score dans ce domaine ont peut-être déjà atteint des objectifs économiques considérables. Par conséquent, l'argent n'est peut-être plus une source de motivation comme avant.
- Les facteurs de dynamisme et de motivation, qui ont tendance à animer ceux qui ont le même score que vous, devraient être mesurés par rapport à d'autres pics sur le graphique des Valeurs.
- Le modèle de réponses indique, en comparaison à d'autres personnes dans la communauté des affaires, qu'il n'y a aucun "facteur de cupidité" visible dans vos interactions avec les autres.
- Vous avez la capacité d'identifier et de comprendre les autres individus qui ont un dynamisme économique inférieur ou supérieur au vôtre.



Forces clés:

- Qu'est-ce qui motive les gens qui obtiennent des résultats similaires aux vôtres? Ce n'est pas exclusivement l'argent; ce sont certains autres pics qui apparaissent sur le graphique des Valeurs.
- Vous êtes un bon membre d'équipe qui aide les autres dans leurs projets et qui prend des initiatives sans exiger une compensation économique pour cela.
- Vous n'êtes pas extrémiste et ainsi vous êtes une force qui stabilise lorsqu'un problème économique apparaît.
- Vous êtes capable d'équilibrer à la fois les besoins et les perspectives de ceux qui ont un dynamisme économique considérablement différent.
- Vous avez tendance à avoir un bon esprit d'équipe en particulier du fait que vous n'essayez pas de rivaliser au point de créer des dissensions au sein du groupe, de l'équipe ou du bureau.



Eclairages sur votre motivation et suggestions:

- Rappelez-vous que votre score est proche de la moyenne nationale en ce qui concerne le dynamisme Economique et qu'ainsi vous n'obtenez pas un score extrême sur cette échelle.



Vos modes efficaces d'apprentissage:

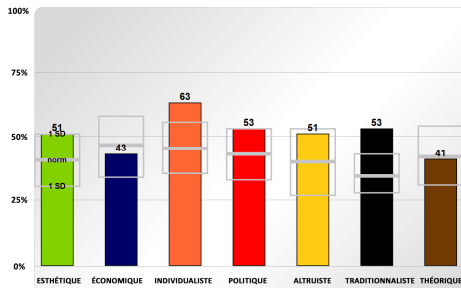
- En général, vous n'allez pas à la session de formation en vous demandant: «Combien d'argent en plus pourrais-je gagner en assistant à ce cours?»
- Vous pouvez être plutôt flexible dans vos préférences à la fois lors d'activités d'apprentissage en coopération et en compétition.
- Puisque votre score est proche de la moyenne nationale, veuillez consulter d'autres pics et creux sur le graphique des Valeurs pour obtenir un aperçu supplémentaire de votre développement professionnel.
- Vos résultats sont similaires à ceux qui s'engagent dans des activités de formation et de développement dans un sens favorable.



Suggestions d'améliorations:

- Vous devriez aider dans les projets ou les secteurs dans lesquels il peut y avoir une plus grande récompense financière.
- Vous devriez accorder de la place à ceux qui ont de plus grands facteurs de dynamisme économique afin qu'ils démontrent leurs forces et expriment leurs idées.
- S'il existe déjà un niveau de confort économique, vous pourriez avoir besoin de laisser davantage la parole à ceux qui n'ont pas encore atteint ce niveau.
- Il peut y avoir des moments au cours desquels vous pouvez avoir besoin de prendre une position plus forte sur certains problèmes liés au dynamisme ou aux motivations économiques.

Votre besoin d'Individualisme



La Dimension Individualiste: La dimension individualiste représente le besoin de chacun d'être perçu comme unique, indépendant et d'être vu comme à part de la plupart des gens. C'est un besoin d'être socialement indépendant et d'avoir la possibilité d'être libre de s'exprimer tel qu'on est.



Traits généraux:

- Vous pouvez avoir tendance à faire reculer les limites du possible dans des situations dans lesquelles vous souhaitez gagner.
- Vous apportez beaucoup d'énergie dont vous pouvez tirer profit.
- Vous aimez le travail et les missions qui vous donnent une certaine posture par rapport aux autres et qui inspirent le respect.
- Vous éprouvez un sentiment de satisfaction lorsque vous êtes reconnu pour avoir accompli une tâche difficile de manière créative.
- Vous aimez la liberté dans votre propre domaine de travail.



Forces clés:

- Vous aimez faire des présentations à de grands ou petits groupes, et vous êtes généralement perçu comme un présentateur intéressant par votre public.
- Vous vous rendez compte que nous sommes tous des individus et que nous avons tous des idées à proposer.
- Vous n'avez pas peur de prendre des risques calculés.
- Vous apportez des idées créatives.
- Vous désirez être un individu et célébrer les différences.



Eclairages sur votre motivation et suggestions:

- Vous apprécieriez les moments de discussions lors de réunions pour échanger des idées avec les autres membres de l'équipe.
- Soyez ouvert aux nouvelles idées que vous pouvez offrir, et rendez-vous compte que vous pouvez faire les choses un peu différemment, et pas seulement en suivant les procédures opérationnelles standards.
- Vous préférez un environnement dans lequel vous disposez d'un espace dans lequel démontrer vos propres contributions à l'équipe.
- Vous devriez travailler sur une idée, et la développer profondément pendant un moment avant d'émettre un jugement.
- Soyez patient en permettant l'expression de votre originalité et de votre sens de l'humour.



Vos modes efficaces d'apprentissage:

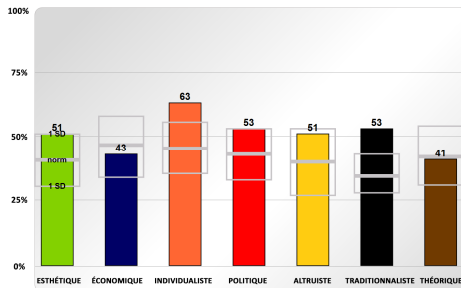
- Vos activités de développement professionnel et d'apprentissage devraient être flexibles, et proposer une grande variété d'options.
- Vous devriez essayer de fournir suffisamment d'espace de créativité pour que vous puissiez exprimer votre singularité.
- Vous devriez prendre en considération les types d'options expérimentales ou sortant de l'ordinaire.
- Vous devriez mettre en relation certains des avantages de l'apprentissage afin d'améliorer la capacité d'apporter une contribution spéciale et unique à l'équipe.



Suggestions d'améliorations:

- Parfois, vos propres approches ne se traduisent pas toujours par un grand succès et peuvent parfois provoquer des conflits avec les autres si l'on ne fait pas preuve de sensibilité.
- Parfois, les individus qui ont un résultat élevé pour le critère Individualiste, lors de situations de présentation, peuvent passer trop de temps à vanter leur propre unicité (ou se vendre), plutôt que de discuter du sujet de la présentation.
- Vos potentiels conflits de valeur avec les autres peuvent être réduits par une plus grande connaissance et une sensibilité accrue aux besoins des autres.
- Vous pouvez avoir besoin de vous rappeler que vos bonnes idées ne sont pas les seules bonnes idées.
- Vous pouvez avoir besoin de plus écouter les autres et de moins parler.

Votre besoin Politique



La Dimension Politique: Ce besoin d'être vu comme un leader, et d'avoir de l'influence et du contrôle sur l'environnement ou le succès de quelqu'un. La compétitivité est souvent associée avec ceux qui obtiennent un score élevé dans cette motivation.



Traits généraux:

- Vous recherchez la compétition.
- Vous aimez être votre propre patron et avoir le contrôle sur le temps et les ressources pour atteindre des objectifs.
- Vous faites preuve d'un très haut niveau d'énergie lorsqu'il s'agit de travailler vers des objectifs et des ambitions.
- Vous utilisez votre pouvoir et votre contrôle de manière efficace afin de faire avancer les projets.
- Vous désirez un poste de direction et vous êtes prêt à assumer les responsabilités qui correspondent à ce poste.



Forces clés:

- Vous adoptez une démarche selon laquelle "ma responsabilité commence ici" pour vous charger des affaires et exécuter le travail.
- Vous faites preuve d'un haut niveau d'énergie lorsque vous travaillez dur pour atteindre vos objectifs.
- Vous acceptez la lutte et le travail acharné pour atteindre un objectif.
- Vous êtes capable de planifier et de concevoir des projets professionnels à accomplir par les équipes.
- Vous êtes capables de planifier et de contrôler vos propres tâches.



Eclairages sur votre motivation et suggestions:

- Vous aimez le statut et l'estime aux yeux des autres.
- Vous préférez avoir la liberté de prendre des risques, mais vous avez aussi besoin de poser des limites à cette liberté.
- Vous préférez un environnement avec un minimum d'engagement dans le travail de routine, de détail ou de paperasse.
- Vous devriez peut-être être plus enclin à partager l'attention et le succès obtenus.
- Vous avez les mêmes résultats que ceux qui se sentent étouffés s'il y a trop de contraintes.



Vos modes efficaces d'apprentissage:

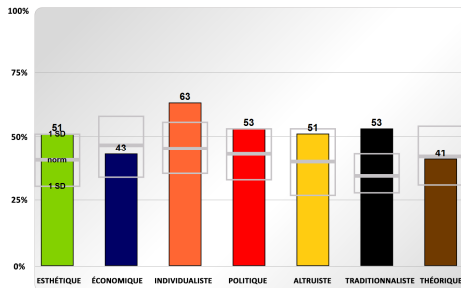
- Vous avez les mêmes résultats que ceux qui montrent souvent un intérêt pour diriger certaines activités de formation ou de développement professionnel.
- Si des activités de groupe sont engagées, essayez d'établir une certaine compétition et des événements pour la direction d'équipe.
- Certaines personnes qui partagent ces types de résultats peuvent préférer étudier de manière indépendante au lieu d'activités d'apprentissage en groupe ou en équipe.
- Vous fournissez une variété d'options de développement professionnel et d'apprentissage.
- Vous offrez une reconnaissance individuelle pour une performance exceptionnelle.



Suggestions d'améliorations:

- Vous devriez être plus sensible aux besoins des autres membres de l'équipe.
- Vous pouvez être perçu comme une personne qui outrepassé son autorité sans raison.
- Vous pouvez faire preuve d'impatience envers ceux qui n'ont pas une bonne vue d'ensemble.
- Vous devriez peut-être parfois modérer votre propre agenda et permettre l'exploration d'autres idées et méthodes.
- Vous pouvez transmettre un grand sens de l'urgence qui peut aussi se traduire pour certains par une grande intensité.

Votre besoin d'Altruisme



La Dimension Altruiste: Ce besoin est une expression de l'envie ou de la volonté de se rendre utile aux autres dans un sens humanitaire. Il y a une véritable sincérité dans cette dimension, pour aider les autres, donner de son temps, de ses ressources et de son énergie, pour assister les autres.



Traits généraux:

- Vous conciliez très efficacement le fait de prendre soin de vos affaires personnelles et d'aider les autres.
- Vous avez une bonne intuition pour savoir quand aider librement les autres et quand dire "Non".
- Vous ne créez pas de déséquilibres entre vos propres besoins et ceux des autres.
- Vous êtes très en conformité avec le niveau moyen d'altruisme vu dans les milieux d'affaires.
- Vous pouvez être un bon médiateur entre ceux qui donnent trop et ceux qui ne donnent pas assez.



Forces clés:

- Vous avez une vision très équilibrée concernant le fait d'aider les autres sans tout faire à leur place.
- Vous adoptez une démarche réaliste et pratique lorsqu'il s'agit d'aider les autres à se prendre en main.
- Vous appréciez le fait d'aider les autres sans pour autant trop vous sacrifier.
- Vous êtes prêt à donner un coup de main et à aider les autres si nécessaire.
- Vous comprenez la valeur du fait d'aider les autres au travers d'actions personnelles.



Eclairages sur votre motivation et suggestions:

- Vous êtes pragmatique concernant l'aide que vous apportez aux autres par rapport à d'autres objectifs.
- Vous possédez un équilibre sain entre le fait de vous concentrer sur vous-même et de vous concentrer sur les autres.
- Vous arriverez à un niveau modéré entre le fait de donner et de recevoir lors des interactions avec les autres.
- Vous avez un niveau très typique d'appréciation des autres par rapport au monde du travail en général.
- Vous jugerez bien quand impliquer les autres par rapport au moment de prendre des décisions.



Vos modes efficaces d'apprentissage:

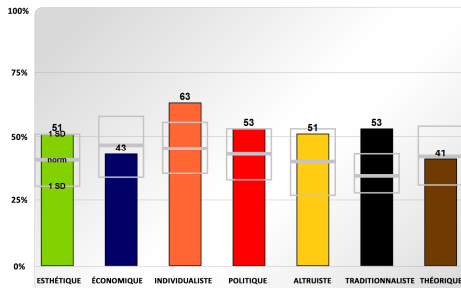
- Vous seriez plus motivé en intégrant d'autres facteurs de motivation qui ont plus de valeur et qui ont un score plus élevé.
- Vous êtes flexible entre le fait d'apprendre en équipe et d'apprendre de façon autonome.
- Vous aimez les connaissances qui mettent en valeur à la fois votre propre gain personnel et un certain aspect altruiste.
- Vous êtes susceptible de soutenir les formateurs eux-mêmes.



Suggestions d'améliorations:

- Vous serez plus influencé par d'autres motivations énoncées dans ce rapport qui sont plus importantes et qui, lorsqu'elles sont réunies, vous donneront beaucoup plus de passion et de dynamisme.
- Vous pourriez tirer profit du fait de prendre une position de leader, par opposition au fait d'attendre que les autres vous dirigent.
- Vous devez savoir que les efforts consacrés à aider les autres sont utiles et qu'ils fournissent également un bénéfice pour les affaires.
- Vous devriez respecter ceux qui ne partagent pas votre intérêt de comprendre et de rendre service aux autres.

Votre besoin de Discipline



La Dimension de Discipline: Le besoin de Discipline indique la volonté de quelqu'un d'établir de l'ordre, de la routine et de la structure. Il s'agit d'une volonté de promouvoir les règles et lois, une approche traditionnelle et la sécurité, au travers de normes et de protocoles.



Traits généraux:

- Vous adhérez à la mentalité "Les règles sont faites pour être suivies".
- Vous pensez que le contrôle de qualité est un élément essentiel pour un travail précis.
- Vous êtes précis, détaillé et vous suivez les procédures.
- Vous êtes susceptible d'employer votre propre manière spécifique de faire beaucoup de choses.
- Vous pensez qu'il est extrêmement important de tenir ses promesses.



Forces clés:

- Vous avez un sentiment d'accomplissement fondé sur la qualité de votre travail.
- Vous gérez les chronogrammes et respectez les délais.
- Vous êtes efficace dans l'organisation des tâches et de la plupart du travail.
- Vous restez concentré tout au long des projets.
- Vous produisez un travail détaillé et précis.



Eclairages sur votre motivation et suggestions:

- Vous préférez recevoir une critique personnelle qui soit constructive et dite en privé.
- Vous travaillez rapidement pour corriger les besoins ou les inexactitudes manquantes pour maintenir la productivité.
- Vous préférez travailler dans un environnement professionnel structuré et systématique.
- Vous devriez éviter de perturber vos programmes et votre rythme inutilement.
- Si vous recommandez un changement de la manière de faire, c'est probablement parce qu'il s'agit d'un besoin important.



Vos modes efficaces d'apprentissage:

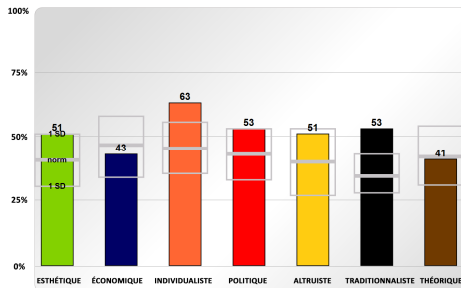
- Vous préférerez les activités d'apprentissage et de formation structurées et détaillées.
- Vous êtes un étudiant bien discipliné.
- Vous aimez comprendre "le pourquoi du comment" lorsque vous apprenez de nouvelles choses.



Suggestions d'améliorations:

- Vous pourriez probablement être perçu par certains comme une personne trop rigide ou structurée sur certaines questions.
- Explorez un peu. Rendez-vous compte que de nouvelles façons de faire les choses peuvent aussi être enrichissantes.
- Vous devriez réaliser que le changement peut être bon, productif et nécessaire.
- Vous ne devriez pas être trop rigide par rapport aux règles.
- Vous devriez être cohérent dans l'application des règles pour tous.

Votre besoin Théorique



La Dimension Théorique: Le besoin de comprendre, d'avoir plus de connaissances, ou de découvrir « la vérité ». Cette motivation peut souvent être d'apprendre pour apprendre. La pensée rationnelle, le raisonnement et la résolution de problème sont importants dans cette dimension.



Traits généraux:

- Votre score dans cette catégorie est proche du score de l'homme d'affaire typique.
- Généralement, vous ne vous enlisez pas dans les menus détails, cependant vous tiendrez compte des détails dans la prise de décision.
- Vous êtes capable de comprendre les besoins des questions générales, et vous appréciez les besoins des questions minutieuses, sans forcément prendre une position extrémiste.
- Vous pouvez fournir un équilibre entre les approches hautement théoriques et faiblement théoriques, et vous êtes capable de communiquer avec les deux côtés.
- Vous apportez un certain sens de l'équilibre et de la stabilité à une grande diversité de questions techniques et de préoccupations qui ont un impact sur l'équipe.



Forces clés:

- Vous ferez preuve d'une certaine connaissance des caractéristiques techniques nécessaires, et vous répondrez de manière adéquate au travail, si besoin est.
- Vous apportez de la flexibilité à l'équipe, c'est-à-dire en étant attentif au détail lorsque c'est nécessaire, et en étant pratique à d'autres moments.
- Vous êtes une force qui stabilise l'équipe.
- Vous êtes capable d'apprécier les besoins des personnes plus ou moins théoriques.
- Vous montrez une certaine curiosité envers les détails techniques, sans vous bloquer.



Eclairages sur votre motivation et suggestions:

- Rappelez-vous que vous avez la capacité d'être un agent d'équilibre et de stabilité sur les questions hautement intellectuelles, sans forcément prendre une position extrême de chaque côté.
- Vous apportez une motivation intellectuelle proche de la moyenne et typique de nombreux professionnels des affaires.
- Incluez la perspective que Sample apporte afin de gagner une compréhension d'un terrain d'entente.
- Vérifiez les autres sources de motivation du Values qui peuvent être supérieures ou inférieures à celle ci, afin d'obtenir une vision plus solide des clés spécifiques de votre motivation.



Vos modes efficaces d'apprentissage:

- Vous êtes plutôt flexible et vous acceptez la plupart des programmes de formation proposés dans l'organisation.
- Vous êtes capable de percevoir le besoin de formation et vous êtes également conscient de l'importance de l'information pratique.
- Vous comprenez à la fois les besoins des personnes très Théoriques qui veulent plus d'informations, et ceux des personnes peu Théoriques qui veulent seulement l'information nécessaire.
- Puisque votre résultat est proche de la moyenne nationale, veuillez examiner d'autres dimensions de valeur qui sont plus ou moins élevées afin de discerner vos besoins de développement professionnel.



Suggestions d'améliorations:

- Vous pouvez avoir besoin d'être un peu plus démonstratif sur certaines questions théoriques complexes.
- Il est possible que l'on vous demande de prendre une position plus ferme concernant les initiatives de l'équipe.
- Vous devriez peut-être examiner d'autres valeurs pour déterminer l'importance de cette dimension théorique.

Section de pertinence

Utilisez cette page pour vous aider à garder la trace de ce qui vous motive ou non, et de ce que vous pouvez faire à ce sujet.

A faire: En regardant votre rapport d'Indice de Motivation, trouvez quelles motivations sont les plus puissantes pour vous (par exemple, celles qui sont les plus élevées et les plus éloignées au-dessus de la norme). Écrivez-les en haut des deux espaces ci-dessous, et notez à quel point vos rôles actuels s'alignent bien avec ces motivations. (par ex.: à quel point êtes vous satisfaits avec ce dont vous êtes passionnés).

Motivation #1: _____

Motivation #2: _____

Légende:	
2-4 = Peu	8-9 = Excellent
4-5 = En-dessous de la moyenne	10 = Génie
6-7 = Moyenne	

Alignement

Peu				Beaucoup
1	2	3	4	5
1	2	3	4	5

Notez votre score ici

Pour atteindre des niveaux incroyables de passion, vous devez augmenter l'alignement de votre environnement avec vos passions.

Motivation #1: Quels aspects de votre entreprise ou de votre rôle pouvez-vous impliquer dans la satisfaction de ce besoin ?

Motivation #2: Quels aspects de votre entreprise ou de votre rôle pouvez-vous impliquer dans la satisfaction de ce besoin ?

Relation au succès

Votre étape finale est de vous assurer que vous avez vraiment bénéficié des informations contenues dans ce rapport, en comprenant comment votre comportement contribue à, ou peut-être empêche, votre succès global.

Aide au succès: Globalement, comment vos motivations et impulsions peuvent vous aider à atteindre le succès ? (citez des exemples spécifiques)

Aide au succès: Globalement, comment vos impulsions ou motivations naturelles ne vous aident pas à atteindre le succès ? (citez des exemples spécifiques)
