



Motivators

An Evaluation of Motivational Styles

Report For: **Sample Report**

Date: **05/02/2020**

YOUR COMPANY

LOGO

APPEARS HERE

Sommaire

À propos de ce rapport – Les 7 dimensions de la motivation évaluées dans ce rapport	3
Les sept dimensions selon leur degré de mobilisation	4
Le résumé analytique de vos motivations	5
Vos forces motrices en détail	6
Vos forces motrices sous forme de cartographie de mots	7
Votre dimension Esthétique	8
Votre dimension Economique	9
Votre dimension Individuelle.....	10
Votre dimension Pouvoir	11
Votre dimension Altruiste	12
Votre dimension Traditionnaliste	13
Votre dimension Théorique.....	14
La question de la pertinence	15
Votre relation au succès	16
Et maintenant ?	17



A propos de ce rapport

Les recherches tendent à démontrer que les personnes qui ont le plus de succès partagent un trait commun : la conscience de soi. Elles savent reconnaître dans les situations ce qui favorisera leur réussite, et cela les aide à trouver les moyens d'atteindre leurs objectifs tout en étant alignées avec leurs motivations. Les individus qui comprennent leurs motivations naturelles sont bien plus à même de poursuivre les bonnes opportunités, pour les bonnes raisons, et obtenir les résultats qu'ils désirent.

Nos motivations ou forces motrices influencent nos comportements et nos actions. Pourquoi est-ce important de comprendre les motivations ? Tout simplement parce que celles-ci sont en lien avec nos valeurs personnelles et ce qui donne un sens à notre vie.

Le niveau de performance et de satisfaction d'une personne est plus élevé dès lors que ses motivations et ses valeurs trouvent le moyen d'être satisfaites par ce qu'elle fait ou par des facteurs environnementaux, tels que le mode de management par exemple. Chercher à satisfaire nos motivations est le meilleur moyen d'allier performance et écologie personnelle.

Les forces motrices prises en compte dans ce rapport sont issues des travaux du Dr. Edward Spranger et du Dr. Gordon Allport. Les six attitudes d'origine d'Edward Spranger sont devenues sept, suite aux travaux complémentaires de Gordon Allport, l'attitude « Politique » (Pouvoir) ayant été scindée en deux afin de mieux rendre compte de l'évolution des aspirations de la société moderne. Ce qui nous donne aujourd'hui les forces motrices « Individualiste » et « Pouvoir ».

Les sept forces motrices mises à jour par ces deux chercheurs décrivent les raisons qui poussent un individu à adopter des comportements spécifiques. La synthèse ci-après vous aidera à identifier vos motivations, et vous fournira quelques conseils sur la manière d'aligner vos activités avec ce qui vous motive, ce qui par voie de conséquence aura un impact sur votre performance, dans ce que vous entreprenez.

Les 7 dimensions de la motivation évaluées dans ce rapport sont :

Esthétique	L'individu est motivé par la recherche d'harmonie et d'équilibre. Il pourra ainsi valoriser la beauté des formes et des couleurs, les notions de sens et de cohérence ou encore le respect de l'individu et/ou de l'environnement.
Economique	L'individu est motivé le plus souvent par l'obtention d'un retour sur investissement dans la plupart de ses actions. Il valorisera l'aspect pratique des choses et sera centré sur des questions de faisabilité et de rentabilité.
Individualiste	L'individu est motivé par l'affirmation de soi. Il cherchera à être maître de sa vie, de ses choix et de ses actions. Il cherchera aussi à être indépendant, à être unique et à challenger l'ordre établi.
Pouvoir	L'individu est motivé par le fait de maîtriser son environnement, sa destinée comme celle des autres. Il apprécie le fait de prendre des responsabilités, d'exercer une certaine autorité et d'influencer les choix importants.
Altruiste	L'individu est motivé par le fait d'apporter son aide aux autres sans rechercher de contrepartie. Il est animé par la volonté de réduire la souffrance d'autrui.
Traditionnaliste	L'individu est motivé par le respect de principes de vie forts auxquels il croit par-dessus tout et qui guideront l'ensemble de ses choix. Il apprécie l'ordre, les systèmes bien organisés, les structures formelles.
Théorique	L'individu est motivé par l'apprentissage. Il valorisera l'objectivité, la découverte de la vérité, la recherche de la nouveauté. Il aime concevoir des systèmes et comprendre ce qui l'entoure. Il appréhende le monde via une approche intellectuelle et systémique.



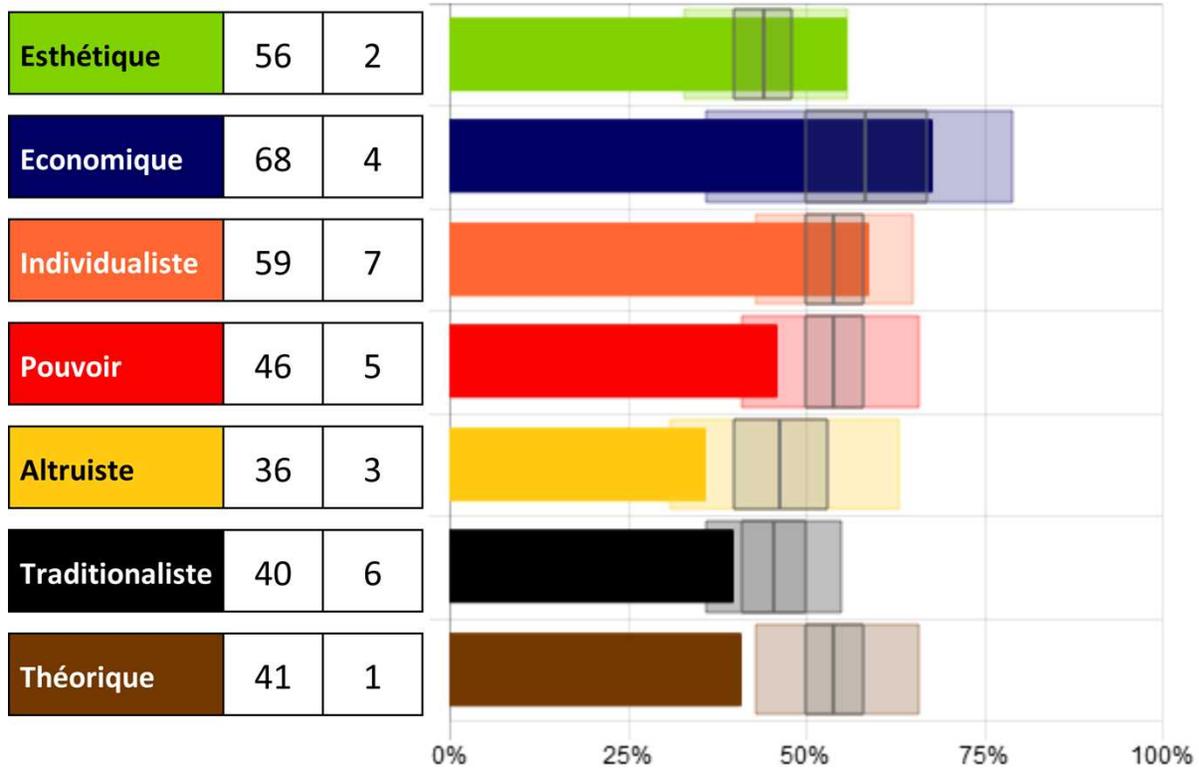
Les 7 dimensions selon leur degré de mobilisation

Chaque description ci-dessous révèle vos préférences en matière de comportement et décrit votre dynamique personnelle.

Force Motrice	Score très Faible Dynamique caractérisée par la volonté d'être une personne...	Score très Elevé Dynamique caractérisée par la volonté d'être une personne...
Esthétique	Pragmatique aimant les approches pragmatiques aboutissant à des résultats concrets et fiables.	Extravagante cherchant à atteindre l'équilibre et l'harmonie avec soi et avec les autres.
Economique	Auto-suffisante ayant peu envie de faire preuve de combativité et se satisfaisant de ce qu'elle a.	Déterminée Centrée sur ses propres intérêts, les gains financiers, ou cherchant à atteindre un retour sur investissement en fonction de l'effort fourni.
Individualiste	Réservée Ne cherchant pas à se mettre en avant, conservant ses idées pour elle-même et ne cherchant pas à faire son autopromotion.	Libre/sans limites Cherchant à exprimer son autonomie et sa liberté de pensée.
Pouvoir	Soumise apportant un soutien aux autres et peu intéressée par le fait de défendre son propre espace.	Dominatrice Dirigeant et contrôlant les personnes, son environnement et son propre espace.
Altruiste	Centrée sur soi Centrée sur ses désirs et besoins personnels et adoptant une attitude méfiante vis-à-vis d'autrui.	Centrée sur les autres Cherchant à aider autrui, à soulager la peine et la souffrance des autres, quitte à ce que cela se fasse à son propre détriment.
Traditionnaliste	Rebelle/Anticonformiste Cherchant à cultiver une indépendance d'esprit vis-à-vis des institutions et des autres en général.	Conservatrice/stricte Cherchant à établir des routines, à faire respecter un ordre et à imposer aux autres comme à soi une discipline stricte.
Théorique	Sans curiosité/instinctive Témoignant de peu d'intérêt pour les idées nouvelles et préférant se fier à son instinct et à ses expériences passées pour trouver des réponses.	Intellectuelle Aimant faire des recherches et apprendre tout ce qu'elle juge important de savoir, et cherchant à établir des vérités.

Le Résumé analytique de vos motivations

SCORE/CLASSEMENT



1. La zone légèrement colorée et ombrée représente la majorité des scores de la population pour chaque Force Motrice.
2. A l'intérieur de cette zone légèrement colorée et ombrée (1) se trouve un encadré en gris représentant la plage où se trouve l'ensemble des scores médians; les extrémités de cet encadré représentant les écarts-types.
3. La ligne située au centre de l'encadré gris représente le score médian. Cette médiane divise la plage des scores en deux moitiés égales. 50% des scores sont au-dessus de la ligne médiane et 50% des scores sont en dessous de la ligne médiane. Cette ligne représente pour chaque force motrice le point où la population est la plus importante.
4. Les barres de couleur indiquent le niveau d'importance de chaque motivation. Un pourcentage élevé signifie que vous avez presque toujours classé le facteur de motivation comme important; inversement un pourcentage faible signifie que le facteur de motivation a presque toujours été classé comme moins important.
5. L'impact de vos forces motrices traduit le degré d'influence de chacune d'entre elles sur vos comportements et vos décisions. Plus le score de la force motrice est éloigné de la norme (le score médian) plus la force motrice en question aura d'impact sur vos comportements, que ce soit de par sa forte présence (score élevé) ou de par sa relative absence (score bas). Ces scores, qu'ils soient élevés ou faibles, traduisent ce qui vous différencie de la norme (celle-ci étant calculée sur la base d'un échantillon représentatif de l'ensemble des profils disponibles sur la base de données Assessments 24x7).
6. Gardez toutefois à l'esprit que certaines forces motrices, du fait de leur combinaison particulière, se renforcent entre elles. L'impact d'une force motrice est déterminé par la distance qui sépare le score de celle-ci du score médian. Plus le score est élevé ou bien faible plus la force motrice aura un impact sur les comportements.

Vos Forces Motrices en détail

-  **Esthétique - Elevée**
Vous aurez probablement une bonne connaissance de vous-même et aurez le désir de comprendre vos émotions, vos humeurs du moment et vos valeurs, ainsi que celles des autres.
-  **Economique - Elevée**
Vous aurez probablement l'esprit de compétition et vous vous concentrerez sur le fait d'obtenir un retour sur investissement pratique compte tenu du temps passé et de l'énergie que vous aurez déployée.
-  **Individualiste - Elevée**
Il est probable qu'être sous les projecteurs ne vous dérangera pas. Vous apporterez des idées originales/peu conventionnelles et pourrez exceller devant les autres.
-  **Pouvoir - Faible**
Vous êtes plutôt un(e) bon(ne) collaborateur(trice) et vous ne cherchez pas à obtenir un poste pour le pouvoir qu'il confère ou pour l'autorité qu'il permet d'exercer.
-  **Altruiste - Faible**
Vous vous assurez de ne pas vous "brûler les ailes" lorsque vous travaillez en étroite collaboration avec les autres.
-  **Traditionaliste - Faible**
Vous croyez qu'il y a toujours un autre moyen de s'y prendre lorsque la situation actuelle change ou que des obstacles surviennent.
-  **Théorique - Faible**
Vous comptez sur vos expériences passées et votre intuition lorsque vous prenez des décisions.

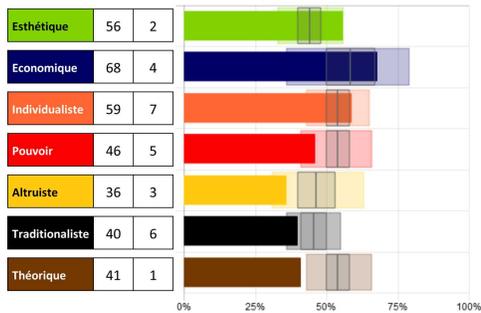
Vos Forces Motrices sous forme de cartographie de mots

Extravagant	Déterminé	Libre/sans limite	Dominateur	Centré sur les autres	Conservateur/Strict	Erudit
Peu réaliste	Centré sur l'optimisation	Indépendant	Percutant/Energique	Qui se sacrifie	Rigide	Qui aime enquêter
Non conventionnel	Compétiteur	Autonome	Autoritaire	Accommodant	Systématique	Qui aime apprendre
Original	Sensible aux incitations	Créatif	Contrôlant	Obligéant	Ordonné	Qui investigate
Imaginatif	Pratique	Equilibré	Directif	Qui apporte son soutien	Discipliné	Curieux
Fin	Judicieux	Coopératif	Influant	Serviable	Ouvert d'esprit	Réfléchi
Réaliste	Relaxe	Prévenant	Qui apporte son soutien	Qui se protège	Flexible/Souple	Malin
Pratique	Détaché	Qui apporte son soutien	Flexible	Suspicieux	Indépendant	Intuitif
Concret	Indifférent	Inquiet	Passif	Méfiant	Spontané	Superficiel
Pragmatique	Satisfait	Réservé	Acceptant	Centré sur soi	Rebelle/Anticonformiste	Indifférent (sans curiosité)
ESTHÉTIQUE	ÉCONOMIQUE	INDIVIDUALISTE	POLITIQUE (POUVOIR)	ALTRUISTE	TRADITIONNALISTE	THÉORIQUE

En fonction de leur intensité, La cartographie des mots de vos Forces Motrices traduit votre score numérique en une description sous forme de mots ou d'expressions.

En qualifiant votre score par un mot, cela vous permet de mieux comprendre la manière dont vos forces motrices s'expriment. **Error! Filename not specified.**

Votre dimension Esthétique



La Dimension Esthétique : La principale motivation réside dans le besoin d'atteindre l'équilibre, l'harmonie et le bien-être. Le sens esthétique a plus d'importance que les aspects pratiques. Les personnes guidées par cette force motrice apprécient les environnements qui favorisent leur créativité ou leur développement intellectuel.



Traits généraux :

- Vous êtes plus sensible et intuitif(ve) face aux problèmes que d'autres pourraient avoir du mal à identifier.
- Vous possédez une conscience intérieure et avez le désir de comprendre les émotions, les croyances et les valeurs, les vôtres et celles des autres.
- Vous appréciez ce qui a une signification profonde, cela peut inclure des vêtements particuliers, de beaux endroits, et des aliments alternatifs.
- Vous appréciez vraiment les choses et les lieux pour leur valeur intrinsèque (ce qu'ils représentent) plutôt que pour l'image qu'ils peuvent donner de vous.



Forces clés :

- Vous tenterez de résoudre des problèmes pratiques de manière originale.
- Vous pouvez voir au-delà de ce que l'on voit communément, et pouvez apporter un regard non-conventionnel et rafraîchissant à ceux qui vous entourent.
- Il est possible que vous croyez que les autres pensent de manière aussi peu conventionnelle que vous.
- Au travail, vous réfléchissez au-delà de votre intérêt et recherchez un équilibre entre vous-même et votre environnement.



Eclairages sur votre motivation et suggestions :

- Vous vous intéressez au sens profond des choses ordinaires.
- Vous travaillez pour vivre, plutôt que de vivre pour travailler.
- Vous apportez une réflexion originale. Assurez-vous de ne pas avoir peur de partager vos intuitions.
- Vous êtes probablement très sensible, à l'équité et à la réciprocité envers les personnes comme envers les animaux, et au fait de vous montrer attentif.



Vos modes efficaces d'apprentissage :

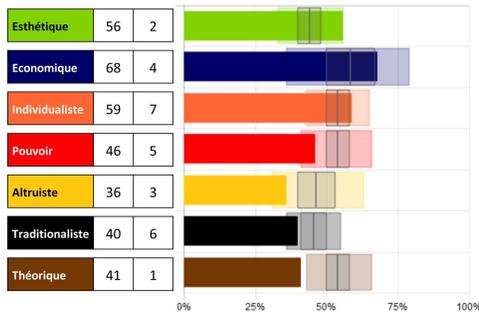
- Lorsque vous apprenez de nouvelles choses, sollicitez votre capacité à vous projeter au-delà du présent et faites appel à vos idées peu conventionnelles
- Vous pouvez aider les équipes à regarder au delà du présent et à penser en faisant preuve de créativité.
- Vous savez faire le lien entre la formation et développement individuel, et la créativité et l'intuition des gens.
- Vous apprenez en faisant preuve de créativité afin d'atteindre une plus grande harmonie et un meilleur équilibre entre votre vie professionnelle et vie privée.



Suggestions d'améliorations :

- Vous pouvez vous montrer inventif(ve) et compliqué(es) pour éviter d'apparaître trop pragmatique.
- C'est OK si certains ne comprennent pas ou n'apprécient pas votre passion et votre créativité.
- Vous avez tendance à aborder les problèmes, les opportunités et les défis de manière inhabituelle, ce qui peut créer des risques inutiles.
- Il serait utile que vous soyez un peu plus réaliste.

Votre dimension Economique



La Dimension Economique : La caractéristique de cette force motrice réside dans l'intérêt pour la sécurité que procurent les gains financiers. Les personnes sensibles à la dimension économique se concentrent sur le retour sur investissement, qu'il s'agisse d'argent ou de temps. Cette force motrice renforce chez certains individus leur orientation résultat.



Traits généraux :

- Vous remarquerez les voitures onéreuses et les gens confiants.
- Vous pouvez correspondre au stéréotype du travailleur acharné souhaitant gagner la plupart du temps.
- Vous êtes probablement motivé(e) par le fait de recevoir des reconnaissances publiques et des récompenses financières en contrepartie d'un travail bien fait.
- A la quête de votre succès, vous êtes seulement intéressé(e) par ce qui est réaliste et procure un retour sur investissement avantageux.



Forces clés:

- Vos décisions sont souvent pragmatiques, orientées-résultats et fondées sur le résultat net.
- Vous faites attention à votre retour sur investissement dans les activités professionnelles ou dans la gestion de l'équipe.
- Vous chercherez à optimiser le temps, les profits et les résultats nets de manière modérée.
- Vous êtes motivé(e) par la compétition, les défis et les incitations financières.



Eclairages sur votre motivation et suggestions :

- Vous devriez réaliser que ce n'est pas seulement l'argent qui motive, mais aussi l'épanouissement personnel dans le travail.
- Assurez-vous que les récompenses financières soient équitables et avantageuses pour ceux qui sont prêts à travailler pour cela.
- Vous devriez veiller à avoir un bon équilibre entre votre vie professionnelle et votre vie privée.
- Vous devez fournir des signes de reconnaissance et des récompenses (par exemple, des bonus) dès que possible.



Vos modes efficaces d'apprentissage :

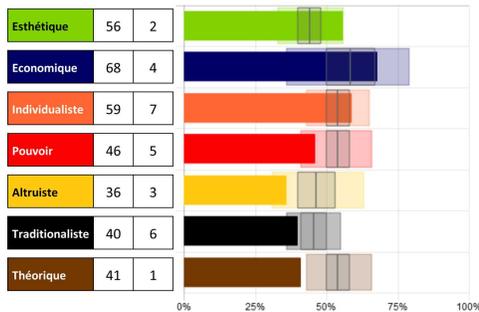
- Votre score est identique à ceux qui recherchent des informations pouvant les aider à augmenter leurs résultats nets et leur efficacité.
- Pensez à prêter attention à ceux qui sont moins motivés, et non pas uniquement à ceux qui sont motivés par le fait de gagner.
- Si possible, accordez du temps pour le plaisir et la détente car cela réduit le stress au sein des équipes.
- Vous êtes capable d'identifier dans ce que vous apprenez ce qui va vous rendre plus efficace et vous aider à augmenter vos gains.



Suggestions d'améliorations :

- Vous pouvez juger les contributions des personnes au sein de l'équipe par leur capacité à produire un surcroît d'activité et non sur leur capacité à maintenir l'activité.
- Vous devriez peut-être vous montrer plus sensible aux besoins des autres.
- Vous pouvez paraître superficiel(le) et égoïste aux yeux des autres.
- Vous devrez peut-être atténuer votre besoin intense de gagner et apprendre à vous détendre avec les autres.

Votre dimension Individualiste



La Dimension Individualiste : cette dimension réside dans le besoin d'être perçu(e) comme unique, indépendant(e) et d'être vu(e) comme à part. Elle exprime le besoin d'être socialement indépendant(e) et d'avoir la possibilité de s'exprimer librement.



Traits généraux :

- Vous appréciez les missions à part qui favorisent votre créativité.
- Vous apportez des idées intéressantes et libres d'esprit.
- Vous appréciez de travailler sur un domaine de niche spécifique plutôt que de faire partie d'un groupe à part entière.
- Vous appréciez votre liberté et votre autonomie et le fait de ne pas être contraint(e).



Forces clés :

- Vous comprenez que nous sommes tous très différents et que nous voulons explorer ces différences.
- Vous préférez célébrer les différences plutôt que de vous contenter des similitudes.
- Vous préférez être indépendant(e) des autres plutôt que de dépendre des autres.
- Vous avez une confiance en vous-même évidente qui pourrait vous permettre d'exprimer haut et fort votre désaccord avec la façon dont les choses devraient être faites.



Eclairages sur votre motivation et suggestions :

- Réalisez que vous adopterez probablement une approche différente des procédures standard.
- Les gens comme vous ont tendance à aimer faire des présentations originales et créatives à des groupes de personnes désireuses d'apprendre.
- Vous préférez travailler de façon indépendante, en créant votre propre carte, votre propre façon de faire les choses.
- Vous aurez probablement une façon originale de dire des choses sans prétention.



Vos modes efficaces d'apprentissage :

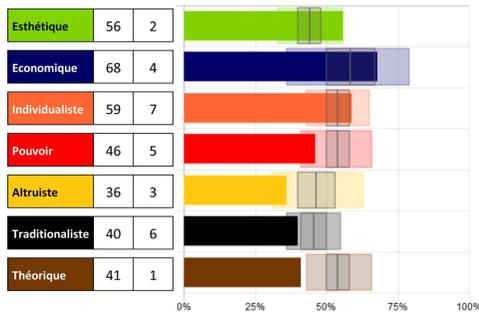
- Il est important que vous soyez autorisé(e) à sortir des sentiers battus et à appliquer ce que vous avez appris.
- Vous appréciez l'opportunité de tester et d'expérimenter de nouveaux concepts.
- Vous préférez des approches passionnantes à des leçons ennuyeuses et prévisibles.
- Lorsque vous apprenez de nouvelles choses, vous préférerez travailler sur des concepts amusants et stimulants.



Suggestions d'améliorations :

- Rappelez-vous que vous pouvez de façon involontaire attirer l'attention sur vous pendant de longs moments.
- Vous n'avez pas à être la personne qui fourmille sans cesse d'idées.
- Gardez en mémoire que vous n'êtes pas le seul à avoir des idées et laissez de la place aux autres.
- Votre singularité ne contribue pas toujours à résoudre tous les problèmes. Elle pourrait même en créer.

Votre dimension Pouvoir



La Dimension Pouvoir : cette force motrice s'exprime par le 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. Se montrer compétitif est souvent une caractéristique associée à ceux dont la force motrice Pouvoir est élevée.



Traits généraux :

- Parfois, vous n'aurez pas l'énergie pour gérer des différends ou conflits de leadership.
- Dans certaines situations, vous pouvez chercher plus souvent à maintenir les choses qu'à obtenir de nouveaux résultats.
- Vous pouvez préférer progresser de manière posée et régulière plutôt que d'avancer selon un rythme rapide, ou même trépidant, qu'il vous faudra contrôler.
- Vous excellerez dans les situations qui nécessitent un état d'esprit conservateur plutôt que novateur.



Forces clés :

- Vous attendrez probablement votre tour plutôt que de "griller la priorité".
- Vous agirez de manière consciencieuse et ne vous attendez pas à recevoir des signes de reconnaissance pour tout ce que vous faites.
- Vous n'avez pas besoin de prendre toujours les commandes, mais serez content(e) de discuter des solutions en coulisses.
- Votre accomplissement personnel l'emporte largement sur le besoin de reconnaissance et de pouvoir.



Eclairages sur votre motivation et suggestions :

- Vous ne ressentirez pas le besoin de demander un avis extérieur dès lors que les décisions sont actées et que les personnes se sont mises en action.
- Vous ne pouvez pas toujours savoir si vous avez été décisif(ve), si les gens ne l'expriment pas.
- Cela ne vous dérangera pas d'abandonner votre position afin d'éviter toute controverse ou conflit.
- N'acceptez pas de faire des choses que vous ne voulez pas vraiment faire.



Vos modes efficaces d'apprentissage :

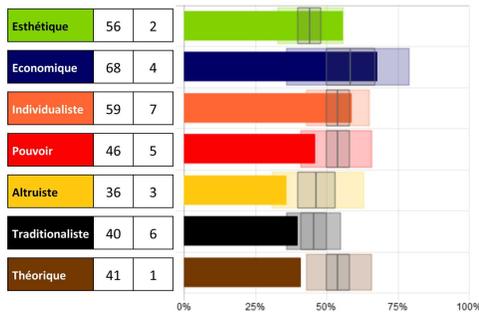
- Être énergique n'est pas toujours une mauvaise chose.
- Vous aimerez davantage prendre part à des formations sur le mode collaboratif plutôt qu'à des activités dirigées et encadrées.
- Vous resterez probablement en retrait lorsque vous prendrez part à des formations.
- Il est probable que vous aimiez les activités de groupe qui vous donnent l'opportunité de prendre le leadership.



Suggestions d'améliorations :

- Vous pouvez vous contenter de moins plutôt que de vous battre pour ce que vous voulez.
- Vous acceptez parfois que d'autres personnes structurent votre environnement.
- Vous éviterez probablement les conflits et les personnes acerbes, mais pas systématiquement.
- Vous devez parfois vous rappeler que la vie est ce que vous en faites.

Votre dimension Altruiste



La Dimension Altruiste : cette force motrice exprime le besoin et l'envie ou de se rendre utile aux autres. L'aide apportée est sincère et désintéressée. Les personnes motivées par cette dimension peuvent parfois sacrifier leur intérêt personnel si cela va l'encontre de l'intérêt collectif ou si cela peut se faire au détriment d'une personne.



Traits généraux :

- Vous vous méfiez probablement de certaines personnes.
- Vous pouvez penser à vous d'abord et aux autres ensuite.
- Vous protégerez votre propre territoire à certains moments et voudrez vous assurer de bien connaître les gens que vous ne connaissez pas.
- Vous préférerez parfois y aller seul(e).



Forces clés :

- Il y a peu de chance que vous supportiez des comportements émotionnels qui vous paraissent absurdes.
- Vous n'aurez probablement pas peur des décisions difficiles.
- Vous avez une approche raisonnable, pleine de bon sens.
- Vous éviterez probablement les gens que vous jugerez "stupides".



Eclairages sur votre motivation et suggestions :

- Vous préférez les approches logiques et rationnelles et rejetterez probablement les approches impliquant des démonstrations émotionnelles.
- Rappelez-vous qu'il y aura un nombre non négligeable de personnes qui pourraient croire que vous ne les aimez pas.
- Vous poursuivez des résultats en réponse à des besoins pratiques, plus qu'en réponse aux besoins des personnes.
- Votre approche raisonnable des choses pourrait facilement être mal comprise par les personnes plutôt très sociables.



Vos modes efficaces d'apprentissage :

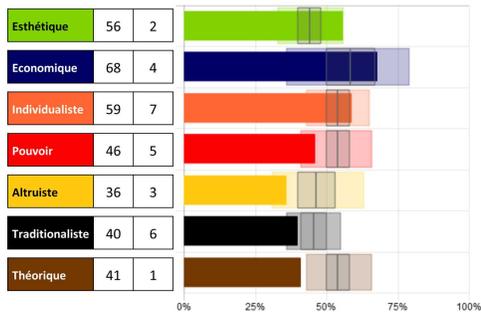
- Vous pouvez préférer des activités clairement définies et sous contrôle à des activités fondées sur un apprentissage coopératif.
- Vous ne vous sentez peut-être pas à l'aise lorsque votre activité implique une relation émotionnelle avec les personnes.
- Vous devrez peut-être avoir besoin de prendre du recul et de prendre conscience de ce qui fait votre force lorsque vous travaillez avec des personnes passives.
- Être énergique n'est pas mauvais en soi, mais l'être à l'extrême, peut parfois effrayer les gens.



Suggestions d'améliorations :

- Parce que vous êtes peu patient(e) face à ce qui vous paraît stupide, prenez en considération l'action menée par la personne avant de la juger.
- Gardez en mémoire qu'aider les autres permet de vous aider vous-même.
- Certain(e)s pourraient vous considérer comme réservé(e) et fermé(e) face à leurs émotions.
- Certains pourraient ne pas comprendre vos motivations.

Votre dimension Traditionnaliste



La Dimension traditionnaliste : cette dimension s'exprime par la volonté d'ordre, de structure. Les personnes sensibles à cette force motrice apprécient de travailler dans un environnement aux règles bien établies, prônant des valeurs communes. Ils privilégient les approches traditionnelles, éthiques et sûres.



Traits généraux :

- Vous croyez que beaucoup de choses ne sont pas nécessairement gravées dans le marbre.
- Suivre les règles de quelqu'un d'autre peut vous donner l'impression de porter une veste trop étroite.
- Vous recherchez la liberté et l'autonomie dans votre travail.
- Vous pouvez avoir le sentiment de vous enliser quand vous êtes forcé(e) de faire les choses d'une certaine manière.



Forces clés :

- Vous trouverez toujours un moyen.
- Vous pensez probablement que la fin justifie les moyens.
- Vous avez toujours une opinion.
- Vous êtes probablement une personne qui pense de manière innovante.



Eclairages sur votre motivation et suggestions :

- Vous voulez des commentaires francs et honnêtes afin que vous puissiez faire ce qui doit être fait.
- Capitalisez sur vos points forts, ceux qui proviennent de votre liberté, de votre flexibilité et votre ouverture d'esprit.
- Parce que la fin justifie les moyens, vous pouvez comprendre certains choix.
- Le fait d'être spontané(e) vous convient, mais cela n'est pas le cas pour tout le monde.



Vos modes efficaces d'apprentissage :

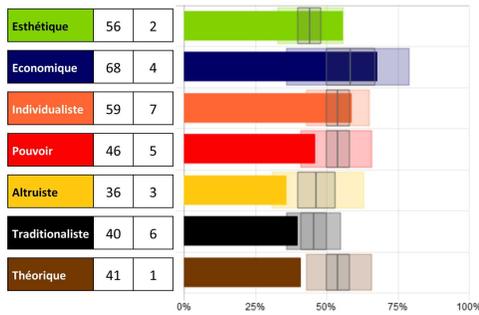
- Vous pouvez faire partie d'une organisation sans pour autant vous soumettre à son contrôle.
- Vous suivez des instructions tout en les peaufinant.
- Vous préférez recourir à des modalités d'apprentissage multiples, ce qui permet à votre créativité de s'exprimer.
- Vous préférez les environnements de travail qui favorisent la spontanéité, l'indépendance, et dans lesquels vous devez vous montrer agile.



Suggestions d'améliorations :

- La prudence permet d'aboutir à des résultats fiables.
- Souvenez-vous que la patience est une vertu.
- L'ennui n'est pas une raison pour prendre des risques inutiles.
- N'oubliez pas de respecter les différences entre vous et les autres.

Votre dimension Théorique



La Dimension Théorique : cette dimension correspond au besoin de comprendre, d'apprendre, ou de découvrir « la vérité ». Cette motivation peut souvent conduire les individus à apprendre pour apprendre. La pensée rationnelle, la capacité à poser un raisonnement et l'intérêt pour la résolution de problèmes sont des caractéristiques importantes dans cette dimension.



Traits généraux :

- Vous pourriez savoir quelque chose sans savoir pourquoi vous le savez.
- Vous apprendrez probablement uniquement le nécessaire pour accomplir une tâche.
- Vous avez une conscience de la gestion du temps, mais ne laissez pas le temps être votre patron.
- Le savoir n'est pas la chose la plus importante pour vous.



Forces clés :

- Vous essayerez probablement tout ce qui est en votre pouvoir pour trouver une solution.
- Vous n'attendrez probablement pas d'avoir toutes les informations pour décider.
- Vous êtes ouvert(e) à plusieurs d'options.
- Vous êtes attaché(e) au fait de pouvoir exprimer librement des idées progressistes.



Eclairages sur votre motivation et suggestions :

- Ayez à l'esprit que vous avez une façon d'aborder les situations avec une vision plus large que les autres.
- Vous aimez aller droit au but et ne pas gaspiller d'énergie sur les choses non-essentielles.
- Vous choisissez de vous concentrer sur une vue globale plutôt que d'approfondir les choses dans le détail.
- Parce que la fin justifie les moyens, vous y parviendrez.



Vos modes efficaces d'apprentissage :

- Vous devriez suivre des activités de formation et de développement aussi pratiques que possible.
- Vous devriez éviter de vous enfermer dans l'hypothétique et le théorique.
- Vous ne devriez vous investir que sur les éléments essentiels vous permettant d'améliorer la réussite ou l'efficacité sur les projets.
- Le/La formateur(trice) ou l'animateur(trice) peut avoir besoin d'insister sur des détails importants, surtout si vous les considérez comme secondaires ou comme une perte de temps.



Suggestions d'améliorations :

- Vous pouvez vous précipiter afin d'achever des projets et manquer des éléments clés.
- Vous devez comprendre que respecter les consignes peut vous sécuriser.
- Vous pouvez rapidement atteindre la surcharge d'informations.
- Vous pouvez passer à côté de règles et de protocoles importants lors de l'apprentissage de nouvelles choses.

S'ADAPTER AUX FORCES MOTRICES D'AUTRUI

S'adapter aux préférences motivationnelles d'autrui peut se révéler ardu ! Parfois les forces motrices ne sont pas évidentes à décoder, ou peuvent être masquées par un comportement pouvant apparaître contradictoire. La clé pour comprendre les forces motrices d'une autre personne consiste à prêter attention aux choses qui revêtent une certaine importance pour elle, à écouter la manière dont elle en parle, ce qu'elle exprime et à observer ce sur quoi elle investit du temps et des efforts (ou tout autre ressource).

Pour répondre à la question "Qu'est-ce qui motive cette personne ?", vous pouvez utiliser certaines des questions ci-après pour vous aider ou observer certains comportements décrits dans le tableau suivant. Une fois que vous avez détecté les forces motrices d'une personne, vous pouvez interagir avec elle de manière bien plus efficace.

<p>Esthétique</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • En quoi consiste la beauté pour vous ? Qu'est-ce qui est beau à vos yeux ? • En quoi et dans quelle mesure est-ce important pour vous de pouvoir exprimer votre créativité ? • Qu'est-ce qui est le plus important à vos yeux, les aspects esthétiques d'une chose ou son aspect fonctionnel et pratique ? • Quelle importance accordez-vous au fait de maintenir un bon équilibre entre vie professionnelle et vie privée ? • Avez-vous l'impression d'être plutôt "la tête dans les nuages" ou bien plutôt doté d'un esprit pratique ?
<p>Economique</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • En quoi et dans quelle mesure est-ce important pour vous de gagner ? • Qu'est-ce qu'un retour sur investissement raisonnable pour vous ? • Pensez-vous habituellement que les personnes attendent quelque chose de vous dès lors qu'elles s'adressent à vous ? • Envisagez-vous de démarrer votre propre entreprise, de devenir un entrepreneur ? • Face à une situation, commencez-vous par d'abord réfléchir à la manière dont elle va vous affecter ou bien pensez-vous à la manière dont elle va affecter les autres autour de vous ?
<p>Individualiste</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • En quoi et dans quelle mesure est-ce important pour vous d'être autonome, indépendant ? • Si vous aviez carte blanche aujourd'hui, que feriez-vous ? • Pensez-vous que les gens regardent habituellement le monde comme que vous le faites ? • Quel est votre avis sur le travail en équipe et sur la collaboration en général ? • Qu'est-ce que la liberté signifie pour vous ?
<p>Pouvoir</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Quel rôle endossez-vous le plus souvent dans un groupe de travail ? • En quoi et dans quelle mesure est-ce important pour vous de prendre des responsabilités ? • Comment motivez-vous les autres à prendre des décisions et à mener des actions ? • Quelles sont les choses sur lesquelles vous aimez avoir le contrôle ? • Prenez-vous des initiatives ou préférez-vous recevoir des directives avant d'agir ?
<p>Altruiste</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Avez-vous des difficultés à dire non ou vous sentez-vous dépassé(e) et trop éparpillé(e) ? • Quel est selon vous le bon niveau d'assistance ou d'aide à apporter aux personnes ? • Avez-vous tendance à apporter votre aide plutôt à ceux qui en ont besoin, ou bien à ceux qui le méritent ? • Dans quelle mesure faites-vous passer les besoins des autres avant les vôtres ? • Avez-vous le sentiment de devoir faire des choses pour les autres afin d'être apprécié(e) ou aimé(e) ?
<p>Traditionnaliste</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Y a-t-il pour vous une bonne et une mauvaise façon de faire les choses, ou bien plutôt plusieurs façons de réaliser quelque chose ? • En quoi est-ce important pour vous d'être dans le vrai ? • Dans quelle mesure les règles sont importantes pour vous ? • Dans quelle mesure êtes-vous sensible au fait de structurer les choses, d'établir et de suivre des règles ? • Lorsque vous résolvez un problème, préférez-vous appliquer une solution éprouvée ou êtes-vous plutôt ouvert au fait d'essayer d'autres options ?
<p>Théorique</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Dans quelle mesure est-ce important pour vous de bien comprendre toutes les approches, perspectives et tous les détails d'un projet / problème ? • Vous considérez-vous comme un(e) expert(e) dans de nombreux domaines ? • Préférez-vous prendre le temps d'étudier et de lire, ou plutôt apprendre simplement au fil de l'eau en fonction des occasions qui se présentent ? • Qu'aimez-vous à propos du fait d'apprendre de nouvelles choses ? • Qu'est-ce qui est selon vous le plus important : apprendre ou agir ?

Quelques indications pour vous aider

1. Les scores de vos Forces Motrices figurant dans ce rapport correspondent à un instantané. Ces scores témoignent de vos préférences (le désir par exemple de contrôler ou non son environnement) au moment où vous avez répondu au questionnaire. Vos Forces Motrices sont donc liées à votre contexte présent, en aucun cas elles ne sont figées. Ce ne sont pas des motivations à vie pour lesquelles vous n'avez aucun choix ni pouvoir d'action.
2. Il n'y a pas de bons ou de mauvais scores à avoir, mais chaque score, qu'il soit élevé ou non induit des conséquences en termes de comportements. Si vous souhaitez modifier la façon dont vos Forces Motrices vous incitent à agir, vous pouvez le faire en agissant sur votre profil DISC, c'est-à-dire en choisissant d'adopter volontairement des comportements et de vivre d'autres émotions.
3. Ici, le point clé consiste à comprendre vos préférences en matière de motivation afin de pouvoir vous adapter à la situation, afin de pouvoir être plus conscient(e) de vous-même et de décider de la manière dont vous souhaitez vous développer personnellement.

Ce qui fonctionne ?

- Décider du niveau d'effort et d'énergie que vous souhaitez engager pour aller de l'avant.
- Choisir un comportement simple sur lequel vous concentrer, par exemple choisir de prendre plus de temps pour décider ou au contraire agir plus vite pour résoudre un problème ou encore essayer d'obtenir plus directement d'autrui ce dont vous avez besoin.
- Faire en sorte d'agir en accord avec votre orientation motivationnelle actuelle plutôt que chercher à activer de manière importante une Force Motrice peu développée.
- Chercher à avoir une vision concrète de son orientation motivationnelle, à comprendre comment elle peut se manifester sur un plan pratique, afin de ne pas se leurrer soi-même et finir par croire que l'on manque de motivation. Nous sommes tous motivés par quelque chose, mais il nous manque parfois l'énergie pour obtenir ce que nous voulons (cf. son graphique DISC)

Ce qui ne fonctionne pas ?

- Procrastiner ou abandonner certaines motivations. Réussir à faire évoluer ses orientations motivationnelles ne se fait pas suite à de "violents" efforts ou en arrêtant brutalement de répondre à certaines motivations. Appliquez la politique des "petits pas", commencez à agir sur des choses précises puis observez si vos efforts aboutissent à un résultat tangible.
- Rechercher un maximum d'informations sur soi. Cela peut aider à changer votre attitude et votre intention, mais l'information seule ne permet pas de changer vos comportements. L'action est la clé.
- Vouloir s'améliorer est aisé. Persévérer dans des efforts réguliers est une histoire différente.
- Évitez de travailler des orientations motivationnelles idéales. Au lieu de cela, cherchez à travailler des points importants en utilisant vos forces motrices naturelles.

Des petits pas pour de grands résultats

Vous n'êtes qu'à "quelques comportements près" pour réaliser des progrès.

Dans quel domaine j'excelle au travail et quelles sont les Forces Motrices que je mobilise ?

Quelles sont mes Forces Motrices qui ne nécessitent pas d'investissement supplémentaire ?

Quelles sont les Forces Motrices que j'ai actuellement du mal à actionner et qui auraient besoin d'être plus mobilisées ?

Selon ma compréhension de mes préférences motivationnelles, quelles sont les Forces Motrices additionnelles qui m'apparaissent intéressantes de travailler maintenant ?

Selon ma compréhension de mes préférences motivationnelles, quelles sont les Forces Motrices additionnelles qui me semblent inutiles de travailler maintenant ?

Sélectionnez un élément ayant une conséquence **néfaste** sur vos Forces Motrices, prenez des mesures par petites étapes successives pour agir dès aujourd'hui. Mettez en pratique et répétez.

Sélectionnez un élément ayant une conséquence **positive** sur vos Forces Motrices, prenez des mesures par petites étapes successives pour agir dès aujourd'hui. Mettez en pratique et répétez.

Nous cherchons tous à nous améliorer, mais nous pouvons être "coincés" par le processus que nous devons suivre pour progresser vers ce que nous voulons. Comment puis-je rendre ce processus de progrès plus accessible et plus simple? Citez trois conditions.

Et maintenant ?

Ce rapport contient des informations sur vos sept Forces Motrices et sur la manière unique dont elles se combinent. Ce profil vous aide à comprendre vos motivations et vous propose des suggestions pour chacune d'entre elles, notamment la manière de progresser.

Passez à l'action et commencez par mettre en œuvre les mesures proposées pour progresser sur les Forces Motrices les plus importantes pour vous et votre réussite. Ne laissez pas ce rapport dormir sur une étagère ou dans l'un des fichiers de votre ordinateur. Utilisez-le comme outil de référence. Revenez régulièrement dessus, il contient beaucoup d'informations et ne peut être assimilé en une seule lecture.

