



# integrity

## Guide d'évaluation en ligne

Rapport personnalisé pour : Sample Report

12/06/2014

**ActionCOACH**  
business coaching

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 .....          | 7  |
| Votre Dimension Individuelle.....         | 9  |
| Votre Dimension Politique.....            | 11 |
| Votre Dimension Altruiste.....            | 13 |
| Votre Dimension de Discipline .....       | 15 |
| Votre Dimension Théorique .....           | 17 |
| Section de Pertinence .....               | 19 |
| Relation avec le Succès.....              | 20 |

## A propos de ce rapport

La recherché montre que les gens qui ont le plus de succès partagent le trait commun de la conscience de soi. Ils reconnaissent les situations qui les apporteront la réussite, et cela facilite pour 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 soit 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

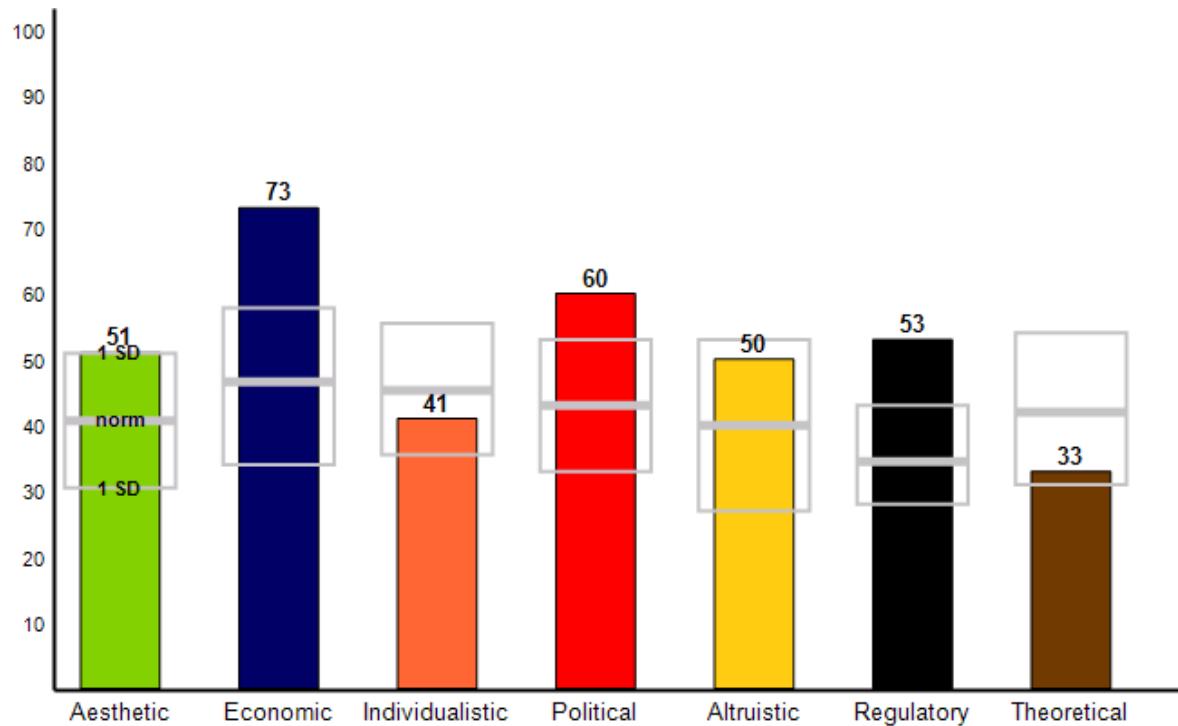
La motivation aide à influencer le comportement et l'action, elles peuvent être considérées quelque part comme étant une motivation cachée, car elles ne sont pas facilement observables. Comprendre votre motivation vous aide à savoir pourquoi vous aimez ce que vous faites.

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.

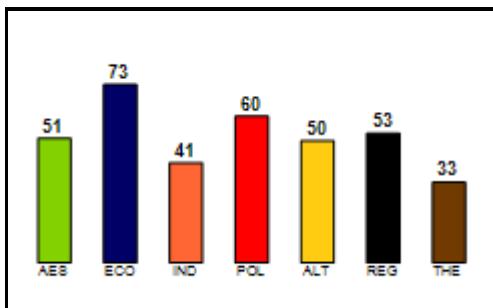
| Valeur         | Le besoin pour                       |
|----------------|--------------------------------------|
| Esthétisme     | Formes, Harmonie, Beauté, Equilibre  |
| Economie       | Argent, Aspects pratiques, Retours   |
| Individualisme | Indépendance, Etre unique            |
| Politique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

## Résumé analytique des motivations de Sample

|                             |  |
|-----------------------------|--|
| <b>Élevé Esthétique</b>     | <b>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.</b> |
| <b>Élevé Economique</b>     | <b>Votre détermination élevée pour les gains économiques contribue à vous fournir de la motivation durant de longs projets et missions.</b>  |
| <b>Moyen Individualisme</b> | <b>Vous n'êtes pas extrémiste, et vous êtes capable d'équilibrer vos propres besoins et ceux des autres.</b>   |
| <b>Élevé Politique</b>      | <b>Vous êtes capable d'accepter le crédit ou d'assumer le blâme pour vos actions et de dire "ma responsabilité commence ici".</b>  |
| <b>Moyen Altruisme</b>      | <b>Vous vous préoccupez des autres sans forcément tout donner; un stabilisant.</b>   |
| <b>Élevé Discipline</b>     | <b>Vous préférez fortement suivre les systèmes établis ou bien les créer si aucun n'existe.</b>  |
| <b>Moyen Théorique</b>      | <b>Vous êtes capable d'équilibrer la recherche de la compréhension et de la connaissance avec les besoins pratiques d'une situation.</b>   |



# 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 aimez les récompenses qui ne sont pas nécessairement économiques, et vous pouvez apprécier d'autres formes de reconnaissance.
- Vous soutenez la créativité des autres et encouragez la forme et l'harmonie dans l'environnement de travail.
- Vous êtes sensible et soutenez les efforts en faveur de la sauvegarde et de la préservation de l'environnement.
- 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 aspirez à comprendre les humeurs, croyances et valeurs des autres.

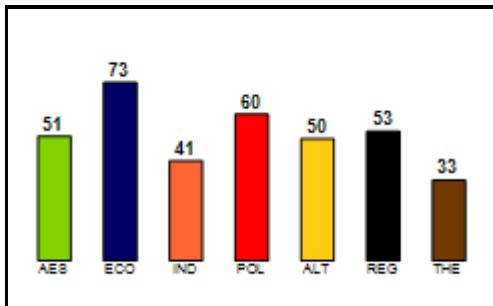
## Forces clés :

- Selon vous, la forme peut avoir un plus grand intérêt que la fonction.
- 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 aimez réunir les personnes qui partagent des intérêts et des points communs.
- Vous êtes capable de désamorcer une situation tendue grâce à une touche d'humour ou un commentaire fin.
- Vous aimez croire que tout le monde peut être créatif, à sa manière.

## Importance de cette motivation :

- Vous ne laissez pas les autres abuser de votre nature créative.
- Vous soutenez la volonté d'apporter de la forme ou de l'harmonie aux systèmes aléatoires ou aux espaces de travail.
- Votre pleine adhésion aux idées des autres peut également entraîner des situations moins optimales, et vous risquez de vous brûler les ailes.
- Vous autorisez les activités extérieures plutôt que des activités strictement liées au travail.
- Vous serez fortement motivé par les activités esthétiquement agréables (ex : créativité, embellissement, des initiatives écologiques, etc...)

## Votre besoin d'esthétisme (suite)



**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.

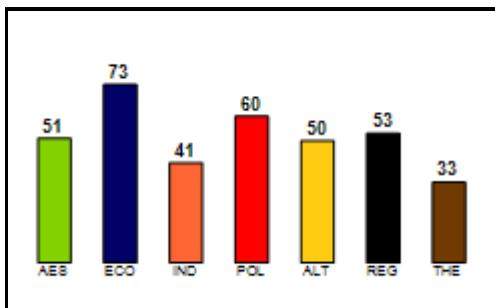
### Aperçu de l'apprentissage :

- 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.

### Aperçu de l'amélioration permanente :

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

- Selon vous, la connaissance pour la connaissance peut être perçue comme une perte de temps, de talent, d'énergie et de créativité.
- Vous voulez peut-être surpasser les autres en matière de richesse ou de biens matériels.
- Les gens qui ont le même score que vous ont tendance à aimer les primes et les récompenses basées sur les résultats plutôt que sur les méthodes utilisées pour les obtenir.
- Vous pouvez correspondre au stéréotype de l'homme d'affaire typique, intéressé par les primes économiques.
- Vous êtes motivé par l'argent et les bonus comme reconnaissance d'un travail bien fait.

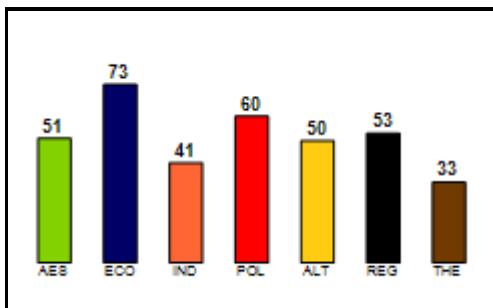
## Forces clés :

- Vous prenez une décision avec pragmatisme et en gardant les profits en ligne de mire.
- Vous faites attention aux retours sur investissement dans des activités commerciales ou d'équipe.
- Vous êtes motivé par la compétition, les défis et les motivations économiques.
- Vous gardez à l'esprit le calendrier du chiffre d'affaire, autant pour vous que pour l'organisation.
- Vous êtes capable d'effectuer plusieurs choses à la fois dans différents domaines et vous manipulez des projets importants.

## Importance de cette motivation :

- Vous devriez vous rappeler que vous prenez bien en compte la date de votre salaire. Cela peut vous fournir une conscience économique vive dans les projets et les prises de décisions au sein de l'équipe.
- Vous devriez assurer un encadrement pour aider à réduire le "facteur cupidité" visible potentiel qui pourrait apparaître.
- Vous devriez offrir de la reconnaissance et des récompenses (ex : des bonus) dès que possible, et non pas à la fin du trimestre ou de l'année.
- Vous devriez fournir des opportunités de récompenses financières pour d'excellentes performances.
- Vous devriez vous assurer que les primes économiques sont justes, communiquées clairement, et qu'elles fournissent un rendement haut-de-gamme pour ceux qui travaillent dans cet objectif.

## Votre besoin économique (suite)



**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.

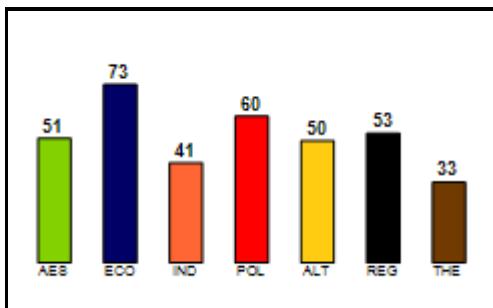
### Aperçu de l'apprentissage :

- Vous reliez les résultats de l'apprentissage à votre capacité de devenir plus efficace afin d'augmenter les gains, autant pour vous que pour votre organisation.
- Vous obtenez un score comparable à celui des personnes qui désirent des informations qui les aideront à augmenter leur efficacité et leur activité tout en se concentrant sur l'objectif.
- Vous essayez d'offrir des récompenses ou des primes pour la participation à une formation complémentaire et au développement professionnel.
- Si cela est possible, intégrez un peu de compétition de groupe dans le cadre de vos activités de formation.

### Aperçu de l'amélioration permanente :

- Vous pouvez avoir besoin d'apprendre à cacher ce facteur de cupidité afin de ne pas éloigner les clients potentiels ou encore les autres membres de l'équipe.
- Vous pouvez avoir à travailler sur l'équilibre entre les autres échelles de Valeurs et l'appréciation des forces que les autres apportent, même ceux qui ne partagent pas ce dynamisme économique élevé.
- Vous pouvez avoir besoin de cacher votre désir d'argent afin d'établir des relations plus appropriées avec les autres.
- Vous pouvez juger les efforts de vos coéquipiers selon un critère purement économique.
- Vous pouvez avoir besoin de développer une plus grande sensibilité aux besoins des autres et de diminuer votre égoïsme potentiel.

# 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 n'êtes généralement pas considéré comme une personne ayant des idées, des méthodes ou des problèmes extrêmes au travail.
- Vous montrez la capacité de prendre un rôle de leader lorsqu'on vous le demande ou lorsqu'il s'agit de soutenir l'équipe.
- Vous avez la capacité de prendre position sur une question ou d'abandonner votre position lorsque cela est nécessaire, et de le faire avec sincérité.
- Les personnes qui ont les mêmes résultats que vous ne seront probablement pas controversées dans leurs idées ou transactions au travail.
- Vous avez la capacité d'être, ou de laisser, le centre d'attention qui est accordé aux contributions spéciales.

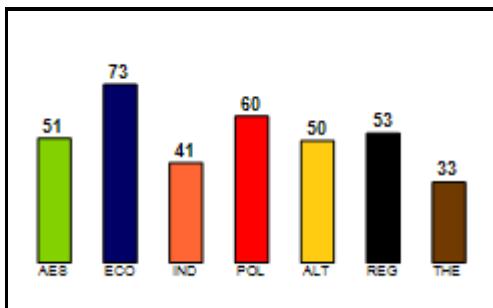
## Forces clés :

- Vous pouvez être considéré comme une personne flexible et polyvalente, sans être extrémiste.
- Vous êtes capable de prendre position avec ferveur, ou d'être un partisan silencieux de la position que vous défendez.
- Vous êtes capables d'apprécier les deux côtés des positions de ceux qui ont un faible score et ceux qui ont un score élevé concernant le critère Individualiste.
- Vous êtes capable de diriger ou de suivre quand on vous le demande.
- Vous êtes capable de servir de médiateur entre les besoins des membres de l'équipe qui ont un bon score pour le critère Individualiste, et ceux des membres dont le score est faible.

## Importance de cette motivation :

- Rappelez-vous que vous avez les mêmes résultats que ceux qui ont une flexibilité sociale élevée, c'est-à-dire que vous pouvez assumer un rôle approprié de chef d'équipe, ou un membre qui soutient l'équipe lorsque la situation l'exige.
- Rappelez-vous que vous montrez la capacité de bien vous entendre avec une grande diversité de personnes, sans vous aliéner ceux qui ont des avis extrêmes sur le sujet.
- Vous agissez comme un agent qui stabilise dans une variété de cadres d'équipe.
- Vous apportez un dynamisme Individualiste typique de nombreux professionnels, c'est-à-dire près de la moyenne nationale.
- Vous pouvez contribuer à acquérir une perspective globale sur une question organisationnelle relative à cette échelle de Valeur.

# Votre besoin d'Individualisme (suite)



**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.

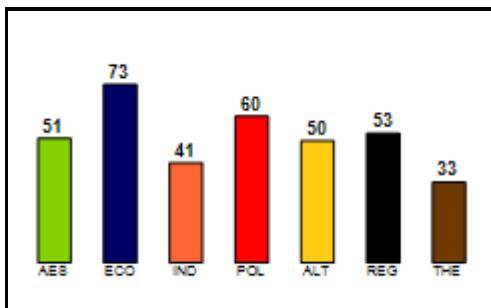
## Aperçu de l'apprentissage :

- Vous êtes capable d'être un participant flexible aux programmes de formation et de développement.
- Vous avez tendance à apprécier à la fois les activités en équipe et les activités individuelles ou indépendantes.
- Vous serez un membre qui soutient l'expérience de formation du point de vue de cette dimension de Valeurs.
- Puisque ce résultat est proche de la moyenne nationale, veuillez consulter d'autres domaines de Valeurs pour obtenir un aperçu supplémentaire des préférences d'apprentissage.

## Aperçu de l'amélioration permanente :

- Sans nécessairement choisir un camp, vous pouvez être amené à prendre une position sur certaines questions relatives aux agendas individuels.
- Pour gagner en perspicacité, vous devriez examiner d'autres valeurs de motivation afin de déterminer l'importance de ce facteur Individualiste.
- Vous devriez laisser de la place à ceux qui ont des facteurs Individualistes plus forts afin qu'ils puissent s'exprimer de manière appropriée.
- Vous devriez éviter de critiquer ceux qui sont plus ou moins individualistes, puisque toutes les positions de Valeurs méritent le respect.

# 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 êtes responsable de vos actions et de vos décisions : vous êtes prêt à accepter le crédit ou assumer le blâme.
- Vous aimez être votre propre patron et avoir le contrôle sur le temps et les ressources pour atteindre des objectifs.
- Vous utilisez votre pouvoir et votre contrôle de manière efficace afin de faire avancer les projets.
- Vous recherchez la compétition.
- Vous désirez un poste de direction et vous êtes prêt à assumer les responsabilités qui correspondent à ce poste.

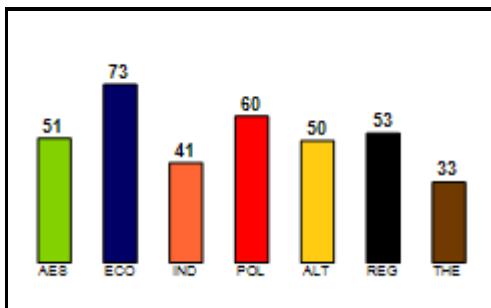
## Forces clés :

- 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.

## Importance de cette motivation :

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

## Votre besoin Politique (suite)



**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.

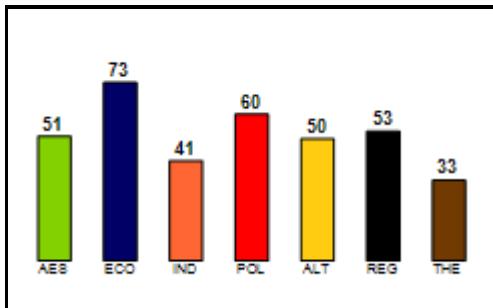
### Aperçu de l'apprentissage :

- Vous fournissez une variété d'options de développement professionnel et d'apprentissage.
- 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 avez les mêmes résultats que ceux qui montrent souvent un intérêt pour diriger certaines activités de formation ou de développement professionnel.
- Vous offrez une reconnaissance individuelle pour une performance exceptionnelle.

### Aperçu de l'amélioration permanente :

- Vous devriez être plus sensible aux besoins des autres membres de l'équipe.
- Vous pouvez être perçu comme une personne qui outrepasse 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 créerez 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.

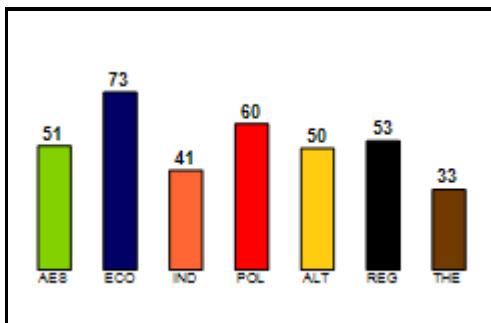
## Forces clés :

- 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.

## Importance de cette motivation :

- 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.

## Votre besoin d'Altruisme (suite)



**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.

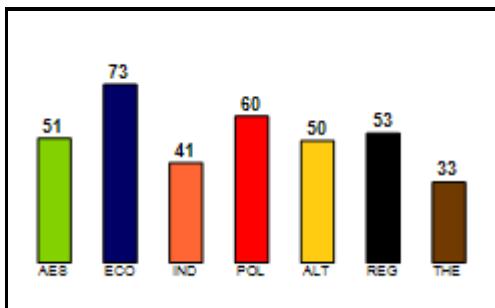
### Aperçu de l'apprentissage :

- 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.

### Aperçu de l'amélioration permanente :

- 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 êtes susceptible d'employer votre propre manière spécifique de faire beaucoup de choses.
- Vous pensez que la flexibilité et la créativité sont bonnes tant que le contrôle est gardé sur celles-ci.
- Vous prenez très au sérieux vos responsabilités personnelles.
- Vous pensez que le contrôle de qualité est un élément essentiel pour un travail précis.
- Vous pensez qu'il est extrêmement important de tenir ses promesses.

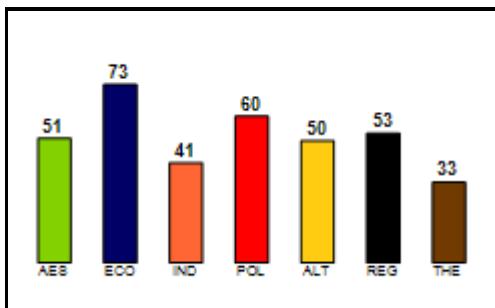
## Forces clés :

- Vous restez concentré tout au long des projets.
- Vous avez un sentiment d'accomplissement fondé sur la qualité de votre travail.
- Vous êtes fiable et on peut compter sur vous.
- Vous gérez les chronogrammes et respectez les délais.
- Vous produisez un travail détaillé et précis.

## Importance de cette motivation :

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

## Votre besoin de Discipline (suite)



**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.

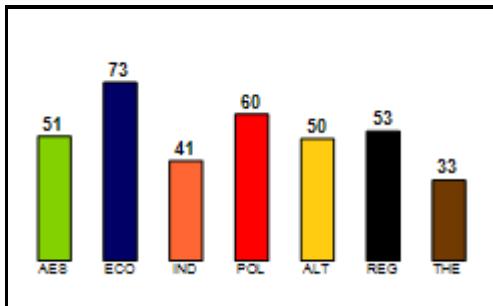
### Aperçu de l'apprentissage :

- 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.

### Aperçu de l'amélioration permanente :

- Vous devriez vous rendre compte et être ouvert au fait que les autres ont aussi leur propre manière de faire les choses.
- Explorez un peu. Rendez-vous compte que de nouvelles façons de faire les choses peuvent aussi être enrichissantes.
- Vous ne devriez pas être trop rigide par rapport aux règles.
- Vous pourriez probablement être perçu par certains comme une personne trop rigide ou structurée sur certaines questions.
- 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 :

- Vous pouvez fournir un équilibre entre les approches hautement théoriques et faiblement théoriques, et vous êtes capable de communiquer avec les deux côtés.
- 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.
- Votre score dans cette catégorie est proche du score de l'homme d'affaire typique.
- 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.

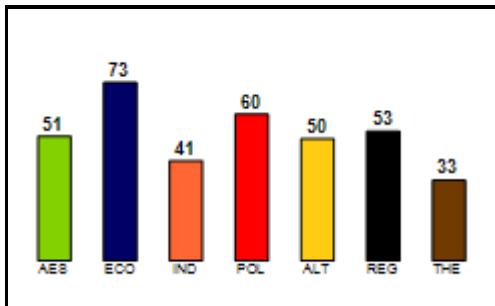
## Forces clés :

- 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.

## Importance de cette motivation :

- 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.

## Votre besoin Théorique (suite)



**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.

### Aperçu de l'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.

### Aperçu de l'amélioration permanente :

- 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.

**Action Step:** En regardant votre rapport d'Indice de Motivation, trouvez quels 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 satisfait avec ce dont vous êtes passionnés).

|                                | Alignement |   |   |   |          |
|--------------------------------|------------|---|---|---|----------|
|                                | Peu        |   |   |   | Beaucoup |
| Motivation #1:                 | 1          | 2 | 3 | 4 | 5        |
| Motivation #2:                 | 1          | 2 | 3 | 4 | 5        |
| <b>Légende :</b>               |            |   |   |   |          |
| 2-4 = Peu                      | 8-9 =      |   |   |   |          |
|                                | Excellent  |   |   |   |          |
| 4-5 = En-dessous de la moyenne | 10 = Génie |   |   |   |          |
| 6-7 = Moyenne                  |            |   |   |   |          |
| <b>Notez votre score ici</b>   |            |   |   |   |          |
| <input type="text"/>           |            |   |   |   |          |

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 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)**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---