



ANALYSE DE VOTRE FORCE MOTRICE PERSONNELLE ✍

Exemple

ID: 246996



Date de l'analyse: 07/03/2018
Durée: 4 minutes
Date d'édition: 08/03/2018

Ensize Marketing
Ensize Marketing
-
- -
ana.sanchez@ensize.org

Table des matières

- 2 Introduction : L'analyse de forces motrices
- 4 Description des sept forces motrices
- 5 Selon vos réponses à l'analyse, vous avez obtenu la répartition en pourcentage suivante pour vos différentes forces motrices.
- 6 Votre plus grande force motrice
- 7 Votre deuxième force motrice
- 8 Votre troisième force motrice
- 9 Votre quatrième force motrice
- 10 Description des différentes associations de forces motrices

Introduction : L'analyse de forces motrices

Pourquoi est-ce important de savoir ce qui motive un employé ? Tout simplement parce que la motivation concerne les valeurs personnelles et ce qui a un sens dans la vie. Chaque personne voit les choses différemment. Pour que les employés soient motivés, l'environnement et le système de rémunération de leur lieu de travail doivent prendre en charge les forces motrices de chacun. La motivation consiste à gagner le "cœur" des employés et non pas à faire appel à leur intelligence !

La peine capitale est-elle une bonne ou une mauvaise solution ? Doit-on appliquer des quotas selon le sexe lors du recrutement ? Est-ce un avantage ou un inconvénient qu'une personne soit intéressée par le pouvoir et le succès personnel ? Toutes ces questions soulèvent des passions. Il existe des arguments pour et contre. Une valeur est une conviction fondamentale qui implique

- des jugements et des analyses
- elle indique ce qui est bon/mauvais/souhaitable
- elle tend à être relativement stable et durable
- elle se définit tôt dans la vie par l'influence des parents, enseignants, amis et autres personnes
- des conseils sur le comportement souhaité d'un point de vue personnel et social

Les attitudes sont une mesure de notre état d'esprit, nos conceptions et jugements sur le monde dans lequel nous vivons. Elles reflètent le point de vue que nous avons adopté en fonction de nos valeurs et elles sont plus flexibles que ces dernières. Une attitude implique l'exposition de ses émotions sur les choses/circonstances, événements ou personnes. "J'aime mon travail" est un exemple d'une attitude que je peux avoir envers mon travail.

Les attitudes se composent de trois composants :

- Un composant cognitif : une pensée consciente comme "La discrimination des gens selon leur race, sexe ou religion est mal."
- Un composant affectif : un contenu affectif comme "Je n'aime pas mon patron car il pratique la discrimination..."
- Un composant comportemental : une intention de se comporter d'une certaine façon en fonction de quelque chose/quelqu'un comme "J'évite mon patron car il pratique la discrimination..."

Introduction : L'analyse de forces motrices, suite..

Pour une personne, les attitudes remplissent plusieurs fonctions :

- Les attitudes donnent un sens à la vie (connaissance). La politique ou les idéologies religieuses remplissent souvent cette fonction.
- Les attitudes nous permettent de nous exprimer. Elles nous aident à définir qui nous sommes et nous permettent par conséquent de nous faire sentir bien
- Les attitudes possèdent également une fonction instrumentale. Nous faisons appel à certaines attitudes car nous pensons que nous serons récompensés ou punis, par exemple lorsque nous flattons quelqu'un ou lorsque nous gardons nos idées pour nous si nous pensons que nos opinions peuvent être mal perçues.
- Les attitudes défendent notre ego. Nous pouvons utiliser une attitude pour justifier une action dont nous nous serions autrement sentis coupables. Nous pouvons par exemple ressentir des émotions contradictoires envers un parent ou notre partenaire bien que nos valeurs nous enseignent de les aimer sans réserve.

La recherche montre que les gens s'efforcent de trouver un accord entre leurs attitudes (forces motrices) et leur comportement et désir de paraître rationnels et cohérents. Nous sommes mal à l'aise lorsque c'est impossible. Nous essayons de rétablir l'équilibre entre les attitudes et le comportement en modifiant les premières ou le second. Lorsque les valeurs et attitudes essentielles des personnes sont connues, il est possible de prévoir leur comportement et de comprendre pourquoi elles réagissent de telle façon. Le niveau de performances et de satisfaction d'un individu est normalement plus élevé si ses valeurs sont en accord avec celles de son entreprise. Les leaders peuvent essayer d'agir de façon à générer des attitudes positives envers le travail.

Description des sept forces motrices

Les personnes dont la force motrice principale est la **connaissance** sont surtout intéressées par la découverte, l'établissement de faits et les informations. "C'est un plaisir d'apprendre !" Ces personnes aiment adopter des attitudes contemplatives et ignorent souvent la beauté d'un objet, son utilisation pratique ou sa valeur financière. Les personnes dont la force motrice est la connaissance souhaitent découvrir et comprendre les relations entre les choses. Elles observent la réalité avec un regard critique et rationnel.

Les personnes dont la force motrice est **économique-financier** ont un grand intérêt pour l'argent. Elles se concentrent sur la rentabilité et souhaitent voir des retours sur leurs investissements. Les investissements peuvent revêtir la forme du temps et de l'argent. Les personnes dont la force motrice est financière s'efforcent d'atteindre la sécurité qu'apporte le succès financier. Elles peuvent éprouver le besoin de l'emporter sur les autres personnes sur le plan financier et matériel.

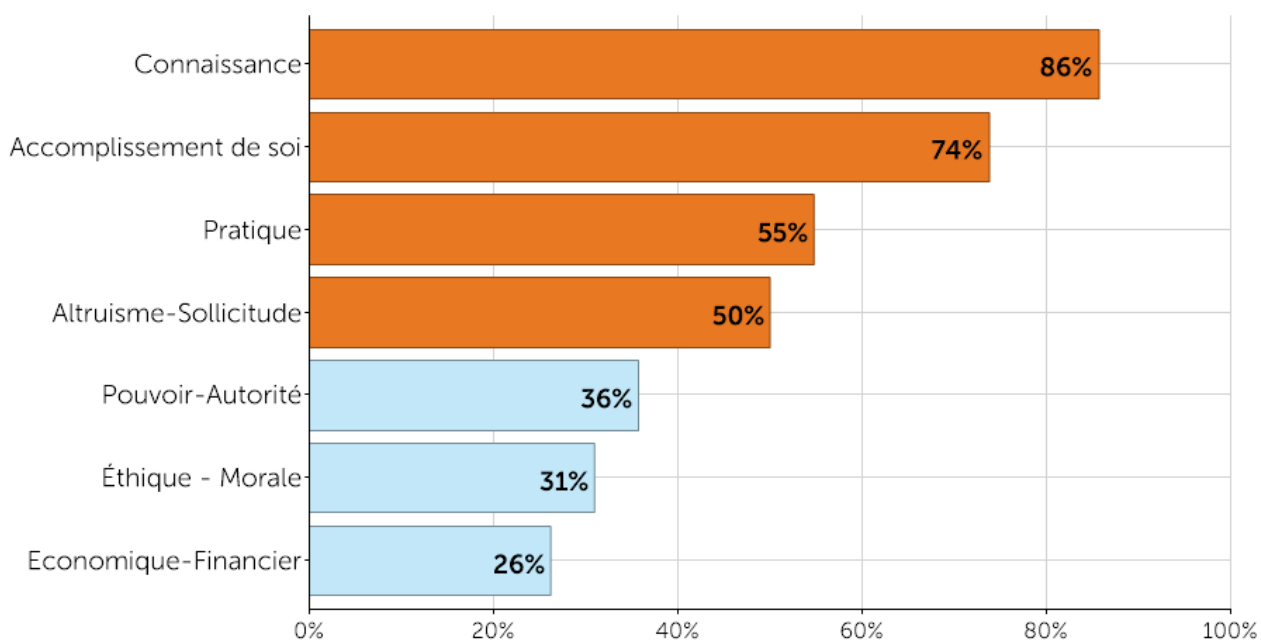
Les personnes dont la force motrice est **l'accomplissement de soi** sont très intéressées par le développement personnel et le bien-être. Les personnes guidées par l'accomplissement de soi apprécient les environnements qui offrent de l'espace pour optimiser leur créativité et leurs pensées novatrices. Leur besoin en développement personnel peut s'exprimer comme un désir de mettre à l'essai leurs idées et celles des autres. La réflexion et la réaction sont des méthodes de travail naturelles, ce qui signifie que ces personnes apprécieront des environnements qui les permettent.

Les personnes dont la principale force motrice est la **pratique** apprécient la création soignée et l'utilisation sensée des ressources. La fabrication et la création sont les concepts clés de cette force motrice. Les personnes qui possèdent une force motrice pratique savent reconnaître les choses qui peuvent s'avérer utiles et dont elles peuvent disposer. Elles sont souvent habiles de leurs mains et ont les capacités pour démarrer, gérer et mener des projets à bien. Elles aiment montrer aux autres ce qu'elles ont réussi à accomplir ou à créer. Les personnes dont la force motrice principale est la **sollicitude-altruisme** sont intéressées par les autres, leur travail d'équipe et leur bien-être. Elles sont souvent considérées comme amicales, sympathiques et désintéressées. Parfois, elles sont prêtes à sacrifier leurs avantages personnels (gagner de l'argent) si cela peut entraîner une perte pour quelqu'un d'autre. Les personnes qui ont un tel sens de la considération peuvent penser que celles qui sont guidées par des forces telles que la connaissance, l'esprit pratique et le leadership sont indifférentes et insensibles.

Les personnes dont les forces motrices principales sont **pouvoir-autorité** recherchent le contrôle et le pouvoir. Ce besoin de contrôler peut s'exprimer de différentes façons : en partie la maîtrise de soi, mais également le contrôle des autres. Les personnes dont la force motrice est le leadership recherchent avant tout le pouvoir, l'influence et les compliments. Avec les personnes influentes, il est souvent important de comprendre les règles de base et de conserver de bonnes relations. Leur force motrice peut également s'exprimer par un désir de contrôler les grandes décisions et de déterminer la gestion des ressources.

Les personnes guidées par une force motrice **éthique et morale** se distinguent par leur désir de justice. Cela peut être le souhait de travailler dans des entreprises aux structures et règles bien établies et aux normes et valeurs communes. L'intérêt fondamental qui en est à l'origine peut être décrit comme une volonté de soutenir les "forces positives" de l'entreprise ou de la société dans son ensemble. Les personnes guidées par une importante force motrice éthique et morale possèdent un système de valeurs déterminant pour ce qui est bien et mal et elles le suivent comme un point de repère.

Selon vos réponses à l'analyse, vous avez obtenu la répartition en pourcentage suivante pour vos différentes forces motrices.



Votre plus grande force motrice: Connaissance

Les individus dont la force motrice est la connaissance sont avant tout stimulés par la découverte ou la recherche d'informations. "C'est une joie que de savoir!" Une personne de ce genre adoptera facilement une pose de réflexion et ignore souvent les attributs esthétiques, pratiques ou économiques de l'objet étudié. Ils désirent observer et comprendre les situations; ils portent sur le monde un regard critique et rationnel.

Signes particuliers que l'on rencontre couramment avec cette force motrice:

- Les valeurs sont vécues et peuvent être qualifiées de rationnelles et réfléchies.
- Analyse et porte rarement un jugement subjectif ; préfère rester objectif.
- Utilise ses connaissances et compétences pour faire un travail d'excellente qualité.

Exemples de surexploitation de cette force motrice:

- L'individu est tellement absorbé dans sa quête de savoir que ses rapports avec son entourage en souffrent. Les occupations quotidiennes sont entièrement ou partiellement ignorées.
- Le sentiment de sécurité et la sécurité matérielle sont relégués au second plan lorsqu'il s'agit de trouver la "vérité"

Situations et facteurs susceptibles d'entraîner des désagréments ou du stress:

- Lorsqu'on ne dispose pas d'assez de temps pour réunir toutes les informations utiles à la prise de décision.
- Les déclarations légères et sans fondement de l'entourage sur des faits.
- Les situations professionnelles qui ne font pas appel au raisonnement intellectuel.
- Lorsque les forces motrices dominantes ne sont pas satisfaites, l'individu fera preuve d'un certain désintérêt

Eléments importants auxquels votre entourage peut penser afin d'accroître votre motivation:

- Se concentrer sur une communication rationnelle.
- Rassembler et juger les données ; les présenter ensuite de manière théoriquement convaincante.
- Lui donner la possibilité d'acquérir de nouvelles connaissances par le biais de formations ou autres défis intellectuels.
- Lui donner du temps et de l'espace pour étudier un sujet donné.
- Lui proposer des challenges qui impliquent le test de ses connaissances.

Votre deuxième force motrice: Accomplissement de soi

Ceux dont la force motrice dominante est l'accomplissement de soi s'intéressent particulièrement au développement personnel et au bien-être. Une personne de ce genre accorde beaucoup de valeur aux environnements qui permettent de faire preuve de créativité et d'exprimer des pensées nouvelles. Le développement personnel peut s'exprimer par la volonté de mettre en oeuvre ses idées ou celles des autres. La réflexion personnelle et l'introspection sont des méthodes de travail naturelles; ainsi cette personne appréciera les milieux qui lui en donnent le temps et l'espace.

Signes particuliers que l'on rencontre couramment avec cette force motrice:

- ☐ Considère que le travail est une manière de s'épanouir.
- ☐ Expressif et communicatif lorsqu'il s'agit d'innover.
- ☐ Reste en retrait et évite les autres dans les situations marquées par un échec personnel ou une gêne.
- ☐ Apprécie les gens qui s'expriment de manière créative.

Exemples de surexploitation de cette force motrice:

- ☐ Le développement personnel risque de se faire au détriment du travail/de la globalité.
- ☐ Des idées trop larges et fantaisistes avec une conscience faible du risque.
- ☐ N'écoute pas les propositions de son entourage

Situations et facteurs susceptibles d'entraîner des désagréments ou du stress:

- ☐ Les personnes qui n'accordent de valeur qu'à la rationalité et à l'objectivité.
- ☐ Ce qu'il perçoit comme des entraves à son propre développement.
- ☐ Lorsque l'entourage critique ses idées ou refuse de les écouter.
- ☐ Lorsque les forces motrices dominantes ne sont pas satisfaites, l'individu fera preuve d'un certain désintérêt

Éléments importants auxquels votre entourage peut penser afin d'accroître votre motivation:

- ☐ Encourager sa volonté de développement personnel.
- ☐ Considérer ses propositions de changement comme une contribution positive à l'ensemble de l'activité.
- ☐ Comprendre qu'il n'existe pas toujours de réponse et accorder du temps à la réflexion et l'analyse.
- ☐ Lui permettre d'agir dans un environnement ouvert et compréhensif où on a la possibilité de s'exprimer librement.
- ☐ Lui permettre de suivre des formations qui lui donneront l'occasion de poursuivre sur la voie du développement personnel.

Votre troisième force motrice: Pratique

Les individus dont la force motrice est le sens pratique apprécient les créations décidées et l'utilisation réfléchie des ressources. Fabrication et Création sont ici deux concepts clés. Les personnes mues par leur sens pratique ont l'œil pour déceler les objets qui pourront être utiles et commodes. Ce sont souvent des personnes manuelles, capables de mettre sur pied, d'encourager et de mener à bien des projets. Ils montrent volontiers aux autres ce qu'ils ont construit ou créé.

Signes particuliers que l'on rencontre couramment avec cette force motrice:

- Planifie volontiers un processus en tenant compte de ses propres expériences pratiques.
- De bonnes capacités à entrevoir la manière optimale d'utiliser des ressources.
- Dépasse parfois le cadre économique de la planification et de la mise en oeuvre d'un projet pour obtenir un résultat meilleur et plus durable

Exemples de surexploitation de cette force motrice:

- Susceptible d'avoir une attitude "d'esclavagiste" pour réaliser un projet.
- Privilégie parfois l'aspect fonctionnel par rapport à la forme et à l'aspect financier.
- Le principe du « je sais faire » risque de devenir trop manifeste

Situations et facteurs susceptibles d'entraîner des désagréments ou du stress:

- Lorsque les délais d'un projet ne sont pas respectés.
- Lorsque la tâche à accomplir est plus complexe que prévu et qu'on ne dispose pas des ressources suffisantes.
- Lorsque les autres ne considèrent pas que le projet est réussi malgré le fait qu'il fonctionne de manière efficace.
- Lorsque les forces motrices dominantes ne sont pas satisfaites, l'individu fera preuve d'un certain désintérêt

Éléments importants auxquels votre entourage peut penser afin d'accroître votre motivation:

- Apprécier et valoriser le résultat et l'efficacité.
- Le laisser participer en lui permettant d'exprimer des points de vue pratiques lors de la planification et de la mise en oeuvre d'un projet.
- Ne pas se contenter de valoriser les investissements en termes d'argent et de forme.
- Le laisser participer à la planification et à la mise en oeuvre de projets et de processus qui sont d'ordre pratique.
- Lui exprimer son appréciation et reconnaître son expérience et ses dispositions pratiques

Votre quatrième force motrice: Altruisme-Sollicitude

Les personnes dont la force motrice dominante est la considération portent un grand intérêt aux autres, à leurs rapports et leur bien-être. On les considère souvent comme des personnes aimables, sympathiques et généreuses. Elles sont parfois prêtes à renoncer à un gain personnel (gagner de l'argent) s'il s'avère qu'une décision est défavorable à quelqu'un d'autre. Les gens dont la force motrice est la connaissance, le sens pratique ou le leadership apparaissent à leurs yeux indifférents ou insensibles.

Signes particuliers que l'on rencontre couramment avec cette force motrice:

- ☐ Vient volontiers en aide aux autres.
- ☐ Peut consacrer beaucoup de temps et d'énergie à la "bonne cause".
- ☐ Voit plutôt le "bien" que le "mal" chez les autres

Exemples de surexploitation de cette force motrice:

- ☐ Peut entrer en conflit avec des décideurs plus rationnels, en particulier si la situation nuit à quelqu'un.
- ☐ Susceptible d'être utilisé.
- ☐ Prend les choses de manière trop personnelle

Situations et facteurs susceptibles d'entraîner des désagréments ou du stress:

- ☐ Les décisions prises sur des bases exclusivement rationnelles et économiques.
- ☐ Les décisions qui entraînent des désagréments humains plus importants que le gain financier.
- ☐ Le fait de ne pas se sentir à la hauteur.
- ☐ Lorsque les forces motrices dominantes ne sont pas satisfaites, l'individu fera preuve d'un certain désintérêt.

Eléments importants auxquels votre entourage peut penser afin d'accroître votre motivation:

- ☐ Ne pas se montrer égoïste et vouloir "profiter" du travail et de l'investissement des autres.
- ☐ Réfléchir au moyen de satisfaire tout le monde et de créer une situation professionnelle plus juste.
- ☐ Souligner l'interaction entre les gens ; tout le monde est utile et a un rôle important à jouer.
- ☐ Lui donner la possibilité de venir en aide aux autres.
- ☐ Lui permettre d'agir dans un climat professionnel humain et respectueux de la personne

Description des différentes associations de forces motrices

Connaissance/Accomplissement de soi

- ☐ Le savoir n'est jamais trop lourd à porter.
- ☐ Le savoir est une condition sine qua non pour atteindre ses objectifs personnels.
- ☐ La curiosité est la clé de la réalisation personnelle

Connaissance/Pratique

- ☐ Plus on a de connaissances, plus on est capable de trouver de bonnes solutions aux problèmes d'ordre pratique.
- ☐ Les connaissances permettent d'utiliser les ressources de manière optimale.
- ☐ Si l'on consacre du temps à étudier le sujet avant la mise en œuvre d'un projet, on évite de nombreuses erreurs

Connaissance/Altruisme-Sollicitude

- ☐ On peut utiliser ses connaissances pour aider les autres.
- ☐ Grâce au savoir, on peut lutter contre les préjugés.
- ☐ Un accès libre aux informations prévient l'abus de pouvoir

Pratique/Accomplissement de soi

- ☐ La création pratique permet de se réaliser.
- ☐ Le fait de trouver des solutions à des problèmes pratiques est un bonheur en soi.
- ☐ La résolution de problèmes est particulièrement efficace dans un environnement créatif et ouvert

Accomplissement de soi/Altruisme-Sollicitude

- ☐ Le fait d'aider les autres est une manière de se réaliser soi-même.
- ☐ Mon propre développement et ma réussite ne doivent pas se faire au détriment des autres.
- ☐ Ce qui est bon pour moi ne l'est pas forcément pour les autres

Pratique/Altruisme-Sollicitude

- ☐ Les ressources disponibles doivent être utilisées de manière juste.
- ☐ Même les petites améliorations peuvent rendre la vie plus facile.
- ☐ Une collaboration solide crée de bonnes relations et des solutions pratiques durables.