



DISC & WHY Index[®]

Tendances comportementales & Motivations

Ce rapport appartient à: ID: 540040

Type de rapport DISC & WHY Index Communication

Date de l'analyse 20/02/2025

Date d'édition 04/07/2025

Durée 2 minutes

Ce rapport
appartient à

ID: 540040
Navigator-Demo



Table des matières

- | | | | |
|----|--|----|--|
| 3 | Introduction à l'analyse DISC / Comment lire le rapport | 11 | Voici comment augmenter votre efficacité - adapté |
| 4 | Comportement de base | 12 | Points forts de votre comportement - adapté / Que signifient les différences entre votre comportement de base et votre adapté? |
| 6 | Voici comment vous communiquez avec les autres / Conséquences de votre manière de communiquer | 13 | Introduction WHY Index® / Contexte général |
| 7 | Ce qui peut augmenter votre implication / Vous pouvez ne pas apprécier / Certains peuvent ne pas apprécier chez vous | 14 | WHY Index® - 8 Facteurs de motivation |
| 8 | Comportement adapté | 16 | Énergie |
| 9 | Comment vous vous adaptez | 17 | Conflit / Suggestions |
| 10 | Voici comment vous communiquez avec les autres - adapté / Conséquences de votre manière de communiquer - adapté | 18 | Radar des indicateurs de motivation |
| | | 19 | Situations possibles |
| | | 20 | Carte de visite |

Introduction à l'analyse DISC

Le DISC est une analyse de la communication qui décrit différents styles de comportements. Il est utilisé dans de nombreuses situations où les différences entre les gens ont de l'importance, par exemple le recrutement, les diverses formations professionnelles (équipes, managers, ventes) et la communication.

Nous avons tous des styles de comportements différents. Certains l'appellent chimie personnelle, mais le style de comportement concerne aussi notre attitude face à différentes tâches à effectuer. Connaître et comprendre le style de comportement de chacun crée un climat plus ouvert dans l'entreprise. Le DISC est un outil qui apporte une meilleure connaissance de soi-même et facilite la communication. Le DISC s'inspire notamment du modèle DISC de William Moulton Marston ⁽¹⁾. Le DISC décrit le comportement naturel de l'individu (comportement de base) ainsi que la façon dont il s'adapte à un environnement donné (comportement adapté). Les différents types de comportements sont représentés par des pièces de puzzle et des couleurs.

Signification en langage DISC :

- D** Dominance – rouge
- I** Influence – jaune
- S** Stabilité – verte
- C** Conformité – bleue

⁽¹⁾ William Moulton Marston (1893-1947) qui a publié en 1928 « The Emotions of Normal People ».

Comment lire le rapport

Ce rapport vous donne une description de votre comportement de base et de votre comportement adapté. Le comportement de base décrit votre comportement naturel. Il correspond à l'attitude que vous avez envers votre entourage lorsque vous vous sentez en sécurité et détendu. Votre comportement adapté reflète les changements à opérer qui vous apparaissent le mieux convenir à une situation donnée, par exemple au travail. Que ce soit les hautes ou les basses valeurs de votre DISC, elles vont toutes affecter votre comportement. Si vous obtenez plus de 50 % pour plusieurs facteurs DISC, certaines descriptions de votre comportement pourront parfois vous sembler contradictoires. Cela tient au fait que nos comportements changent en fonction des moments et des situations. Par exemple, en fonction de notre perception de la situation, nous pouvons parfois être ouverts et volubiles, alors que nous serons plus réfléchis et taciturnes en d'autres circonstances.

Certaines parties du rapport pourront vous sembler bien brosser votre comportement, alors que d'autres vous correspondront moins. Nous vous invitons donc à lire le rapport avec un crayon à la main. Vous pouvez par exemple inscrire un signe "+" dans la marge devant les choses que vous estimez vous correspondre, un signe "-" pour ce qui vous semble ne pas vous correspondre, et un point d'interrogation lorsque vous avez besoin de réfléchir, voire d'en discuter avec une personne qui vous connaît bien.

Comportement de base

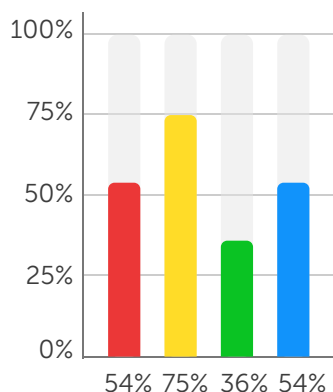
Cette partie du rapport décrit votre comportement de base. Notre comportement naturel apparaît lorsque nous sommes seuls et pouvons être nous-mêmes ou bien en compagnie de personnes que nous connaissons bien et en qui nous avons confiance. C'est la stratégie que nous avons développée pour réussir et atteindre nos objectifs dans la vie. Le comportement de base intègre des composantes à la fois innées et acquises dès le plus jeune âge. Une fois notre comportement de base établi, nous n'avons plus besoin de faire d'efforts pour être qui nous sommes. Il s'agit également du comportement auquel nous revenons en situation de stress ou sous la pression.

L'une de vos principales capacités est le sens de l'importance. Vous pensez et agissez vite et de manière responsable. Vous êtes en outre capable de vous adapter sans grande difficulté à des changements inattendus. Vous êtes également sensible à des facteurs que d'autres ne remarquent même pas. Votre style de communication ouvert et souvent direct se conjugue bien avec votre capacité à parvenir à des résultats.

Votre rapidité peut parfois vous conduire à agir sans avoir pleinement réfléchi aux conséquences. Cela est particulièrement vrai dans vos relations avec les autres. Vous comprenez l'importance du tact et de la prudence dans la communication, mais votre franchise peut vous amener à parler avant de réfléchir.

La communication avec les autres est habituellement orientée sur des objectifs concrets. Bien que vous attachiez de l'importance aux faits et aux détails, votre faculté de compréhension rapide peut parfois vous empêcher de communiquer clairement dans ce sens.

Base



La façon dont vous abordez les autres personnes semble varier en fonction du degré de formalité ou d'ouverture de la situation. Dans des environnements plus conviviaux, vous pouvez vous montrer plein d'entrain, amical, ouvert et enthousiaste. Dans une situation plus formelle ou codifiée, votre côté déterminé et direct ressortira. Vous pouvez alors être maître de vous et occulter votre côté plus sociable. C'est précisément dans des situations plus formelles que le côté ambitieux et entreprenant de votre profil ressort et il est possible que vous deveniez alors plus franc.

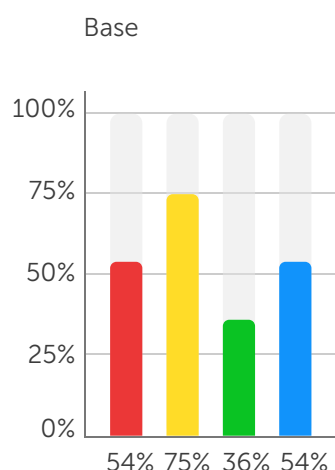
Tandis que vous faites preuve de détermination et d'esprit d'initiative, vous avez également la capacité de prendre conscience des besoins des autres. Vous possédez également un sens des règles et de l'ordre qui vous rend moins impulsif et imprévisible que des profils sociables similaires. Alors que vous souhaitez réussir selon vos propres mérites, vous comprenez également qu'il est parfois nécessaire de renoncer à vos propres ambitions pour le bien du groupe.

Comportement de base, suite..

Atteindre vos ambitions vous motive, tout comme être accepté et apprécié des autres et sentir que votre position est assurée. Lorsque ces facteurs deviennent incompatibles, par exemple lorsque la réussite implique une prise de risques, le niveau relatif dans les différentes couleurs peut alors fournir une indication sur la manière dont vous êtes susceptible d'agir. Le respect et la considération constituent également un fort facteur de motivation qui vous pousse en fait à fournir de bonnes performances.

Vous avez un sens développé du relationnel, mais vos ambitions personnelles peuvent également influencer sur votre façon de coopérer avec les autres. Vous n'attachez généralement pas beaucoup de valeur aux bavardages. Votre côté sociable se manifeste plutôt dans la recherche de l'aventure et d'expériences intéressantes et vous pouvez alors devenir assez exubérant lorsque vous faites ressortir ce trait de votre profil aux multiples facettes.

Vous avez une compréhension des structures et le besoin d'élaborer des plans détaillés. Votre principal point faible dans ce domaine est votre impatience. Vous avez du mal à maintenir la concentration nécessaire pour organiser et suivre des plans complexes sur le long terme. Ayant par ailleurs tendance à vite vous lasser, vous avez besoin de variété et de stimulation. Votre vivacité d'esprit et votre approche flexible des tâches à effectuer font que vous vous désintéressez facilement des tâches répétitives. Vous avez donc constamment besoin de nouveaux défis pour exprimer vos talents.



Voici comment vous communiquez avec les autres

Les différents styles de comportements ont différentes manières de communiquer avec leur entourage. On peut dire qu'il s'agit des manières typiques de se conduire pour transmettre un message à son entourage. Vous trouverez ci-dessous quelques descriptions possibles de votre façon de communiquer avec les autres.



- Votre point de vue est le bon !
- Vous appréciez l'ordre et avez souvent le contrôle de votre communication.



- Pour vous, la question de la responsabilité est importante : qui fait quoi et avec quelles vos attributions.
- Vous assumez vos décisions même si elles rencontrent de l'opposition.



- Vous proposez souvent des initiatives et avez du mal à attendre une réponse.
- Vous êtes rapide et engagé dans votre manière de communiquer.



- Vous pensez volontiers du bien des autres.
- Vous n'êtes pas avare de compliments et d'encouragements.

Conséquences de votre manière de communiquer

Chacun a un style de comportement différent et peut interpréter votre façon de communiquer différemment de votre intention. Il vous faudrait y réfléchir comme à une conséquence de votre façon de communiquer.



- Vous pouvez parfois être perçu comme un peu trop déterminé.
- Vous devez vous préparer à l'idée que, aussi bonne que soit la planification d'un projet, des choses imprévues se produisent toujours et modifient la donne.



- Vous pouvez intimider les autres qui ne veulent ou ne peuvent pas accepter d'aussi grandes responsabilités.
- Vous pouvez avoir besoin d'écouter davantage les autres solutions possibles pour résoudre un problème.



- Vos ambitions peuvent aux yeux des autres perturber la tranquillité du travail.
- Certaines personnes de votre entourage peuvent avoir du mal à vous comprendre.



- Vous pouvez avoir besoin d'être plus critique envers les autres.
- Vous pouvez avoir besoin d'apprendre aussi à exprimer des critiques légitimes.

Ce qui peut augmenter votre implication

Ce qui intéresse un style comportemental n'est pas obligatoirement important pour un autre style. Nous savons que les éléments qui stimulent notre enthousiasme peuvent provenir de facteurs internes ou externes. Merci de choisir ci-dessous, quelques unes de ces situations qui vous rendraient enthousiaste.



- trouver un écho favorable à vos idées.
- avoir un plan auquel se tenir.



- assumer la responsabilité de l'exécution des décisions.
- se tenir à une décision prise.



- plutôt avoir plusieurs tâches stimulantes que quelques-unes routinières.
- recevoir des tâches dans lesquelles vous pouvez exprimer votre énergie.



- savoir que les autres vous font confiance.
- recevoir des compliments et des encouragements pour vos contributions.

Vous pouvez ne pas apprécier

Vous coopérez facilement avec certaines personnes, alors que les attitudes d'autres personnes peuvent vous irriter. Réfléchissez à l'exemple qui semble vous correspondre :

- Lorsque quelqu'un vous empêche de prendre vos propres décisions.
- Lorsque quelqu'un est plus béni-oui-oui que décideur.
- Lorsque quelqu'un est négatif et critique.
- Lorsque quelqu'un se contente de prendre l'énergie sans rien donner en retour.
- Lorsque quelqu'un ne veut pas participer à un projet qui vous passionne, voire s'oppose à vous.
- Lorsque quelqu'un vous épuise ainsi que les autres et ne fait que remettre en question la façon dont la tâche doit être conduite.
- Lorsque quelqu'un prend des raccourcis et passe à côté d'informations importantes.
- Lorsque quelqu'un ne prend pas une responsabilité globale et produit un résultat insuffisant.

Certains peuvent ne pas apprécier chez vous

Certains de vos côtés peuvent même irriter les autres. Réfléchissez aux situations dans lesquelles et aux personnes avec lesquelles ces descriptions pourraient s'appliquer à vous :

- Lorsque vous pouvez prendre au pied levé des décisions que les autres ne comprennent pas ou bien ne peuvent ou ne veulent pas suivre.
- Lorsque vous êtes réticent à prendre acte de nouvelles informations.
- Lorsque vous préférez mettre l'accent sur la création d'une atmosphère positive plutôt que de veiller à ce que la tâche soit faite.
- Lorsque vous n'êtes pas réaliste dans vos encouragements, surtout lorsque ça n'avance pas vite et qu'une concentration supplémentaire serait nécessaire.
- Lorsque vous êtes trop absorbé par vos propres priorités.
- Lorsque vous ne comprenez pas que certaines choses demandent du temps.
- Lorsque vous ne savez pas faire de compromis.
- Lorsque vous pouvez toujours prendre un raccourci.

Comportement adapté

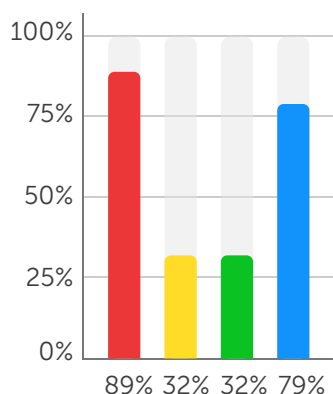
Cette partie du rapport décrit votre comportement adapté. Cette description est donnée à la lumière de la situation que vous aviez présente à l'esprit lorsque vous avez répondu aux questions. Il peut dans certains cas nous arriver d'éprouver le besoin d'opérer certaines adaptations pour parvenir à nos fins. Pour cela, nous réfréons parfois ou mettons en avant divers éléments de notre comportement de base dans le but de mieux faire face à différentes situations. Toute adaptation de ce type nécessite une certaine dose d'énergie psychique, pouvant parfois nous faire sentir sous pression. Nous sommes toutefois capables d'opérer des choix conscients pour « acquérir » certains comportements qui pourront finir par s'intégrer naturellement à notre comportement de base.

Vous êtes entreprenant et ambitieux, mais contrebalacez cela par votre besoin d'accomplir un tâche de manière fiable et précise avec un niveau de qualité élevé. La précision et l'attention aux détails ont de l'importance à vos yeux et vous n'hésitez pas à corriger les erreurs et les fautes.

Vous vous concentrez sur les faits et les points mesurables et développez volontiers des méthodes et des procédures efficaces pour obtenir des résultats satisfaisants.

Dans votre communication avec les autres, vous êtes souvent laconique et vous concentrez sur des questions pratiques. Vous préférez qu'une discussion s'en tienne à un niveau objectif. Pour vous, il est important que les choses soient faites correctement. C'est pourquoi vous pouvez consacrer un temps considérable à l'investigation et, dans une moindre mesure, à la consultation. Vous préférez vous protéger des conséquences négatives et examinez d'abord les répercussions qu'une décision peut avoir sur vous.

Adapté

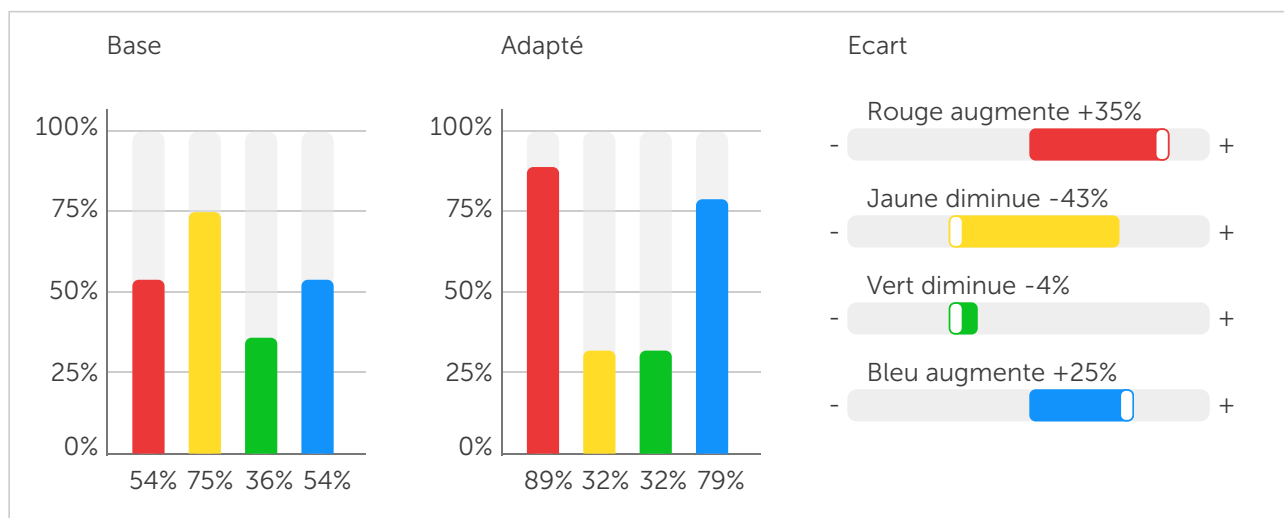


Vous affectionnez le changement et la variété et êtes souvent pressé et impatient. Vous pouvez parfois avoir du mal à supporter les tâches monotones et routinières. Vous vous laissez donc facilement. Vous avez un gros besoin d'être constamment occupé et estimez souvent que vous avez trop à faire dans un délai très insuffisant. Vous êtes énergique et autonome et pouvez avoir du mal à vous en tenir aux méthodes traditionnelles. Il serait parfois bon de lever un peu le pied et d'écouter davantage votre entourage pour percevoir plus clairement la situation.

Comment vous vous adaptez

L'adaptation consiste à modifier son comportement pour qu'il réponde aux exigences perçues de l'environnement, y compris les autres personnes, les événements, les circonstances et les exigences de la situation. Vous trouverez ici quelques exemples basés sur vos réponses de la façon dont vous estimez généralement devoir vous adapter. Le tableau ci-dessous explique ce qu'il peut se passer quand un facteur augmente ou diminue.

Réduction		Augmentation
Plus humble et conciliant		Plus indépendant et automotivé
Plus structuré et organisé		Plus confiant et amical
Plus indépendant et rythme accéléré		Plus stable et persévérant
Plus autonome et indépendant		Plus centré sur les faits et les détails



Dans votre comportement adapté, vous avez tendance à:

- utiliser des arguments logiques pour influencer les autres.
- être compétent et qualifié dans votre domaine.
- d'être capable de comprendre des systèmes complexes.
- ne rien laisser au hasard quand vous vous occuper d'une tâche.

- vous sentir stressé quand vous avez trop peu à faire.
- être volontiers celui qui prend l'initiative sur différents sujets.
- savoir susciter par votre engagement la motivation dans le groupe.
- être le moteur des activités.

- être celui qui décide plutôt que celui qui demande conseil.
- vous attendre à ce que les autres fassent comme vous dites.
- miser sur des projets audacieux comportant parfois de gros risques.
- croire en vous-même lorsque vous disposez d'informations limitées sur un sujet.

- être prudent quand il s'agit de divulguer des informations à des inconnus.
- préférer maintenir une certaine distance avec les autres.
- être une personne sensée qui évalue les faits objectivement.
- calculer les risques.

Voici comment vous communiquez avec les autres - adapté

Les différents styles de comportements ont différentes manières de s'adapter à leur entourage. On peut dire qu'il s'agit de manières typiques de se conduire pour transmettre efficacement un message à son entourage. Vous trouverez ci-dessous quelques descriptions possibles de votre façon de communiquer avec les autres dans votre comportement adapté.

Dans votre communication adaptée, vous vous attachez à :



- fonder vos raisonnements sur des données, des chiffres et une réflexion cohérente.
- contrôler votre travail pour qu'aucune erreur ne subsiste.



- ce que les autres fassent comme vous dites.
- prendre les commandes et montrer la voie.



- être convaincant et parfaitement conscient de ce que vous considérez comme important.
- présenter vos propres propositions et initiatives.



- plutôt observer et laisser les autres faire le premier pas.
- évaluer les risques et faire les choses dans le bon ordre.

Conséquences de votre manière de communiquer - adapté

La perception de votre façon de communiquer peut parfois ne pas correspondre à votre intention. Il vous faudrait y réfléchir comme à une conséquence de votre façon de communiquer.

Conséquences possibles lorsque vous communiquez dans votre comportement adapté :



- Il vous faut peut-être vous rappeler que, parfois, vous devez prendre une décision à partir d'informations limitées.
- Gardez à l'esprit que toutes les tâches n'exigent pas obligatoirement la même préparation pour atteindre un bon résultat.



- Gardez à l'esprit qu'avec plus d'informations, votre environnement peut devenir plus coopératif.
- Avant d'aller plus loin avec une idée, il vous faut peut-être en discuter et l'expérimenter avec quelqu'un.



- Vos ambitions peuvent aux yeux des autres perturber la tranquillité du travail.
- Vous pouvez parfois être perçu comme un peu trop pressant et entreprenant.



- Certaines personnes peuvent vous percevoir comme un peu trop attentiste.
- Vous pouvez entrer en conflit avec des personnes plus spontanées qui préfèrent prendre des décisions plus hasardeuses.

Voici comment augmenter votre efficacité - adapté

Dans votre comportement adapté, vous pouvez développer votre capacité à coopérer avec les autres et à effectuer vos tâches plus efficacement. Vous vous proposons ci-dessous quelques pistes de réflexion.

Pour vous compléter dans votre comportement adapté, vous pouvez avoir besoin d'autres personnes qui :



- vous aident à lever le nez du guidon et s'assurent que vous ne vous perdiez pas dans les détails.
- osent agir sans avoir réglé tous les détails.



- pèsent le pour et le contre.
- procèdent à une évaluation des risques.



- peuvent vous confier de nouvelles tâches.
- sont attentifs aux nouvelles idées et propositions et vous aident à les mettre en pratique.



- sont prêts à prendre quelques risques.
- sont plus enclins à l'action.

Dans votre comportement adapté, il vous faudrait réfléchir à :



- tout n'est pas hautement prioritaire.
- les autres voient et font les choses différemment de vous.



- vous pouvez parfois avoir besoin d'une prise de conscience/un choc.
- être moins dominant et moins contrôler.



- ralentir votre rythme pour que les autres puissent suivre.
- certains peuvent se sentir stressés par votre attitude dynamique.



- écouter davantage votre entourage avant d'opérer un choix.
- même les idées trop larges peuvent contenir des choses sensées.

Points forts de votre comportement - adapté

Tous les styles de comportements possèdent des qualités précieuses pour l'organisation dans laquelle ils interviennent. Vous trouverez ci-dessous quelques-unes de vos contributions dans votre comportement adapté.



- Vous pensez de manière systématique et voulez avoir le temps de planifier avant de commencer une tâche.
- Vous avez souvent une bonne compréhension des systèmes complexes.



- Vous avez la capacité de détecter rapidement de nouvelles opportunités.
- Vous êtes disposé à essayer de nouvelles solutions à un problème.



- Vous insufflez de l'énergie à votre entourage.
- Vous êtes énergique et entreprenant.



- Vous faites toujours une évaluation des risques avant de prendre position sur un sujet.
- Vous agissez rarement impulsivement.

Que signifient les différences entre votre comportement de base et votre adapté?

La différence entre votre comportement de base et votre comportement adapté reflète les changements que vous sentez nécessaires à faire pour convenir à une situation particulière comme par exemple au travail. Avez-vous réfléchi aux raisons pour lesquelles vous faites ces adaptations?

1. Dans quelles situations sentez-vous que vous devez vous adapter comme cela?

2. Avec quelles personnes vous adaptez vous comme cela?

3. Est-ce qu'il y a certaines tâches qui font que vous vous adaptez ainsi?

4. Pourquoi d'après vous vous réalisez ces adaptations?

Introduction WHY Index®

WHY Index® est une analyse de votre système de motivation personnel. L'outil permet d'identifier les similitudes et les différences entre les personnes. Ses applications sont nombreuses : développement personnel, recrutement, dynamique de groupe, développement du leadership, augmentation des performances commerciales, gestion des conflits et plus largement communication et collaboration. WHY Index® mesure et décrit les valeurs FORTES et FAIBLES de votre système de motivation personnel, ce dont vous avez besoin, ce qui vous donne de l'énergie, ce que vous recherchez mais aussi ce que vous évitez, ce qui génère chez vous du stress ou du conflit...

WHY Index® décrit pourquoi vous agissez en fonction de vos valeurs et attitudes. Le WHY Index® vous aide également à comprendre pourquoi vous faites certains choix, comment vous interagissez avec votre environnement et comment vous coopérez avec les autres.

Temps et argent	- Votre relation au profit et à la perte.
Résolution théorique des problèmes	- Votre point de vue sur l'information et les nouvelles.
Environnement	- Votre perception de l'environnement.
Indépendance	- Votre point de vue sur l'indépendance personnelle.
Conscience sociale	- Votre approche aux autres personnes.
Progrès	- Votre point de vue sur l'apprentissage et le développement.
Procédures	- Votre approche à l'égard des règles et des règlements.
Résolution pratique des problèmes	- Votre approche face aux défis.

Contexte général

Qu'est-ce que la motivation ? Il faut d'abord distinguer la motivation extrinsèque (faire quelque chose pour une récompense) de la motivation intrinsèque (faire quelque chose parce qu'on le désire). Beaucoup de personnes lient la notion de motivation au plaisir, à la joie et à l'engagement dans ce qui est fait. Malgré cela, l'argent reste souvent la manière la plus utilisée pour avoir des employés motivés. Cependant, cela peut causer des problèmes et n'est pas toujours la manière la plus profitable de le faire. À long terme, cela suppose que les gens perdent petit à petit leurs motivations intrinsèques et ne dépendent plus que des récompenses extrinsèques pour avoir envie d'agir.

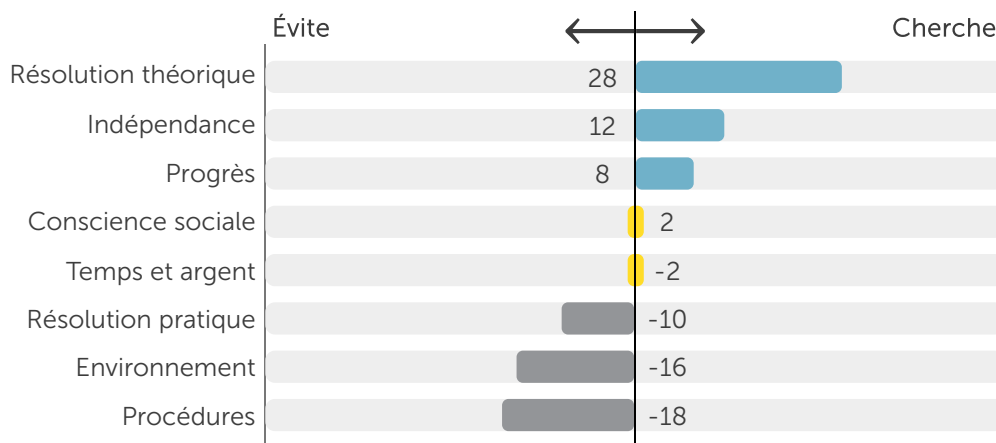
On pourrait dire qu'il y a trois grands principes derrière la motivation intrinsèque :

- Autonomie – les personnes qui prennent leurs propres décisions sont beaucoup plus intéressées par les résultats de celles-ci.
- Maîtrise – les personnes qui ont conscience de se perfectionner dans leurs activités professionnelles sont plus disposées et ouvertes pour faire des tâches exigeantes, relever des défis et pour continuer leur développement vers l'avant.
- Objectif – les personnes veulent sentir que ce qu'elles font répond à un objectif important et significatif, qui peut impliquer beaucoup d'éléments dont ils font eux aussi partie.

Les organisations et les employeurs ne peuvent pas créer de la motivation intrinsèque chez quelqu'un. En revanche ce qu'ils peuvent faire c'est de créer de bonnes conditions pour l'épanouissement de leur personnel. Le besoin de développement personnel a été reconnu comme ayant un effet significatif et positif sur la motivation intrinsèque. Les personnes avec ce besoin ont un plus grand désir de réussir et de progresser dans leur travail et ont, par voie de conséquence, une plus grande motivation intrinsèque pour être performant. S'il y a des opportunités d'évolutions dans une organisation, il y aura aussi plus d'opportunités pour les employés très motivés intrinsèquement.

WHY Index® - 8 Facteurs de motivation

Le texte ci-dessous décrit votre profil personnel de motivation WHY Index®. Le graphique présente votre positionnement sur chacun des 8 facteurs de motivation de WHY Index® par ordre décroissant de priorité, de la valeur la plus forte à la valeur la plus basse. La partie droite du graphique montre les valeurs positives, ce que vous recherchez. La partie gauche montre les valeurs négatives, ce que vous voulez éviter. Chaque facteur de motivation est présenté d'une façon spécifique en fonction de votre positionnement.



Cherche



Résolution théorique des problèmes

Vous préférez rechercher de façon rationnelle et impartiale différentes circonstances sans laisser vos sentiments personnels, vos interprétations ou vos préjugés influencer vos conclusions. Pour vous, il est crucial d'avoir une compréhension complète d'une question avant de prendre une décision. Vous aimez rechercher de faits, de l'information et la découverte du contexte. « C'est un plaisir de savoir des choses ! » Vous aimez adopter une attitude contemplative et ignorez souvent la beauté d'un objet, son utilisation pratique ou sa valeur financière. Vous voulez trouver et comprendre les relations entre les choses. Vous regardez la réalité de manière critique et rationnelle.



Indépendance

Vous aimez prendre des initiatives et n'attendez pas que quelqu'un d'autre vous montre la voie. Vous savez ce que vous voulez et vous mettez tout en œuvre pour y parvenir. Même lorsque vous rencontrez des obstacles, vous maintenez vos objectifs et continuez d'avancer. Votre devise pourrait être : « Tout commence par un premier pas, le mien. » Vous avez un besoin profond d'exercer une influence sur votre vie quotidienne et vos décisions. L'indépendance signifie pour vous avoir le contrôle, tant sur vous-même que sur le déroulement des situations. Vous souhaitez comprendre les structures, influencer les conditions et être en mesure de prendre des décisions cruciales. Les relations avec des personnes influentes peuvent être importantes, mais surtout parce qu'elles vous donnent la liberté d'agir selon vos propres termes.



Progrès

Vous croyez que le développement personnel est un processus qui dure toute la vie. C'est un moyen pour les gens de développer leurs compétences et leurs qualités, de trouver un sens à leur vie et de se fixer des objectifs à long terme et maximiser leur potentiel. Vous vous intéressez au développement personnel et au bien-être. En général, vous évoluez dans des environnements permettant la créativité et l'innovation. Votre besoin de développement personnel peut être exprimé comme un désir de tester vos propres idées ou celles des autres.

WHY Index® - 8 Facteurs de motivation, suite..

2

Conscience sociale

Vous pouvez vous faire une idée des sentiments d'une autre personne et essayer d'alléger ses souffrances. Être à l'écoute est l'une de vos qualités naturelles. Vous pouvez souvent tourner et inverser un problème pour trouver une bonne solution. Vous vous intéressez aux autres, au travail d'équipe et au bien-être général. Vous êtes souvent considéré comme amical, agréable et désintéressé. Vous êtes parfois prêt à renoncer à votre propre profit (par exemple, sous forme de temps et d'argent) si cela se révèle être une perte pour une autre personne.

Évite

-2

Temps et argent

Votre attitude envers l'argent est souvent détendue et sans prétention. Votre ambition n'est pas d'augmenter à tout prix votre patrimoine financier, mais plutôt de le considérer comme un moyen de profiter des plaisirs de la vie. Vous êtes prudent et vous recherchez l'opportunité de faire partie d'une situation qui vous donne un sentiment de sécurité et d'appartenance. Quand et si vous investissez, vous considérez plutôt les avantages pratiques et visibles que la recherche du profit personnel. Vous êtes généreux en termes de temps et d'argent, surtout avec les gens que vous connaissez et en qui vous avez confiance.

-10

Résolution pratique des problèmes

Votre expérience vous indique que les manuels facilitent souvent la solution d'une tâche. Lorsqu'il existe déjà une description de la façon de procéder, il n'est pas nécessaire de la modifier. Vous préférez demander l'aide des autres quand il s'agit de planifier, de construire et de réparer des choses, des petites aux grandes. Vous pouvez parfois ressentir une frustration entre la théorie et la pratique. Vous pouvez lire et comprendre une instruction, mais vous pourriez avoir de la difficulté à voir le résultat final. Votre réseau de personnes qui peuvent vous aider vaut son pesant d'or.

-16

Environnement

Pour vous, il est plus important de présenter une solution qui fonctionne. Le fait que l'apparence peut laisser quelque chose à désirer n'a pas d'importance. La beauté est subordonnée à la fonction. Vous attachez moins d'importance à votre environnement, à la forme et à la beauté. Vous cherchez plutôt comment les choses fonctionnent et opèrent ensemble. Vous ne dépendez pas d'un environnement élégant et joliment décoré, mais plutôt d'un environnement ou d'un lieu de travail plus rationnel et fonctionnel.

-18

Procédures

Vous êtes prêt à respecter et à accepter des opinions différentes des vôtres. Votre opinion de base est que l'homme devrait être capable de décider de sa propre vie. Les nouvelles idées sont toujours rafraîchissantes et peuvent mener chacun à une vie meilleure. Vous voyez la vie comme étant flexible, changeante et pleine de possibilités. Vous ne vous en tenez pas à de traditions. Vous préférez explorer et êtes ouvert à de nouvelles solutions, de nouvelles méthodes et de nouvelles opportunités. Cette approche peut parfois entraîner des problèmes de communication avec les personnes qui ont une vision plus traditionnelle de la vie.

Énergie

Pour cultiver et développer ce qui vous motive et vous inspire, il est important que vous compreniez vos réactions et celles des autres. Certaines situations vous donnent de l'énergie, d'autres vous en font perdre, d'autres encore génèrent chez vous des résistances ou même des conflits... La dynamique entre les différentes motivations définit votre place dans l'environnement. Dans cette partie du rapport, nous vous proposons plusieurs pistes de réflexion : certaines qui vous paraissent évidentes, d'autres auxquelles vous n'avez peut-être pas pensé, d'autres encore que vous trouverez sensibles.

Cela vous donne de l'énergie quand :

- on vous permet de raisonner et d'étudier différentes options avant de prendre une décision conjointe.
- Quand vous surmontez les résistances et obtenez l'écoute et l'attention que vous estimez mériter.
- vous et les gens autour de vous pouvez discuter de la façon dont vous atteindrez vos objectifs, individuellement ou conjointement.
- vous réussissez à aider une autre personne à trouver une solution à un problème ou à un dilemme difficile.
- on vous permet de vous faire plaisir et de vivre une vie de rêve.
- vous collaborez avec des gens qui voient la solution d'un problème de la même manière que vous - suivez les instructions sans aucune déviation, et la plupart des choses seront résolues !
- l'objectif est de développer un produit fonctionnant et fonctionnel sans égard pour l'apparence.
- vous êtes assez courageux pour vous défendre.

Cela vous fait perdre de l'énergie quand :

- les gens laissent des arguments émotionnels influencer une décision.
- Quand, malgré tous vos efforts, vous avez l'impression de ne pas progresser vers votre objectif.
- les gens de votre entourage ne s'intéressent pas au changement et au développement.
- votre volonté d'aider n'est pas appréciée par la personne en question.
- il s'avère que la plupart des choses dans la vie, après tout, sont une question d'argent.
- on consacre trop de temps à résoudre un problème qui, selon vous, a été résolu.
- la fonction n'est pas une priorité.
- les règles deviennent une excuse pour restreindre la liberté personnelle des autres.

Conflit / Suggestions

Pour cultiver et développer ce qui vous motive et vous inspire, il est important que vous compreniez vos réactions et celles des autres. Certaines situations vous donnent de l'énergie, d'autres vous en font perdre, d'autres encore génèrent chez vous des résistances ou même des conflits... La dynamique entre les différentes motivations définit votre place dans l'environnement. Dans cette partie du rapport, nous vous proposons plusieurs pistes de réflexion : certaines qui vous paraissent évidentes, d'autres auxquelles vous n'avez peut-être pas pensé, d'autres encore que vous trouverez sensibles.

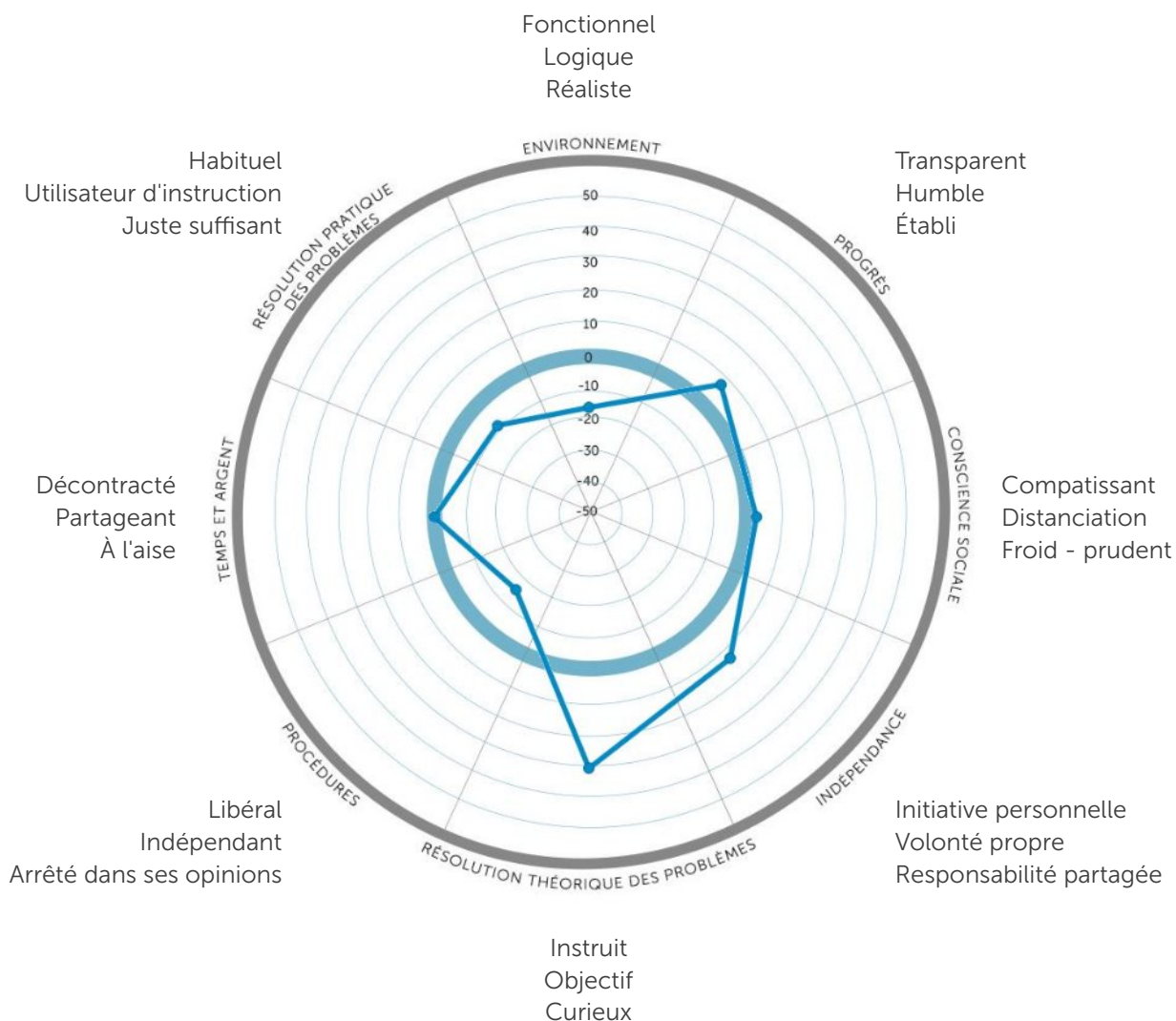
Cela peut créer des conflits quand :

- vous n'êtes pas capable d'influencer une décision que vous considérez comme erronée et qui manque d'une base factuelle.
- Quand vous rencontrez des contre-arguments solides et que vous avez l'impression que votre volonté d'influencer n'est pas prise au sérieux.
- vous êtes découragé dans votre quête de développement et d'atteinte de vos objectifs.
- vous constatez que vous avez passé trop de temps à aider les autres et que vos tâches sont affectées.
- on vous accuse de mal utiliser les ressources financières.
- une personne veut trouver une meilleure solution à un problème pour lequel il existe déjà une solution acceptée.
- la discussion sur, par exemple, la nuance de couleur à utiliser peut prendre un temps déraisonnablement long au lieu de vérifier si le produit/service fonctionne réellement.
- sur différents sujets, une seule opinion est autorisée comme étant la bonne.

Des aspects à considérer :

- Parfois, il peut être utile d'écouter des arguments plus émotionnels aussi.
- L'initiative personnelle exige également de l'équilibre : choisir le bon moment pour agir rend vos efforts durables et plus efficaces.
- Certaines personnes sont heureuses de la vie telle qu'elle est, sans toujours avoir à apprendre de nouvelles choses.
- Prendre soin des autres est positif, mais n'oubliez pas le véritable domaine de responsabilité.
- Il y a un niveau où plus d'argent ne nous rendra pas plus heureux.
- Parfois, il n'y a pas de manuels disponibles !
- Parfois, l'apparence peut être plus importante que la fonction.
- Prendre des routes inattendues et quitter le groupe est difficile et parfois douloureux.

Radar des indicateurs de motivation



Le graphique ci-dessus représente votre positionnement sur chacun des 8 facteurs de motivation de WHY Index®. Chaque facteur de motivation est présenté avec 3 indicateurs différents qui correspondent à la valeur de votre facteur de motivation. N'hésitez pas pointer les indicateurs du graphique dans lesquels vous vous reconnaissez. Laissez décochés les indicateurs que vous ne reconnaissez pas.

Copiez ensuite les indicateurs sélectionnés sur le côté gauche de la page suivante du rapport. Vous pouvez réfléchir à l'impact que chaque facteur a sur vous dans différentes situations, par exemple au travail, dans la collaboration...

Commencez par la situation 1 et essayez de réfléchir à la manière dont les différents facteurs de motivation et leurs indicateurs respectifs vous affectent. Passez à la situation suivante jusqu'à ce que vous en ayez fini avec toutes les situations. Si vous le souhaitez, vous pouvez créer vos propres situations et utiliser les facteurs de motivation pour analyser plus situations. Le même facteur peut être utilisé dans plusieurs situations.

Situations possibles

1. Situation professionnelle actuelle
2. Situation privée
3. Créent de la tension - du stress
4. Me font me sentir bien
5. Nécessité de baisser pour devenir plus efficace
6. Nécessité d'augmenter pour devenir plus efficace

Maintenant que vous avez créé une feuille de route pour être plus agile et efficace, vous comprenez mieux pourquoi vous agissez et faites les choses. Vous avez une meilleure compréhension de votre situation professionnelle actuelle ainsi que de votre situation privée.

[illegible]

Carte de visite

Nous vous fournissons sur cette page une carte de visite personnelle. Découpez l'image/le graphique selon les lignes puis pliez la carte en deux et plastifiez-la.

