



La Carotte

Analyse de la motivation et
des forces motrices



Sommaire

Introduction

Présentation	4
Les valeurs	5
Comment utiliser l'analyse de la motivation ENSIZE ?	6

Description des sept forces motrices

Description des 7 forces motrices	8
-----------------------------------	---

Interprétation des différentes forces motrices

– L'Economie comme force motrice	10
– L'Ethique/moralité comme force motrice	11
– La Connaissance comme force motrice	12
– Le Pouvoir/Influence comme force motrice	13
– La Considération comme force motrice	14
– La Pratique comme force motrice	15
– L'Accomplissement de soi comme force motrice	16

Combinaisons de forces motrices et de styles comportementaux

Différentes combinaisons de forces motrices	18
Rouge dominant associé aux diverses forces motrices	20
Jaune dominant associé aux diverses forces motrices	21
Vert dominant associé aux diverses forces motrices	22
Bleu dominant associé aux diverses forces motrices	23

Introduction

1.

Présentation

La Carotte est une analyse destinée à identifier les motivations des gens. Nous sommes régis par nos propres attitudes, intérêts, objectifs et préférences.



La Carotte repose en partie sur les travaux fondamentaux du Dr Eduard Spranger qui a identifié différents facteurs expliquant pourquoi les individus agissent comme ils le font. L'analyse de la motivation Ensize s'appuie sur les raisonnements du Dr Eduard Spranger (88 – 963). Ce dernier publie l'ouvrage Types of men en 9 8, où il décrit les six attitudes qui influent sur nos choix et nos actions. Il considère que les attitudes sont hiérarchisées, et que les deux attitudes dominantes chez chacun de nous influencerait les quatre autres, à des degrés divers. Le choix d'agir, selon Spranger, proviendrait de ces deux attitudes.

Les 6 attitudes selon Eduard Spranger :

1. économique
2. théorique
3. esthétique
4. sociale
5. politique
6. religieuse

Ensize a développé et adapté les réflexions d'Eduard Spranger sur les attitudes. Concrètement, cela signifie qu'Ensize a fait d'une attitude (économique) deux attitudes distinctes, et a adapté les appellations et le contenu des attitudes de Spranger au monde actuel.

Spranger 6	Ensize 7
Argent	Economique
Théorie	Connaissance
Esthétique	Accomplissement de soi
Social	Considération
Politique	Ethique/Moralité
Religion	Pouvoir/Influence
	Pratique



Les valeurs

Pourquoi est-il utile de connaître les motivations d'un collaborateur? Tout simplement parce les motivations sont affaires de valeurs personnelles et de ce que l'on considère primordial dans la vie. Et cela diffère d'une personne à l'autre. Si l'on veut disposer de collaborateurs motivés, on doit pouvoir fournir un système de compensation sur le lieu de travail capable de soutenir les forces motrices personnelles des gens. En l'occurrence, il s'agit de gagner le "cœur" de ses collaborateurs, et non pas de s'adresser à leur raison!

Ce que bon nombre d'entreprises semblent oublier, c'est que les salaires et les primes ne sont pas les seules sources de motivation de leurs employés. La motivation est liée aux forces motrices intérieures qui nous poussent à agir de telle ou telle manière. Nos besoins

individuels doivent être satisfaits. Les efforts que nous sommes prêts à déployer pour accomplir un bon travail dépendent de notre degré de motivation. Lorsqu'on nous confie des tâches qui parlent à nos forces motrices, nous y gagnons l'inspiration nécessaire pour effectuer correctement notre travail. Ces besoins varient d'une personne à l'autre.

Les entreprises pourraient gagner bien des "cœurs" en instaurant un dialogue avec leurs collaborateurs et en s'efforçant d'identifier les forces motrices qu'il leur importe de satisfaire dans leur travail.

**Ce sont nos attitudes, nos intérêts,
nos buts et nos préférences
personnels qui nous gouvernent.**

Comment utiliser l'analyse de la motivation ENSIZE ?

La Carotte est un outil utile dans toutes les situations où les différences des gens jouent un rôle important, notamment lors de recrutements, de développement de groupe, de développement de leadership, de développement de stratégies de vente et de communication. Le résultat de l'analyse permet d'identifier chez un sujet les facteurs de motivation forts ainsi que ceux qui sont faibles.

1. En tant que support de développement personnel et de développement de collaborateurs.
2. En tant que support dans le processus de choix.
3. En tant que document de travail lors de la création d'un système de récompense individuel.



L'analyse de la Carotte

1. Une analyse normative qui éclaire nos attitudes et peut permettre d'identifier nos valeurs et forces motrices.
2. 42 questions comprenant 6 questions pour chacune des attitudes – forces motrices
3. L'analyse est normative. Ainsi, le candidat peut lui-même déterminer l'intensité de sa réponse sur une échelle de 1 à 10, où 1 = sans importance et 10 = très important.

L'échelle est ensuite reportée sur un diagramme où l'intensité est mesurée entre 0% et 100%. Outre le degré d'intensité des forces motrices, on indique la perception que l'individu concerné a de l'échelle globale. Lors de la phase d'examen, il peut être intéressant d'une part d'identifier les forces motrices dominantes et celles qui sont les plus faibles, d'autre part d'observer la manière dont le candidat se sert de l'échelle.



Description des 7 forces motrices

2.

L'analyse de la Carotte décrit sept forces motrices différentes

Accomplissement de soi

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.

Connaissance

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 !» et « C'est bon de savoir ! ». Ces personnes aiment adopter des attitudes de réflexion 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.

Considération

Les personnes dont la force motrice principale est la considération 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.

Economique

Les personnes dont la force motrice est économique 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 per-

sonnes dont la force motrice est économique 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.

Ethique/Moralité

Les personnes guidées par la force motrice éthique et moralité 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.

Pouvoir/Influence

Les personnes dont les forces motrices principales sont le pouvoir et l'influence 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. 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.

Pratique

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.

Interprétation des différentes forces motrices

3.



L'Économique comme force motrice

Les personnes dont la force motrice est économique 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 économique 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.

Signes particuliers courants lorsque la force motrice économique est dominante :

- Efficace en matière de gestion et d'utilisation du temps et de l'argent.
- Ne laisse jamais ou rarement rien au hasard dans une négociation.
- Recherche les réductions ou les offres spéciale mais n'est lui-même jamais prêt à proposer la même chose.

Exemple de surexploitation de la force motrice :

- Dans certains cas, peut provoquer chez les autres le sentiment d'être redevable s'il demande de l'aide
- Susceptible de passer trop de temps à chercher "la meilleure affaire", ce qui fait perdre du temps et entraîne une sous-optimisation.

Situations et causes susceptibles d'entraîner des désagréments ou des stress :

- Lorsque quelqu'un gaspille consciemment ou inconsciemment son temps ou son argent.

- Lorsque des investissements ne rapportent pas les fruits escomptés.
- Lorsque les forces motrices dominantes ne sont pas satisfaites, l'individu fera preuve d'un certain désintérêt.

Éléments importants auxquels l'entourage peut penser pour accroître la motivation du sujet :

- Porter de l'intérêt au résultat, à l'issue.
- Gérer du temps et de l'argent/ des investissements.
- Un système de compensation attractif.
- Donner un feedback pour confirmer que les investissements fournissent les résultats escomptés.
- Reconnaître les capacités du sujet à utiliser les ressources de manière optimale.

L'Éthique/Moralité comme force motrice

Les personnes guidées par la force motrice éthique et moralité 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.

Signes particuliers courants lorsque la force motrice éthique/moralité est dominante:

- L'individu dispose d'un système de valeurs très clair.
- La prise de décision est fondée sur un système de valeurs clairement énoncé
- Défend des valeurs pertinentes pour une "bonne" organisation.

Exemple de surexploitation de la force motrice:

- Susceptible d'entrer en conflit avec un entourage trop vénel.
- Peut apparaître comme "le garant de la morale".
- Peut dans certains cas être perçu comme une personne qui juge les autres par rapport à elle-même.

Situations et causes susceptibles d'entraîner des désagréments ou des stress:

- Des négociations ou affaires non respectueuses de l'éthique.

- Le traitement injuste des collaborateurs.
- Les décisions dans lesquelles il est impossible de prévoir les conséquences pour soi-même et pour les autres.
- Lorsque les forces motrices dominantes ne sont pas satisfaites, l'individu fera preuve d'un certain désintéret.

Éléments importants auxquels l'entourage peut penser pour accroître la motivation du sujet :

- Ne pas négliger ou modifier les données susceptibles de nuire à l'image de l'organisation.
- Être parfaitement conscient du fonctionnement idéal des relations entre personnes de manière à ce que chacun puisse faire de son mieux et réussir ensemble.
- Lui permettre de participer aux projets qui contribuent à créer un monde meilleur.
- Le fait que la société qui l'emploie ait des valeurs clairement définies et que l'on agisse conformément aux principes affirmés.
- Le fait de faire preuve d'ouverture et d'honnêteté dans les discussions sur les questions complexes liées à l'éthique et à la morale.



La Connaissance comme force motrice

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 !» et « C'est bon de savoir ! ». Ces personnes aiment adopter des attitudes de réflexion 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.

Signes particuliers courants lorsque la force motrice connaissance est dominante :

- 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.

Exemple de surexploitation de la 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 causes susceptibles d'entraîner des désagréments ou des 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 désintéret.

Éléments importants auxquels l'entourage peut penser pour accroître la motivation du sujet :

- 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.





Le Pouvoir/Influence comme force motrice

Les personnes dont les forces motrices principales sont le pouvoir et l'influence recherchent le contrôle et le pouvoir. Ce besoin de contrôler peut s'exprimer de différentes façons : en partie le contrôle de soi, mais également le contrôle des autres. 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.

Signes particuliers courants lorsque la force motrice pouvoir/influence est dominante :

- Insensible à la manière dont les autres vivent une décision.
- Peut se prévaloir des investissements des autres.
- La réussite personnelle est plus importante que le bien-être des autres.
- Peut dans certains cas surestimer sa position en matière de pouvoir et d'autorité.

Exemple de surexploitation de la force motrice :

- Insensible à la manière dont les autres vivent une décision.
- Peut se prévaloir des investissements des autres.
- La réussite personnelle est plus importante que le bien-être des autres.
- Peut dans certains cas surestimer sa position en matière de pouvoir et d'autorité.

Situations et causes susceptibles d'entraîner des désagréments ou des stress :

- Les décisions et/ou les ordres émanant de quelqu'un qui n'est pas investi de l'autorité appropriée.
- Les discussions stériles.

- Le fait de ne pas être consulté dans un processus de décision concernant son domaine de travail
- Lorsque les forces motrices dominantes ne sont pas satisfaites, l'individu fera preuve d'un certain désintérêt.

Éléments importants auxquels l'entourage peut penser pour accroître la motivation du sujet :

- Insister sur les avantages potentiels d'une question pour le sujet.
- S'en tenir au sujet.
- Être prêt à défendre et à assumer ses opinions.
- Lui donner des mandats et de l'espace pour la prise de décision.
- Lui proposer des défis qui conduiront à une promotion ou à un accroissement des responsabilités.
- Le laisser participer et le consulter avant toute décision le concernant.
- Plan de carrière avec un objectif bien déterminé.



La Considération comme force motrice

Les personnes dont la force motrice principale est la considération 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.

Signes particuliers courants lorsque la force motrice considération est dominante:

- 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.

Exemple de surexploitation de la 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 causes susceptibles d'entraîner des désagréments ou des 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 désintéret.

Éléments importants auxquels l'entourage peut penser pour accroître la motivation du sujet:

- 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.

La Pratique comme force motrice

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.

Signes particuliers courants lorsque la force motrice pratique est dominante :

- 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.

Exemple de surexploitation de la 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 causes susceptibles d'entraîner des désagréments ou des 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 l'entourage peut penser pour accroître la motivation du sujet :

- Estimer et apprécier le résultat et la fonctionnalité.
- Vous laisser contribuer à des points de vue pratiques quand un projet est planifié et mise en oeuvre.
- Ne pas estimer uniquement les bons investissements en termes d'argent ou de forme.
- Vous laisser participer à la planification et l'exécution de projets et de processus ayant un caractère pratique.
- Apprécier et reconnaître votre expérience et vos connaissances pratiques.





L'Accomplissement de soi comme force motrice

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.

Signes particuliers courants lorsque la force motrice accomplissement de soi est dominante :

- 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.

Exemple de surexploitation de la force motrice

- Le développement personnel peut se faire
- 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 causes susceptibles d'entraîner des désagréments ou des 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 l'entourage peut penser pour accroître la motivation du sujet:

- 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.

**Combinaisons de
forces motrices
et de styles
comportementaux**

4.

Différentes combinaisons de forces motrices

Economique + Ethique/Moralité

- Des convictions fermes sont soutenues par une utilisation optimale du temps et des moyens financiers.
- Les connaissances économiques peuvent être utilisées pour servir la « bonne cause ».
- Les systèmes de rémunération doivent être justes – un salaire égal à travail égal

Economique + Connaissance

- Faire les choses correctement dès le début permet d'économiser du temps et de l'agent.
- Des études/formations de bon niveau sont un investissement pour l'avenir.
- Les connaissances contribuent à assurer une sécurité matérielle.

Economique + Pouvoir/Influence

- L'utilisation que l'on choisit de faire de ses moyens dépend des alliances que l'on a su nouer pour atteindre le pouvoir et la réussite matérielle
- Cette association sied aussi bien aux héros qu'aux tyrans, tout dépend de leur vision éthique et morale.
- Celui qui a de l'argent a souvent le pouvoir, celui qui a le pouvoir fixe aussi les règles du jeu.

Economique + Considération

- Lorsqu'on aide les autres, on peut être assuré qu'on en sera récompensé dans l'avenir.
- L'aide que l'on apporte aux autres doit être rentable.
- Tout un chacun doit contribuer à l'ensemble à hauteur de ses capacités.

Economique + Pratique

- Les solutions pratiques permettent de faire des économies.
- Mot d'ordre : utilisation efficace des ressources.
- Des connaissances en économie associées à un savoir-faire pratique conduisent à des résultats rationnels en termes de coûts.

Economique + Accomplissement de soi

- Se réserver des plages de temps consacrées à la communauté et à l'échange, c'est un investissement pour l'avenir.
- Allouer des ressources pour permettre aux gens de se développer porte ses fruits et profite à l'activité.
- L'argent donne la liberté – la capacité de décider pour soi permet d'oser s'engager dans des « aventures »

Ethique/Moralité + Connaissance

- Plus on a de connaissances, moins on a de préjugés
- Les connaissances doivent être utilisées à bon escient.
- Peut-on déposer un brevet sur les gènes humains?

Éthique et morale + Pouvoir et influence

- Le fait de diriger des gens exige un sens prononcé de la justice.
- Je peux utiliser mon influence pour promouvoir la « juste cause ».
- J'accepte volontiers de diriger une activité qui génère des avantages pour de nombreuses personnes.

Ethique/Moralité + Considération

- Tendre la main pour aider quelqu'un qui en a besoin est le devoir de chaque être humain.
- Nous sommes tous responsables de la manière dont nous utilisons nos ressources, à grande ou à petite échelle.
- On ne peut pas tirer profit d'une situation aux dépens des autres.

Ethique/Moralité + Pratique

- Développe des routines pour s'assurer que les choses sont effectuées de manière éthique.
- Il est important d'avoir un comportement correct même dans les situations les plus banales.
- Les ressources peuvent être utilisées de manière juste pour toutes les parties.

Ethique/Moralité + Accomplissement de soi

- Le développement personnel consiste à se donner une bonne réputation
- La créativité et l'innovation peuvent être utilisées pour établir des valeurs communes.
- Chacun peut devenir une « meilleure » personne.

Connaissance + Pouvoir/Influence

- La connaissance engendre le pouvoir.
- On utilise ses connaissances pour atteindre des postes plus importants et plus avantageux.
- Plus on sait de choses sur ses rivaux, plus on a de choix de comportements

Connaissance + Considération

- 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.

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 + 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.

Pouvoir/Influence + Considération

- Un leadership efficace implique que l'on soit capable d'écouter ses collaborateurs.
- J'utilise mon influence pour aider les autres.
- On ne doit pas abuser de son pouvoir.

Pouvoir et influence + Accomplissement de soi

- Le savoir-faire pratique donne du pouvoir et de l'influence.
- Une utilisation réfléchie des ressources est la condition d'un leadership efficace.
- Le fait d'être en mesure de créer moi-même ce dont j'ai besoin me permet d'être indépendant.

Considération + Pratique

- 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.

Considération + Accomplissement de soi

- 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

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.

L'identification des forces motrices se fait avant tout par le biais d'un dialogue avec la personne analysée.

Rouge Dominant associé aux diverses forces motrices



Connaissance	Les personnes chez qui le Rouge est élevé ont un tempérament compétitif et directif. Lorsque leur force motrice dominante est la connaissance, ils deviennent des spécialistes, ils exposent de manière claire et déterminée les tenants et aboutissants d'une situation et la manière de résoudre un problème. Ils ont souvent du mal à accepter des arguments contraires aux leurs.
Pratique	Les personnes avec du Rouge élevé associé à la force motrice Pratique envisagent les problèmes de manière concrète. Ces sujets s'en remettent à leur expérience et ne rechignent pas à effectuer eux-mêmes les tâches ingrates.
Economique	Les personnes avec du Rouge élevé associé à la force motrice Economique s'assurent volontiers que ce qui est bon pour l'entreprise leur procure également des gains financiers personnels. Susceptibles de prendre de gros risques en affaires.
Accomplissement de soi	Les personnes avec du Rouge élevé associé à la force motrice Accomplissement de soi aiment les missions qui les poussent dans leurs retranchements. Ces sujets sont souvent favorables au développement interne des compétences, pour eux et pour les autres.
Considération	La force motrice Considération adoucit le caractère dominant inhérent à une personne Rouge Dominante. Les manières peuvent rester brusques, mais elles reposent sur une volonté de bien faire.
Pouvoir/ Influence	Les personnes avec du Rouge élevé associé à la force motrice Pouvoir/ Influence veulent contrôler les situations. Ils souhaitent accéder à une position prééminente au sein de la structure dans laquelle ils travaillent mais également dans la société de manière générale. Disposent souvent d'un réseau étendu de personnes influentes.
Ethique/ Moralité	Les personnes avec du Rouge élevé associé à la force motrice Ethique/ moralité conservent leur force et leur détermination. Ces sujets font preuve d'un fort engagement et de leadership lorsqu'il s'agit de se comporter de manière éthique. Elles peuvent sembler trop honnêtes en affaires. Occupent parfois des positions importantes en politique ou dans des organisations humanitaires.

Jaune Dominant associé aux diverses forces motrices



Connaissance	Les personnes avec du Jaune élevé associé à la force motrice Connaissance sont extrêmement concentrés, cultivés et persuasifs lorsqu'il s'agit de sujets qui les intéressent. Ils utilisent leurs connaissances pour appuyer leurs idées.
Pratique	Les personnes avec du Jaune élevé associé à la force motrice Pratique sont capables de trouver des solutions créatives en utilisant les ressources disponibles. Ces sujets aiment les travaux manuels et présentent des dispositions artistiques.
Economique	Les personnes avec du Jaune élevé associé à la force motrice Economique, sont des personnes qui ont une conscience claire des revenus financiers que leurs idées peuvent générer. C'est d'ailleurs souvent un argument pour influencer les autres et gagner leur soutien pour un projet. Ils privilégient les projets rentables.
Accomplissement de soi	Les personnes avec du Jaune élevé associé à l'Accomplissement de soi, sont des personnes qui s'épanouissent dans des environnements créatifs qui permettent l'innovation et les nouvelles expériences. Perdent parfois de vue que les « expériences » doivent être viables d'un point de vue économique ou d'un point de vue pratique.
Considération	Lorsque la force motrice dominante est la Considération chez les personnes dont le Jaune est élevé, cela s'exprime par des encouragements dans le groupe de travail, l'organisation de fêtes au sein du département pour fêter ses succès et la mise en valeur des bonnes prestations. Ce sont eux qui se souviennent des anniversaires et autres événements.
Pouvoir/Influence	Les personnes avec du Jaune élevé communiquent naturellement très bien. Associé à la force motrice Pouvoir/Influence, on a des sujets qui veulent être présents quand les décisions sont prises. Ils sont doués pour créer des réseaux de personnes influentes.
Ethique/Moralité	Les personnes avec du Jaune élevé associé à la force motrice éthique/moralité sont souvent d'ardents défenseurs de la justice et de l'équité au sein de leur structure. Ils utilisent leurs dons de communication pour appuyer leurs idées.

Vert Dominant associé aux diverses forces motrices



Connaissance	Les personnes avec du Vert élevé associé à la Connaissance recherchent ardemment des informations avant de s'appropriier les nouvelles méthodes et techniques. Utilisent volontiers leurs connaissances pour développer des méthodes fonctionnelles et des procédures dans le cadre de leurs activités.
Pratique	Les personnes avec du Vert élevé associé à la force motrice pratique ont souvent de bonnes capacités de planification et d'organisation des tâches dans le groupe de travail. Elles identifient la manière dont on peut utiliser au mieux les ressources dans un projet donné.
Economique	Les personnes avec du Vert élevé associé à une dominante Economique préfèrent réaliser des investissements sûrs et mûrement réfléchis. Elles économisent les ressources et réfléchissent soigneusement à la meilleure façon d'en tirer profit.
Accomplissement de soi	Les personnes dont le Vert est élevé et dont la force motrice est l'Accomplissement de soi s'intéresse souvent à l'aspect « humain » des événements de la vie. Elles s'occupent notamment des activités liées à des cercles d'études et au bien être psychologique.
Considération	Les personnes avec du Vert élevé associé à la force motrice Considération sont des personnes qui apprécient le travail en équipe. Elles sont dignes de confiance et toujours prêtes à aider les autres. On les trouve souvent dans des organisations humanitaires ou caritatives.
Pouvoir/ influence	Les personnes avec du Vert élevé associé à la force motrice Pouvoir/ Influence sont des dirigeant(e)s très compétent(e)s. Leur direction est conséquente et elles se montrent têtues et résistantes. Leurs décisions traduisent un respect des autres et des circonstances.
Éthique/ Moralité	Les personnes avec du Vert élevé associé à la force motrice Ethique/ Moralité sont des personnes qui luttent pour que tous les employés soient traités de manière juste. C'est parfois ceux qui s'engagent activement pour les questions d'égalité des chances et des sexes.

Bleu Dominant associé aux diverses forces motrices



Connaissance	Les personnes avec du Bleu élevé et dont la force motrice dominante est la Connaissance sont souvent de véritables expertes dans leur domaine. Elles sont capables d'apporter des « preuves » solides pour défendre leurs opinions et posent souvent des questions critiques.
Pratique	Les personnes avec du Bleu élevé associé à la force motrice Pratique sont souvent des personnes méthodiques, qui ne laissent rien au hasard. Elles perçoivent parfaitement la manière la plus efficace et la plus sûre d'utiliser les ressources.
Economique	Les personnes avec du Bleu élevé associé avec la force motrice Economique sont des personnes qui pèsent soigneusement le pour et le contre avant de faire des investissements. Privilégient les produits de qualité qui ont une longue durée de vie.
Accomplissement de soi	Les personnes avec du Bleu élevé associé avec la force motrice Accomplissement de soi sont des perfectionnistes. Ces personnes peuvent consacrer beaucoup de temps à mettre au point un système jusqu'à ce qu'il soit totalement achevé.
Considération	Les personnes avec du Bleu élevé associé avec la force motrice Considération aident volontiers les autres quand ils en ont besoin. Ce soutien s'exprime plus souvent par des conseils pratiques que par un soutien affectif.
Pouvoir/ influence	Les personnes avec du Bleu élevé associé à la force motrice Pouvoir/ Influence sont des personnes qui ont une tendance prononcée à surveiller la qualité du travail accompli. Exigent beaucoup de leurs collègues/collaborateurs.
Éthique/ Moralité	Les personnes avec du Bleu élevé associé à la force motrice Éthique/ Moralité sont des personnes qui ont une conscience aiguë des lois et des règlements. Elles s'assurent que tous les collaborateurs respectent des critères de qualité élevés et oeuvrent pour des négociations honnêtes.

