



TTI  
SUCCESS  
INSIGHTS®

## **SUCCESS INSIGHTS®**

Centres d'intérêt et Motivations Personnelles™

**Max Muster**  
INSIGHTS MDI®  
21/6/2017

**INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH**  
Klettgaustraße 21  
D-79761 Waldshut-Tiengen  
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0  
info@insights.de • www.insights.de

**INSIGHTS MDI**  
**INTERNATIONAL®**





## COMPRENDRE VOS FACTEURS DE MOTIVATION

La connaissance des attitudes et des motivations d'un individu nous renseigne sur **POURQUOI** cette personne fait les choses. L'analyse de ses références, de son éducation et de sa formation permet d'apprécier ses compétences, ses aptitudes et ses capacités, et nous renseigne sur **CE QUE** la personne peut faire. Le Profil TTI Success Insights permet d'apprécier ses **FAÇONS** d'agir et son comportement au travail. Ce rapport mesure l'importance relative des six catégories de base (façon d'évaluer la vie) : l'attitude cognitive, l'attitude utilitaire, l'attitude esthétique, l'attitude altruiste, l'attitude individualiste et l'attitude traditionaliste.

Les intérêts et les attitudes font partie des moteurs du comportement. Ils sont parfois appelés "motivations cachées" dans la mesure où ils n'apparaissent pas toujours de manière évidente. L'objectif de ce profil est de mettre en lumière certains de ces facteurs de motivation pour aider à clarifier et à utiliser l'ensemble des forces que chaque individu peut apporter à une entreprise et à une équipe.

Établi d'après vos choix de réponses, ce rapport positionne l'importance qu'a pour vous chacune des six attitudes. Vos deux et quelquefois trois meilleurs choix vous porteront vers l'action. Vous vous sentirez positif en parlant, en écoutant ou en faisant des activités se rapportant à ces préférences.

Le feed-back que vous recevrez dans cette section reflétera chacun des trois niveaux d'intensité pour l'ensemble des six facteurs de motivation.

- **ÉLEVÉ** - sentiments positifs nécessaires à la satisfaction soit au travail ou ailleurs.
- **CONTEXTUEL** - vos sentiments varieront de positifs à indifférents selon les priorités du moment. Ces facteurs de motivation deviendront plus importantes à mesure que vos motivations élevées seront satisfaites.
- **INDIFFÉRENT** - vos sentiments deviendront indifférents lorsqu'ils seront reliés aux motivations que vous aurez choisi en 5e et 6e place.

### L'ÉCHELLE DE VOS FACTEURS DE MOTIVATION

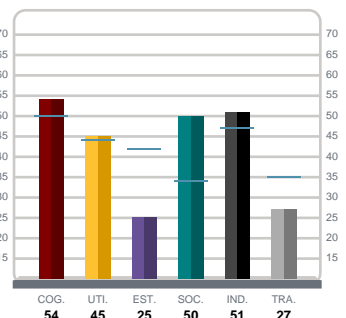
1ère	COGNITIF	Élevé
2nde	INDIVIDUALISTE	Élevé
3	SOCIAL	Contextuel
4	UTILITAIRE	Contextuel
5	TRADITIONALISTE	Indifférent
6	ESTHÉTIQUE	Indifférent



## COGNITIF

*Le moteur essentiel pour cette valeur, c'est la découverte du SAVOIR. Dans la quête de cette valeur, une personne aborde les choses par la "théorie". Les cognitifs ne jugent pas les choses par leur aspect ou leur utilité mais cherchent à observer et à raisonner. Du fait, qu'ils se montrent empiriques, critiques et rationnels, ils peuvent passer pour des intellectuels. Leur but principal dans la vie c'est la modélisation et l'organisation des connaissances : apprendre pour le plaisir d'apprendre.*

- Il a une excellente capacité à se servir de ses connaissances acquises antérieurement pour résoudre les problèmes rencontrés dans les situations présentes.
- Il a parfois du mal à refermer un bon livre.
- Max se sent à l'aise avec les gens qui partagent son intérêt pour l'érudition et apprécie tout particulièrement ceux qui partagent ses convictions.
- Max se sent parfaitement à l'aise à un poste qui l'oblige à remettre ses connaissances en question.
- Il est généralement en mesure de fournir les données venant à l'appui de ce qu'il soutient.
- Max peut potentiellement devenir un expert dans le domaine qu'il a choisi.

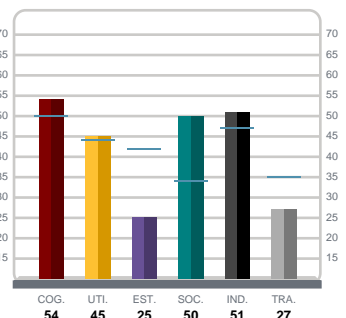




# INDIVIDUALISTE

*L'intérêt prédominant pour cette attitude c'est le POUVOIR, pas nécessairement au sens politique. Des études ont montré que les leaders en général valorisent fortement le pouvoir. Et de nombreux philosophes ont parlé du pouvoir comme de la motivation la plus largement répandue et la plus fondamentale, dans la mesure où la lutte et la compétition font partie intégrante de la vie. Cependant certaines personnes éprouvent au plus haut degré, le besoin d'exprimer directement cette valorisation par l'acquisition de pouvoir personnel, d'influence ou de célébrité.*

- Si nécessaire, Max s'imposera pour satisfaire ses propres besoins.
- Max pense que lorsque la situation devient difficile, il faut être dur.
- Dans ses relations avec les autres, il cherche à préserver son individualité.
- Max veut s'affirmer et être reconnu pour ses réalisations.
- Max aime les gens déterminés et dotés d'un esprit de compétition.
- Il veut contrôler son propre destin et manifester son indépendance.
- Il pense que si on ne réussit pas la première fois, il faut persister et essayer encore.
- Il est important pour Max qu'une situation lui assure la liberté de contrôler son propre destin ainsi que celui des autres. En équipe il recherche à atténuer l'influence des outsiders pour atteindre ses objectifs.
- Max assume la responsabilité de ses actes.

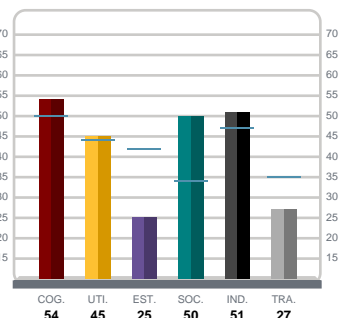




## SOCIAL

Les personnes qui obtiennent un score élevé pour cette valeur ont une capacité inhérente à aimer les autres. Les autres comptent beaucoup et de fait se montrent gentilles, sympathiques et généreuses. Il se peut qu'elles trouvent que les cognitifs, les esthétiques et les utilitaires sont froids et inhumains. À la différence des Individualistes, les personnes Sociales considèrent qu'aider les autres est la seule forme valable de relations humaines. Les études ont montré que dans sa forme la plus pure, le besoin Social est désintéressé et altruiste.

- Il fera tout ce qui est en son pouvoir pour aider un individu ou un groupe si celui-ci est parvenu à faire vibrer chez lui la "corde sensible". Dans le cas contraire, il ne tentera probablement rien pour l'aider.
- Aider quelqu'un (y compris à son propre détriment), ou au contraire ne pas l'aider, est une décision que Max prend au cas par cas.

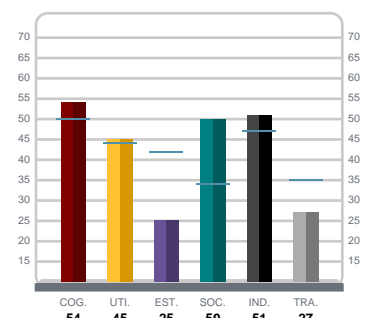




## UTILITAIRE

Le score Utilitaire exprime le degré d'intérêt pour les aspects pratiques et les retours sur investissement en général (temps, argent, relation, ressources...) et ce qui est utile en général. Il s'agit du degré auquel une personne recherche la sécurité que procure des éléments tangibles, non seulement pour elle-même mais aussi pour sa famille ou son organisation présente et future. Cette valeur reflète également l'intérêt pour les affaires pratiques et concrètes du monde professionnel - la production, le marketing et la consommation de biens, l'utilisation du crédit et l'accumulation de richesses tangibles. Ce type d'individu se caractérise par un esprit très pratique et correspond parfaitement au stéréotype de l'homme d'affaires moyen. Une personne ayant un score élevé sera probablement tentée de dépasser les autres en richesses, avec une vision à court terme.

- Il est motivé par l'argent s'il peut lui servir à satisfaire des besoins correspondant à d'autres facteurs de motivation mentionnés dans ce rapport.
- Ce n'est pas tant l'argent que ce qu'il permet d'acquérir qui est important.
- La prospérité ou la richesse lui servira de référence afin de déterminer les efforts requis pour certaines activités.
- Max donnera volontiers du temps et de l'argent à certaines causes tout en étant assuré que cet investissement lui rapportera dans un avenir proche.
- Il fera l'évaluation de certaines décisions sans nécessairement se baser sur leur utilité ou leur valeur.
- Max ne voit pas la nécessité de changer son mode de vie si la situation ne présente pas un caractère d'urgence, ou si la situation est critique.

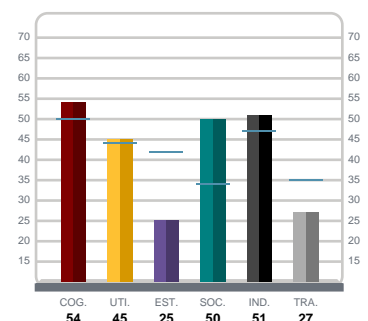




# TRADITIONALISTE

Un score élevé pour cette valeur signifie un intérêt majeur pour ce qu'on peut appeler "unité", "ordre" ou "tradition". Les personnes qui valorisent le Traditionnel sont généralement en recherche d'un système de vie. Ce système se retrouve dans le concept de conservatisme ou toute forme d'autorité qui définit des règles, des préceptes et des principes qu'on adopte dans la vie.

- Max sait être créatif dans l'interprétation de nouveaux systèmes et traditions et être sélectif dans sa manière de les appliquer.
- Il peut être difficile de manipuler Max, car il n'a pas adopté une philosophie ou un système de valeurs définis dans lequel il trouve immédiatement une réponse à tout problème rencontré.
- La véritable passion de Max se trouve dans un ou plusieurs autres attitudes et valeurs décrites dans ce rapport.
- Max ne se laisse pas enfermer par les traditions.
- Il travaille conformément à un système de valeurs établi dans ses grandes lignes.
- Dans de nombreuses situations, Max voudra se doter de son propre système de règles où son intuition personnelle ait sa place et puisse guider ses actions.
- Il n'a pas peur d'explorer de nouvelles manières d'interpréter son propre système de valeurs.

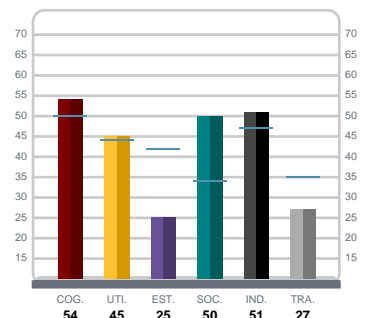




# ESTHÉTIQUE

Le score obtenu pour la dimension esthétique correspond au niveau d'intérêt pour "la forme et l'harmonie" et le respect des ressources de la planète et humaines. Avec un score élevé, chaque moment est jugé du point de vue de la grâce, de la symétrie ou du bien-être. La vie est une succession d'événements qu'il faut pouvoir apprécier au présent. Un score élevé ici ne signifie pas nécessairement que l'on ait des talents artistiques, cela signifie surtout un intérêt majeur pour l'esthétique ordinaire de la vie.

- Max ne se préoccupe pas particulièrement des formes ni de la beauté de son environnement.
- Il est doté d'un grand sens pratique qui ne se préoccupe pas d'être en harmonie avec le cadre dans lequel il vit.
- Max comprend intellectuellement la nécessité de la beauté mais acheter des choses raffinées ne lui est pas naturel.
- C'est dans une ou plusieurs autres attitudes et valeurs décrites dans ce rapport que la véritable passion de Max est exprimée.
- Pour lui, l'utilité des choses compte plus que leur aspect esthétique.
- Il cherche toujours à appréhender les événements dans un esprit pratique.
- Un environnement peu harmonieux ne bride pas sa créativité.







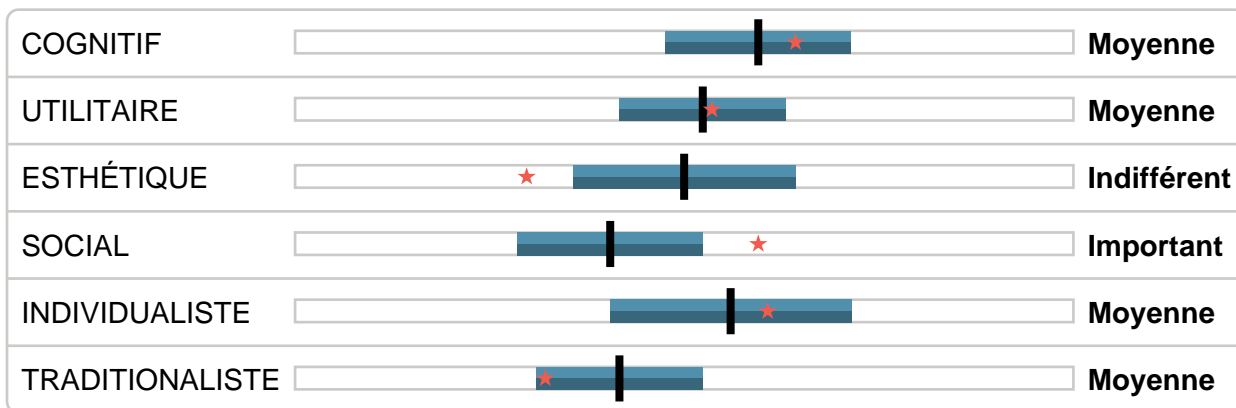
# FACTEURS DE MOTIVATION - NORMES ET COMPARAISONS

Durant des années, vous avez entendu les expressions suivantes: "Qui peut le plus, peut le moins", "Qui veut la fin veut les moyens", "Vouloir, c'est pouvoir". Lorsque nous sommes entourés de personnes qui partagent les mêmes attitudes, nous nous intégrons facilement à un groupe et en tirons de l'énergie. Toutefois, si nous sommes entourés de personnes avec des attitudes différentes des nôtres, nous pourrions démontrer que nous sommes en dehors des normes établies. Ces différences peuvent engendrer du stress et des conflits. Lorsque vous êtes confronté à ce genre de situation vous pouvez:

- Changer la situation.
- Changer votre perception de la situation.
- Abandonner face à cette situation.
- Y faire face.

Cette section montre les zones où vos attitudes sont en dehors des normes établies et peuvent engendrer des conflits. Plus vous êtes au-dessus de la moyenne, plus les autres reconnaîtront l'importance que vous donnez à cette attitude. Plus vous êtes en-dessous de la moyenne, plus les autres reconnaîtront votre indifférence voire votre opposition ou rejet envers cette attitude. La partie ombrée de chaque attitude représente les résultats des 68% de la population se situant à un niveau au-dessus ou un niveau au-dessous de la norme nationale établie.

## TABLEAU DES NORMES ET COMPARAISONS - norme allemande 2017



- 68% de la population    - moyenne nationale    - votre résultat

**Moyenne** - un écart standard de la moyenne nationale  
**Important** - deux écarts standards au-dessus de la moyenne nationale  
**Indifférent** - deux écarts standards sous la moyenne nationale  
**Extrême** - trois écarts standards de la moyenne nationale



## FACTEURS DE MOTIVATION - NORMES ET COMPARAISONS

Les champs où vous démontrez des sentiments profonds et même passionnés comparés aux autres:

- Vous désirez ardemment éliminer la douleur et les conflits dans le monde au point où vous voudriez tout prendre sur vos épaules. Vous avez tendance à offrir gratuitement votre temps, vos talents et vos ressources et n'attendez peu ou rien en retour. Les autres peuvent croire que vous êtes un peu "paillasson", un grand cœur qui donne à tous et qui ne garde rien pour lui ou pour sa famille. Ils peuvent penser que vous êtes faible et essaieront de tirer avantage de votre générosité.

Les champs où les sentiments profonds des autres vous agacent car vous ne partagez pas la même passion :

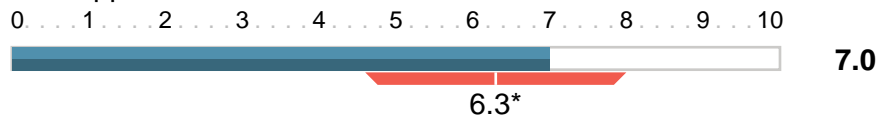
- Les personnes qui ont un besoin exagéré de la beauté, de sens, de respect et d'harmonie dans tous ses aspects de leur vie peuvent vous déranger. Vos priorités sont ailleurs.



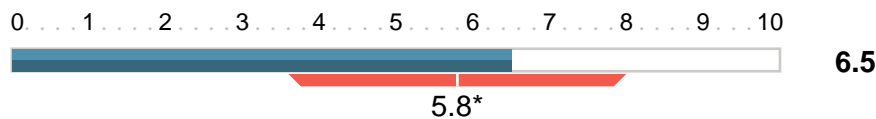
# CLASSEMENT DES FACTEURS DE MOTIVATION

Ce sont vos valeurs de base qui vous motivent et vous poussent à réussir ce que vous entreprenez. Et si votre poste est en phase avec vos valeurs personnelles, il vous apporte l'énergie qui fait gagner. Elles sont classées ci-dessous de la plus élevée à la plus basse.

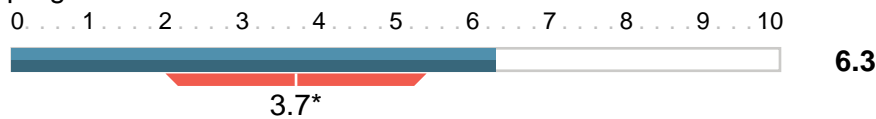
**1. COGNITIF** - Récompense ceux qui évaluent la connaissance pour l'amour de la connaissance, l'apprentissage continu et le développement intellectuel.



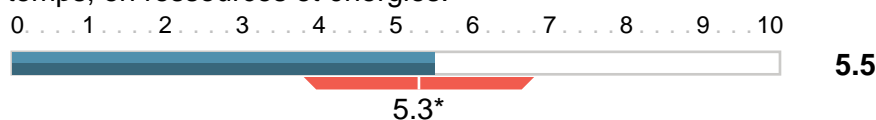
**2. INDIVIDUALISTE** - Récompense ceux qui évaluent la reconnaissance personnelle, l'indépendance, le contrôle de leur destin et celui des autres.



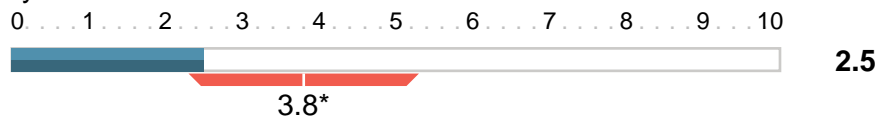
**3. SOCIAL** - Récompense ceux qui évaluent les opportunités d'être au service des autres et de contribuer au bien-être et au progrès de la société.



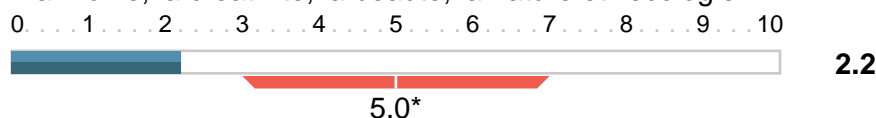
**4. UTILITAIRE** - Récompense ceux qui évaluent les résultats pratiques, la réussite et un retour sur un investissement en temps, en ressources et énergies.



**5. TRADITIONALISTE** - Récompense ceux qui évaluent les principes inhérents aux structures sociales, aux règles, aux systèmes et aux références.

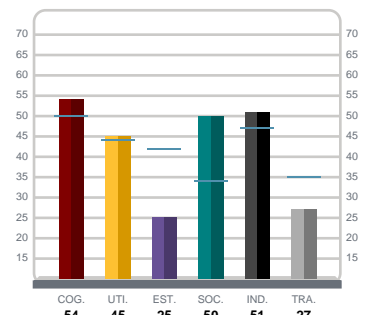


**6. ESTHÉTIQUE** - Récompense ceux qui évaluent l'équilibre, l'harmonie, la créativité, la beauté, la nature et l'écologie



\* 68% de la population se trouve répartie dans la partie ombrée.

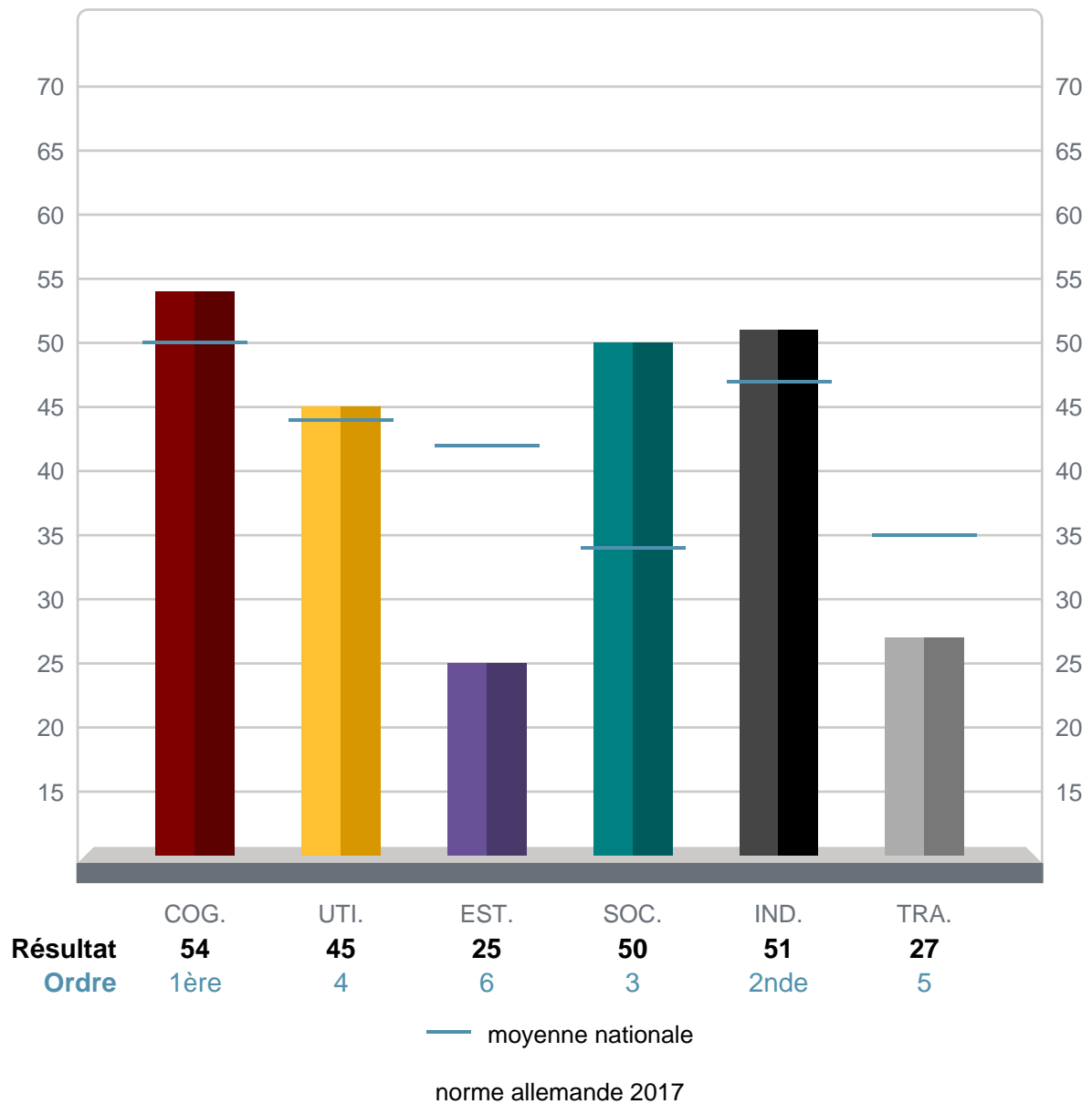
MI: 54-45-25-50-51-27 (THE.-UTI.-AES.-SOC.-IND.-TRA.)





# MOTIVATION: REPRÉSENTATION GRAPHIQUE

21/6/2017

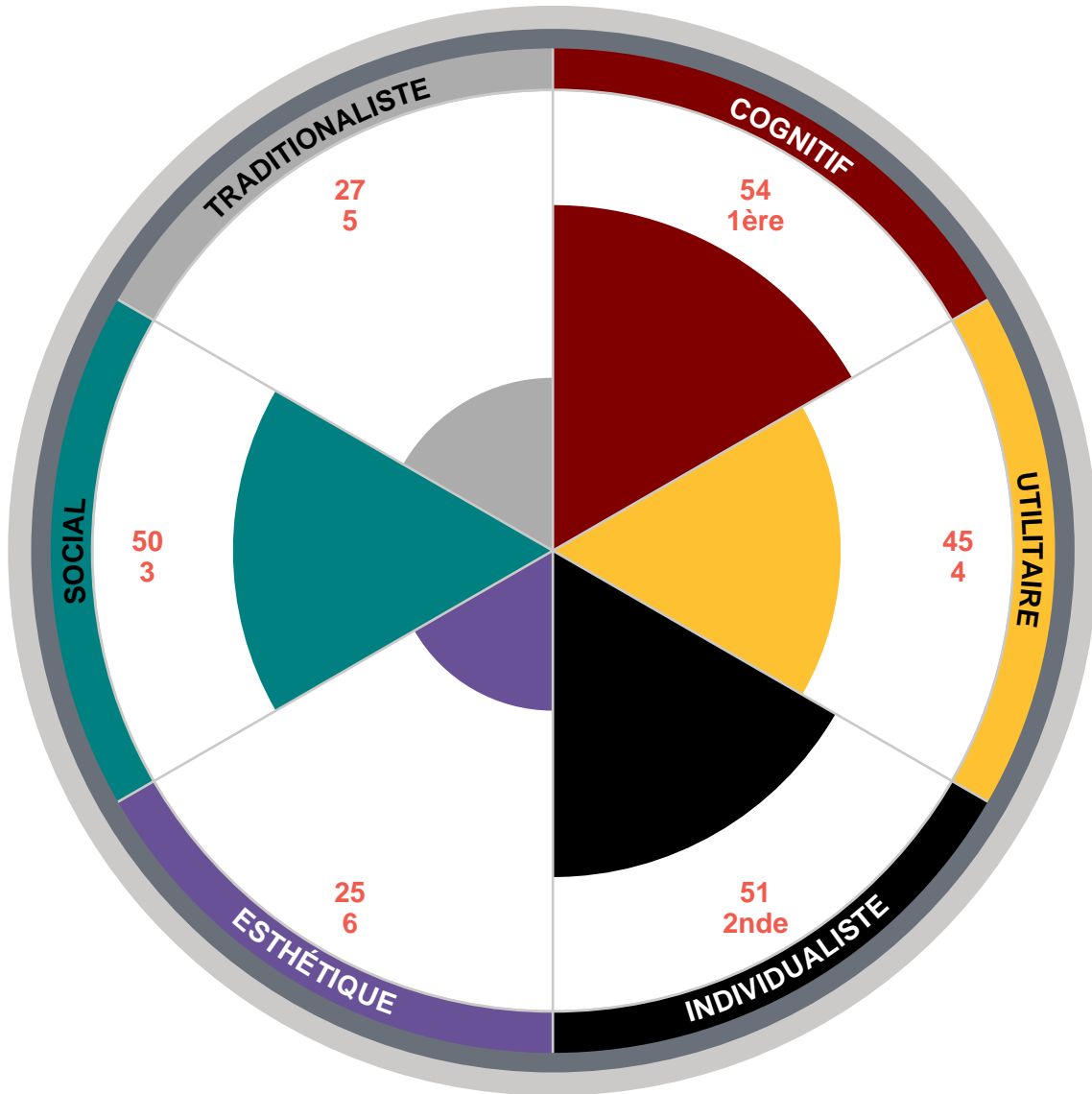


T: 0:40



# ROUE DES FACTEURS DE MOTIVATION™

21/6/2017



T: 0:40