



PROFIL MOTIVATIONNEL

Objectif : prise de conscience de vos besoins et de vos motivations

Contenu et méthode : vous trouverez ci-dessous, une liste de 33 motifs de satisfaction au travail.

Sélectionnez en 11 (par ordre de préférence) qui vous apparaissent particulièrement importants à l'heure actuelle.

1. Avoir un supérieur qui reconnaît mes mérites
2. Participation fréquente à des réunions
3. Liberté de prendre des risques
4. Sécurité de l'emploi
5. Prestige, image de marque de l'entreprise
6. Choix possible d'une date de vacances
7. Collègues de travail sympathiques
8. Possibilité de mettre en pratique mes propres idées
9. Possibilités d'avancement et de promotion
10. Bonne intégration dans mon groupe de travail
11. Entreprise proche de mon domicile
12. Recherche d'un travail de qualité
13. Liberté dans le travail
14. Avoir une place clairement définie dans l'organigramme de l'entreprise
15. Communications encouragées entre les individus
16. Cadre et environnement agréables
17. Entreprise sérieuse et solide
18. Salaire élevé
19. Possibilités réelles de formation et de développement personnel
20. Respect des individus considérés comme des personnes
21. Horaires compatibles avec la vie de famille
22. Exercer d'importantes responsabilités
23. Avantages économiques : aides financières, réductions, ...
24. Appui moral et soutien de la hiérarchie
25. Être informé(e) de la vie de l'entreprise
26. Être convaincu(e) de l'utilité et de l'importance de mon travail
27. Être publiquement complimenté par mon chef
28. Longues périodes de vacances, congés, loisirs, repos
29. M'épanouir dans un travail stimulant et intéressant
30. Avantages sociaux particuliers : retraite, pension, assurance, ...
31. Accord complet avec les objectifs et la politique de la société
32. Possibilité de choisir mes heures de travail
33. Disposer d'une marge de créativité et d'une certaine variété de tâches dans le travail

PROFIL MOTIVATIONNEL ET PYRAMIDE DE MASLOW ¹

Consigne : entourez dans la colonne de gauche les chiffres correspondant aux 11 items sélectionnés dans l'étape précédente.

3 – 8 – 9

12 – 13

19 – 22

26 – 29

32 – 33

1 – 2 – 5

7 – 10

14 – 15

20 – 24

27 – 31

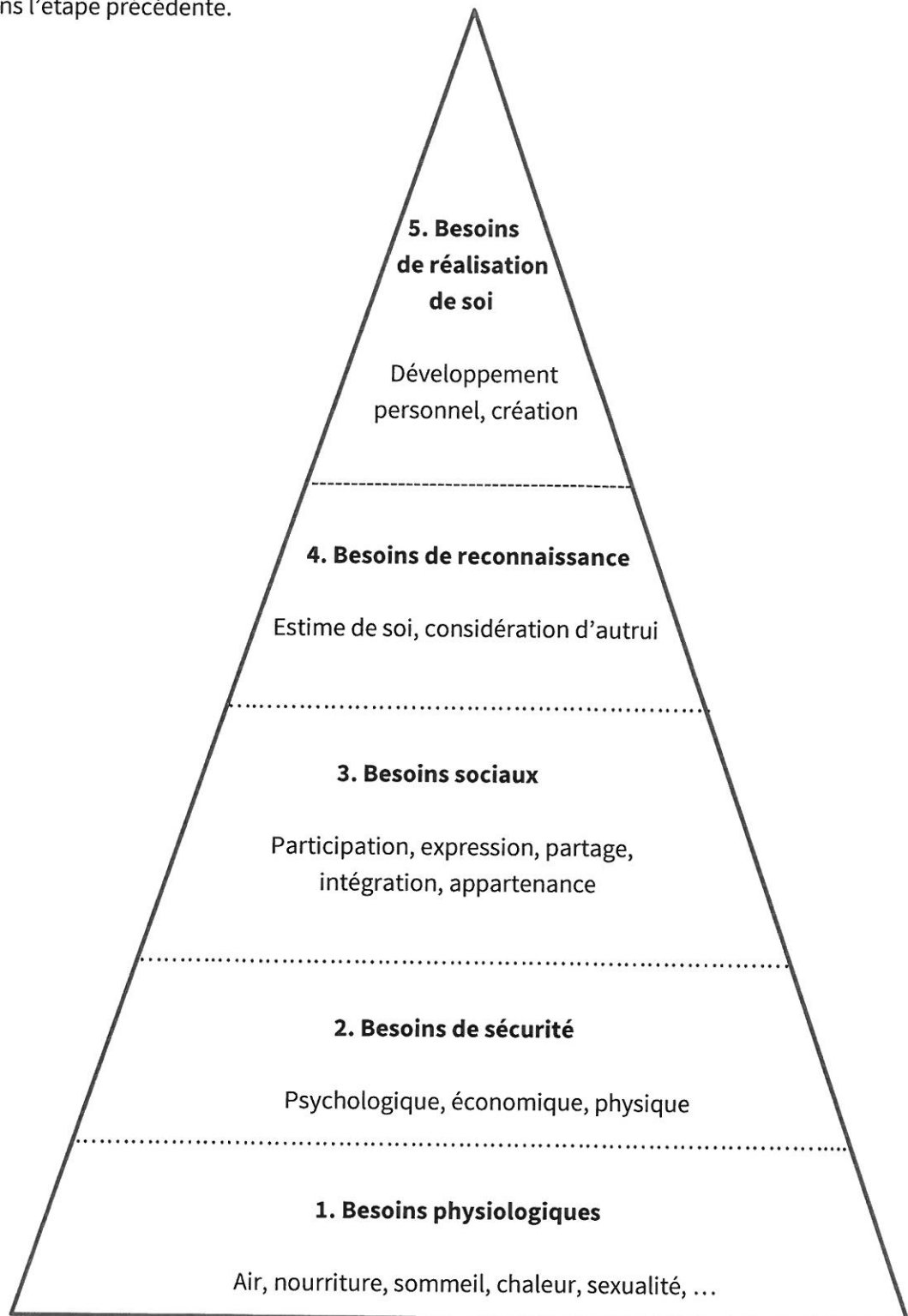
4 – 6 11

16 – 17

18 – 21

23 – 25

28 – 30



¹Abraham Maslow, Motivation and personality, Harper, New York, 1954. Cette théorie hiérarchise les besoins et dit que plus on "monte" de niveau, plus la motivation est importante. On ne peut atteindre les niveaux supérieurs que si les besoins plus primaires sont satisfaits. Cette théorie, abondamment commentée depuis (reprise notamment en Marketing), permet dans le cadre du bilan professionnel de verbaliser les motivations.