



Motivator

Din drivkraftsanalys

Rapport för: **Demo Profil**

Datum: **2020-02-04**



DISCdeluxe
The art of understanding people

Innehållsförteckning

Om den här rapporten	2
Sju dimensioner av motivation	3
En närmare titt på de sju dimensionernas utfall.....	4
Sammanfattning av din motivation.....	5
Din ordmatris	6
Estetisk drivkraft	7
Ekonomisk drivkraft	8
Individualistisk drivkraft.....	9
Påverkande drivkraft.....	10
Altruistisk drivkraft.....	11
Strukturell drivkraft.....	12
Teoretisk drivkraft.....	13
Relevans	14
Nyckeln till framgång	15
Friskrivningsklausul	16

Varför är en oberoende granskning av en profils precision viktig?



En aktuell genomgång visade att en signifikant majoritet av profiler som finns tillgängliga på dagens marknad har en brist på studier som bekräftar deras riktighet. Av det fåtal utgivare som påtalar precision hade majoriteten av dem privata intyg som testutgivaren själv gjort, snarare än av en objektiv och vetenskapligt kvalificerad oberoende part.

Vårt mål är att säkerställa förtroende och tillit från våra kunder genom att producera marknadens mest träffsäkra och kvalitetssäkrade rapporter. Vi föregår med gott exempel, på en annars oreglerad marknad, genom att låta våra profiler granskas av en objektiv, oberoende och vetenskapligt kvalificerad part, Assessment Standards Institute, som har mätt reliabilitet, validitet och enskild påverkan.

För mer info: <https://assessmentinstitute.org/standards>.

Om den här rapporten

Forskning visar att framgångsrika människor har liknande självmedvetenhet. De är alla medvetna om situationer som leder till framgång och detta gör det lättare för dem att uppnå de mål som går i linje med deras motivation. Dessa personer förstår även sina egna begränsningar och när de är ineffektiva.

Människor som förstår sin egen naturliga drivkraft har större chans att se tillfällen av rätt anledning och får därmed oftare resultat som de värdesätter.

De sju motivationsdimensioner som denna rapport mäter är:

- **Estetisk** - en drivkraft för balans, harmoni och form.
- **Ekonomisk** - en drivkraft för ekonomisk eller praktisk avkastning.
- **Individualistisk** - en drivkraft för integritet och oberoende.
- **Påverkande** - en drivkraft för kontroll eller inflytande.
- **Altruistisk** - en drivkraft för att hjälpa andra utan egen vinning.
- **Strukturell** - en drivkraft för att upprätthålla ordning, rutiner och struktur.
- **Teoretisk** - en drivkraft för kunskap, lärande och förståelse.

Sju dimensioner av motivation

Motivationsindex

Detta unika motivationsindex undersöker sju oberoende och olika aspekter av motivation. De flesta liknande verktyg på marknaden idag undersöker endast sex dimensioner av motivation genom att kombinera individualistisk och påverkande motivation till en enda dimension. Detta motivationsindex är troget de ursprungliga verk och modeller som utvecklats av två framgångsrika forskare inom detta område, för att delge dig en profil som verkligen gör det möjligt för dig att förstå dina egna motiv och naturliga drivkrafter. Normvärdena som anges utgår från en global referensgrupp.

Dessutom är detta motivationsindex det första interaktiva som använder en dra & släpp- metod för att rangordna olika påståenden i verktyget. Detta gör verktyget mer naturligt och intuitivt, så att du kan skapa den ordning du föredrar på din skärm.

Sammanfattningsvis innehåller motivationsverktyget den mest samtidsuppdaterade listan av uttalanden som gör dina val mer relevanta och tidsenliga, vilket bidrar till att säkerställa de bästa möjliga och mest korrekta resultaten.

Prestationsförmåga

Motivation hjälper till att påverka beteende och handling. Genom att förstå din egen motivation kan du få klart för dig varför du föredrar att handla som du gör.

För att få hög prestationsförmåga är det oerhört viktigt att din motivation tillfredställs och ligger i linje med dina handlingar (koherens). Detta ökar din passion och driver dig vidare samt minskar trötthet och resignation.

Rubrik	Drivkraft för
Estetisk	Form, Harmoni, Skönhet, Balans
Ekonomisk	Pengar, Praktiska resultat, Vinst
Individualistisk	Självständighet, Integritet, Oberoende
Påverkande	Kontroll, Kraft, Influens
Altruistisk	Altruism, Service, Hjälpsamhet
Strukturell	Struktur, Ordning, Rutin
Teoretisk	Kunskap, Lärande, Förståelse

En närmare titt på de sju dimensionernas utfall

Varje nedanstående beskrivning visar hur du föredrar att uttrycka ditt beteende och vad du inspireras av.

Motivator	Låg poäng drivs av...	Hög poäng drivs av...
Estetisk	Pragmatisk Praktiskt och gripbart förhållningssätt som ger konkreta och pålitliga resultat.	Excentrisk Att uppnå balans och harmoni mellan världen omkring dig och dig själv.
Ekonomisk	Belåten Mindre tävlingsinriktat förhållningssätt och mer nöjd med det du redan har.	Självgående Egenintresse av ekonomisk vinning och få verklig återbäring av gjorda insatser.
Individualistisk	Trygg Söker inte efter att stå i rampljuset, håller idéer för dig själv och litet behov av att marknadsföra dig själv.	Oberoende Uttrycker din självständighet och frihet från andras regler och idéer.
Påverkande	Ödmjuk Stödjer andras insatser och har mindre fokuserat förhållningssätt gällande ditt eget personliga utrymme.	Dominerande Tydlig och direkt och har uppsikt över andra i omgivningen samt över det personliga utrymmet.
Altruistisk	Självcentrerad Fokuserar på personliga önskemål och behov samt har en något misstänksam hållning mot vad andra företar sig.	Drivande Att hjälpa och minska andras lidande på egen bekostnad med en godtrogen hållning.
Strukturell	Granskande Förblir oberoende till skillnad mot att vara hänvisad till andras begränsande idéer.	Reglerande Skapar rutiner, ordning och gränser för dig själv och andra.
Teoretisk	Förutsättningslös En mer avvisande inställning till att samla nya kunskap och information, litar mer på dina naturliga instinkter och tidigare erfarenheter för att hitta svar.	Vetenskaplig Aktiviteter som styrs av att veta allt som är värt att veta om det du tycker är viktigt och sant.

Sammanfattning av Demos motivation



Estetisk - Hög

Du har sannolikt en "inre medvetenhet" och en vilja att förstå sinnesstämningar, känslor och värderingar om dig själv och andra.



Ekonomisk - Låg

Du drivs inte av ekonomiska belöningar eller att vara "först" och kan sakna den initiativförmåga som krävs för att konkurrera med dem som finns omkring dig.



Individualistisk - Väldigt låg

Du uppskattar andras idéer och kan lätt bli den "okända hjälten" i vilket projekt eller team som helst.



Påverkande - Väldigt låg

Du behöver inte ha kontrollen och ger snabbt upp din egen ståndpunkt för att undvika konflikter.



Altruistisk - Medel

Du kan balansera dina egna och andras behov i teamet.



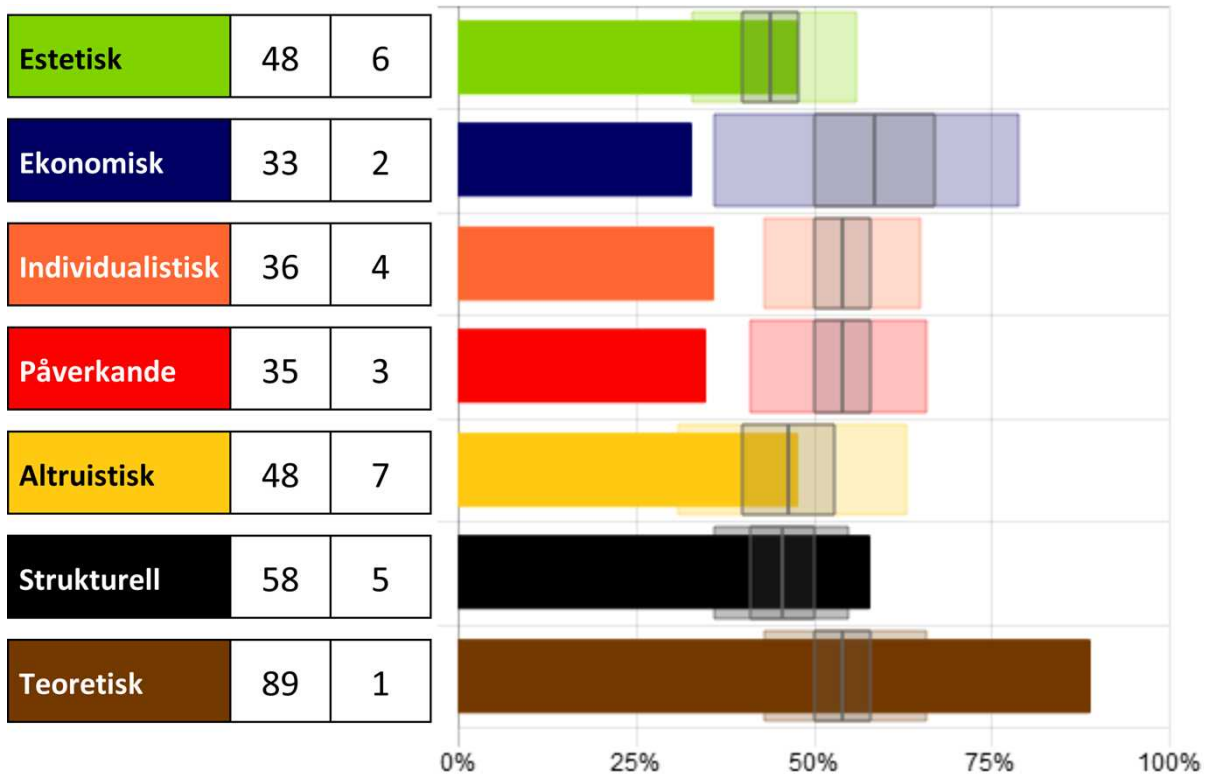
Strukturell - Mycket hög

Du ser saker som antingen svarta eller vita och kommer att sträva efter att tillämpa de regler du anser vara berättigade.



Teoretisk - Mycket hög

Du har ett stort behov av att få utreda, upptäcka och säkerställa sanningen och kommer att tillbringa den nödvändiga tiden att lära dig allt som behövs.



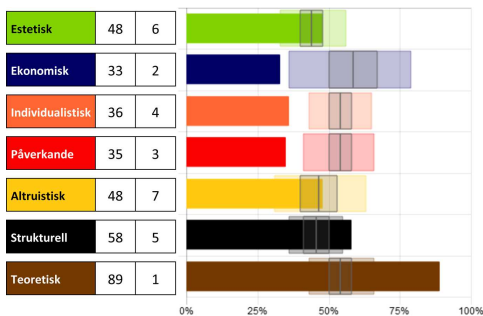
Demo's Ordmatris

Excentrisk	Självbehärskad	Självgående	Trygg	Drivande	Onyanserad	Vetenskaplig
Opraktisk	Optimerande	Oberoende	Kraftfull	Uppoffrande	Bestämd	Faktabaserad
Okonventionell	Tävlingsinriktad	Självständig	Vederhäftig	Foglig	Systematisk	Noggrann
Rättfram	Motiverad	Kreativ	Kontrollerande	Tillmötesgående	Ordningssam	Utforskande
Fantasifull	Praktisk	Balanserad	Tydlig	Stödjande	Disciplinerad	Vetgirig
Känslig	Omdömesgill	Samarbetsvillig	Influerande	Hjälpsam	Förutsättningslös	Reflekterande
Realistisk	Lugn	Tillmötesgående	Stödjande	Skyddar sig själv	Flexibel	Street-smart
Praktisk	Reserverad	Stödjande	Foglig	Misstänksam	Självständig	Intuitiv
Verklighetsförankrad	Likgiltig	Klarsynt	Passiv	Skeptisk	Spontan	Summarisk
Grundad	Belåten	Trygg	Ödmjuk	Självupptagen	Granskande	Ointresserad
EST	EKO	IND	PÅV	ALT	STR	TEO

Denna beskrivning visar med ord vad som stimulerar din motivation.

Ordmatrisen översätter dina numerära resultat i ord och placerar varje ord i en relativ position inom var och en av drivkrafterna. Genom att ersätta dina numerära poäng med ett ord kan du lättare förstå, beskriva och känna igen din motivation.

Estetisk drivkraft



Den estetiska dimensionen: Motivet för denna drivkraft är huvudsakligen att uppnå balans, harmoni samt att finna form och skönhet. Miljöhänsyn eller "gröna" initiativ är även uppskattade i denna dimension.



Allmän Karaktär:

- Du föredrar en trevlig och meningsfull miljö, där du får själslig inspiration.
- Du uppskattar verkligen saker och platser för deras inneboende värde snarare än deras höga status.
- Du har en inre medvetenhet och önskan att förstå sinnesstämningar, idéer samt dina egna och andras värderingar.
- Du arbetar bäst i miljöer som är estetiskt trevliga eller har ett miljötänk.



Nyckelstyrkor:

- Du försöker att lösa praktiska problem på ett okonventionellt sätt.
- När du går till jobbet så är det inte bara ett arbete, du är mer ute på ett uppdrag.
- Du tror oftast att andra tänker lika okonventionellt som du själv gör.
- När det gäller arbete så tänker du vanligtvis bortom dig själv och söker balans mellan dig själv och din omgivning.



Motiverande Insikter:

- Du har ett särskilt intresse för den djupare meningen av vanliga saker.
- Du har vanligtvis en stark känsla för omsorg, rättvisa och respektfullhet mot människor och djur.
- Du bidrar med ovanliga insikter i diskussioner. Se till att inte vara rädd för att dela med dig av dina intuitiva tankar.
- Du arbetar hellre för att leva än att leva för att arbeta.



Träning/Lärande Insikter:

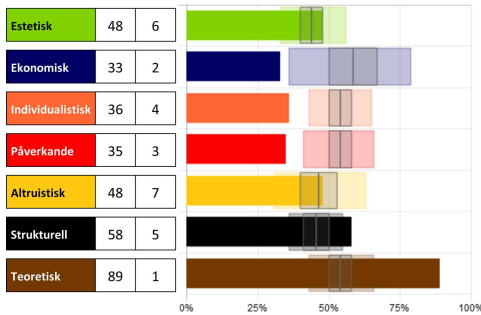
- Du har förmågan att koppla samman träning och utveckling med människors kreativitet och intuition.
- Du kan hjälpa grupper att se bortom här och nu och få dem att tänka utanför boxen.
- Koppla samman din förmåga att se bortom nutid med dina okonventionella idéer, när du lär dig nya saker.
- Du kombinerar ny kunskap med kreativitet för att få mer harmoni och balans både när det gäller arbetet och livet.



Kontinuerlig Förbättring/Insikter:

- Det är OK att andra inte förstår och uppskattar din passion och kreativitet lika mycket som du gör.
- Du tenderar att närma dig problem, möjligheter och utmaningar på ett ovanligt sätt som kan skapa onödiga risker.
- Leverera inte en Rolls Royce om det räcker med en Volkswagen.
- Du skulle vinna på att vara lite mer realistisk.

Ekonomisk drivkraft



Den ekonomiska dimensionen: Denna dimension undersöker motivationen för trygghet gällande ekonomisk förtjänst och att få reell avkastning. Detta uppnås bäst genom ett professionellt fokus på slutresultat.



Allmän Karaktär:

- Du är känslig för orättvisor och vill inte vara ett offer för andras krav.
- Du drivs inte av ekonomiska framgångar och konkurrerande strukturer.
- Du tycker att man ska spendera sina pengar på saker man vill ha.
- Du tillhör den del av befolkningen som har lägre intresse för att komma i besittning av materiell rikedom.



Nyckelstyrkor:

- Du har helikopterperspektiv över situationer, inte bara fokus på dina egna behov.
- Du är ofta tillfreds och kommer sannolikt inte att försöka överglänsa alla andra.
- Du agerar vanligtvis inte själviskt utan är receptiv för andras behov.
- För dig är ekonomisk ersättning en grundfunktion, du letar sannolikt efter hög standard på andra områden som du värderar högre.



Motiverande Insikter:

- Du behöver uppskattning för innovativt, kreativt arbete, inte bara för att du gör de uppgifter som ålagts dig.
- Kom ihåg att berömma andra för deras fortlöpande bidrag.
- Du bör komma ihåg att människor som har obegränsat med pengar, också har känslor.
- Undvik att bara mäta din prestation utifrån hur kul du tycker att det är.



Träning/Lärande Insikter:

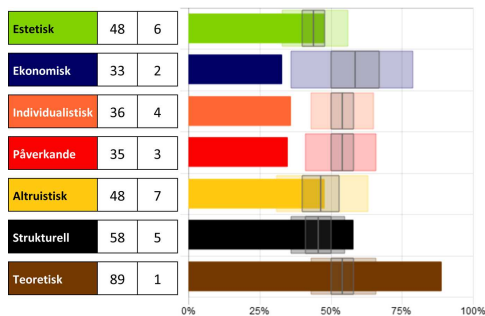
- Du tar dig an en kompetens- eller utvecklingsfunktion utan att fundera på vilka fördelar det kan ge dig.
- Du föredrar sannolikt grupporienterade aktiviteter istället för att vara en ensamvarg.
- Du svarar likt de personer som föredrar samarbete framför konkurrens.
- Du föredrar oftast social samvaro och att ha kul ihop än att tävla med andra.



Kontinuerlig Förbättring/Insikter:

- Du undviker troligen potentiella konflikter som kan ha negativ inverkan på andra i gruppen.
- Du bör undvika att överprestera genom att ta ansvar för sådant som kan göras av någon annan.
- Du har en önskan av att behövas och kommer sannolikt att ångra ditt överengagemang.
- Du kan blanda ihop "jag kan inte" med "jag vill inte" eftersom du är rädd för att säga nej till andra, för du tror att de tycker det är dålig stil.

Individualistisk drivkraft



Den individualistiska dimensionen: Den individualistiska dimensionen undersöker behovet att ses som unik, individuell och oberoende. Det är drivkraften att vara socialt oberoende och ha möjlighet till ett personligt uttryck.



Allmän Karaktär:

- Du söker sannolikt inte roller som ger dig en plats i rampljuset utan befinner dig hellre i bakgrunden och stödjer andra.
- Eftersom du inte söker uppmärksamhet för dina insatser, kan det ge en känsla av att vara osynlig då du aldrig drar uppmärksamheten till dig.
- Eftersom de "gnisslande hjulen" alltid får smörjmedel, behöver du ta till orda för att få mer uppmärksamhet.
- Du tar sannolikt aldrig till ton kring viktiga frågor och kan därför sätta dig i en situationen där du blir förbisedd.



Nyckelstyrkor:

- Du är ingen som drar uppmärksamheten till dina egna insatser, troligen poängterar du hellre andras insatser.
- Du blir troligen den underskattade hjälten i alla projekt eller ansträngningar gruppen gör.
- Du har förmågan att bidra med idéer med respekt för andra och deras idéer.
- Du ses troligen som lugn och stödjande när pressen är stor.



Motiverande Insikter:

- Du föredrar ett stödjande sammanhang där medlemmarna är jämbördiga.
- Eftersom du har en högt utvecklad gruppkänsla, kan du lätt bli underskattad.
- Ta inte på dig ledarroller som du inte är bekväm med.
- Du kan behöva mer hjälp än vad du inledningsvis tror.



Träning/Lärande Insikter:

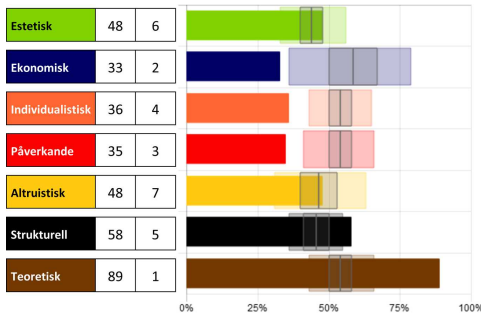
- Du uppskattar sannolikt mer vanliga aktiviteter i motsats till att upptäcka unika eller ovanliga sådana.
- Du borde arbeta i positioner där ingen är "stjärnan i showen".
- Du kommer att gynnas av att hjälpa andra "bakom kulisserna".
- Du är sannolikt mycket praktisk, men inte gärna öppen för nya idéer.



Kontinuerlig Förbättring/Insikter:

- Du nöjer dig med mindre till skillnad mot att kämpa för det du vill ha.
- Du säger sannolikt inte vad du tycker offentligt och ångrar dig sen över att du inte sagt något medan det var aktuellt.
- Du behöver höja din röst när du vill föreslå något.
- Du kämpar troligen då och då med social självsäkerhet och samspel med andra.

Påverkande drivkraft



Den påverkande dimensionen: Denna drivkraft är att kunna ses som en ledare och att påverka och kontrollera sin omgivning eller framgång. Konkurrens är ofta förknippad med de personer som har högt värde i denna dimension.



Allmän Karaktär:

- Du bevarar troligen mer, än vad du förvärvat.
- Du kan vara mindre betänksam och mer ansvarsfull när det kommer till utmanande möjligheter.
- Du anmäler dig troligen inte till positioner som kräver stort ansvar.
- Du kan känna dig obekvämt i grupper där människor tävlar om olika positioner.



Nyckelstyrkor:

- Du tänker mer med hängivet till skillnad mot att vara kontroll- och auktoritetsdriven.
- Du tar troligen inte "ratten" utan gillar att sitta och "prata" i baksätet.
- Du upptäcker troligen andras värde snabbare än att vad du ser ditt eget värde.
- Du är en bra hjälpare och förväntar dig inte beröm för allt du gör.



Motiverande Insikter:

- Säg inte ja till saker som du verkligen inte vill göra.
- Använd din stabiliserande förmåga när du arbetar med andra och tillåt inte andra att köra över dig.
- Även om andra inte säger det högt, tro inte att du inte gjort skillnad.
- Du behöver inte be om åsikter efter att ett beslut har tagits och andra har tagit nästa steg.



Träning/Lärande Insikter:

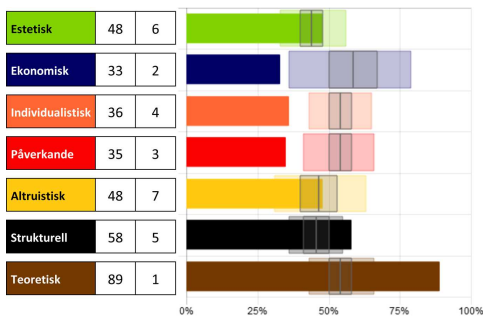
- Du kan behöva ta tydligare initiativ när du arbetar med dominanta personer.
- Du gillar sannolikt gruppaktiviteter.
- Du gillar inte att konkurrera, men känner dig hemma när man samarbetar som ett team.
- Du finner nöje i gruppläring till skillnad mot aktiviteter som kräver styrning.



Kontinuerlig Förbättring/Insikter:

- Du kan värja dig för att vara den som bestämmer om något viktigt.
- Du blir lätt måltavla för aggressiva personer, som kan vilja utnyttja din villighet att hjälpa till.
- Du undviker problem och utmaningar och väntar på att ödet ska knacka på dörren.
- Det gör dig obekvämt att kämpa för dina egna rättigheter.

Altruistisk drivkraft



Den altruistiska dimensionen: Denna dimension ger uttryck för genuin medkänsla samt viljan att ge av sin tid, energi och sina resurser till förmån för andra. Denna drivkraft är ett uttryck för behovet att hjälpa andra i humanitär bemärkelse.



Allmän Karaktär:

- Du har förmågan att förstå både fattiga och förmögna lika bra, utan att vara fördomande mot någon av dem.
- Du är klartänt, logisk och har balanserat omdömen av andras behov likväl som dina egna.
- Du kan både hjälpa och förhålla. Du har förmågan att skilja mellan verkliga behov och när folk bara klagar.
- Du är en stabiliserande kraft mellan givare och tagare, och har ingen extrem åsikt åt något håll.



Nyckelstyrkor:

- Du vet när hjälp blir ett hinder för långsiktig framgång.
- Du har ett balanserat synsätt när du hjälper människor som kan ha ägnat sig åt svindleri.
- Du kan både ta ställning vid orättvisor och låta vissa till synes oschyssta situationer passera.
- Du uppskattar en hjälpsam hand och du uppskattar hårt arbete och förstår tydligt skillnaden mellan dessa.



Motiverande Insikter:

- Du gör en sansad bedömning mellan givande och tagande.
- Du är inte extrem åt något håll på skalan av att hjälpa andra.
- Du uppskattar generellt andra i motsats till hur det allmänt fungerar.
- Du är pragmatisk i ditt förhållningssätt att hjälpa andra som är i nöd.



Träning/Lärande Insikter:

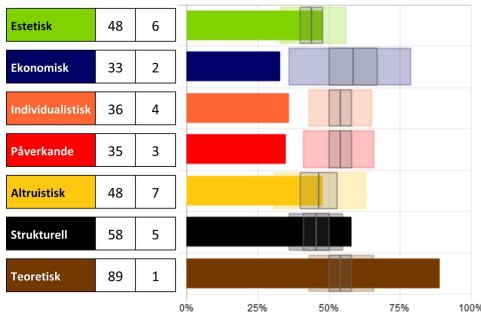
- Du kan vara en tillmötesgående deltagare och en kontrollerande faktor i utbildnings- och utvecklingsprogram.
- Du kan både vara inblandad i grupporienterade eller individuella och självständiga inlärningsaktiviteter.
- Din förmåga att stödja andra till skillnad mot att alltid ha kontroll på situationen, kommer att vara en fördel när du deltar i gruppaktiviteter.
- Du är flexibel och kommer att veta när du ska säga nej och när du ska säga ja när du är på fortbildning eller är med i utvecklingsprogram.



Kontinuerlig Förbättring/Insikter:

- Du kan behöva ta för dig mer och inte avvakta tills någon annan tar kontroll i vissa maktkamper.
- Du bör respektera de som verkar agera av självintresse och inte alltid döma dem som självupptagna.
- Kom ihåg: Att hjälpa andra till framgång kan ge betydande praktiska resultat i affärsuppdrag.
- Du kan behöva ha mer kontroll i vissa situationer och inte hålla dig neutral.

Strukturell drivkraft



Den strukturella dimensionen: Den strukturella drivkraften handlar om strävan att etablera ordning, rutiner och struktur. Denna motivation innebär viljan att stödja regler och strategier det sker vanligtvis genom betoning av normer och protokoll.



Allmän Karaktär:

- Du har ett förhållningssätt till dina barn, där du tänker att "om du kan ställa till det, så kan du ordna upp det".
- Du tror att om något inte är sönder, behöver det inte lagas.
- Du vill att andra ska hålla samma standard som du själv.
- Du tror på vissa saker under lång tid utan att uppdatera dina idéer.



Nyckelstyrkor:

- Du anser att du har höga ideal.
- Dina åsikter är vanligtvis pålitliga.
- Du har sannolikt en hel del ovanliga idéer.
- Du har kvalitéer.



Motiverande Insikter:

- Du föredrar att bli tillrättvisad enskilt, om det visar sig att det behövs.
- Du måste vara säker på att det är värt det, innan du gör viktiga förändringar.
- Du behöver ha rikligt med tid för att göra de nödvändiga förändringar som krävs.
- Du tror att en person som vet "hur" har ett jobb, och en person som vet "varför" är chefen.



Träning/Lärande Insikter:

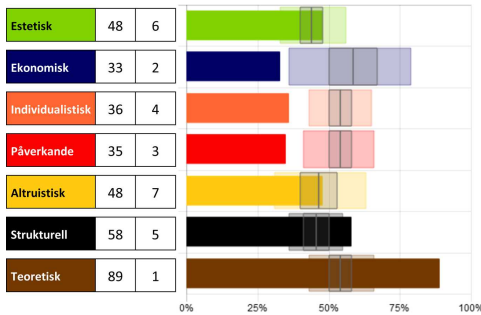
- Din inläring behöver vara strukturerad och sammanfattande.
- Du är mer som en följeslagare än en latmask när du lär dig saker.
- Din fortbildning och utveckling bör ha pålitlig information som grund.
- Din inläring och utveckling bör koppla samman din egen erfarenhet med nytänkandet som ledare har.



Kontinuerlig Förbättring/Insikter:

- Du bör ta fler risker.
- Du kan behöva öppna upp och vara mindre tvärsäker.
- Försök att vara mer foglig och mindre bestämd.
- Du bör vara mer öppen för att du kan ha fel.

Teoretisk drivkraft



Den teoretiska dimensionen: Drivkraften att förstå, få ökad kunskap och finna "sanningen". Denna motivation kan ofta innebära en strävan efter kunskap för kunskapens skull. Rationellt tänkande, resonemang och problemlösning är viktigt i denna dimension..



Allmän Karaktär:

- Du kommer att ägna mycket tid för att förstå saker fullständigt.
- Du tänker troligen: "Det blir tight, men det ska gå."
- Om du inte är mentalt utmanad kommer du snabbt att bli uttråkad.
- Du har ett överdrivet behov av att upptäcka, utforska och återställa sanningen.



Nyckelstyrkor:

- Du kommer sannolikt att fatta beslut utifrån information och inte dina personliga känslor.
- Du har kapacitet att lära dig nästan vad som helst.
- Du kommer inte att sluta förrän problemet är löst.
- Ditt tillvägagångssätt är att få den nödvändiga informationen först.



Motiverande Insikter:

- Du bör vara öppen för att undervisa andra.
- Du kommer att uppskatta att lära dig nya saker som utökar din kunskapsbank.
- Du behöver flertalet möjligheter för att expandera din teoretiska kunskapsbas.
- Du föredrar kunskapsbaserade incitament.



Träning/Lärande Insikter:

- Du bör exponeras för personer som tar fler risker än du, vilket ger dig fördelen att lära av dem.
- Din utbildning och utveckling bör omfatta tillförlitlig information som ger logisk mening.
- Du är en väldigt disciplinerad elev som föredrar att närma dig uppgifter mer seriöst än avslappnat.
- Din inläring och utveckling bör vara kopplad till din personliga utveckling.



Kontinuerlig Förbättring/Insikter:

- Du borde vara mer öppen för andras idéer.
- Du tenderar att vara nitisk när det gäller personer som kan mindre än du kan.
- Du är inte den enda som har rätt.
- Försök att vara mer tillåtande och mindre stängd för övertygelser som inte kan bevisas empiriskt.

Anpassning till andras drivkrafter

Att anpassa sig till en annans persons motivationspreferens kan vara ganska svårt. Ibland kan motiv vara svåra att observera eller vara förklädda i beteenden som inte är i linje med dem. Ett viktigt sätt att förstå någon annans motiv är att uppmärksamma de saker de värdesätter, hur de pratar och var de tillbringar sin tid och uppmärksamhet.

Vad ser du som driver dem? Du kan använda några av dessa frågor för att vägleda dig; du kan ställa frågor eller bara observera personens beteende. När du väl känner igen någon motivationsdimension kan du interagera med personen på ett mer effektivt sätt. Nedanstående tabell kan vara till hjälp.

<p>Estetisk</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Vad är vackert för dig? • Hur viktigt är det för dig att du kan uttrycka dig kreativt? • Vad är viktigast; estetik skönhet eller praktisk funktionalitet? • Hur viktigt är balans mellan arbete och privatliv? • Tycker du att du är mer fantasifullt än praktiskt lagd?
<p>Ekonomisk</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Hur viktigt är det att vinna för dig? • Vad är en rimlig avkastning på investeringen? • Tror du i allmänhet att folk har en egen agenda eller behöver något från dig? • Skulle du överväga att starta ditt eget företag eller vara en entreprenör? • När du står inför en situation, överväger du först hur den kommer att påverka dig eller hur den kommer att påverka andra?
<p>Individualistisk</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Hur viktigt är "frihet" för dig? • Föredrar du samarbete eller att arbeta enskilt? • Hur viktigt är det för dig att vara oberoende och autonom? • Vad skulle du göra om du kunde göra precis vad du ville idag? • Tror du att folk i allmänhet ser världen på samma sätt som du gör?
<p>Påverkande</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Vilken roll tar du vanligtvis i en grupp? • Hur viktigt är det för dig att vara ansvarig? • Hur skulle du motivera andra att agera? • Vilka saker tycker du om att ha kontroll över? • Tar du helst eget initiativ eller föredrar du riktlinjer innan du agerar?
<p>Altruistisk</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Har du svårt att säga nej? • Känner du dig överväldigad av andras behov av din hjälp? • Skulle du mer sannolikt ge till alla som behöver det eller till de som förtjänar det? • Tenderar du att åsidosätta dina egna behov för att tillgodose andras behov? • Känner du att du behöver göra saker för andra för att vara värdefull eller älskad?
<p>Strukturell</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Är regler och lagar viktiga för dig? • Hur viktigt är det för dig att ha rätt? • Finns det ett rätt och ett fel sätt eller finns det många sätt att åstadkomma något? • Hur viktig är struktur och rutiner för dig? • Föredrar du det beprövade sättet eller är du mer flexibel och öppen för alternativ när du löser problem?
<p>Teoretisk</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Älskar du att lära dig nya saker? • Vad tycker du är viktigast; handling eller kunskap? • Hur viktigt är det att förstå alla perspektiv och detaljer av ett projekt / problem? • Anser du dig själv som expert på något område? • Spenderar du hellre tid på att studera och läsa eller lär du dig det du behöver när du behöver det?

Små steg som ger stora effekter

Du är bara några steg från att göra tydliga framsteg. Svara på nedanstående frågor och få inspiration till att starta värdefulla förändringar för dig själv.

Var utmärker jag mig för närvarande och vilka motivatorer använder jag redan?

Vilka motivatorer behöver inte någon extra uppmärksamhet just nu?

Vilka motivatorer kämpar jag för närvarande med och kan behöva en extra "boost"?

Vilka små steg kan jag ta för att få störst effekt? Lista upp till tre aktiviteter.

1.

 2.

 3.

-

Vem skulle kunna stötta mig i mitt förändringsarbete?

Nästa steg

Denna rapport är fylld med information om dina sju oberoende och unika aspekter av motivation. Du har en profil som verkligen kan hjälpa dig att förstå dina egna unika motiv och drivkrafter och många förslag i vart och ett av de sju motivatoravsnitten för att du ska kunna tillämpa denna värdefulla information.

Ta nästa steg och börja med de åtgärder som beskrivs för att göra förbättringar i de specifika motivationsavsnitt som är viktiga för dig och din framgång. Lägg inte denna rapport på en hylla eller i en fil. Använd den här rapporten som ett referensverktyg. Det finns mycket information i den och den är svårsmält i bara en läsning.

Riktlinjer för att hjälpa dig

1. Denna rapport är en ögonblicksbild i tid. Den representerar dina preferenser (önsknings, till exempel att ha kontroll eller inte) när du genomförde undersökningen. Detta är inte livslånga motivatorer, utan du har både val och makt att påverka dem.
2. Det finns inga bra eller dåliga motivationsnivåer men alla har sina konsekvenser. Om du inte gillar den ansträngning du gör mot dina mål, hur du uppför dig mot andra eller hur andra uppför sig mot dig kan resultaten i denna rapport hjälpa dig till en viktig förståelse om dig själv och andra.
3. Nyckeln är att förstå dina motivationspreferenser för att uppmuntra din egen medvetenhet, avsikt och utveckling.

Tips för framsteg

- Bestäm vilken nivå av ansträngning och intensitet (energi) du vill använda för att gå framåt.
- Välj ett enkelt beteende att fokusera på. Till exempel Hur lång tid du tar att tänka igenom ett problem eller hur du strävar efter att få det du behöver av någon?
- Gör det lättare att använda den motivation du har just nu, snarare än att hitta en större eller svårare motivationsdimension.
- Det är viktigt att utveckla en praktisk förståelse för din egen motivationsdimension, så att du inte lurar dig själv genom att tro att du saknar motivation. Vi är alla motiverade, men vi kan sakna "energi" för att få det vi vill ha. Var är beviset på att det inte fungerar?
- Inte börja eller ge upp. Sättet att "komma igång" är inte att bli extrem genom att överdriva dina ansträngningar eller helt stoppa dem. Starta med något litet, titta sedan på resultatet och fortsätt med det som fungerar.
- Få för mycket information. Information kan hjälpa till att ändra din inställning och avsikt, men information ensam fungerar inte bra för att ändra ditt beteende. Åtgärd är nyckeln.
- Att bli bättre på något är lätt. Att hålla fast vid små förändringar kräver vana och självledarskap.
- Undvik att bedriva "ideala motiverande aktiviteter eller arbete." Förbättra istället din strävan efter viktigt arbete/aktiviteter med hjälp av dina naturliga motivationsdimensioner i denna rapport.

Friskrivningsklausul

När du genomförde frågorna som genererade denna rapport accepterade du nedanstående:

Det finns inga garantier, uttryckliga eller underförstådda, när det gäller denna rapport. Du tar fullt ansvar för bruket av informationen i rapporten.

Författarna, bedömningsföretaget, deras företrädare eller närstående bolag (nedan sammantaget kallat Koncernen) är inte ansvariga för:

- din användning och tillämpning av rapporten
- tillräcklighet, noggrannhet, tolkning eller användandet av dess innehåll
- resultat eller information som kommer från din användning eller tillämpning

Du avstår från alla anspråk eller ångerrätt antingen i din egen rätt eller på grund av fordringar mot Koncernen av tredje part.

Du skall hålla Koncernen skadelöst mot alla anspråk, skulder eller krav från tredje part.

Du, och ingen annan, har fullt ansvar för tolkningen, tillämpningen och resultatet av ditt användande av information som finns i denna rapport.