

Vos résultats CliftonStrengths 34

Votre force est unique. Votre profil CliftonStrengths 34 unique vous distingue de tous les autres. Vous y verrez votre ADN de talent, par ordre d'importance en fonction de vos réponses à l'évaluation.

Utilisez ce rapport pour tirer le meilleur parti de vos meilleurs thèmes CliftonStrengths, découvrir vos autres thèmes et optimiser votre potentiel infini :

- **Lisez et réfléchissez à vos résultats** pour comprendre ce que vous faites naturellement le mieux.
- **Apprenez comment appliquer** vos plus puissants CliftonStrengths au quotidien.
- **Partagez vos résultats** pour créer des relations plus solides et améliorer le travail d'équipe.



RENFORCER

1. Individualisation
2. Relationnel
3. Idéation
4. Connexion
5. Responsabilité
6. Analyste
7. Restaurer
8. Empathie
9. Contexte
10. Prudent

PARCOURIR

11. Adaptabilité
12. Stratégique
13. Studieux
14. Positivité
15. Inclusion
16. Conviction
17. Arrangeur
18. Activateur
19. Futuriste
20. Développeur
21. Communication
22. Focus
23. Input
24. Assurance
25. Harmonie
26. Intellectualisme
27. Importance
28. Autorité
29. Charisme
30. Compétition
31. Discipline
32. Équitable
33. Maximisation
34. Réalisateur

Vous dirigez avec les thèmes CliftonStrengths

Développement des relations.

■ Les thèmes **EXÉCUTION** vous aident à faire bouger les choses.

■ Les thèmes **INFLUENCE** vous aident à vous imposer, à prendre la parole et à vous assurer que tous les avis sont entendus.

■ Les thèmes **DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS** vous aident à établir des relations solides qui maintiennent une équipe soudée.

■ Les thèmes **RÉFLEXION STRATÉGIQUE** vous aident à absorber et analyser les informations qui vous aident à prendre de meilleures décisions.

LISEZ LA SECTION « IDENTIFIER VOTRE CONTRIBUTION UNIQUE : LES DOMAINES CLIFTONSTRENGTHS » POUR [EN SAVOIR PLUS >](#)

Libérez votre potentiel infini : vos plus puissants CliftonStrengths



- 1. Individualisation
- 2. Relationnel
- 3. Idéation
- 4. Connexion
- 5. Responsabilité
- 6. Analyste
- 7. Restaurer
- 8. Empathie
- 9. Contexte
- 10. Prudent

Les CliftonStrengths en haut de votre profil sont les plus puissants.

Ces thèmes représentent vos talents spécifiques. Ils sont le point de départ d'une vie plus intense.

Développez ces CliftonStrengths pour maximiser votre potentiel

Votre plus grande chance de réussir, au travail comme au quotidien, est de renforcer vos talents naturels et de les pratiquer davantage.

Commencez par les cinq premiers.

Ce sont vos talents naturels les plus puissants.

1. **Lisez tout sur vos meilleurs CliftonStrengths.** Pour tirer le meilleur parti de vos talents, vous devez d'abord les comprendre et savoir les décrire aux autres.
2. **Réfléchissez à qui vous êtes.** Pensez à vos expériences, à vos motivations et à la façon dont vous vous percevez. Ensuite, réfléchissez à la façon dont vos CliftonStrengths vous façonnent : ce que vous faites, comment vous le faites et pourquoi.
3. **Utilisez ces CliftonStrengths au quotidien.** Commencez avec les suggestions de ce rapport pour appliquer vos meilleurs CliftonStrengths.
4. **Attention aux zones d'ombre.** Parfois, vous pouvez involontairement causer de fausses perceptions négatives en utilisant vos CliftonStrengths les plus puissants. Lisez la section « Qu'est-ce qu'une faiblesse ? » pour savoir comment empêcher vos meilleurs CliftonStrengths de se mettre en travers de votre chemin.

Concentrez-vous ensuite sur vos CliftonStrengths 6 à 10.

Appliquez les mêmes stratégies pour tirer le meilleur parti de vos cinq prochains CliftonStrengths. En adoptant une approche de la vie basée sur vos forces, vous excellerez et deviendrez la meilleure version de vous-même. Réalisez davantage ce que vous faites le mieux et vous vous sentirez plus engagé, plus confiant et plus énergique.



DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

1. Individualisation

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous vous intéressez aux qualités propres à chacun. Vous avez un don pour comprendre comment différentes personnes peuvent travailler ensemble de façon productive.

POURQUOI VOTRE INDIVIDUALISATION EST UNIQUE

Ces méthodes personnalisées d'approfondissement des points forts sont spécifiques à vos résultats CliftonStrengths.

Instinctivement, vous comprenez des choses, concernant des individus, que les autres ont souvent tendance à négliger. Vous êtes fasciné par les comportements particuliers qui distinguent chaque personne des autres. Vous êtes généralement conscient de ce qui rend chaque être humain unique. Vous identifiez automatiquement les différences, plus ou moins grandes, entre les personnes.

Stimulé par vos talents, vous venez en aide à des personnes ou des groupes qui doivent inventer de nouvelles façons d'aborder les tâches du quotidien et se lancer dans des projets inédits. Votre esprit imaginaire est propice à l'émergence de toutes sortes d'idées novatrices. Vous affectionnez probablement les séances de brainstorming. Pourquoi ? Parce que personne n'est en droit de rendre un jugement tant que toutes les questions pratiques et les idées les plus farfelues n'ont pas été débattues.

Selon toute vraisemblance, vous êtes capable de ressentir quand une personne a besoin de votre aide sans qu'elle ait à vous le dire.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous examinez fréquemment les facteurs qui conduisent à un événement. Vous découvrez ainsi les raisons pour lesquelles les choses se sont passées de telle ou telle manière. Un certain nombre de personnes et/ou de groupes apprécient probablement votre mode de pensée logique.

Par nature, vous mettez l'accent sur ce qui est juste, opportun ou correct. Vous insistez sur les réussites individuelles et collectives. Vous avez probablement l'impression que les autres ont besoin d'entendre des avis positifs sur eux-mêmes ainsi que sur leurs résultats. Vous vous rendez compte que de nombreuses personnes s'attachent à être les premières à déceler les défauts, les erreurs, les lacunes ou les problèmes.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT INDIVIDUALISATION

Vous remarquez et appréciez les caractéristiques distinctives de chacun et vous ne traitez pas tout le monde de la même façon. Puisque vous percevez ce qui rend chaque individu unique, vous savez comment faire pour qu'il montre le meilleur de lui-même.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Appréciez le caractère unique de chaque personne que vous rencontrez.

- Devenez expert dans la description de vos points forts et de votre style. Quel est le meilleur éloge que vous ayez jamais reçu ? Quelle est la meilleure méthode pour nouer des relations ? Quelle est la méthode d'apprentissage la plus efficace pour vous ?
- Posez ces mêmes questions à vos collègues et amis. Aidez-les à créer un avenir en fonction de leurs points forts et de ce qu'ils font le mieux.
- Identifiez les personnes talentueuses et encouragez-les à vivre leurs rêves. Aidez les individus à comprendre et à exploiter au maximum leurs talents.
- Étudiez attentivement ceux qui réussissent afin de déterminer les particularités qui les ont conduites à réussir.
- Attirez davantage l'attention de vos amis et de vos collègues sur les besoins et les motivations propres à chaque personne.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Vous en savez souvent plus sur les autres qu'ils n'en savent sur vous, et quand les individus ne sont pas au courant de vos goûts, de vos motivations et de vos besoins, cela peut vous décevoir. Prenez conscience que vous devrez partager vos préférences avec les individus, et ne partez pas du principe qu'ils les connaissent instinctivement.
- Votre instinct naturel consiste à prioriser les besoins et les objectifs individuels devant ceux du groupe. Pour empêcher l'apparition du favoritisme et de la partialité, reconnaissez que parfois vous devrez ajuster votre style pour le bien commun.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

2. Relationnel

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous appréciez d'avoir des relations étroites avec les autres. Notamment, vous aimez travailler dur avec des amis pour atteindre un même objectif.

POURQUOI VOTRE RELATIONNEL EST UNIQUE

Ces méthodes personnalisées d'approfondissement des points forts sont spécifiques à vos résultats CliftonStrengths.

Stimulé par vos talents, vous nourrissez votre esprit de nouvelles idées en posant des questions, lisant, étudiant, observant ou écoutant. D'ordinaire, vous accumulez des faits, des données, des anecdotes, des exemples ou des informations générales par le biais des personnes que vous rencontrez. Le fait de déterminer ce qu'ils souhaitent accomplir dans les semaines, mois ou années à venir satisfait généralement votre curiosité. Ce savoir vous permet également de comprendre pourquoi les individus se comportent comme ils le font dans certaines situations.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous n'avez aucune gêne à révéler, de manière ouverte et honnête, qui vous êtes. Bien souvent, vous évitez intentionnellement les personnes qui ne sont pas sincères. Vous préférez passer du temps avec des personnes qui parlent aussi sincèrement que vous de leurs points forts, de leurs faiblesses, de leurs espoirs, de leurs déceptions, de leurs échecs ou de leurs réussites.

Par nature, vous trouvez généralement la vie agréable lorsque vous vous targuez de réduire à leurs éléments fondamentaux des idées, mécanismes, programmes ou processus difficiles à comprendre. Vous comprenez certainement mieux que d'autres le concept selon lequel le mieux est l'ennemi du bien.

Il y a fort à parier que vous êtes comblé lorsque vous êtes occupé et que vous exécutez simplement des tâches routinières. Lorsque vous n'avez rien à faire, vous trouvez généralement de quoi vous occuper. Rester assis à perdre votre temps ne vous convient pas du tout.

Instinctivement, vous donnez aux autres le don de la simplicité. Vous réfléchissez attentivement aux problèmes épineux et aux projets complexes. Vous les réduisez à leurs aspects fondamentaux. Plutôt que de révéler à vos auditeurs tout ce que vous savez de la situation, vous vous contentez d'en rapporter les grandes lignes. Vous arrivez à vous représenter mentalement ce qui lie un point à un autre. Votre auditoire ne connaît pas les éléments qui font défaut. Pourquoi ? Parce que vous leur communiquez les faits saillants, et ce de façon logique.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT RELATIONNEL

Vous formez naturellement des relations authentiques et mutuellement enrichissantes. Votre authenticité vous permet de nouer des liens étroits et durables qui favorisent la confiance.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Liez-vous profondément d'amitié avec la bonne personne pour rester avec elle pour la vie.

- Essayez de passer du temps seul à seul avec les individus, plutôt que d'entrer en contact avec eux au sein d'un groupe. Cela vous aidera à établir des relations de confiance plus profondes.
- Même si vous êtes très occupé, restez toujours en contact avec vos amis. Vos relations les plus étroites vous donnent de l'énergie.
- Montrez que vous vous intéressez davantage au caractère et à la personnalité de ceux qui vous entourent qu'à leur statut ou à leur titre professionnel. Servez de modèle pour les autres.
- Affichez votre caractère attentionné. Par exemple, trouvez quelqu'un à encadrer, aidez vos collègues à mieux se connaître ou approfondissez vos relations existantes.
- Recherchez des lieux de travail, des classes, des équipes ou des groupes qui favorisent les amitiés. Vous préférez un style et une culture informels et vous ne serez sans doute pas à l'aise dans des situations trop formelles.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Puisque les personnes à dominante « Relationnel » ne font généralement pas implicitement confiance aux autres et que les individus doivent gagner votre confiance au fil du temps, certains peuvent penser que vous êtes difficile à connaître. Soyez conscient de cette perception lorsque vous rencontrez de nouvelles personnes, et avec ceux que vous côtoyez tous les jours.
- Votre tendance à passer plus de temps avec les gens que vous connaissez le mieux pourrait donner l'impression que vous êtes exclusif ou antipathique envers ceux qui ne font pas partie de votre cercle. Prenez conscience que le fait d'agrandir votre cercle et de connaître d'autres personnes peut aussi présenter des avantages.

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

3. Idéation

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous êtes fasciné par les idées. Vous parvenez à trouver les liens entre des phénomènes qui, a priori, n'en ont pas.

POURQUOI VOTRE IDÉATION EST UNIQUE

Ces méthodes personnalisées d'approfondissement des points forts sont spécifiques à vos résultats CliftonStrengths.

Stimulé par vos talents, vous êtes probablement ravi lorsque vous pouvez générer des idées nouvelles et novatrices pour exécuter certains projets ou tâches. Vous perdez peut-être votre enthousiasme ou vous ennuyez lorsque vous êtes forcé de suivre des procédures standard. Vous vous demandez régulièrement si vous avez votre place dans votre travail ou vos études lorsque votre créativité est étouffée. Peut-être vous sentez-vous frustré par les personnes qui voient dans vos suggestions inventives des formes de critiques ou d'insubordination.

Par nature, vous générez des idées rapidement. Vous créez des liens judicieux entre des faits, des événements, des personnes, des problèmes ou des solutions. Vous présentez aux autres de nombreuses options à un rythme qui impressionne certaines personnes. Votre mode de pensée novateur a tendance à favoriser un dialogue continu entre les participants du groupe.

Il y a fort à parier que vous examinez minutieusement les idiosyncrasies, intérêts, talents, réussites, craintes ou rêves de chaque personne que vous rencontrez. Vous soutenez que chaque personne est différente. Vous affirmez qu'un même individu réagit très différemment en fonction des circonstances et des êtres humains présents. Les autres vous fascinent tout bonnement.

Selon toute vraisemblance, vous vous étudiez minutieusement en vous plaçant du point de vue d'un étranger. Vous êtes conscient de votre personnage, c'est-à-dire de la personne que vous prétendez être, et vous vous efforcez de paraître confiant et raffiné. Vous vous efforcez intentionnellement de passer pour quelqu'un de compétent, digne de confiance et accompli.

Instinctivement, vous saisissez les occasions qui se présentent d'échanger de nouvelles théories, des idées novatrices et des concepts intrigants. Les réflexions originales des autres stimulent probablement votre créativité.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT IDÉATION

Vous êtes fasciné par les idées. Puisque vous aimez regarder le monde depuis des perspectives différentes et cherchez toujours à établir des liens, vous êtes un partenaire de réflexion influent et créatif.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Optimisez votre créativité pour vous inspirer et vous dynamiser, ainsi que les autres personnes.

- Apportez de petits changements dans vos routines professionnelles ou personnelles. Expérimentez. Prêtez-vous mentalement à de petits jeux où vous êtes votre propre adversaire. Vous avez tendance à vous ennuyer rapidement, et ces ajustements peuvent donc maintenir votre motivation.
- Prenez le temps de lire, d'explorer et de penser. Les idées et expériences des autres peuvent vous stimuler et vous aider à trouver de nouvelles idées.
- Identifiez ce qui alimente votre dominante « Idéation » : À quel moment viennent vos meilleures idées ? Lorsque vous parlez avec les autres ? Lorsque vous êtes en train de lire ? Lorsque vous écoutez ou observez simplement ce qui se passe autour de vous ? Identifiez les circonstances qui vous inspirent vos meilleures idées afin de pouvoir les recréer.
- Réfléchissez bien à vos idées avant d'en parler à ceux qui vous entourent. Certains ne seront pas en mesure de « réunir les pièces manquantes » d'une idée intéressante mais incomplète, et risquent donc de la rejeter.
- Discutez de vos idées avec les autres. Comme vous avez tant de choses à partager, vous effectuez des séances de réflexion passionnantes et productives. Les différents commentaires formulés vous aideront à affiner vos pensées.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Vos pensées et idées inépuisables peuvent parfois accabler et perturber les individus. Envisagez de peaufiner vos idées et de partager seulement les meilleures d'entre elles. Ainsi, les autres personnes ne les rejeteront pas simplement car elles trouvent votre raisonnement trop abstrait.
- Vous avez peut-être des difficultés à mettre en pratique les idées que vous proposez. Envisagez de collaborer avec quelqu'un qui peut vous aider à transformer vos meilleures idées en résultats concrets.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

4. Connexion

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous croyez aux liens entre les choses. Vous croyez peu aux coïncidences et pensez que les événements sont très rarement le fruit du hasard.

POURQUOI VOTRE CONNEXION EST UNIQUE

Ces méthodes personnalisées d'approfondissement des points forts sont spécifiques à vos résultats CliftonStrengths.

Il y a fort à parier que vous participez à des concours dans le seul but de vous amuser. Vous y voyez aussi souvent un moyen de prendre part à quelque chose de plus noble, par exemple forger un esprit d'équipe ou recueillir des fonds pour une bonne cause. Ce sentiment d'être lié à d'autres personnes revêt à vos yeux bien plus d'importance que l'idée de terminer premier ou d'obtenir une récompense.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous créez naturellement des liens qui unissent divers types de personnes qui ont des priorités distinctes et souvent opposées. Votre appréciation de ce qui fait de chaque individu un être unique vous permet d'aider les autres à concentrer toute leur attention sur ce qu'ils ont en commun.

Stimulé par vos talents, vous aidez souvent vos coéquipiers à découvrir les relations qui les lient. Vous leur rappelez régulièrement que leurs réussites et leurs échecs sont une conséquence directe de leur capacité à collaborer.

Par nature, vous êtes sans doute capable de convaincre certaines personnes qu'un projet ou une cause spécifique peut améliorer la qualité de vie de l'humanité tout entière. Il vous arrive de les persuader de l'importance qu'il y a à protéger les ressources de la planète pour les générations futures. Peut-être aidez-vous les autres à se rendre compte qu'ils peuvent faire davantage de bonnes choses en appartenant à un groupe qu'en agissant seuls.

Selon toute vraisemblance, vous avez le sentiment qu'un lien vous unit à l'humanité toute entière. Vous affirmez que nuire à un autre être humain finit par vous nuire également. Vous soutenez qu'utiliser l'environnement de manière inappropriée a des conséquences personnelles. Cette vision de la vie influe sur vos pensées, vos actions, vos décisions ou vos choix.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT CONNEXION

Vous bâtissez des ponts entre les personnes et les groupes. Vous aidez les autres à trouver un sens à leur existence en envisageant le monde qui vous entoure dans son ensemble, ce qui leur donne un sentiment de confort et de stabilité face à l'incertitude.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Aidez les autres à percevoir qu'il existe un sens et un lien entre les événements du quotidien.

- Utilisez votre sens de la communication pour établir des relations solides. Lorsque vous rencontrez de nouvelles personnes, posez-leur des questions pour trouver les points que vous avez en commun et les intérêts partagés sur lesquels vous pouvez vous appuyer.
- Considérez les rôles dans lesquels vous êtes à l'écoute et conseillez les autres. Vous excellerez dans un rôle qui consiste à aider les autres à percevoir qu'il existe un sens et un lien entre les événements du quotidien.
- Aidez les personnes de votre entourage à gérer les événements imprévisibles ou inexplicables. Votre perspective leur apportera du réconfort.
- Montrez à vos amis et collègues comment ils sont connectés au monde qui les entoure. Désignez des exemples spécifiques de la façon dont leurs actions affectent directement et indirectement les autres.
- Aidez vos coéquipiers et vos collègues à mieux comprendre comment leurs efforts s'inscrivent dans un contexte plus large. Lorsque les individus constatent que leurs actions sont importantes et s'inscrivent dans une perspective plus large, ils sont plus impliqués pour atteindre l'objectif et votre équipe est plus forte.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Il se peut que vous réagissiez plus calmement et passivement aux mauvaises nouvelles, frustrations ou préoccupations que ce que les autres attendent de vous. Sachez que les gens ont parfois besoin d'évacuer leurs frustrations et attendent dès lors que vous validiez leurs sentiments plutôt que d'obtenir une réponse philosophique.
- Certains peuvent vous percevoir comme naïf ou idéaliste, car l'agitation et les bouleversements ont tendance à vous importuner. Gardez à l'esprit que certains individus ne partagent pas votre vision connectée de l'humanité et n'estiment pas que chaque événement négatif affecte tout le monde au final.

**EXÉCUTION**

5. Responsabilité

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous vous sentez psychologiquement responsable de ce que vous dites et des promesses que vous faites. Vous respectez des valeurs sûres telles que l'honnêteté et la loyauté.

POURQUOI VOTRE RESPONSABILITÉ EST UNIQUE

Ces méthodes personnalisées d'approfondissement des points forts sont spécifiques à vos résultats CliftonStrengths.

Il y a fort à parier que vous assumez volontairement des responsabilités supplémentaires. Vous aimez sincèrement être chargé de projets, d'individus ou de groupes. Vous vous attendez à être tenu pour responsable des résultats que vous produisez, ainsi que de vos paroles et de vos actes.

Selon toute vraisemblance, vous préférez travailler avec des coéquipiers qui partagent votre souci du travail bien fait et du respect des principes éthiques.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous êtes motivé par votre sens du devoir, qui vous pousse à terminer ce que vous commencez. Vous lutez contre l'envie de déléguer et différer. Vous vous rappelez que vous êtes la personne responsable.

Instinctivement, vous êtes généralement considéré comme le membre de l'équipe le plus expérimenté, honnête et fiable. Pourquoi ? Probablement parce que vous êtes capable d'orchestrer mieux que quiconque les activités des membres du groupe. Ils comptent donc sur vous pour exposer les étapes d'un plan d'action. Ils s'attendent à ce que vous vous procuriez des documents, recueilliez des fonds, coordonniez les plannings ou distribuiez les fournitures au bon moment. Ils vous autorisent à reconcentrer leurs énergies lorsqu'ils ont tendance à se laisser distraire.

Par nature, vous vous sentez obligé de tenir tous vos engagements. Vous êtes déterminé à remplir toutes vos obligations. C'est là votre fierté. C'est l'une des raisons pour lesquelles on vous décrit comme quelqu'un de digne de confiance et fiable.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT RESPONSABILITÉ

Vous avez un profond sentiment de dévouement et vous sentez responsable de vos engagements. Vous êtes une personne de parole sur laquelle les autres peuvent compter et à laquelle ils peuvent accorder leur confiance.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Impliquez-vous pleinement dans les domaines qui importent le plus pour vous.

- Avant d'accepter de traiter une nouvelle demande, veillez à consulter au préalable votre emploi du temps et votre liste de tâches. Cela vous aidera à tenir de manière réaliste vos engagements sans vous surcharger de travail, et démontrera à votre équipe que vous prenez vos responsabilités au sérieux.
- Travaillez en phase avec ceux qui partagent votre sens de l'engagement. Vous donnez le meilleur de vous-même lorsque vous vous entourez de personnes qui assument leurs responsabilités avec autant de sérieux que vous.
- Posez-vous en défenseur de l'éthique de votre école, organisation ou communauté en adoptant rapidement des mesures visant à supprimer et à empêcher tout comportement immoral que vous constatez.
- Faites savoir à votre enseignant ou responsable que votre sens naturel de la responsabilité vous confère la capacité exceptionnelle de travailler de façon autonome.
- Soyez sélectif. Parce que vous êtes instinctivement responsable, il se peut que vous éprouviez des difficultés à refuser les demandes des autres. Vous devez parfois vous souvenir de dire « non ».

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Puisque vous trouvez qu'il est difficile de rejeter les demandes des autres, vous vous engagez parfois au-delà de vos capacités. Essayez de gérer votre dominante « Responsabilité » en renonçant à une tâche avant d'en prendre en charge une nouvelle.
- Trop d'obligations peuvent vous empêcher de passer du temps avec les personnes les plus importantes de votre vie. Rappelez-vous que, parfois, la réponse « non » est la meilleure solution pour que vos relations se portent bien.

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

6. Analyste

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous cherchez à comprendre les raisons et les causes. Vous êtes capables d'envisager tous les facteurs pouvant avoir des conséquences sur une situation donnée.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT ANALYSTE

Votre capacité naturelle à enquêter, à diagnostiquer et à identifier des modèles se transforme en informations précieuses, logiques et bien pensées. Votre pensée critique permet de clarifier la réalité et de fournir une objectivité.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Utilisez votre approche objective et logique pour prendre des décisions importantes.

- Identifiez des sources crédibles sur lesquelles vous pouvez vous appuyer. Trouvez des livres, des sites Web, des experts ou d'autres ressources utiles que vous pouvez utiliser comme références.
- Impliquez-vous dans les étapes de planification d'une nouvelle initiative ou d'un nouveau projet afin d'évaluer sa faisabilité et sa direction avant qu'il ne soit trop avancé.
- Acceptez le fait que vous devrez parfois prendre des mesures avant que tous les faits ne soient réunis.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Votre approche objective et pragmatique en matière de prise de décisions peut laisser sceptique ou critique. Gardez à l'esprit que d'autres personnes auront des opinions émotives, subjectives et personnelles, et que leur apport est tout aussi précieux que le vôtre.
- Puisque vous posez beaucoup de questions, les individus peuvent penser que vous doutez toujours de la validité de leurs idées, que vous n'avez pas confiance en eux et qu'il est difficile de travailler avec vous. Expliquez votre analyse afin qu'ils aient davantage confiance en votre raisonnement et en vos motivations.

**EXÉCUTION**

7. Restaurer

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous excellez dans l'art de résoudre les problèmes. Vous avez un don pour comprendre ce qui ne va pas et savez comment y remédier.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT RESTAURER

Vous aimez résoudre les problèmes. Votre capacité à analyser une situation, à identifier les faiblesses potentielles et à appliquer des modifications, le cas échéant, vous donne de la force en temps de difficulté et de crise.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Rappelez-vous que chaque problème a sa solution. Trouvez les réponses.

- Recherchez des rôles dans lesquels la réussite dépend de la capacité à résoudre des problèmes. Vous vous plairez notamment dans le domaine de la médecine, du conseil, de la programmation informatique ou du service clientèle.
- Cherchez des situations difficiles à traiter que les autres personnes pourraient esquiver. Vous apprécierez le défi consistant à revitaliser un projet, et vous vous forgerez une réputation de partenaire précieux.
- Célébrez vos réussites. Ne vous cantonnez pas aux projets complexes, mais célébrez également les situations faciles à traiter et très intéressantes en termes de résultats.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Les autres peuvent penser que vous voyez uniquement leurs défauts et faiblesses. Rappelez-vous que les gens ont parfois besoin que vous reconnaissiez leurs réussites et leur fassiez des éloges.
- Vous avez tendance à vous concentrer sur les processus, et non les individus, et vous pouvez vous précipiter pour résoudre tous les problèmes. Parfois, les autres ont besoin de résoudre leurs propres problèmes, alors essayez de leur donner l'opportunité d'expérimenter et de trouver leurs propres solutions.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

8. Empathie

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous pouvez ressentir les sentiments des autres personnes en vous imaginant dans leur vie ou leur situation.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT EMPATHIE

Vous savez créer un lien émotionnel profond dans vos relations. Votre connaissance de l'expression, de la valeur et des implications des émotions donne aux autres l'impression que vous les comprenez.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Appréciez à sa juste valeur et affinez le don que vous avez de ressentir les réflexions et les émotions des autres.

- Créez une liste de questions générales qui aident les autres à décrire leurs émotions et leurs expériences. Faites des expériences à l'aide de ces questions avec des amis. Affinez votre liste en gardant les questions qui aident le mieux les autres à exprimer leurs pensées et leurs sentiments.
- Exercez-vous à peaufiner les mots utilisés pour décrire ce que vous ressentez ou observez chez les autres. Essayez ceci : notez dans un journal vos émotions pendant une semaine. Arrêtez de consigner vos émotions pendant une journée complète. Essayez d'utiliser des mots différents pour décrire votre expérience à chaque fois.
- Veillez à décompresser à la fin de chaque journée. Développez une routine qui vous permet de vous détendre et de vous relaxer. Si vous ne le faites pas, par moments, la profondeur de vos émotions peut vous submerger ou vous épuiser.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Prêtez attention à vos niveaux d'énergie. Éprouver constamment les émotions des autres peut être épuisant. Essayez de vous libérer de temps à autre de toutes les émotions afin de ne pas être surmené.
- Comme vous êtes très sensible aux émotions des autres, certaines personnes risquent de penser que vous vous immiscez trop dans leur vie. Veillez à ne pas aller trop loin quand les personnes préfèrent garder leurs sentiments pour elles-mêmes.

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

9. Contexte

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous aimez regarder vers le passé. Vous comprenez le présent par l'étude du passé.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT CONTEXTE

Vous regardez en arrière pour mieux comprendre le présent. Votre aptitude à voir le lien entre là où vous étiez et là où vous allez est extrêmement précieuse pour la planification et la prise de décision.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Regardez le passé pour construire un avenir meilleur.

- Aidez votre école, équipe ou société à renforcer sa culture d'entreprise grâce au folklore. Par exemple, rassemblez des symboles et des anecdotes sur le passé ou proposez de créer une récompense portant le nom d'une personne représentant ces moments forts.
- Trouvez un mentor qui vit dans votre communauté ou travaille dans votre organisation depuis longtemps. En écoutant le récit de ses expériences, vous stimulerez probablement votre raisonnement et apprendrez plus rapidement.
- Étudiez vos succès passés. Essayez d'identifier les actions ou les comportements spécifiques qui y ont contribué afin de pouvoir les exploiter à nouveau.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Certains pourraient penser que vous vivez dans le passé et êtes réfractaire au changement. Expliquez pourquoi il est important de comprendre l'histoire et ce qui a (et n'a pas) fonctionné par le passé, mais gardez un esprit ouvert quand de nouvelles situations se présentent.
- Vous êtes souvent fasciné par l'histoire et les leçons qu'elle révèle, mais les autres peuvent trouver ces informations ennuyeuses ou trop abondantes. Gardez cela à l'esprit lorsque vous partagez vos perspectives, et recherchez des signes indiquant que vous avez perdu l'attention ou l'intérêt de votre auditoire.

**EXÉCUTION**

10. Prudent

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous êtes particulièrement réputé pour votre sérieux lorsque vous prenez des décisions et faites des choix. Vous anticipez les obstacles.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT PRUDENT

Vous êtes rigoureux et consciencieux. Grâce à votre don d'anticipation inné et à votre circonspection, vous savez comment réduire les risques et prévenir les problèmes.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Arrêtez, écoutez et évaluez avant d'agir.

- Pendant les périodes de changement, appuyez-vous sur votre bon sens, votre prudence et votre attitude conservatrice dans la prise de décisions. Votre capacité à identifier et à réduire les risques est un atout précieux.
- Veillez à vous réserver du temps. Essayez ceci : Prévoyez 20 minutes chaque jour pour mettre de l'ordre dans vos projets, plans et idées. Utilisez ce temps pour rassembler des informations sur les options à votre disposition, évaluer les différentes situations ou consolider les choix que vous devez faire. Si vous avez la possibilité et la liberté de calculer, vous prendrez de meilleures décisions.
- Aidez les autres à réfléchir sur ce qu'ils veulent faire. Quel que soit votre rôle, vous pouvez devenir une source de précieux conseils, car vous identifiez et évaluez les risques potentiels que les autres pourraient ne pas voir.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Puisque vous prenez le temps de réfléchir soigneusement avant de prendre une décision, les gens pourraient vous percevoir comme distrait, lent ou réticent à agir. Soyez prêt à expliquer que ce n'est pas le cas et que vous envisagez tout simplement toutes les étapes suivantes potentielles.
- Votre vision prudente et sérieuse sur la vie pourrait donner l'impression que vous êtes une personne distante, secrète et inaccessible qui ne fait pas beaucoup d'éloges. Gardez cela à l'esprit, en particulier lorsque les personnes importantes de votre vie ont besoin de votre approbation et de votre validation.

Découvrez le reste de vos CliftonStrengths



- 11. Adaptabilité
- 12. Stratégique
- 13. Studieux
- 14. Positivité
- 15. Inclusion
- 16. Conviction
- 17. Arrangeur
- 18. Activateur
- 19. Futuriste
- 20. Développeur
- 21. Communication
- 22. Focus
- 23. Input
- 24. Assurance
- 25. Harmonie
- 26. Intellectualisme
- 27. Importance
- 28. Autorité
- 29. Charisme
- 30. Compétition
- 31. Discipline
- 32. Équitable
- 33. Maximisation
- 34. Réalisateur

Votre meilleure opportunité d'atteindre votre plein potentiel est de développer et d'utiliser vos plus grandes forces CliftonStrengths. Néanmoins, il est également important de comprendre les 34 thèmes CliftonStrengths.

Votre profil unique CliftonStrengths 34

Les thèmes indiqués en haut de votre profil CliftonStrengths 34 peuvent apparaître régulièrement dans votre vie, et ceux plus proches du bas peuvent ne jamais apparaître.

Pour bien comprendre votre ADN de talent, réfléchissez à la façon dont vos thèmes CliftonStrengths, individuellement ou ensemble, influencent votre travail et votre vie personnelle. En plus de vous concentrer sur vos 10 thèmes principaux :

- **Explorez les thèmes intermédiaires.** Ces thèmes CliftonStrengths peuvent faire irruption dans vos comportements de temps en temps. Vous devrez peut-être compter sur eux dans certaines situations. Considérez ces thèmes comme un système de soutien que vous pouvez utiliser au besoin.
- **Gérez les thèmes de fin de liste.** Alors que vos CliftonStrengths principaux vous montrent qui vous êtes, ceux du bas vous disent plutôt qui vous n'êtes pas. Ce ne sont pas nécessairement des faiblesses, mais ce sont vos thèmes les moins puissants. Si vous ne les gérez pas correctement, ils pourraient vous empêcher de maximiser votre potentiel.
- **Identifiez vos faiblesses.** Pour déterminer si certains thèmes vous entravent, consultez la section « Qu'est-ce qu'une faiblesse ? » à la page suivante et découvrez comment surmonter les obstacles potentiels à votre réussite.

Pour en savoir plus sur l'ensemble de votre profil CliftonStrengths, consultez la section « Votre ordre de thèmes CliftonStrengths 34 » à la fin du rapport.

Qu'est-ce qu'une faiblesse ?



1. Individualisation
2. Relationnel
3. Idéation
4. Connexion
5. Responsabilité
6. Analyste
7. Restaurer
8. Empathie
9. Contexte
10. Prudent
11. Adaptabilité
12. Stratégique
13. Studieux
14. Positivité
15. Inclusion
16. Conviction
17. Arrangeur
18. Activateur
19. Futuriste
20. Développeur
21. Communication
22. Focus
23. Input
24. Assurance
25. Harmonie
26. Intellectualisme
27. Importance
28. Autorité
29. Charisme
30. Compétition
31. Discipline
32. Équitable
33. Maximisation
34. Réalisateur

Vous concentrer sur vos CliftonStrengths ne signifie pas que vous pouvez ignorer vos faiblesses.

Gallup définit une faiblesse comme tout ce qui fait obstacle à votre succès.

Bien que l'évaluation CliftonStrengths ne quantifie pas mathématiquement les faiblesses, vous pouvez utiliser votre profil pour comprendre comment *chacun* de vos thèmes CliftonStrengths est susceptible de vous empêcher de maximiser votre potentiel.

Vos plus puissants CliftonStrengths représentent vos meilleures chances de succès. Cependant, dans certaines situations et avec certaines personnes, ces mêmes thèmes peuvent nuire à votre efficacité et devenir des zones d'ombre.

Les thèmes en bas de votre profil peuvent également faire obstacle à votre succès. Ce ne sont pas nécessairement des faiblesses, mais ils ne vous viennent probablement pas naturellement.

Pour identifier vos faiblesses potentielles, posez-vous les questions suivantes :

- Ce thème compromet-il mon succès ?
- Ai-je déjà reçu des commentaires négatifs sur ce thème ?
- Mon rôle m'oblige-t-il à utiliser ce thème à contrecœur ?

Si vous avez répondu oui à l'une de ces questions, vous avez peut-être découvert un ou plusieurs points faibles. N'ignorez pas vos faiblesses. Au lieu de cela, concentrez-vous sur vos points forts et efforcez-vous de gérer les domaines qui vous entravent.

Comment gérer mes faiblesses ?

- Revendiquez-les : identifiez vos faiblesses et déterminez comment elles vous entravent
- Travaillez en collaboration : sollicitez le soutien de vos collaborateurs
- Appliquez un point fort : utilisez un thème différent pour obtenir de meilleurs résultats
- Il suffit d'oser : lancez-vous et faites de votre mieux

Identifiez votre contribution unique : les domaines CliftonStrengths

Bien que votre profil CliftonStrengths 34 vous aide à comprendre *qui* vous êtes, il est également important de savoir *comment* vous faites bouger les choses, influencez les autres, établissez des relations et traitez les informations. Les quatre domaines de CliftonStrengths (Exécution, Influence, Développement des relations et Réflexion stratégique) constituent une autre manière de penser à vos CliftonStrengths et à votre contribution lorsque vous rejoignez, créez ou dirigez une équipe.

Les meilleures équipes sont composées de personnes qui comprennent à la fois leur propre contribution et celle des autres. Cette prise de conscience et cette appréciation encourageront l'équipe à être plus cohésive, polyvalente, productive et engagée.

Cependant, ne laissez pas les quatre domaines limiter votre réflexion. Si vous n'avez pas de thèmes principaux dans un domaine particulier, ne vous inquiétez pas. Cela ne signifie pas que vous ne pouvez pas penser stratégiquement ou établir des relations, par exemple. Chacun accomplit des tâches, influence les autres, établit des relations et traite les informations. Vous utilisez simplement vos thèmes majeurs dans différents domaines pour arriver au même résultat.

La page suivante vous montre comment votre profil CliftonStrengths se classe dans les quatre domaines. Connaître votre dominante peut vous aider à comprendre votre meilleure contribution.

Les domaines CliftonStrengths

EXÉCUTION

Les personnes à dominante « Exécution » font en sorte que les choses se produisent.

INFLUENCE

Les personnes à dominante « Influence » prennent les choses en main, prennent la parole et veillent à ce que les autres soient entendus.

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

Les personnes à dominante « Développement des relations » développent des relations fortes qui maintiennent une équipe unie et la rendent plus efficace que la somme de ses parties.

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

Les personnes à dominante « Réflexion stratégique » absorbent et analysent les informations qui peuvent aider à prendre de meilleures décisions.

Vous dirigez avec les thèmes CliftonStrengths **Développement des relations.**

Vous savez établir des relations solides qui peuvent maintenir une équipe unie et la rendre plus efficace que la somme de ses parties.



Ce graphique montre la distribution relative de vos résultats CliftonStrengths 34 dans les quatre domaines. Ces catégories constituent un bon point de départ pour examiner les domaines dans lesquels vous pouvez atteindre l'excellence et la manière dont vous pouvez optimiser votre contribution à une équipe.

Consultez le tableau ci-dessous pour plus de détails sur vos CliftonStrengths par domaine.

Vos CliftonStrengths par domaine

EXÉCUTION		INFLUENCE		DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS		RÉFLEXION STRATÉGIQUE	
17 Arrangeur	10 Prudent	18 Activateur	21 Communication	11 Adaptabilité	15 Inclusion	6 Analyste	23 Input
16 Conviction	34 Réalisateur	24 Assurance	30 Compétition	4 Connexion	1 Individualisation	9 Contexte	26 Intellectualisme
31 Discipline	5 Responsabilité	28 Autorité	27 Importance	20 Développeur	14 Positivité	19 Futuriste	12 Stratégique
32 Équitable	7 Restaurer	29 Charisme	33 Maximisation	8 Empathie	2 Relationnel	3 Idéation	13 Studieux
22 Focus				25 Harmonie			

Prendre des mesures

La découverte de vos CliftonStrengths n'est qu'un début. Pour maximiser votre potentiel et atteindre l'excellence, vous devrez développer et pratiquer vos CliftonStrengths.

Maintenant, passez aux étapes suivantes :

- **Partagez vos CliftonStrengths.** Les conversations avec vos proches peuvent accélérer le développement de vos CliftonStrengths.
- **Gérez vos points forts avec un coach certifié par Gallup.** Un coach peut vous apprendre à appliquer vos CliftonStrengths de manière productive, quelle que soit la situation.
- **Appliquez vos meilleurs CliftonStrengths au quotidien.** Lisez les suggestions de votre rapport et utilisez les énoncés suivants pour vous guider.

ÉPANOUISSEZ-VOUS GRÂCE À VOS MEILLEURS CLIFTONSTRENGTHS

Individualisation

Appréciez le caractère unique de chaque personne que vous rencontrez.

Relationnel

Liez-vous profondément d'amitié avec la bonne personne pour rester avec elle pour la vie.

Idéation

Optimisez votre créativité pour vous inspirer et vous dynamiser, ainsi que les autres personnes.

Connexion

Aidez les autres à percevoir qu'il existe un sens et un lien entre les événements du quotidien.

Responsabilité

Impliquez-vous pleinement dans les domaines qui importent le plus pour vous.

Analyste

Utilisez votre approche objective et logique pour prendre des décisions importantes.

Restaurer

Rappelez-vous que chaque problème a sa solution. Trouvez les réponses.

Empathie

Appréciez à sa juste valeur et affinez le don que vous avez de ressentir les réflexions et les émotions des autres.

Contexte

Regardez le passé pour construire un avenir meilleur.

Prudent

Arrêtez, écoutez et évaluez avant d'agir.

Votre ordre des thèmes CliftonStrengths 34

1. Individualisation

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

Les personnes à dominante « Individualisation » sont intriguées par les qualités uniques de chaque personne. Elles ont un don pour comprendre comment différentes personnes peuvent travailler ensemble de façon productive.

2. Relationnel

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

Les personnes à dominante « Relationnel » aiment entretenir des relations étroites avec les autres. Notamment, elles aiment travailler dur avec des amis pour atteindre un même objectif.

3. Idéation

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

Les personnes à dominante « Idéation » sont fascinées par les idées. Elles parviennent à trouver les liens entre des phénomènes qui, a priori, n'en ont pas.

4. Connexion

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

Les personnes à dominante « Connexion » sont convaincues qu'il existe des liens entre toutes choses. Elles croient peu aux coïncidences et pensent que les événements sont très rarement le fruit du hasard.

5. Responsabilité

EXÉCUTION

Les personnes à dominante « Responsabilité » se sentent psychologiquement responsables de ce qu'elles disent vouloir faire. Elles s'engagent à des valeurs sûres telles que l'honnêteté et la loyauté.

6. Analyste

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

Les personnes à dominante « Analyste » recherchent les motifs et les causes. Elles sont capables d'envisager tous les facteurs pouvant avoir des conséquences sur une situation donnée.

7. Restaurer

EXÉCUTION

Les personnes à dominante « Restaurer » sont aptes à résoudre les problèmes. Elles ont un don pour comprendre ce qui ne va pas et savent comment y remédier.

8. Empathie

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

Les personnes à dominante « Empathie » savent se mettre dans la peau des autres pour comprendre ce qu'ils ressentent.

9. Contexte

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

Les personnes à dominante « Contexte » aiment réfléchir au passé. Elles comprennent le présent par l'étude du passé.

10. Prudent

EXÉCUTION

Les personnes à dominante « Prudent » ne prennent des décisions et n'opèrent des choix qu'après mûre réflexion. Elles anticipent les obstacles.

11. Adaptabilité

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

Les personnes à dominante « Adaptabilité » préfèrent « suivre le mouvement ». Ce sont généralement des personnes « de l'instant » qui prennent les choses comme elles viennent et les découvrent au jour le jour.

12. Stratégique

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

Les personnes à dominante « Stratégique » prévoient plusieurs façons d'agir. Confrontées à n'importe quelle situation donnée, elles entrevoient rapidement les questions pertinentes.

13. Studieux

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

Les personnes à dominante « Studieux » possèdent une soif d'apprendre et veulent sans cesse s'améliorer. C'est le processus d'apprentissage, plutôt que le résultat, qui les motive tout particulièrement.

14. Positivité

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

Les personnes à dominante « Positivité » sont douées d'un enthousiasme contagieux. Elles sont optimistes, savent communiquer leur enthousiasme aux autres et les intéresser à ce qu'elles vont faire.

15. Inclusion

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

Les personnes à dominante « Inclusion » acceptent les autres. Elles ont conscience que d'autres personnes se sentent exclues et font leur possible pour les inclure.

16. Conviction

EXÉCUTION

Les personnes à dominante « Conviction » accordent une grande importance à certaines valeurs essentielles et immuables, qui donnent un but précis à leur vie.

17. Arrangeur

EXÉCUTION

Les personnes à dominante « Arrangeur » sont douées pour l'organisation, tout en sachant faire preuve de la souplesse complémentaire à ce talent. Elles aiment réfléchir aux différentes possibilités d'organiser tous les éléments et ressources disponibles pour un maximum de productivité.

18. Activateur

INFLUENCE

Les personnes à dominante « Activateur » sont capables de transformer leurs pensées en actions pour faire avancer les choses. Elles veulent agir maintenant et ne se contentent pas de parler.

19. Futuriste

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

Les personnes à dominante « Futuriste » s'inspirent de l'avenir et de ce qui pourrait être. Leur vision de l'avenir inspire les autres.

20. Développeur

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

Les personnes à dominante « Développeur » repèrent et cultivent le potentiel des autres. Elles décèlent les moindres signes d'amélioration et ces derniers leurs procurent une grande satisfaction.

21. Communication

INFLUENCE

Les personnes à dominante « Communication » n'ont généralement aucune difficulté à exprimer leurs pensées par des mots. Elles brillent dans les conversations et font de bons présentateurs.

22. Focus

EXÉCUTION

Les personnes à dominante « Focus » peuvent prendre une direction, s'y tenir et apporter les corrections nécessaires pour maintenir le cap. Elles établissent d'abord des priorités et agissent ensuite.

23. Input

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

Les personnes à dominante « Input » éprouvent le besoin de recueillir et d'archiver des informations. Elles peuvent accumuler des informations, des idées, des artefacts ou même des relations.

24. Assurance

INFLUENCE

Les personnes à dominante « Assurance » ont confiance en leur capacité à prendre des risques et gérer leur propre vie. Elles possèdent une boussole interne qui leur donne l'assurance que les décisions qu'elles prennent sont les bonnes.

25. Harmonie

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

Les personnes à dominante « Harmonie » recherchent le consensus. Elles n'aiment pas le conflit et cherchent davantage les terrains d'entente.

26. Intellectualisme

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

Les personnes à dominante « Intellectualisme » sont caractérisées par leur activité intellectuelle. Elles sont introspectives et apprécient les discussions intellectuelles.

27. Importance

INFLUENCE

Les personnes à dominante « Importance » ont à cœur de faire forte impression. Elles sont indépendantes et hiérarchisent leurs projets en fonction de l'influence qu'elles auront sur leur organisation ou sur les gens qui les entourent.

28. Autorité

INFLUENCE

Les personnes à dominante « Autorité » ont de la présence. Elles savent prendre le contrôle d'une situation et prendre des décisions.

29. Charisme

INFLUENCE

Les personnes à dominante « Charisme » aiment le défi de rencontrer de nouvelles personnes et de les rallier à leur cause. Ce qui leur plaît, c'est briser la glace et créer des liens avec une autre personne.

30. Compétition

INFLUENCE

Les personnes à dominante « Compétition » mesurent leurs progrès par rapport aux performances des autres. Elles s'efforcent d'être à la première place et se délectent de participer à des concours et autres épreuves.

31. Discipline

EXÉCUTION

Les personnes à dominante « Discipline » aiment la routine et ce qui est structuré. La meilleure façon de décrire leur monde est de décrire l'ordre qu'elles créent autour d'elles.

32. Équitable

EXÉCUTION

Les personnes à dominante « Équitable » sont conscientes de la nécessité de traiter tout le monde de façon égale et équitable. Elles aiment particulièrement les routines stables et les règles et procédures claires que tout le monde peut suivre.

33. Maximisation

INFLUENCE

Les personnes à dominante « Maximisation » se concentrent sur les points forts comme moyen pour stimuler l'excellence personnelle ainsi que l'excellence de groupe. Elles cherchent à transformer quelque chose de fort en quelque chose de superbe.

34. Réalisateur

EXÉCUTION

Les personnes à dominante « Réalisateur » possèdent une bonne dose d'énergie et travaillent beaucoup. Elles apprécient particulièrement d'être occupées et productives.