

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. **Studieux**
- 2. **Input**
- 3. **Relationnel**
- 4. **Arrangeur**
- 5. **Charisme**
- 6. Prudent
- 7. Idéation
- 8. Responsabilité
- 9. Futuriste
- 10. Assurance

PARCOURIR

- 11. Harmonie
- 12. Intellectualisme
- 13. Positivité
- 14. Inclusion
- 15. Communication
- 16. Restaurer
- 17. Individualisation
- 18. Réalisateur
- 19. Analyste
- 20. Maximisation
- 21. Développeur
- 22. Conviction
- 23. Importance
- 24. Activateur
- 25. Équitable
- 26. Adaptabilité
- 27. Stratégique
- 28. Focus
- 29. Compétition
- 30. Connexion
- 31. Discipline
- 32. Contexte
- 33. Autorité
- 34. Empathie

Vous dirigez avec les thèmes CliftonStrengths **Réflexion stratégique**.

■ 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. **Studieux**
2. **Input**
3. **Relationnel**
4. **Arrangeur**
5. **Charisme**
6. Prudent
7. Idéation
8. Responsabilité
9. Futuriste
10. Assurance

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.

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

1. Studieux

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous ressentez le désir profond d'apprendre et de vous améliorer en permanence. C'est le processus d'apprentissage, plutôt que le résultat, qui vous motive tout particulièrement.

POURQUOI VOTRE STUDIEUX EST UNIQUE

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

Il y a fort à parier que vous avez sans doute recours à des mots abstraits ou complexes à l'écrit et à l'oral dans votre travail ou vos études. Votre intérêt pour le langage explique en partie pourquoi vous aimez maîtriser certains mots et leurs définitions. Tandis que certains ont besoin de mémoriser les nouveaux termes appris lors de cours ou de séminaires, peut-être avez-vous tendance à vous souvenir automatiquement de certains mots. Vous expliquez parfois que cette expérience vous est très agréable.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous portez occasionnellement un regard optimiste sur l'instruction, la formation ou le tutorat. Vous considérez peut-être l'éducation comme l'un des éléments essentiels d'une vie pleinement vécue.

Selon toute vraisemblance, vous aspirez à la connaissance. Pour vous, lire un livre en diagonale pour n'en retenir que les points saillants ne fait aucun sens. Vous avez une certaine propension à vous plonger plus avant que la plupart des gens dans des sujets passionnants. Vous aimez recueillir des informations de toutes sortes. Cela explique pourquoi vous prenez le temps de saisir les idées qui apparaissent noir sur blanc.

Stimulé par vos talents, vous pouvez parfois vous concentrer pendant plusieurs heures consécutives, en particulier pour approfondir votre compréhension ou générer des idées uniques par l'examen de nouvelles informations. Le piment que cela ajoute à votre vie explique sans doute votre détermination à saisir toute occasion qui se présente d'acquérir davantage de connaissances ou de compétences.

Par nature, vous examinez sans doute assidûment ce qui doit être réorganisé, révisé, modifié ou corrigé. Vous consacrez régulièrement toute votre attention à un seul et même problème. Celui-ci peut concerner votre vie personnelle, votre travail ou vos études.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT STUDIEUX

Vous aimez apprendre, et vous savez également comment vous instruire de la meilleure façon qui soit. Votre capacité naturelle à recueillir et à absorber les informations rapidement, et à parfaire constamment vos connaissances, vous aide à rester à la pointe.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Utilisez votre passion pour l'apprentissage afin d'ajouter de la valeur à votre vie et à celle des autres.

- Devenez l'un des premiers à adopter les nouvelles technologies et tenez vos collègues, amis et proches informés. Vous apprenez rapidement, et les autres personnes apprécieront quand vous leur expliquerez les innovations et développements de pointe.
- Respectez votre désir d'apprendre. Tirez parti des opportunités d'enseignement proposées dans votre communauté ou sur votre lieu de travail. Astreignez-vous à suivre, tous les ans, au moins un nouveau cours de formation universitaire.
- Trouvez des occasions d'élargir vos connaissances. Intéressez-vous à sujets, des cours et des projets de plus en plus difficiles. Vous aimez les défis particulièrement difficiles à relever, c'est pourquoi vous devez faire attention aux différents paliers.
- Soyez à l'origine de changements. De nouvelles règles, compétences ou circonstances pourraient intimider les autres. Votre volonté d'assimiler des facteurs nouveaux et différents peut apaiser leurs craintes.
- Gardez une trace de vos progrès d'apprentissage. Si une compétence ou un sujet se compose de différents niveaux ou de différentes étapes d'apprentissage, célébrez votre progression d'un niveau à l'autre. Sinon, créez vous-même ces étapes. Par exemple, fixez-vous l'objectif de lire cinq livres sur un nouveau domaine spécifique.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Vous accordez une grande valeur à l'apprentissage et à l'étude, et vous pouvez avoir tendance à imposer cette valeur aux autres. Assurez-vous de respecter les motivations des autres et ne les forcez pas systématiquement à suivre des formations.
- Vous appréciez tellement le processus d'apprentissage que le résultat n'est probablement pas important à vos yeux. Veillez à ne pas laisser le processus d'acquisition des connaissances entraver les résultats et votre productivité.

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

2. Input

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous avez besoin de recueillir et d'archiver des données. Vous pouvez accumuler des informations, des idées, des artefacts ou même des relations.

POURQUOI VOTRE INPUT EST UNIQUE

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

Selon toute vraisemblance, vous souhaitez probablement finir de lire certains livres, publications ou sites Internet que vous avez commencé à consulter. Vous évitez sans doute de perdre du temps lorsque vous recueillez certaines informations qui s'avéreront plus ou moins utiles par la suite. Peut-être aimez-vous simplement certains aspects liés à la lecture et au fait de rassembler des idées.

Par nature, vous lisez parfois des livres, des revues, des mémos ou des sites Internet. Peut-être aimez-vous recueillir certains types d'informations et d'idées. Vous pouvez exploiter ce que vous avez lu plusieurs semaines, mois, voire années plus tôt pour vous montrer plus habile que des personnes qui affichent des performances comparables aux vôtres.

Il y a fort à parier que vous prêtez probablement une attention particulière à certains types de faits d'actualité. Certaines personnes se contentent de raconter ce qu'ils ont entendu, vu ou lu. À l'inverse, peut-être explorez-vous systématiquement le sujet en profondeur. Vous émettez sans doute des théories, des concepts ou des philosophies pour expliquer quelques-unes des raisons qui poussent certains professionnels de l'information à prendre une décision particulière. Vous pouvez parfois récolter des renseignements sur des faits d'actualité, des déclarations politiques, des personnes ou des situations critiques. Vos connaissances actualisées incitent probablement des intellectuels tout aussi impliqués que vous à se joindre à vos conversations.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous décrivez parfois la lecture comme un plaisir, et non comme une corvée. Vous acquérez sans doute un savoir particulier ou des connaissances diverses, que vous préféreriez la fiction ou les documentaires. Peut-être rassemblez-vous des idées à partir d'ouvrages imprimés ou de sites Internet. Vous êtes sans doute apte à parler de sujets ou de situations complexes en en décrivant uniquement les grandes lignes. Certaines personnes saisissent parfois tout de suite ce que vous dites. Pourquoi ? Parce que vous vous abstenez de les accabler en leur donnant tous les détails en votre possession.

Instinctivement, vous comptez régulièrement sur votre vocabulaire recherché pour vous montrer plus intelligent que certaines personnes. À l'oral ou à l'écrit, vous rétorquez sans doute en employant des termes techniques ou spécifiques à un domaine particulier pour faire face aux résistances éventuelles ou faire ressortir des problèmes particuliers. Votre attitude autoritaire permet probablement à certaines personnes de comprendre que vous êtes quelqu'un d'intelligent. Cela peut parfois leur faire perdre progressivement confiance en eux. Peut-être votre aisance à l'oral et vos méthodes habiles indiquent-elles que vous avez le contrôle.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT INPUT

Vous recherchez et stockez des informations. Votre recherche de la maîtrise et votre accès aux connaissances vous permettent de prendre des décisions crédibles et éclairées.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

N'ayez de cesse d'explorer ; attisez votre curiosité en toutes circonstances.

- Apprenez-en plus sur les domaines dans lesquels vous voulez vous spécialiser. Envisagez des emplois ou des opportunités de bénévolat où vous pouvez acquérir et partager des informations chaque jour, comme l'enseignement, le journalisme ou le travail de recherche.
- Lisez régulièrement des livres et des articles qui vous motivent. Augmentez votre vocabulaire en dressant une liste de nouveaux mots et en apprenant leur signification.
- Établissez un système pour stocker et localiser facilement les informations que vous avez trouvées afin de pouvoir y accéder rapidement. Utilisez l'approche qui vous convient le mieux : un fichier contenant les articles que vous avez enregistrés, une base de données ou un tableur, ou une liste de vos sites Web préférés.
- Positionnez-vous en tant qu'expert. Partagez votre archive exceptionnelle de faits, de données et d'idées avec les autres lorsqu'ils ont besoin d'aide ou de conseils.
- Cherchez des experts qui s'intéressent à ce que vous apprenez et qui écouteront avec un grand intérêt les questions et les idées que vous soulevez au fil de votre exploration.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Les contributions incontrôlées peuvent conduire à une confusion intellectuelle et physique. De temps en temps, envisagez de faire l'inventaire et d'éliminer ce dont vous n'avez pas besoin. Ainsi, votre environnement et votre esprit ne seront pas surchargés.
- Vous avez peut-être tendance à communiquer aux gens tellement d'informations et de ressources que vous finissez par les surcharger et les submerger. Avant de partager vos ressources, pensez à trier ce qui est le plus pertinent afin de ne pas détourner leur intérêt.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

3. 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.

Il y a fort à parier que vous vous identifiez parfois aux personnes qui partagent avec vous leurs ambitions, leurs espoirs ou leurs intentions.

Selon toute vraisemblance, vous aidez parfois vos coéquipiers en réduisant les programmes, règles, processus, concepts, formules ou politiques complexes à leurs composants essentiels.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous trouvez sans doute que la vie est belle lorsque vous êtes honnête quant à vos talents, votre éducation, vos réussites, vos expériences ou votre parcours. Vous tentez de dissiper certaines illusions que vous avez sur vous-même ou que d'autres ont sur vous. C'est peut-être l'une de vos priorités. Lorsque vous ne prétendez pas être quelqu'un d'autre, vous êtes sans doute plus heureux.

Stimulé par vos talents, vous êtes parfois heureux quand vos amis sollicitent vos conseils. Le fait qu'on vous demande conseil vous encourage peut-être. Cela donne peut-être un sens à votre vie.

Instinctivement, 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.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ 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.

**EXÉCUTION**

4. Arrangeur

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous savez diriger, mais êtes également flexibles, ce qui complète cette capacité. Vous aimez réfléchir aux différentes possibilités d'organiser tous les éléments et ressources disponibles pour un maximum de productivité.

POURQUOI VOTRE ARRANGEUR EST UNIQUE

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

Selon toute vraisemblance, vous remarquez parfois lorsque des erreurs sont commises ou que l'exactitude laisse à désirer. Peut-être résistez-vous à la tentation d'écarter tout le monde et de reprendre la main sur le projet. Vous faites peut-être confiance à vos coéquipiers pour qu'ils déploient leurs talents personnels afin de faire le travail avec précision.

Par nature, vous vous portez parfois volontaire pour faire des choses au lieu d'attendre qu'on vous demande d'assumer davantage de responsabilités.

Stimulé par vos talents, vous êtes peut-être un coéquipier naturellement sympathique, agréable et arrangeant. Certaines personnes apprécient votre volonté de leur laisser faire les choses à leur façon ou d'exposer leurs points de vue. D'autres peuvent aimer votre capacité à écouter, recueillir des faits ou trouver un terrain d'entente lorsque les débats se chargent trop d'émotions. Dans une certaine mesure, vous aidez certains coéquipiers à trouver des compromis sans perdre le respect d'autrui ou sans mettre en danger leur statut au sein du groupe.

Instinctivement, vous êtes sans doute l'élément moteur de votre équipe. Vous êtes peut-être la source d'inspiration ou d'énergie qui aide les autres à se consacrer à une tâche. Dès lors qu'un plan d'action est défini, vous êtes sans doute la personne qui affirme « Assez parlé. Mettons-nous immédiatement au travail. Pourquoi attendre ? Allons-y ! »

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous encouragez parfois les autres à accomplir des choses qu'ils n'auraient jamais cru être capables de faire. Ils vous font peut-être confiance pour coordonner les plannings du groupe ou offrir aux individus les ressources dont ils ont besoin pour exceller. Vous avez peut-être l'influence, le pouvoir, nécessaire pour créer des expériences qui, pour eux, sont significatives.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT ARRANGEUR

Vous savez naturellement diriger les personnes et les ressources et optimiser leur efficacité. Votre flexibilité de création dans des situations complexes mène à une plus grande efficacité.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Améliorez l'efficacité et l'efficience en réorganisant les ressources.

- Mettez vos capacités d'organisation au service des autres. Vous aimez faire partie d'une équipe, et vous pouvez faire avancer un projet de groupe vers son objectif en proposant des suggestions pour améliorer votre environnement de travail.
- Recherchez des opportunités où vous êtes en mesure d'accomplir plusieurs tâches en même temps. En raison de votre capacité à jongler avec les horaires et les personnes, vous apprécierez le fait de gérer toutes ces tâches distinctes.
- Expliquez aux autres que votre flexibilité ne signifie pas que vos priorités sont instables. Vous recherchez simplement de meilleurs moyens de les mettre en œuvre.
- Cherchez des environnements de travail complexes et dynamiques exempts de tâches routinières.
- Mettez-vous au défi de repenser et d'améliorer les systèmes et les organisations les plus performants.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Votre tendance à réorganiser continuellement les tâches, les projets et les individus pourrait déconcerter les autres. Prenez le temps d'expliquer votre approche et la façon dont elle peut mieux fonctionner.
- Les personnes à dominante « Arrangeur » tendent à revendiquer et à assumer personnellement la responsabilité des projets, processus et personnes. Lorsque vous assumez le contrôle de la situation sans solliciter d'autres avis, vous risquez d'irriter d'autres personnes ou de les décourager de prendre leur responsabilité.

**INFLUENCE**

5. Charisme

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous aimez relever les défis consistant à rencontrer de nouvelles personnes et à gagner leur respect. Ce qui vous plaît, c'est briser la glace et créer des liens avec une autre personne.

POURQUOI VOTRE CHARISME EST UNIQUE

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

Il y a fort à parier que vous apportez peut-être une stimulation supplémentaire à des concours lorsque l'objectif est de s'amuser. Vous appréciez peut-être les activités qui ne visent pas à compter les points pour départager les gagnants des perdants.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous trouvez parfois la vie passionnante. Vous saisissez peut-être volontiers les occasions d'introduire diverses sortes de personnes dans votre cercle de connaissances, de coéquipiers ou de proches.

Instinctivement, vous entamez parfois des discussions avec de nouveaux arrivants et/ou des étrangers. Vous prenez sans doute comme un jeu de les amener à vous dévoiler des choses sur eux-mêmes. Vous remarquez peut-être chez eux des paroles ou des actes louables. Vous commentez peut-être favorablement un trait de personnalité, une compétence, un talent ou un domaine d'expertise propre à une personne.

Par nature, vous vous montrez bavard et à l'aise dans certaines situations sociales. Votre regard optimiste sur la vie, votre effervescence et votre vivacité incitent peut-être les autres à vouloir apprendre à mieux vous connaître.

Stimulé par vos talents, vous attirez peut-être certaines personnes par votre esprit bon enfant. Il vous arrive parfois d'engager avec les autres une conversation ou de les impliquer dans des activités. Tout comme vous, ils ont peut-être tendance à participer à des jeux pour s'amuser. Vous avez sans doute compris qu'il y avait plus important dans la vie que de gagner chaque concours auquel vous participez.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT CHARISME

Vous avez une capacité exceptionnelle de rallier les autres à votre cause. Comme vous insufflez de l'énergie dans les situations sociales et mettez naturellement les gens à l'aise, vous contribuez à créer des réseaux en liant les gens les uns avec les autres.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Passez du temps, tous les jours, à interagir avec les personnes.

- Établissez et entretenez votre réseau de connaissances en contactant chacune des personnes au moins une fois par mois.
- Restez en contact avec vos pairs au sein des organisations professionnelles pour développer votre réseau et augmenter le nombre de ressources de votre carnet d'adresses dont vous pouvez solliciter les conseils.
- Utilisez votre charme naturel pour aider à mettre les gens à l'aise dans un contexte social.
- Retenez le nom du plus grand nombre de personnes possible. Dressez la liste des personnes que vous connaissez et complétez-la au fur et à mesure de vos rencontres avec des informations personnelles, comme leur date d'anniversaire, leur couleur préférée, leur passe-temps favori ou l'équipe sportive qu'elles soutiennent.
- Inscrivez-vous à des associations locales et tentez d'établir un contact avec les personnes influentes de votre communauté.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Les autres peuvent vous considérer comme superficiel et hypocrite, car vous entrez facilement en contact avec les personnes, mais passez rapidement d'un individu à l'autre. Dans un contexte social, quand vous parlez avec quelqu'un et avez subitement l'envie de rencontrer quelqu'un d'autre, n'oubliez pas que cela peut prendre du temps pour que la personne se sente en confiance.
- Vous pouvez avoir tendance à vous confier et à faire confiance aux autres trop rapidement. Cela peut conduire les personnes plus réservées à prendre du recul. Sachez que les zones de confort varient d'un individu à l'autre. Vous devrez donc ajuster votre approche si vous souhaitez convaincre votre interlocuteur.

**EXÉCUTION**

6. 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.

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

7. 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 VOUS RÉUSSISSEZ 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.

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.

**EXÉCUTION**

8. 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 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.

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**

9. Futuriste

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous êtes inspiré par le futur et les possibilités. Votre vision de l'avenir inspire les autres.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT FUTURISTE

Vous êtes un visionnaire. Votre sens développé de l'anticipation et votre visualisation détaillée d'un avenir meilleur peuvent transformer les aspirations en réalité. Votre vision du futur peut inspirer et pousser les autres à atteindre de nouveaux objectifs.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Partagez vos visions d'un avenir meilleur.

- Utilisez autant de détails que possible lorsque vous décrivez vos perspectives. Tout le monde ne peut pas naturellement combler les écarts entre le présent et le futur, comme vous le faites.
- Choisissez des rôles dans lesquels vous pouvez exprimer vos idées quant à l'avenir. Par exemple, vous vous montrerez sans doute excellent dans un environnement d'initiatives commerciales ou de création d'entreprise.
- Aidez ceux qui ont du mal à imaginer leur avenir. Vous êtes de nature optimiste, et les problèmes et obstacles actuels ne vous arrêtent donc pas.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Puisque vous vivez dans l'avenir, vous trouverez peut-être qu'il est difficile de profiter du moment présent. Même s'il sera toujours important pour vous d'avoir des objectifs, ne négligez pas les opportunités de vivre et d'apprécier l'instant présent.
- Certains peuvent rejeter vos visions car ils n'imaginent pas l'avenir comme vous. Acceptez de traiter d'abord les questions concrètes d'aujourd'hui pour mieux anticiper l'avenir.

**INFLUENCE**

10. Assurance

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous avez confiance en votre capacité à prendre des risques et à gérer votre propre vie. Vous possédez une boussole interne qui vous donne l'assurance que les décisions que vous prenez sont les bonnes.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT ASSURANCE

Vous faites confiance à vos instincts et allez de l'avant, même si la situation présente des risques. En raison de votre certitude, persuasion et capacité à prendre des décisions facilement, vous aidez les autres à trouver leur voie.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Faites confiance à votre instinct et vivez votre vie comme vous le souhaitez.

- Fiez-vous à votre instinct, mais recueillez suffisamment d'avis extérieurs afin de vous assurer que vous prenez des décisions éclairées.
- Recherchez des opportunités de création. Suivre les règles à la lettre ne vous convient pas particulièrement et vous donnez le meilleur de vous-même quand vous devez prendre de nombreuses décisions.
- Insufflez votre confiance dans des zones d'ombre où les autres personnes sont bloquées. Votre détermination, votre calme et votre sérénité au milieu du chaos peuvent donner un sentiment de réconfort et de sécurité.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Votre confiance dans votre capacité à prendre les bonnes décisions risque de vous donner l'impression que vous n'avez pas besoin de consulter quelqu'un d'autre. Il est toutefois impossible d'avoir toujours raison. Pensez à demander l'opinion d'autres personnes, ils pourraient même valider vos intuitions.
- Puisque vous avez généralement l'air de maîtriser votre sujet (que cela soit le cas ou non), les autres pourraient éprouver une certaine nervosité à l'idée de vous remettre en question. Veillez à ne pas décourager ou intimider les autres avec votre confiance.

Découvrez le reste de vos CliftonStrengths



- 11. Harmonie
- 12. Intellectualisme
- 13. Positivité
- 14. Inclusion
- 15. Communication
- 16. Restaurer
- 17. Individualisation
- 18. Réalisateur
- 19. Analyste
- 20. Maximisation
- 21. Développeur
- 22. Conviction
- 23. Importance
- 24. Activateur
- 25. Équitable
- 26. Adaptabilité
- 27. Stratégique
- 28. Focus
- 29. Compétition
- 30. Connexion
- 31. Discipline
- 32. Contexte
- 33. Autorité
- 34. Empathie

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

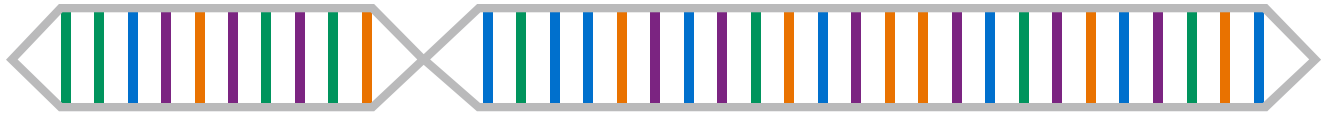
Les thèmes indiqués en haut de votre profil CliftonStrengths 34 peuvent apparaître régulièrement dans votre vie, et ceux plus proches du bas peuvent ne jamais apparaître.

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

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 **Réflexion stratégique.**

Vous savez aider une personne à intégrer et à analyser les informations afin de prendre de meilleures décisions.



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

Studieux

Utilisez votre passion pour l'apprentissage afin d'ajouter de la valeur à votre vie et à celle des autres.

Input

N'ayez de cesse d'explorer ; attisez votre curiosité en toutes circonstances.

Relationnel

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

Arrangeur

Améliorez l'efficacité et l'efficience en réorganisant les ressources.

Charisme

Passez du temps, tous les jours, à interagir avec les personnes.

Prudent

Arrêtez, écoutez et évaluez avant d'agir.

Idéation

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

Responsabilité

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

Futuriste

Partagez vos visions d'un avenir meilleur.

Assurance

Faites confiance à votre instinct et vivez votre vie comme vous le souhaitez.

Votre ordre des thèmes CliftonStrengths 34

1. 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.

2. 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.

3. 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.

4. 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.

5. 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.

6. Prudent

EXÉCUTION

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

7. 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.

8. 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.

9. 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.

10. 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.

11. 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.

12. Intellectualisme

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

13. 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.

14. 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.

15. 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.

16. 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.

17. 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.

18. Réalisateur

EXÉCUTION

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

19. 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.

20. 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.

21. 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.

22. 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.

23. 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.

24. 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.

25. 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.

26. 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.

27. 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.

28. 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.

29. 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.

30. 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.

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. Contexte

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

33. Autorité

INFLUENCE

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

34. Empathie

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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