

EXÉCUTION	INFLUENCE	DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS	RÉFLEXION STRATÉGIQUE
Les personnes à dominante « Exécution » savent faire en sorte que les choses se produisent.	Les personnes à dominante « Influence » savent prendre les choses en main, se faire entendre et s'assurer que l'équipe est entendue.	Les personnes à dominante « Développement des relations » sont capables de développer des relations fortes qui peuvent garder une équipe unie et la rendre plus efficace que la somme de ses parties.	Les personnes à dominante « Réflexion stratégique » aident les équipes à envisager les possibilités. Elles absorbent et analysent les informations qui peuvent aider à prendre de meilleures décisions.
Réalisateur Arrangeur Conviction Équitable Prudent Discipline Focus Responsabilité Restaurer	Activateur Autorité Communication Compétition Maximisation Assurance Importance Charisme	Adaptabilité Connexion Développeur Empathie Harmonie Inclusion Individualisation Positivity Relationnel	Analyste Contexte Futuriste Idéation Input Intellectualisme Studieux Stratégique

Ce cadre aide les individus à identifier les contributions importantes qu'ils apportent aux groupes ou aux équipes, comment ils travaillent avec les autres et comment ils accomplissent leur travail. L'objectif n'est pas d'être bon en tout, mais de comprendre le pouvoir de sa contribution unique.

Référence rapide CliftonStrengths®

E Exécution **I** Influence **R** Relationnel **S** Réflexion Stratégique

E RÉALISATEUR® Les personnes à dominante « Réalisateur » possèdent une bonne dose d'énergie et travaillent beaucoup. Elles apprécient particulièrement d'être occupées et productives.	Apporte: intensité et endurance de l'effort À besoin: liberté de travailler à mon rythme
I ACTIVATEUR® 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.	Apporte: un sentiment catalyste d'urgence À besoin: moins de discussion, plus d'action
R ADAPTABILITÉ® 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.	Apporte: une volonté de suivre où mène le changement À besoin: de pressions présentes qui exigent une réponse immédiate
S ANALYSTE® 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.	Apporte: réflexion impartiale sur les problèmes émotionnels À besoin: le temps de réfléchir
E ARRANGEUR® 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.	Apporte: flexibilité et interactivité À besoin: un environnement dynamique
E CONVICTION® Les personnes à dominante « Conviction » accordent une grande importance à certaines valeurs essentielles et immuables, qui donnent un but précis à leur vie.	Apporte: valorise la stabilité, la clarté, la conviction À besoin: une cause ou un but pour lequel vivre
I AUTORITÉ® Les personnes à dominante « Autorité » ont de la présence. Elles savent prendre le contrôle d'une situation et prendre des décisions.	Apporte: clarté émotionnelle À besoin: défis et conflits
I COMMUNICATION® 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.	Apporte: attention aux messages qui doivent être entendus À besoin: une audience, un public

I	COMPÉTITION*	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.	Apporte: une aspiration à être le meilleur À besoin: pairs pour comparaison et motivation
R	CONNEXION*	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.	Apporte: une appréciation du mystère et des merveilles de la vie et de toute la création À besoin: faire partie de quelque chose de plus grand que moi - une famille, une équipe, une communauté mondiale
E	ÉQUITABLE*	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.	Apporte: règles et politiques qui favorisent la prévisibilité culturelle À besoin: procédures d'utilisation normalisées
S	CONTEXTE*	Les personnes à dominante « Contexte » aiment réfléchir au passé. Elles comprennent le présent par l'étude du passé.	Apporte: des souvenirs précis et des souvenirs précieux À besoin: relevant background for discussions and decisions
E	PRUDENT*	Les personnes à dominante « Prudent » ne prennent des décisions et n'opèrent des choix qu'après mûre réflexion. Elles anticipent les obstacles.	Apporte: une approche approfondie et consciencieuse À besoin: le temps d'écouter et de réfléchir avant de devoir parler
R	DÉVELOPPEUR*	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.	Apporte: un engagement - temps et énergie - pour la croissance humaine À besoin: quelqu'un dans lequel investir
E	DISCIPLINE*	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.	Apporte: précision et orientation des détails À besoin: un environnement structuré et organisé
R	EMPATHIE*	Les personnes à dominante « Empathie » savent se mettre dans la peau des autres pour comprendre ce qu'ils ressentent.	Apporte: intelligence émotionnelle À besoin: liberté de rire, pleurer, se défouler
E	FOCUS*	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.	Apporte: clarté grâce à la concentration et à la direction À besoin: un objectif pour établir des priorités
S	FUTURISTE*	Les personnes à dominante « Futuriste » s'inspirent de l'avenir et de ce qui pourrait être. Leur vision de l'avenir inspire les autres.	Apporte: aperçus, prédictions, prévisions À besoin: opportunités de parler de l'avenir prévu

R HARMONIE*	Apporte: une approche pacifique et résistante aux conflits
Les personnes à dominante « Harmonie » recherchent le consensus. Elles n'aiment pas le conflit et cherchent davantage les terrains d'entente.	À besoin: domaines d'accord, terrain d'entente
S IDÉATION*	Apporte: perspectives nouvelles et fraîches
Les personnes à dominante « Idéation » sont fascinées par les idées. Elles parviennent à trouver les liens entre des phénomènes qui, a priori, n'en n'ont pas.	À besoin: liberté d'explorer les possibilités sans contraintes ni limites
R INCLUSION*	Apporte: un niveau élevé de tolérance et d'acceptation de la diversité
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.	À besoin: de la place pour tout le monde
R INDIVIDUALISATION*	Apporte: une compréhension des personnes qui est précieuse pour les choix
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.	À besoin: attentes individuelles adaptées à une personne
S INPUT*	Apporte: des outils tangibles qui peuvent faciliter la croissance et la performance
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.	À besoin: espace pour stocker les ressources que j'acquiers naturellement
S INTELLECTUALISME*	Apporte: profondeur de compréhension et de sagesse
Les personnes à dominante « Intellectualisme » sont caractérisées par leur activité intellectuelle. Elles sont introspectives et apprécient les discussions intellectuelles.	À besoin: temps de réflexion et de méditation
S STUDIEUX*	Apporte: une perspective d'apprentissage et une enthousiasme pour le processus d'apprentissage
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.	À besoin: exposition à de nouvelles informations et expériences
I MAXIMISATION*	Apporte: une orientation qualité
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.	À besoin: la qualité à valoriser autant que la quantité
R POSITIVITÉ*	Apporte: énergie contagieuse et enthousiasme
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.	À besoin: liberté d'expérimenter la joie et les aventures de la vie
R RELATIONNEL*	Apporte: profondeur sociale et transparence
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.	À besoin: temps et opportunités d'interactions individuelles

E RESPONSABILITÉ* 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.	Apporte: fiabilité et fidélité À besoin: liberté de s'approprier
E RESTAURER™ 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.	Apporte: courage et créativité face à des situations problématiques À besoin: problèmes qui doivent être résolus
I ASSURANCE* 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.	Apporte: une volonté de prendre les risques nécessaires À besoin: liberté d'agir unilatéralement et indépendamment
I IMPORTANCE* 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.	Apporte: une envie de vouloir et de produire plus À besoin: un public reconnaissant qui fera ressortir mon meilleur
S STRATÉGIQUE* Les personnes à dominante « Stratégique » prévoient plusieurs façons d'agir. Confrontées à n'importe quelle situation donnée, elles entrevoient rapidement les questions pertinentes.	Apporte: anticipation créative, imagination, persévérance À besoin: liberté de faire des corrections à mi-parcours
I CHARISME* 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.	Apporte: énergie aux situations sociales À besoin: variabilité sociale

