

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. **Stratégique**
2. **Individualisation**
3. **Empathie**
4. **Conviction**
5. **Communication**
6. **Studieux**
7. **Activateur**
8. **Charisme**
9. **Arrangeur**
10. **Connexion**

PARCOURIR

11. **Relationnel**
12. **Responsabilité**
13. **Développeur**
14. **Autorité**
15. **Réalisateur**
16. **Assurance**
17. **Input**
18. **Positivité**
19. **Inclusion**
20. **Maximisation**
21. **Futuriste**
22. **Adaptabilité**
23. **Idéation**
24. **Importance**
25. **Prudent**
26. **Analyste**
27. **Discipline**
28. **Restaurer**
29. **Focus**
30. **Contexte**
31. **Harmonie**
32. **Intellectualisme**
33. **Compétition**
34. **Équitable**

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. **Stratégique**
2. **Individualisation**
3. **Empathie**
4. **Conviction**
5. **Communication**
6. Studieux
7. Activateur
8. Charisme
9. Arrangeur
10. Connexion

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. Stratégique

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous créez d'autres façons de procéder. Confronté(e) à n'importe quelle situation donnée, vous entrevoyez rapidement les questions pertinentes.

POURQUOI VOTRE STRATÉGIQUE EST UNIQUE

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

Stimulé par vos talents, vous comprenez ce qui n'a pas fonctionné. Vous êtes impatient de faire la lumière sur les faits. Il arrive rarement que le fait d'avoir à traiter de nombreuses informations vous fasse peur. Vous aimez recevoir un grand nombre d'informations. Tel un détective, vous les trie et identifiez les principaux éléments de preuve. En suivant ces pistes, vous pouvez visualiser la situation dans son ensemble. Ensuite, vous imaginez des méthodes pour résoudre l'énigme en question. Enfin, vous choisissez la meilleure option possible après avoir tenu compte de la situation, des ressources disponibles et des résultats attendus.

Par nature, vous souhaitez en apprendre toujours plus afin de rester à la pointe de votre spécialité ou de vos domaines d'intérêt. Votre esprit inventif génère habituellement plus de possibilités que vous n'êtes en mesure de gérer ou de financer. Néanmoins, vous vous engagez à acquérir des connaissances et/ou des compétences. Vous étudiez tous les aspects liés à une situation et imaginez une toute nouvelle façon de voir et de faire les choses. Vos connaissances actuelles vous poussent à poser des questions et à fouiller davantage un sujet ou un problème.

Selon toute vraisemblance, vous avez pour habitude d'identifier les problèmes fondamentaux et de trouver les meilleures solutions. Vous éliminez astucieusement et habilement les distractions. Cela aide les autres à comprendre clairement ce qu'il se passe et pourquoi. Vous identifiez fréquemment des façons de transformer un obstacle en opportunité.

Instinctivement, vous êtes innovateur, inventif, original et plein de ressources. Votre esprit vous permet de vous aventurer au-delà de ce qui est ordinaire, familier ou évident. Vous nourrissez des idées sur les meilleures façons d'atteindre un objectif, d'accroître la productivité ou de résoudre un problème. Vous commencez par réfléchir à des possibilités, puis vous choisissez la meilleure option.

Il y a fort à parier que vous pouvez réorganiser des informations factuelles ou des données de façon à révéler des tendances, à soulever des questions, à identifier des possibilités ou à proposer des solutions. Vous apportez une nouvelle dimension aux discussions. Vous donnez du sens à des informations apparemment sans rapport. Vous avez peut-être tendance à générer plusieurs plans d'action avant de choisir le meilleur.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT STRATÉGIQUE

Vous tenez compte rapidement des différentes options et déterminez la meilleure alternative. Votre capacité naturelle à anticiper, à envisager différents scénarios et à planifier à l'avance fait de vous un décisionnaire agile.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Ayez toujours au moins trois options à l'esprit afin de vous adapter si les circonstances changent.

- Renforcez les groupes auxquels vous appartenez et exploitez votre talent pour découvrir le meilleur chemin vers la réussite. Comme vous êtes rapide, certains peuvent penser que vous improvisez. À vous d'expliquer votre méthode aux autres afin qu'ils adoptent votre vision.
- Chaque jour, aménagez-vous du temps pour penser à vos objectifs et stratégies. Le temps peut être votre meilleur allié pour évaluer toutes vos options et trouver le bon plan d'action pour chaque objectif.
- Faites confiance à vos idées. Comme vous envisagez naturellement toutes les possibilités très facilement, vous ne vous rendez peut-être pas compte de la stratégie élaborée. Néanmoins, du fait de vos talents exceptionnels, il y a de fortes chances pour que votre stratégie porte ses fruits.
- Trouvez un groupe de personnes qui fournissent un travail important et contribuent à votre réflexion stratégique. Vos idées et vos compétences de planification peuvent faire de vous un leader fort dans n'importe quel groupe.
- Soyez préparé à expliquer votre processus de pensée. Parfois, les individus peuvent interpréter à tort votre dominante « Stratégique » comme la critique de leurs idées. Aidez-les à comprendre que vous envisagez ce qui fonctionne déjà bien et ce que d'autres ont déjà fait.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Lorsque vous collaborez, vos collègues peuvent parfois interpréter à tort votre dominante « Stratégique » comme une critique. Ayez conscience de ce qui fonctionne bien et de ce que les autres ont accompli.
- Puisque vous évaluez les différents modèles et mécanismes si rapidement, les autres pourraient éprouver des difficultés à vous suivre ou à comprendre votre processus de pensée. Sachez que, parfois, vous devrez peut-être revenir en arrière pour expliquer votre raisonnement.



DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

2. 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.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous recherchez sans doute les facteurs qui ont abouti à un certain résultat ou déclenché une chaîne d'événements spécifique. Il vous arrive d'être frustré jusqu'à ce que vous compreniez pourquoi les choses se sont passées de telle ou telle manière.

Selon toute vraisemblance, vous vous sentez obligé d'aider les autres. Vous aspirez à offrir un monde meilleur à ceux qui seront là pour en profiter au cours des années, des décennies et des siècles à venir.

Par nature, vous incitez parfois les autres à se fier à leurs pensées ou sentiments les plus intimes. Certaines personnes ont confiance en votre capacité à faire preuve de discernement ou de bon sens. D'autres vous font confiance pour garder le secret qu'elles ont choisi de partager. Votre capacité à vous mettre à la place des autres ou à être attentif à leurs besoins incite sans doute certains à se livrer. Vous savez parfois écouter. Vous pouvez reconnaître les situations propres à chaque individu.

Instinctivement, vous pouvez parfois vous placer dans le champ émotionnel d'un coéquipier afin de comprendre un peu mieux ce que cette personne ressent ou pense. Vous avez sans doute un don pour observer le monde à travers les expériences des autres. Vous êtes peut-être capable de mettre de côté vos opinions, idées ou expériences passées pour vous adapter à la situation d'un autre être humain.

Il y a fort à parier que vous posez automatiquement des questions aux autres pour découvrir leurs talents, intérêts, espoirs, craintes, réussites ou échecs. Votre curiosité vous permet progressivement de découvrir la personnalité de chacun. Ces informations sont des plus utiles lorsque vous devez accomplir une tâche particulière. Les autres se tournent sans doute vers vous pour obtenir des idées sur les tâches à attribuer à chacun. Vous êtes probablement à même de savoir ce qu'il est raisonnable d'attendre, ou non, de telle ou telle personne.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ 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**

3. Empathie

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOTRE EMPATHIE EST UNIQUE

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

Selon toute vraisemblance, vous êtes sans doute heureux lorsque vos coéquipiers vous font suffisamment confiance pour vous parler de leurs ambitions, de leurs doutes, de leurs suggestions, de leurs soucis, de leurs projets, de leurs préoccupations ou des questions qu'ils se posent.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous êtes sans doute particulièrement sensible aux émotions des autres. Cela explique en partie pourquoi vous pouvez les aider à prendre conscience de leurs principaux talents. Il vous arrive de les aider à s'attribuer le mérite de leurs réalisations.

Stimulé par vos talents, vous identifiez sans doute les personnes qui souhaitent ou non se lier d'amitié avec vous. Vous attachez peut-être de l'importance au fait d'être apprécié. Vos sentiments sont probablement meurtris lorsque quelqu'un vous déteste ouvertement ou vous rejette.

Il y a fort à parier que vous êtes peut-être en mesure de découvrir les particularités de certaines personnes. Votre intuition naturelle vous aide peut-être à identifier quelques-unes des différences subtiles qui existent entre certaines personnes. Il vous arrive sans doute d'être conscient des sentiments des autres.

Par nature, vous remarquez probablement que les autres ont tendance à vous dévoiler leurs pensées ou leurs sentiments les plus profonds. Peut-être savent-ils que vous les accepterez sans juger leurs propos. Vous aimez sans doute savoir que certaines personnes comptent sur vous pour les écouter.

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.
- Optimisez votre communication non verbale. Il est parfois important de savoir rester silencieux. Vous possédez ce talent grâce auquel les autres sentent que vous savez ce qu'ils ressentent, même sans dire un mot.
- Si une personne se comporte d'une façon qui peut lui nuire ou nuire à son entourage, agissez promptement et avec fermeté. Vous n'avez pas à excuser le comportement d'une personne sous prétexte que vous comprenez ses émotions.

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.

**EXÉCUTION**

4. Conviction

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous avez certaines valeurs fondamentales qui sont immuables et qui donnent un but précis à votre vie.

POURQUOI VOTRE CONVICTION EST UNIQUE

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

Stimulé par vos talents, vous avez probablement la réputation de travailler avec acharnement pendant plusieurs heures lorsque la mission en question ajoute une signification particulière à votre travail, à vos études ou à votre vie en général.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous collectionnez parfois des livres, des publications, des correspondances ou des archives publiques. Peut-être cherchez-vous à comprendre les éléments fondamentaux des causes que vous soutenez. Vous tentez de réunir les facteurs susceptibles d'améliorer ou de réduire votre qualité de vie. Lorsque vous avez un vif intérêt pour quelque chose, vous rassemblez probablement des informations à ce sujet. Vous lisez régulièrement avec attention la documentation que vous avez recueillie.

Par nature, vous êtes sans doute attiré par les personnes dont l'honnêteté et l'intégrité sont irréprochables. Vous cherchez peut-être à pénaliser ceux qui trahissent la confiance des autres en prenant des choses sans permission.

Il y a fort à parier que vous accordez davantage d'importance à l'objectif et à la valeur de vos actes qu'aux récompenses pécuniaires qui accompagnent la réussite.

Instinctivement, vous rejetez peut-être l'idée selon laquelle il est acceptable de mentir au sujet d'une chose sans importance. Vous refusez peut-être de donner une excuse innocente et socialement acceptable afin de protéger les sentiments de quelqu'un.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT CONVICTION

Vos valeurs fondamentales vous guident et vous donnent un objectif. Vous partagez votre clairvoyance, votre conviction et votre stabilité en incarnant vos valeurs.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Honorez vos valeurs, elles vous aident à garder le bon cap lors des périodes difficiles.

- Gardez les rappels de votre mission personnelle à portée de main. Dans des situations difficiles, ces rappels vous aideront à vous concentrer sur votre objectif et votre précieuse contribution.
- Faites preuve de courage dans votre capacité à sélectionner les projets sur lesquels vous travaillez. Renseignez-vous sur les résultats escomptés et les publics cibles. Si possible, participez aux idées et projets qui correspondent à vos valeurs.
- Essayez de parvenir à trouver le juste équilibre entre votre travail et votre vie personnelle. Les deux domaines seront bénéfiques si vous consacrez suffisamment de temps et d'attention à chacun.
- Acceptez que les autres aient des valeurs différentes des vôtres. Avoir de fortes convictions ne vous autorise pas pour autant à juger les autres.
- N'ayez pas peur d'exprimer clairement vos valeurs pour aider les autres à savoir qui vous êtes et comment se comporter en votre présence.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Puisque vous êtes passionné par vos propres convictions, les autres pourraient vous percevoir comme entêté ou trop ancré dans vos habitudes. Gardez à l'esprit que tout le monde a une vision unique du monde et que, souvent, cette vision n'est pas la même que la vôtre.
- Veillez à ne pas porter de jugement sur les principes et les motivations des autres. Leurs valeurs et convictions méritent votre respect, même lorsque vous n'êtes pas d'accord avec eux.

**INFLUENCE**

5. Communication

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous savez aisément mettre des mots sur vos idées. Vous brillez dans les conversations et faites un bon présentateur.

POURQUOI VOTRE COMMUNICATION EST UNIQUE

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

Stimulé par vos talents, vous avez pour habitude d'attirer les auditeurs par vos histoires, vos présentations, vos conférences ou vos discours. Vous recherchez régulièrement des occasions de partager vos pensées, vos sentiments ou vos expériences.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous saisissez toute occasion qui se présente de régaler les autres avec vos histoires. Drôles et engageants, vos échanges verbaux suscitent l'enthousiasme. Vous captez et maintenez fréquemment l'attention de votre auditoire.

Instinctivement, vous aimez amuser les autres avec vos histoires. Vos histoires ont probablement le don de les distraire de leur routine quotidienne, de leurs soucis et de leurs obligations.

Il y a fort à parier que vous appréciez sans doute davantage la compagnie des autres que la solitude. Cela explique peut-être en partie pourquoi vous êtes ravi lorsque quelqu'un fait un effort pour sympathiser avec vous.

Selon toute vraisemblance, vous êtes loquace, vous aimez parler. Vous captivez l'attention des autres en partageant et en communiquant des informations. Vous êtes capable d'élaborer des anecdotes en vous basant sur vos aventures personnelles ou sur vos expériences professionnelles. Vos histoires peuvent illustrer des idées abstraites, des théories ou des concepts. Elles peuvent servir d'exemples sur ce qu'il convient ou non de faire. Quel que soit leur but, vos récits ont généralement tendance à amuser et divertir vos auditeurs.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT COMMUNICATION

Vous excellez dans l'art de captiver votre auditoire par ce que vous dites et la façon dont vous le dites. Votre capacité à trouver des mots pour vos pensées et sentiments et ceux des autres met en évidence les messages importants et vous aide à nouer des liens profonds.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Utilisez votre don pour stimuler la conversation afin de vous lier aux autres et de les inspirer.

- Surveillez votre public. Observez attentivement la façon dont il réagit à ce que vous dites et ce qui suscite son implication. Identifiez les mots et les phrases qui ont attiré son attention. Révisez vos présentations, conversations et discours à venir pour vous concentrer sur ces points particuliers.
- Choisissez vos mots avec toujours plus de discernement. Ils sont essentiels à votre crédibilité. Utilisez-les à bon escient et surveillez leur impact sur les autres.
- Optimisez votre dominante « Communication » en développant vos connaissances et votre expertise dans des domaines spécifiques. Vous pouvez vous avérer très efficaces lorsque votre message a du sens.
- Gardez les meilleures anecdotes à l'esprit et exercez-vous à les raconter afin de vous améliorer en permanence. Vous excellez dans l'art de captiver votre auditoire.
- Utilisez vos talents pour établir un consensus avec vos pairs. Incitez-les à parler et aidez-les à mettre des mots sur leurs idées ou sentiments.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Étant donné que vous êtes très à l'aise à l'oral et partagez naturellement vos pensées, vous risquez de ne pas vous rendre compte que vous monopolisez une discussion. Essayez de déceler quand les individus ont quelque chose à dire et laissez-leur alors la parole afin qu'ils puissent s'exprimer.
- Gardez à l'esprit que les mots ne suffisent pas toujours pour motiver les autres. Prenez le temps d'écouter et de prêter attention à ce que les autres disent, et ne disent pas.

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

6. 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 VOUS RÉUSSISSEZ 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.

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.

**INFLUENCE**

7. Activateur

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous êtes capable de concrétiser vos idées pour faire avancer les choses. Vous souhaitez agir maintenant et ne vous contentez pas de parler.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT ACTIVATEUR

Vous êtes un catalyseur. Vous savez naturellement comment transformer les idées en action et vous concrétisez vos projets. Votre énergie peut être contagieuse et motivante.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Soyez le catalyseur. Lorsque les autres sont coincés, prenez une décision et appliquez-la.

- Lorsque des informations ou des révélations sont disponibles, notez-les afin d'agir au moment opportun.
- Exploitez votre dynamisme et prenez des responsabilités. Votre volonté de concrétiser des projets peut permettre à de nombreux groupes de passer de la discussion à l'action.
- Placez-vous dans des situations où vous pouvez agir. L'énergie et le rythme que vous insufflez permettront de stimuler les personnes avec qui vous travaillez, ainsi que vous-même.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Vous avez parfois tendance à vous précipiter et à agir sans avoir de plan concret. Avant de prendre une décision importante, pensez à vous remettre en question afin d'envisager des alternatives et d'évaluer d'abord les options.
- L'intensité avec laquelle vous incitez les gens à prendre des mesures pourrait leur donner le sentiment d'être submergés et les inciter à agir avant de se sentir vraiment à l'aise. Rappelez-vous que les autres individus peuvent ne pas ressentir la même urgence, et certaines personnes auront besoin de plus de temps pour réfléchir avant d'agir.

**INFLUENCE**

8. 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 VOUS RÉUSSISSEZ 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.

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**

9. 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 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'effcience 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.

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.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

10. 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 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.

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.

Découvrez le reste de vos CliftonStrengths



- 11. Relationnel
- 12. Responsabilité
- 13. Développeur
- 14. Autorité
- 15. Réalisateur
- 16. Assurance
- 17. Input
- 18. Positivité
- 19. Inclusion
- 20. Maximisation
- 21. Futuriste
- 22. Adaptabilité
- 23. Idéation
- 24. Importance
- 25. Prudent
- 26. Analyste
- 27. Discipline
- 28. Restaurer
- 29. Focus
- 30. Contexte
- 31. Harmonie
- 32. Intellectualisme
- 33. Compétition
- 34. Équitable

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

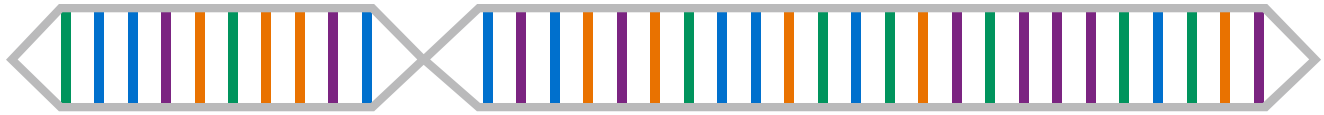
Les thèmes indiqués en haut de votre profil CliftonStrengths 34 peuvent apparaître régulièrement dans votre vie, et ceux plus proches du bas peuvent ne jamais apparaître.

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

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

Stratégique

Ayez toujours au moins trois options à l'esprit afin de vous adapter si les circonstances changent.

Individualisation

Appréciez le caractère unique de chaque personne que vous rencontrez.

Empathie

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

Conviction

Honorez vos valeurs, elles vous aident à garder le bon cap lors des périodes difficiles.

Communication

Utilisez votre don pour stimuler la conversation afin de vous lier aux autres et de les inspirer.

Studieux

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

Activateur

Soyez le catalyseur. Lorsque les autres sont coincés, prenez une décision et appliquez-la.

Charisme

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

Arrangeur

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

Connexion

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

Votre ordre des thèmes CliftonStrengths 34

1. 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.

2. 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.

3. Empathie

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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

4. 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.

5. 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.

6. 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.

7. 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.

8. 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.

9. 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.

10. 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.

11. 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.

12. 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.

13. 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.

14. Autorité

INFLUENCE

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

15. Réalisateur

EXÉCUTION

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

16. 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.

17. 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.

18. 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.

19. 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.

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. 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.

22. 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.

23. 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.

24. 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.

25. Prudent

EXÉCUTION

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

26. 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.

27. 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.

28. 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.

29. 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.

30. Contexte

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

31. 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.

32. Intellectualisme

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

33. 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.

34. 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.