

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. **Harmonie**
2. **Analyste**
3. **Relationnel**
4. **Compétition**
5. **Inclusion**
6. Importance
7. Équitable
8. Positivité
9. Empathie
10. Réalisateur

PARCOURIR

11. Arrangeur
12. Charisme
13. Communication
14. Maximisation
15. Restaurer
16. Responsabilité
17. Discipline
18. Focus
19. Studieux
20. Activateur
21. Individualisation
22. Assurance
23. Développeur
24. Conviction
25. Autorité
26. Intellectualisme
27. Prudent
28. Idéation
29. Contexte
30. Futuriste
31. Adaptabilité
32. Connexion
33. Stratégique
34. Input

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. Harmonie
- 2. Analyste
- 3. Relationnel
- 4. Compétition
- 5. Inclusion
- 6. Importance
- 7. Équitable
- 8. Positivité
- 9. Empathie
- 10. Réalisateur

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

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

Développez ces CliftonStrengths pour maximiser votre potentiel

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

Commencez par les cinq premiers.

Ce sont vos talents naturels les plus puissants.

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

Concentrez-vous ensuite sur vos CliftonStrengths 6 à 10.

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



DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

1. Harmonie

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous recherchez le consensus. Vous n'aimez pas le conflit et cherchez davantage les terrains d'entente.

POURQUOI VOTRE HARMONIE EST UNIQUE

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

Instinctivement, vous donnez généralement aux autres le sentiment d'être estimés, talentueux et appréciés. Vous êtes quelqu'un d'objectif, ce qui permet aux autres de comprendre que vous voyez les choses telles qu'elles sont. Vous leur rappelez fréquemment ce qu'ils ont en commun. En présentant vos idées accompagnées de faits, vous aidez les autres à découvrir des terrains d'entente. Vous créez volontairement un climat de coopération. Cela permet généralement de transformer les conflits et les divergences en sujets de discussion pouvant faire l'objet d'un débat raisonnable et neutre.

Par nature, vous appréciez la concision et les discours brefs. Vous êtes avare de paroles dans vos interactions. La simplicité vous caractérise. Vous évitez d'afficher toute attitude auto-suffisante. Au lieu de cela, vous êtes spontané. Naturellement, vous appréciez les personnes qui font preuve de bon sens. Vous aimez probablement converser avec des individus qui en viennent rapidement au fait.

Il y a fort à parier que vous avez acquis des qualifications pour pouvoir travailler et pratiquer dans des domaines différents. En tant qu'expert, vous saisissez l'importance de faire appel à d'autres spécialistes. Vous reconnaissez lorsque vous avez besoin de leur aide afin d'identifier le plan d'action et la réaction adéquats.

Selon toute vraisemblance, vous appréciez d'aider les individus à découvrir ce qu'ils ont en commun. Dès qu'ils se rendent compte qu'ils ont plus de points communs que de différences, ils peuvent alors commencer à collaborer sur des projets, résoudre des problèmes ou partager des ressources. Vous faites généralement prendre conscience à tous des choses telles qu'elles sont réellement. Direct et objectif, vous exposez les faits de manière à ce que les intéressés puissent avancer ensemble dans la même direction.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous avez tendance à être davantage pragmatique que créatif. Vous appréhendez habituellement les problèmes ou les situations étape par étape. Vous identifiez les faits pour faire la lumière sur un mystère. Vous complétez les informations manquantes. Vous clarifiez les idées, les propositions ou les règles. Grâce à votre intelligence ou votre bon sens, vous montrez avec finesse aux autres ce qui est vrai et ce qui est faux. Vous êtes généralement la personne qui rassemble les individus contrariés, en colère, irrités ou en conflit direct avec quelqu'un d'autre.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT HARMONIE

Vous êtes naturellement pragmatique et préférez l'équilibre émotionnel. Vous pouvez empêcher les conflits avant qu'ils ne surgissent en aidant rapidement les autres à trouver un terrain d'entente et une solution.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Aidez les autres à trouver un terrain d'entente à travers des solutions pratiques.

- Établissez un réseau de connaissances ayant des points de vue différents. Vous pourrez alors vous appuyer sur cette ressource pour rechercher des compétences spécifiques. Votre ouverture à d'autres points de vue vous aidera à apprendre.
- Renforcez la cohésion en donnant la parole à davantage de personnes. Lorsqu'une dispute survient entre des personnes, demandez aux autres membres d'exprimer leurs points de vue. Quand plusieurs avis sont exprimés, vous êtes plus susceptible de trouver des terrains d'entente.
- Optimisez vos aptitudes en suivant une formation sur la résolution des conflits. Les compétences et les connaissances acquises grâce à cette formation compléteront vos talents et vous permettront de mieux gérer les conflits.
- Évitez les rôles, les situations et les environnements qui vous obligent à confronter les personnes quotidiennement. Par exemple, les ventes basées sur le démarchage ou les environnements de travail très compétitifs ne feront que vous frustrer ou vous contrarier.
- Insistez sur l'importance d'atteindre un consensus lorsque vous travaillez avec d'autres personnes. Faites-leur voir le côté pratique des choses. Ce sera le point de départ pour trouver un terrain d'entente.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Dans votre volonté de transformer des conversations en décisions pratiques et pragmatiques, vous risquez de frustrer ceux qui veulent partager des idées et des opinions plus larges. Laissez les autres exprimer toutes leurs idées avant de les inviter à se remettre au travail.

- Instinctivement, vous êtes sans doute enclin à minimiser les situations conflictuelles et vous découragez les autres à partager ouvertement leurs idées et émotions. Reconnaissez et acceptez le fait que le conflit est parfois inévitable et que certaines personnes se réjouissent de ce type de situation.

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

2. Analyste

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOTRE ANALYSTE EST UNIQUE

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

Instinctivement, vous préférez travailler de manière méthodique. Vous créez un cheminement ordonné d'une étape à l'autre d'un projet. C'est pour vous la garantie d'accorder toute votre attention à chaque tâche. Vous commencez par identifier vos priorités. Vous éliminez ensuite les distractions gênantes. Elles peuvent perturber votre concentration et ralentir votre progression.

Selon toute vraisemblance, vous évaluez toutes les activités au programme de votre journée. Vous attribuez ensuite à chacune d'elles un niveau d'importance et d'urgence. Dès que vous avez défini votre plan, vous passez méthodiquement à l'action.

Il y a fort à parier que vous êtes sans doute la personne qui, au sein de l'équipe, prend plaisir à identifier les séquences récurrentes de chiffres dans des données. Vous détectez les configurations numériques subtiles que d'autres ne voient pas. Dès lors que vous avez identifié ces pièces cachées ou manquantes du puzzle, vous êtes en mesure de comprendre pourquoi un projet, une théorie ou un mécanisme fonctionne ou non. Vous utilisez souvent des données numériques pour justifier des plans d'action, des solutions proposées, des demandes de budget ou des réponses à de nouvelles tendances.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous êtes fasciné par les données. Vous examinez les chiffres ligne par ligne. Vous savez généralement comment les notes, les bénéfices ou les budgets sont calculés. Vous utilisez probablement des critères, des formules ou des équations établis pour déterminer des scores, des évaluations ou des classements.

Stimulé par vos talents, vous avez tendance à déployer beaucoup d'énergie mentale pour produire des faits ou des données précis et documentés. Votre esprit peut être longuement submergé par divers processus, problèmes, possibilités, propositions, documents historiques, questions ou solutions.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT ANALYSTE

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

- Identifiez des sources crédibles sur lesquelles vous pouvez vous appuyer. Trouvez des livres, des sites Web, des experts ou d'autres ressources utiles que vous pouvez utiliser comme références.
- Impliquez-vous dans les étapes de planification d'une nouvelle initiative ou d'un nouveau projet afin d'évaluer sa faisabilité et sa direction avant qu'il ne soit trop avancé.
- Acceptez le fait que vous devrez parfois prendre des mesures avant que tous les faits ne soient réunis.
- Choisissez des missions vous permettant d'analyser des données, de dégager des tendances ou d'organiser des idées.
- Développez votre dominante « Analyste » en partageant vos idées avec d'autres analystes brillants, spécialisés dans votre domaine.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**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.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous vulgarisez régulièrement des sujets ou des questions difficiles à comprendre. Vous avez un attrait pour les notions élémentaires d'une idée, d'un processus, d'un règlement, d'une théorie ou d'un programme. Bien que vous connaissiez toutes les spécificités d'un sujet, vous valorisez davantage l'identification de ses points clés plutôt que l'accumulation d'un trop grand nombre d'informations.

Par nature, vous souhaitez généralement en savoir beaucoup sur les espoirs et les objectifs de chaque membre du groupe. Plus vous comprenez une personne, plus il vous est facile d'établir et de maintenir un partenariat direct avec celle-ci.

Selon toute vraisemblance, vous avez remarqué que les autres comptaient sur vous pour simplifier des éléments vagues et abstraits. Cette capacité est particulièrement évidente lorsque les autres ont du mal à saisir le sens d'idées, de systèmes, de problèmes, de solutions, de règles, de procédures, de contrats ou de designs complexes.

Instinctivement, vous êtes déterminé à partager vos connaissances et vos compétences avec les personnes que vous coachez, encadrez ou formez.

Il y a fort à parier que vous avez pour habitude de réduire à leurs éléments fondamentaux des idées, des processus, des documents juridiques et/ou des plans d'action compliqués ou étroitement liés. En conséquence, les autres ont tendance à se tourner vers vous pour obtenir des explications franches et faciles à comprendre.

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.

**INFLUENCE**

4. Compétition

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous mesurez vos performances en les comparant à celles des autres. Vous vous efforcez d'être à la première place et vous délectez de participer à des concours et autres épreuves.

POURQUOI VOTRE COMPÉTITION 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 êtes parfois déterminé à remporter la victoire. Bien que vous aspiriez à être le « numéro un », vous jugez probablement la tricherie inacceptable. Vous ressentez sans doute du remords lorsque, sans le vouloir, vous avez profité injustement de quelqu'un. Vous pensez peut-être que seules les victoires que vous remportez en respectant les mêmes règles que les autres ont de la valeur.

Selon toute vraisemblance, vous trouvez parfois que le fait de se disputer une victoire, réelle ou imaginaire, rend votre travail ou vos études un peu plus exaltants.

Il y a fort à parier que vous en faites beaucoup plus que la plupart de vos coéquipiers. Vous avez tendance à être déterminé à travailler toujours davantage ou de façon sans cesse plus efficace. Vous êtes susceptible de chercher à remporter la victoire lorsque vous êtes comparé aux autres en termes de performances, de notes, de productivité ou de profits. Vous savez probablement comment trouver le moyen le plus efficace d'utiliser le temps, l'argent, le matériel ou les ressources humaines disponibles.

Stimulé par vos talents, vous êtes peut-être désireux de tester vos talents, d'élargir vos connaissances ou de diversifier vos compétences lorsque vous êtes comparé à vos adversaires. Vos rivalités sont tantôt connues de tous, tantôt tenues secrètes. Quoi qu'il en soit, vous êtes probablement déterminé à vaincre en remportant le premier prix, en terminant à la première place ou en étant sacré champion.

Par nature, vous manifestez probablement un certain enthousiasme à l'idée de ce que vous pouvez accomplir dans les mois, les années ou les décennies à venir. Votre aptitude à penser à l'avenir alimente votre désir d'être le « numéro un » ou le meilleur dans certains aspects de votre vie.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT COMPÉTITION

Vous vous motivez et motivez les autres pour atteindre un niveau de performance plus élevé. Vous pouvez élever le niveau de performances d'un groupe en lui insufflant la volonté de gagner et d'être le meilleur.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Visez la première place afin de toujours terminer en beauté.

- Mesurez quotidiennement votre réussite et celle des équipes avec lesquelles vous travaillez. Découvrez ce qu'il faut faire pour gagner en toutes circonstances.
- Établissez une liste des évaluations de performance qui vous permettent chaque jour de vous situer. Déterminez celles auxquelles vous devez prêter attention.
- Prenez le temps de célébrer votre réussite. Dans votre univers, chaque réussite s'accompagne d'une célébration.
- Choisissez des tâches, des rôles et des environnements de travail dans lesquels vous pouvez mesurer vos réalisations. Vous n'aurez sans doute jamais la possibilité de découvrir vos aptitudes si vous ne notez pas les progrès réalisés.
- Expliquez à vos collègues, à vos amis et à votre famille que vous aimez vous mesurer à des adversaires puissants et habiles, sans rabaisser les autres.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Veillez à ne pas laisser votre esprit compétitif prendre le dessus sur vos relations. Tout le monde n'a pas le même désir de réussite que vous et, en comparant constamment vos performances à celles des autres, vous risquez de les offenser ou de les peiner.
- La victoire à tout prix n'est pas un succès ; cela vous met en échec. Veillez à maintenir vos principes lorsque vous vous élancez vers la victoire ultime.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

5. Inclusion

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous acceptez les autres. Vous avez conscience que d'autres personnes se sentent exclues et faites votre possible pour les inclure.

POURQUOI VOTRE INCLUSION EST UNIQUE

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

Selon toute vraisemblance, vous savourez toutes les occasions qui se présentent de créer des liens avec les autres autour d'un passe-temps favori. Regarder des événements sportifs, puis discuter, voire débattre, des résultats comble votre tempérament sociable, bavard, ouvert et enjoué. Vous vous sentez stimulé chaque fois que vous avez la chance de rencontrer des individus qui partagent votre intérêt pour les sports.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous ne prétendez pas être du matin. Vous avez besoin de temps pour vous réveiller après une nuit de sommeil, puis pour vous mettre au travail. Vous avez généralement davantage d'énergie physique, ainsi qu'une plus grande acuité mentale, plus tard au cours de votre journée de travail. En fonction de votre horloge biologique, vous réalisez vos meilleures performances entre le milieu et la fin d'après-midi, en début de soirée, avant minuit ou après minuit.

Stimulé par vos talents, vous êtes probablement décrit comme quelqu'un qui apporte une contribution concrète au groupe. Vous produisez les meilleurs résultats lorsque vous pouvez travailler aux côtés de vos coéquipiers. Avoir à travailler seul pendant des heures, des jours, des semaines ou même des mois peut finir par affecter votre productivité.

Par nature, vous pouvez aider les autres à s'intégrer facilement dans les groupes. Vous établissez rapidement de bonnes relations avec à peu près tous les individus que vous rencontrez. Comment ? En remarquant spontanément les qualités de chacun. Lorsque les autres entendent vos commentaires favorables au sujet d'une personne, ils sont beaucoup plus susceptibles de veiller à ce que celle-ci se sente la bienvenue.

Instinctivement, vous mettez un point d'honneur à collaborer avec des personnes qui reconnaissent régulièrement vos points forts. Vous souhaitez que votre maîtrise d'un ensemble de connaissances et de compétences spécifiques soit reconnue.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT INCLUSION

Vous remarquez ceux qui sont laissés pour compte et vous les invitez naturellement en leur donnant le sentiment d'être bienvenus. Votre capacité à accepter les autres sans jugement favorise la tolérance et l'ouverture d'esprit.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Agrandissez toujours le cercle. Trouvez des moyens de faire participer plus de personnes.

- Cherchez des opportunités de rapprocher des personnes de cultures et d'horizons différents. Vous pourriez être un leader naturel pour connecter et instruire les individus issus de différents milieux.
- Aidez les nouveaux venus dans un groupe à connaître les autres. Vous savez vous y prendre pour que les personnes se sentent vite acceptées et intégrées.
- Soyez un porte-parole de ceux dont les voix ne sont pas habituellement entendues. Insistez sur l'importance de prendre en compte les sentiments et opinions de chacun.
- Choisissez des rôles qui vous permettent d'interagir en permanence avec les gens. Vous apprécierez le défi consistant à faire en sorte que chacun se sente important.
- Aidez vos amis et collègues à voir le bon côté des gens. Expliquez-leur que, pour respecter nos différences (notre diversité), nous devons apprécier en premier lieu ce que nous partageons (nos similitudes).

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Vous avez peut-être tendance à solliciter trop d'avis, ce qui induit une complexité inutile, avec trop d'opinions et d'efforts contradictoires. Vous devrez parfois être sélectif à des fins de clarté et d'efficacité.
- Même si vous portez peu de jugements, veillez à ne pas critiquer ceux qui appartiennent à des groupes et des clubs exclusifs. Bien que vous soyez probablement en désaccord avec ce qu'ils défendent et les perceviez comme élitistes, n'oubliez pas que tout le monde a le droit de choisir avec qui il passe du temps.

**INFLUENCE**

6. Importance

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous avez à cœur de faire forte impression. Vous êtes indépendant(e) et hiérarchisez vos projets en fonction de l'influence que vous aurez sur votre organisation ou sur les gens qui vous entourent.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT IMPORTANCE

Vous souhaitez faire un travail important et êtes déterminés à faire la différence. Vous souhaitez que les autres vous respectent pour votre contribution importante et votre volonté de travailler dur pour réussir.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Recherchez les occasions de réaliser un travail important où vous pouvez aider les autres à placer la barre plus haut.

- Pensez à l'image que vous souhaitez laisser derrière vous. Imaginez-vous plus tard. Lorsque vous repenserez à votre vie, qu'aurez-vous fait pour rendre le monde meilleur ?
- Dressez la liste des objectifs, des réalisations et des qualifications que vous souhaitez accomplir et affichez-la à un endroit où vous pourrez la consulter chaque jour. Servez-vous de cette liste comme d'une source d'inspiration.
- Dites aux personnes qui vous sont chères à quel point leur avis et leur soutien comptent pour vous. Vous avez besoin d'appréciation et de reconnaissance et leurs mots peuvent vous motiver.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- En raison de votre dominante « Importance », les gens pourraient vous percevoir comme trop préoccupé par votre réputation et votre réussite. Reconnaissez que vous devrez gagner le respect des autres par vos actions et vos contributions.
- Parfois, vous pouvez masquer votre vulnérabilité ou donner l'impression d'être entièrement sous contrôle, et les autres peuvent éprouver des difficultés à savoir comment vous soutenir. Faites en sorte que les autres se sentent importants en leur indiquant quand vous avez besoin d'aide.

**EXÉCUTION**

7. Équitable

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous connaissez profondément la nécessité de traiter tout le monde équitablement. Vous aimez particulièrement les routines stables et les règles et procédures claires que tout le monde peut suivre.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT ÉQUITABLE

Vous pouvez facilement et rapidement formuler des jugements et créer des systèmes équitables pour tous. Par conséquent, les autres savent ce qu'il faut attendre de vous.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Créez des systèmes équitables pour établir et instaurer la confiance.

- Cherchez des occasions, au sein de votre travail ou dans votre communauté, d'aider les personnes défavorisées à montrer leur véritable potentiel. Votre capacité à formuler rapidement et facilement des jugements équitables pour tout le monde contribue à assurer l'égalité.
- Défendez toujours vos convictions, même lorsque vous faites face à une puissante adversité. Les personnes apprécieront la cohérence entre vos promesses et les résultats effectivement obtenus.
- Créez des règles et des limites simples qui aident les gens à savoir ce que l'on attend d'eux et comment ils doivent agir dans des situations ambiguës. Votre talent pour accomplir les tâches équitablement favorise la stabilité et la clarté.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Vous avez tendance à être si déterminé à traiter tout le monde de la même manière que vous pouvez oublier les différences qui existent entre deux personnes. Rappelez-vous que les personnes ont des motivations différentes et que chacun a sa propre façon de penser et d'interagir avec les autres.
- Vous pouvez vous considérer comme un gardien de la vertu et vous opposer aux traitements de faveur. N'oubliez pas que d'autres personnes ne soutiendront pas votre approche et n'hésiteront pas à contourner les règles pour contribuer au bien commun.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

8. Positivité

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous avez l'enthousiasme contagieux. Vous êtes optimiste, savez communiquer votre enthousiasme aux autres personnes et les intéresser à ce qu'elles vont faire.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT POSITIVITÉ

Vous répandez l'énergie et la joie de vivre autour de vous. Dans la mesure où vous dispensez des encouragements et partagez une vision optimiste de la vie, vous contribuez au bien-être des autres quand vous êtes à proximité.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Aidez les autres à voir l'humour et le côté positif de la vie.

- Encouragez les autres à voir le côté positif des choses en les aidant à considérer ce qui va bien pour eux.
- Ne soyez jamais à court d'histoires amusantes, de bons mots ou de plaisanteries. Ne sous-estimez jamais l'influence que vous pouvez avoir sur les autres. Beaucoup de personnes s'appuient probablement sur votre optimisme pour surmonter leurs frustrations quotidiennes.
- Célébrez. Qu'il s'agisse d'un jour férié, d'un événement ou de la réussite d'une personne, soyez celui qui organise la fête. Transformez les petits accomplissements en grands événements ou organisez régulièrement des fêtes auxquelles les autres ont hâte de participer.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Parfois, votre optimisme et votre générosité en matière de compliments peuvent paraître superficiels, naïfs ou hypocrites. Assurez-vous que votre positivité et votre admiration sont toujours authentiques : les faux éloges sont parfois plus dommageables que la critique.
- Veillez à ne pas insister sur le côté positif d'une mauvaise situation avant que les autres n'aient la chance d'évacuer complètement le problème. Reconnaissez que, parfois, les personnes ne sont pas prêtes à entendre le bon côté des choses et ont besoin d'être écoutées.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

9. Empathie

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT EMPATHIE

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

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

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**EXÉCUTION**

10. Réalisateur

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous travaillez dur et possédez beaucoup d'endurance. Vous appréciez particulièrement d'être occupé et productif.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT RÉALISATEUR

Vous aimez accomplir des tâches et vos réalisations vous comblent. Vous êtes animé par l'ambition, source naturelle de dynamisme, d'énergie et de force qui vous motive à donner le maximum de vous-même pour atteindre des objectifs.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Apportez de l'intensité et de l'effort aux domaines les plus importants de votre vie.

- Fixez des objectifs ambitieux. Profitez de votre motivation personnelle en fixant un objectif plus ambitieux à chaque fois que vous terminez un projet.
- Prenez le temps de fêter chaque réussite avant de passer à la tâche suivante, même si cela ne dure que quelques minutes.
- Dans la mesure du possible, limitez vos engagements à des projets ou à des affectations qui correspondent à vos plus hautes priorités.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Vous risquez d'être déçu si les autres ne travaillent pas autant que vous et ils pourraient vous percevoir comme trop exigeant. Rappelez-vous que tous n'ont pas les mêmes attentes élevées pour eux-mêmes ou ne sont pas amenés à travailler aussi dur que vous.
- Votre besoin pressant d'accomplir vos tâches pourrait vous encourager à entreprendre des projets ou à convenir de délais contraignants, avant même de comprendre tout ce qui est en jeu. Avant de vous engager, assurez-vous que vous avez le temps et les ressources dont vous avez besoin.

Découvrez le reste de vos CliftonStrengths



- 11. Arrangeur
- 12. Charisme
- 13. Communication
- 14. Maximisation
- 15. Restaurer
- 16. Responsabilité
- 17. Discipline
- 18. Focus
- 19. Studieux
- 20. Activateur
- 21. Individualisation
- 22. Assurance
- 23. Développeur
- 24. Conviction
- 25. Autorité
- 26. Intellectualisme
- 27. Prudent
- 28. Idéation
- 29. Contexte
- 30. Futuriste
- 31. Adaptabilité
- 32. Connexion
- 33. Stratégique
- 34. Input

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

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

Harmonie

Aidez les autres à trouver un terrain d'entente à travers des solutions pratiques.

Analyste

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

Relationnel

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

Compétition

Visez la première place afin de toujours terminer en beauté.

Inclusion

Agrandissez toujours le cercle. Trouvez des moyens de faire participer plus de personnes.

Importance

Recherchez les occasions de réaliser un travail important où vous pouvez aider les autres à placer la barre plus haut.

Équitable

Créez des systèmes équitables pour établir et instaurer la confiance.

Positivité

Aidez les autres à voir l'humour et le côté positif de la vie.

Empathie

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

Réalisateur

Apportez de l'intensité et de l'effort aux domaines les plus importants de votre vie.

Votre ordre des thèmes CliftonStrengths 34

1. 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.

2. 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.

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. 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.

5. 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.

6. 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.

7. 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.

8. 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.

9. Empathie

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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

10. Réalisateur

EXÉCUTION

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

11. 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.

12. 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.

13. 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.

14. 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.

15. 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.

16. 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.

17. 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.

18. 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.

19. 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.

20. 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.

21. 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.

22. 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.

23. 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.

24. 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.

25. Autorité

INFLUENCE

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

26. Intellectualisme

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

27. Prudent

EXÉCUTION

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

28. 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.

29. Contexte

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

30. 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.

31. 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.

32. 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.

33. 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.

34. 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.