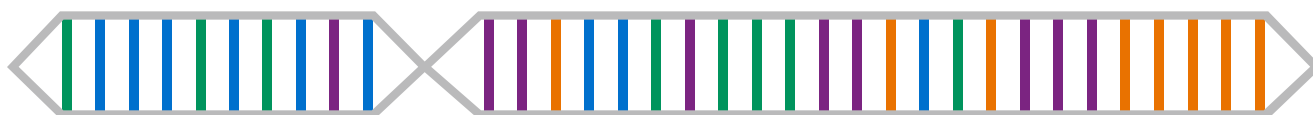


Vos résultats CliftonStrengths 34

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

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

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



RENFORCER

1. **Studieux**
2. **Relationnel**
3. **Individualisation**
4. **Harmonie**
5. **Input**
6. Empathie
7. Intellectualisme
8. Développeur
9. Prudent
10. Connexion

PARCOURIR

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

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. **Studieux**
- 2. **Relationnel**
- 3. **Individualisation**
- 4. **Harmonie**
- 5. **Input**
- 6. Empathie
- 7. Intellectualisme
- 8. Développeur
- 9. Prudent
- 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. Studieux

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOTRE STUDIEUX EST UNIQUE

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

Par nature, vous concentrez vos efforts sur la tâche en cours. Vous persévérez jusqu'à acquérir les connaissances et les compétences nécessaires pour atteindre un objectif. Vous pouvez travailler dur pendant de nombreuses heures pour sécuriser votre objectif. Vous avez probablement tendance à donner le meilleur de vous-même et à être le plus productif à un moment précis de la journée.

Stimulé par vos talents, vous vous inscrivez généralement à des cours exigeants. Vous vous épanouissez dans des situations où vous pouvez tester vos talents et votre endurance pour découvrir ce que vous pouvez accomplir. Vous avez besoin chaque jour de vous montrer à vous-même ce dont vous êtes capable.

Il y a fort à parier que vous vous considérez comme un membre du groupe qui y contribue activement. Vous appréciez de vous associer à des personnes intelligentes. Vous aimez échanger des informations, partager des observations ou dispenser des conseils pour accomplir certaines tâches plus facilement, efficacement et rapidement. Rien ne vous plaît plus que de collaborer avec des individus qui n'hésitent pas à transmettre leur savoir. Vous avez la capacité de comprendre comment les membres d'une équipe peuvent tirer mutuellement parti de leurs connaissances, de leurs compétences, de leurs expériences ou de leur sagesse.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous avez davantage d'énergie pour travailler dur lorsque vous faites l'acquisition d'informations pour développer l'étendue de vos connaissances. Vous souhaitez approfondir votre compréhension de divers sujets, possibilités, problèmes, solutions, situations, événements ou personnes.

Instinctivement, vous aspirez à accroître vos connaissances en restant informé. Cela explique pourquoi vous êtes attiré par les personnes qui parlent d'idées de manière plus profonde et plus réfléchie que la plupart des individus n'en sont capables. Vous considérez probablement les bavardages comme une perte de temps.

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.
- Soyez à l'origine de changements. De nouvelles règles, compétences ou circonstances pourraient intimider les autres. Votre volonté d'assimiler des facteurs nouveaux et différents peut apaiser leurs craintes.
- Gardez une trace de vos progrès d'apprentissage. Si une compétence ou un sujet se compose de différents niveaux ou de différentes étapes d'apprentissage, célébrez votre progression d'un niveau à l'autre. Sinon, créez vous-même ces étapes. Par exemple, fixez-vous l'objectif de lire cinq livres sur un nouveau domaine spécifique.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

2. Relationnel

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOTRE RELATIONNEL EST UNIQUE

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

Il y a fort à parier que vous aimez être occupé, en particulier lorsque vous pouvez aider quelqu'un qui en a besoin. Vous êtes sans doute un bon partenaire tant au foyer qu'au travail, à l'école ou au sein de la communauté. Vous avez tendance à en faire plus que ce que l'on attend de vous. Pourquoi ? Parce que vous avez probablement peur de perdre votre temps. Cela explique pourquoi vous vous montrez toujours volontaire pour participer à des projets et accepter des tâches supplémentaires.

Instinctivement, vous vous fiez à votre intuition pour savoir ce qu'une personne pense ou ressent, ou ce dont elle a besoin. Vous vous rendez compte que les réponses et les solutions à de nombreux problèmes vous apparaissent spontanément. Vos amis vous demandent souvent quelles sont vos recommandations. Ils sollicitent souvent vos conseils.

Par nature, vous savez sans doute identifier les aspects les plus élémentaires et importants d'idées, de processus ou de technologies complexes. Vous évitez peut-être de semer la confusion dans l'esprit des autres, car vous ne voulez pas les submerger de détails.

Stimulé par vos talents, vous avez des compagnons proches qui sollicitent fréquemment vos conseils. Vous les aidez à trouver des réponses à leurs problèmes personnels et professionnels. Cela fait de vous un ami précieux.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous êtes comblé lorsque vous êtes occupé et que vous exécutez simplement des tâches routinières. Lorsque vous n'avez rien à faire, vous trouvez généralement de quoi vous occuper. Rester assis à perdre votre temps ne vous convient pas du tout.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT RELATIONNEL

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

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

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

3. 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.

Selon toute vraisemblance, vous appréciez le soutien que les membres d'une même équipe peuvent s'apporter les uns aux autres. Lorsque vous êtes contraint de travailler seul, cela vous manque sans doute que personne ne vienne solliciter votre aide.

Par nature, vous incitez les autres à se fier à leurs pensées et sentiments les plus intimes. Les autres ont confiance en votre capacité à faire preuve de discernement et de bon sens. De nombreuses personnes vous font confiance pour garder le secret qu'elles ont choisi de partager. Votre capacité à vous mettre à la place des autres et à être attentif à leurs besoins les incite à se livrer. Vous les écoutez. Vous avez pour habitude de reconnaître les situations propres à chaque individu.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous appréciez grandement tout ce qui est écrit. Il vous arrive souvent de lire attentivement un livre pour acquérir de simples connaissances ou approfondir votre compréhension d'un de vos sujets favoris. Étant donné que vous êtes quelqu'un d'instruit, vous fournissez fréquemment à votre entourage les informations dont ils ont besoin.

Instinctivement, vous tirez une grande satisfaction de la pratique de choses qui profitent aux autres. Vous avez l'habitude de travailler aussi ardemment sur de gros projets que sur vos corvées quotidiennes.

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**

4. 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 contribuez à maintenir la paix au sein de votre équipe en faisant chaque jour votre part de travail. Vous effectuez généralement votre travail de manière à ne laisser à aucun de vos collaborateurs la charge d'accomplir des tâches que vous auriez négligées, ignorées ou oubliées.

Il y a fort à parier que vous résistez à la tentation de vous présenter comme un expert dans tous les domaines. Même si vous avez travaillé dur pour maîtriser divers sujets, disciplines et compétences, vous attendez d'être sollicité avant de partager vos connaissances. Vous invitez généralement les autres à s'adresser à des personnes hautement qualifiées lorsque vous n'êtes pas en mesure de répondre à leurs questions. Vous êtes déterminé à obtenir les informations et les solutions exactes, et cela l'emporte sur votre désir d'impressionner les autres. Par conséquent, votre réputation reste intacte.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous êtes considéré comme un penseur pragmatique. Vous êtes fréquemment à la recherche des spécialistes les mieux informés sur un sujet particulier. Vous faites confiance à leurs réponses et leurs idées.

Par nature, vous êtes enclin à parfaitement accomplir la tâche qu'on vous a assignée dans la mesure où vous n'avez pas l'impression qu'on vous demande de réaliser bien plus que la charge de travail qui vous est destinée. Le fait de rayer ces tâches de votre liste de choses à faire vous apporte un sentiment de satisfaction et vous permet de bien vous entendre avec des personnes qui remarquent le grand intérêt que vous portez au travail qu'on vous a confié.

Stimulé par vos talents, vous choisissez volontairement de vous associer à des spécialistes lorsque vous avez besoin de conseils pour trouver la bonne solution. Lorsque vous devez prendre une décision juste et honnête, vous vous tournez vers eux pour obtenir de l'aide. Vous avez tendance à vous abstenir de donner l'impression de tout savoir. Coopérer avec des experts et/ou des personnes qualifiées vous aide énormément. Vous y voyez probablement un moyen de vous valoriser. Vous créez généralement un environnement accueillant pour tous vos coéquipiers.

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**

5. Input

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOTRE INPUT EST UNIQUE

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

Instinctivement, vous parvenez à concevoir ce que les visionnaires envisagent lorsque vous lisez des documents sur leurs idées et leurs projets novateurs. Les informations que vous acquérez vous permettent généralement de visualiser directement le futur que ces intellectuels imaginent.

Il y a fort à parier que vous adorez lire davantage de publications consacrées à des sujets qui vous sont déjà familiers. Le fait d'accumuler des informations supplémentaires sur ces questions et sujets vous semble plus logique que de vous aventurer dans des domaines que vous ne connaissez que très peu.

Stimulé par vos talents, vous avez recours à votre passion pour la lecture pour recueillir de nombreuses idées lumineuses vous permettant de résoudre des problèmes, de réparer des erreurs ou de surmonter des obstacles. Le fait de lire vous permet de trouver des moyens de régler toutes sortes de situations difficiles.

Par nature, vous êtes parfaitement à l'aise avec le fait d'avoir le temps de vous adonner à votre passe-temps favori : la lecture. Que vous vous trouviez sur une plage paisible ou dans un terminal d'aéroport bondé, vous créez votre propre espace avec un livre, un magazine, un journal, un document ou une correspondance. Le fait de glaner des informations, des idées ou des connaissances à partir de tels supports peut vous permettre de mieux vous détendre ou de rendre votre attente plus supportable.

Selon toute vraisemblance, vous aimez parfois former les autres. Parce que vous aimez lire, vous avez probablement plus d'informations à partager avec vos étudiants que d'autres éducateurs. Les personnes à qui vous donnez des cours tirent parti des informations ou idées que vous rassemblez à partir d'un document écrit ou de l'écran de votre ordinateur.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT INPUT

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

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

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

6. Empathie

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT EMPATHIE

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

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

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

7. Intellectualisme

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous vous distinguez par votre activité intellectuelle. Vous êtes introspectif et appréciez les discussions intellectuelles.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT INTELLECTUALISME

Vous aimez penser, méditer et réfléchir. Votre activité intellectuelle et votre travail mental vous permettent de clarifier et d'expliquer, quels que soient le sujet ou la situation.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Réfléchissez profondément. Réfléchissez régulièrement.

- Accordez-vous chaque jour quelques minutes pour rassembler vos réflexions. Ce temps de réflexion vous donnera de l'énergie et votre pensée deviendra plus claire et plus efficace.
- Impliquez-vous dans des projets ou initiatives d'envergure en début de cycle, avant que l'action ne commence. Vous avez la capacité de suivre un raisonnement pour voir où il mène, et vos observations permettent de faire avancer les projets intelligemment, sans revenir en arrière.
- Prenez le temps d'écrire. L'écriture peut être le meilleur moyen d'intégrer et de cristalliser vos idées. Faites une liste de vos meilleures idées et revenez-y souvent. Le fait de réexaminer vos pensées peut vous donner de précieuses idées.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Puisque vous êtes à l'aise avec le silence et la solitude, les autres pourraient vous considérer comme isolé, désintéressé ou désengagé. Soyez prêt à leur expliquer que la pensée solitaire est simplement votre processus naturel de réflexion et ne doit pas être assimilée à de l'indifférence.
- Certaines personnes pourraient penser que vous ajoutez de la complexité inutile aux débats et vous demander de prendre des décisions plus rapidement. Envisagez d'adapter votre approche : parfois, il est préférable de faire simple et d'aller dans les détails plus tard.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

8. Développeur

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous savez identifier le potentiel des autres et le cultiver. Vous décelez les moindres signes d'amélioration et ces derniers vous procurent une grande satisfaction.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT DÉVELOPPEUR

Vous identifiez le potentiel brut des autres et même de petits signes de progrès lorsque vous investissez activement dans leur développement. Vos encouragements peuvent inciter les autres à apprendre, à grandir et à s'améliorer.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Sachez identifier le potentiel des autres et le cultiver.

- Faites une liste des personnes que vous aimeriez coacher ou encadrer : les personnes dont vous avez remarqué le potentiel, les marges de progrès et les points forts. Proposez-leur de les rencontrer régulièrement, même pour seulement quelques minutes, afin de discuter de leurs objectifs et de leurs points forts.
- Contactez les personnes qui ont le plus besoin de vos encouragements par téléphone, SMS ou courrier électronique. Votre capacité naturelle à entretenir des relations et à insuffler la confiance répondra sans doute à leurs attentes.
- Essayez de ne pas passer tout votre temps à encourager les personnes qui sont constamment en difficulté dans leur rôle. Parfois, la mesure la plus appropriée consiste à leur trouver un rôle différent, qui leur convient.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Vous vous investissez peut-être trop dans le développement d'une personne et vous sentez responsable s'il est en difficulté. Acceptez que, parfois, la meilleure alternative pour cette personne est de trouver elle-même sa voie.
- Veillez à ne pas consacrer trop de temps à d'autres personnes, au détriment de votre propre développement. Gardez à l'esprit que vous ne pouvez pas aider les autres si vous ne prenez pas le temps de travailler sur vous-même.

**EXÉCUTION**

9. Prudent

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT PRUDENT

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Arrêtez, écoutez et évaluez avant d'agir.

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

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**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

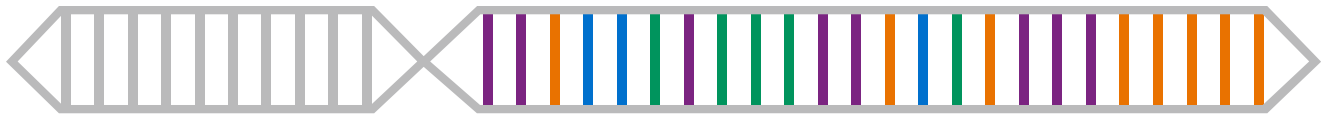
Aidez les autres à percevoir qu'il existe un sens et un lien entre les événements du quotidien.

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

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

Votre profil unique CliftonStrengths 34

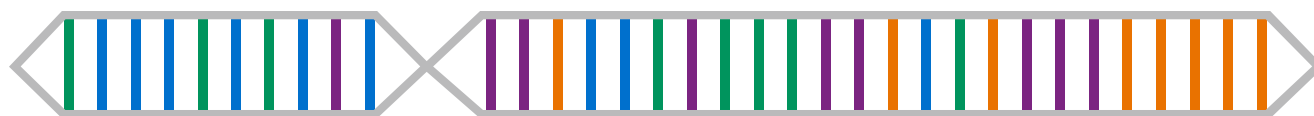
Les thèmes indiqués en haut de votre profil CliftonStrengths 34 peuvent apparaître régulièrement dans votre vie, et ceux plus proches du bas peuvent ne jamais apparaître.

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

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

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

Qu'est-ce qu'une faiblesse ?



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

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

Prendre des mesures

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

Maintenant, passez aux étapes suivantes :

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

ÉPANOUISSEZ-VOUS GRÂCE À VOS MEILLEURS CLIFTONSTRENGTHS

Studieux

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

Relationnel

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

Individualisation

Appréciez le caractère unique de chaque personne que vous rencontrez.

Harmonie

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

Input

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

Empathie

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

Intellectualisme

Réfléchissez profondément. Réfléchissez régulièrement.

Développeur

Sachez identifier le potentiel des autres et le cultiver.

Prudent

Arrêtez, écoutez et évaluez avant d'agir.

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. Studieux

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

2. Relationnel

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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

3. 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.

4. 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.

5. 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.

6. Empathie

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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

7. Intellectualisme

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

8. 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.

9. Prudent

EXÉCUTION

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

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. 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. Réalisateur

EXÉCUTION

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

13. 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.

14. 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.

15. 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.

16. 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.

17. 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.

18. Contexte

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

19. 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.

20. 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.

21. 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.

22. 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.

23. Importance

INFLUENCE

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

24. 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.

25. 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.

26. 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.

27. 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.

28. 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.

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. 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.

31. Autorité

INFLUENCE

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

32. 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.

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. 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.