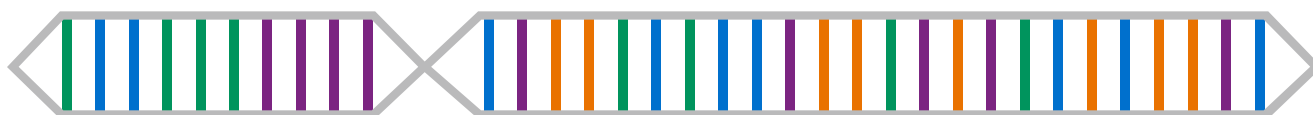


Vos résultats CliftonStrengths 34

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

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

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



RENFORCER

1. **Stratégique**
2. **Individualisation**
3. **Relationnel**
4. **Studieux**
5. **Idéation**
6. **Analyste**
7. **Restaurer**
8. **Réalisateur**
9. **Responsabilité**
10. **Prudent**

PARCOURIR

11. **Développeur**
12. **Focus**
13. **Activateur**
14. **Importance**
15. **Futuriste**
16. **Adaptabilité**
17. **Intellectualisme**
18. **Positivité**
19. **Empathie**
20. **Arrangeur**
21. **Compétition**
22. **Maximisation**
23. **Input**
24. **Discipline**
25. **Assurance**
26. **Conviction**
27. **Contexte**
28. **Connexion**
29. **Charisme**
30. **Harmonie**
31. **Autorité**
32. **Communication**
33. **Équitable**
34. **Inclusion**

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

■ Les thèmes **EXÉCUTION** vous aident à faire bouger les choses.

■ Les thèmes **INFLUENCE** vous aident à vous imposer, à prendre la parole et à vous assurer que tous les avis sont entendus.

■ Les thèmes **DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS** vous aident à établir des relations solides qui maintiennent une équipe soudée.

■ Les thèmes **RÉFLEXION STRATÉGIQUE** vous aident à absorber et analyser les informations qui vous aident à prendre de meilleures décisions.

LISEZ LA SECTION « IDENTIFIER VOTRE CONTRIBUTION UNIQUE : LES DOMAINES CLIFTONSTRENGTHS » POUR [EN SAVOIR PLUS >](#)

Libérez votre potentiel infini : vos plus puissants CliftonStrengths



- 1. **Stratégique**
- 2. **Individualisation**
- 3. **Relationnel**
- 4. **Studieux**
- 5. **Idéation**
- 6. **Analyste**
- 7. **Restaurer**
- 8. **Réalisateur**
- 9. **Responsabilité**
- 10. **Prudent**

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

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

Développez ces CliftonStrengths pour maximiser votre potentiel

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

Commencez par les cinq premiers.

Ce sont vos talents naturels les plus puissants.

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

Concentrez-vous ensuite sur vos CliftonStrengths 6 à 10.

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

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

1. Stratégique

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOTRE STRATÉGIQUE EST UNIQUE

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

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

Stimulé par vos talents, vous avez pour habitude d'identifier des problèmes que d'autres ne remarquent pas. Vous apportez fréquemment des solutions et trouvez les bonnes réponses. Vous aspirez à améliorer les aspects qui vous concernent, ainsi que d'autres personnes ou des situations en général. Vous êtes attiré par les cours, les livres ou les activités qui promettent de vous apporter les compétences et les connaissances que vous recherchez.

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

Instinctivement, vous constatez que le mot juste vous vient régulièrement à l'esprit au moment même où vous en avez besoin. Votre aisance à manier la langue donne l'impression que vous pouvez exprimer vos idées à l'oral ou à l'écrit sans effort. Les autres tirent parti de votre capacité à transmettre des informations, des idées ou des émotions en employant un vocabulaire qu'ils peuvent facilement comprendre.

Il y a fort à parier que vous êtes un individu indépendant qui a besoin de passer du temps seul pour réfléchir ou travailler. Vous générez des idées novatrices et proposez des programmes d'action systématiques. Vous avez tendance à identifier des configurations récurrentes dans le comportement des autres, le fonctionnement des processus ou l'émergence de problèmes potentiels.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT STRATÉGIQUE

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

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

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Lorsque vous collaborez, vos collègues peuvent parfois interpréter à tort votre dominante « Stratégique » comme une critique. Ayez conscience de ce qui fonctionne bien et de ce que les autres ont accompli.

- Puisque vous évaluez les différents modèles et mécanismes si rapidement, les autres pourraient éprouver des difficultés à vous suivre ou à comprendre votre processus de pensée. Sachez que, parfois, vous devrez peut-être revenir en arrière pour expliquer votre raisonnement.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

2. Individualisation

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous vous intéressez aux qualités propres à chacun. Vous avez un don pour comprendre comment différentes personnes peuvent travailler ensemble de façon productive.

POURQUOI VOTRE INDIVIDUALISATION EST UNIQUE

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

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous prenez un immense plaisir à aider les personnes dans le besoin.

Instinctivement, vous appréciez de travailler et d'étudier avec des personnes ayant des antécédents, des cultures, des talents ou des expériences très différents. Vous êtes généralement la personne qui détermine ce que chacun peut apporter à l'ensemble du groupe.

Il y a fort à parier que vous interrompez généralement votre travail et vos réflexions pour écouter ce que quelqu'un a à vous dire. Votre patience et votre attention aident les autres à résoudre leurs problèmes, à évacuer leurs frustrations et à tester leurs idées.

Selon toute vraisemblance, vous coordonnez les efforts de diverses personnes sans les priver de ce qui les rend unique. Vous mettez en avant leurs objectifs communs. Vous attirez l'attention sur leurs différents antécédents, compétences, connaissances ou talents. Vous avez pour habitude d'aider les autres à coexister pacifiquement. Cela a tendance à accroître leur productivité.

Stimulé par vos talents, vous êtes souvent la personne dont on sollicite l'avis. Les autres n'ont aucun mal à vous confier leurs préoccupations et leurs idées au sujet de politiques, projets, règles, plans ou solutions proposées. Vous aimez sincèrement aider les autres. Vous êtes heureux d'exprimer vos pensées et d'expliquer exactement quelle est votre position sur de nombreux sujets.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT INDIVIDUALISATION

Vous remarquez et appréciez les caractéristiques distinctives de chacun et vous ne traitez pas tout le monde de la même façon. Puisque vous percevez ce qui rend chaque individu unique, vous savez comment faire pour qu'il montre le meilleur de lui-même.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Appréciez le caractère unique de chaque personne que vous rencontrez.

- Devenez expert dans la description de vos points forts et de votre style. Quel est le meilleur éloge que vous ayez jamais reçu ? Quelle est la meilleure méthode pour nouer des relations ? Quelle est la méthode d'apprentissage la plus efficace pour vous ?
- Posez ces mêmes questions à vos collègues et amis. Aidez-les à créer un avenir en fonction de leurs points forts et de ce qu'ils font le mieux.
- Identifiez les personnes talentueuses et encouragez-les à vivre leurs rêves. Aidez les individus à comprendre et à exploiter au maximum leurs talents.
- Étudiez attentivement ceux qui réussissent afin de déterminer les particularités qui les ont conduites à réussir.
- Attirez davantage l'attention de vos amis et de vos collègues sur les besoins et les motivations propres à chaque personne.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Vous en savez souvent plus sur les autres qu'ils n'en savent sur vous, et quand les individus ne sont pas au courant de vos goûts, de vos motivations et de vos besoins, cela peut vous décevoir. Prenez conscience que vous devrez partager vos préférences avec les individus, et ne partez pas du principe qu'ils les connaissent instinctivement.
- Votre instinct naturel consiste à prioriser les besoins et les objectifs individuels devant ceux du groupe. Pour empêcher l'apparition du favoritisme et de la partialité, reconnaissez que parfois vous devrez ajuster votre style pour le bien commun.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

3. 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 pensez atteindre le maximum de votre productivité, surtout lorsque les autres vous laissent travailler de manière indépendante. Avoir à traiter avec des coéquipiers, des camarades de classe ou des membres d'un groupe a tendance à entraver vos progrès.

Selon toute vraisemblance, vous donnez généralement le meilleur de vous-même lorsque vous pouvez apporter votre expertise à une initiative. Vous préférez les activités qui vous tiennent occupé du début à la fin.

Par nature, vous trouvez souvent que les autres sollicitent vos idées et points de vue sur diverses questions. Même si vous aimez travailler seul, les autres n'hésitent probablement pas à vous interrompre pour vous poser des questions. Ils sont susceptibles de vous demander votre opinion et votre ressenti sur des sujets sensibles, des batailles d'organisation interne ou le comportement de certaines personnes.

Stimulé par vos talents, vous vous sentez généralement en phase avec la vie une fois que vous avez contribué à clarifier vos propres objectifs de performances ou ceux d'un tiers. Vous aimez parler avec des gens qui sont parfaitement conscients de leurs objectifs personnels et professionnels.

Instinctivement, vous remarquez que des individus ou des groupes sollicitent souvent votre point de vue sur certains sujets ou questions. Pourquoi ? Parce que vous avez acquis des connaissances ou des compétences dans un ou plusieurs domaines d'étude spécialisés. Ce que vous savez sur ces sujets dépasse grandement la compréhension qu'a le grand public de bon nombre de situations, possibilités, problèmes, solutions possibles ou conséquences prévisibles.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ 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.

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

4. 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 parvenez à repousser les distractions lorsque vous travaillez ou étudiez. Vous vous laissez rarement distraire lorsque vous accomplissez une tâche. Vous désirez probablement comprendre en amont ce qui doit être réalisé. Vous vous attendez également à recevoir des documents préliminaires et/ou une liste des critères d'un projet. Muni de ces informations, vous vous rapprochez alors de votre objectif. Vous déterminez avec aisance et certitude ce qu'il est important ou non de savoir sur une activité, un événement ou un projet.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous examinez des documents, lisez des livres, assistez à des conférences ou étudiez des sujets pour aider les autres à trouver les informations dont ils ont besoin. Autrement dit, vous passez des heures, des jours, des semaines, voire des mois à élargir vos connaissances. En offrant votre aide à une autre personne, vous vous rapprochez généralement de vos propres objectifs.

Instinctivement, vous cherchez à enrichir vos connaissances et à acquérir de nouvelles compétences. Pourquoi ? Parce que vous êtes naturellement curieux. Vous travaillez souvent seul pour mémoriser des informations. Vous avez probablement choisi un endroit solitaire où vous pouvez pratiquer votre art, votre sport ou votre science de prédilection.

Stimulé par vos talents, vous êtes capable de vous concentrer pendant plusieurs heures consécutives. Vous examinez de nouvelles informations pour approfondir votre compréhension de divers sujets. Lorsque vous explorez des sujets, vous avez pour habitude de générer de nouvelles idées. Acquérir chaque jour de nouvelles connaissances et compétences ajoute du piquant à votre vie.

Selon toute vraisemblance, vous n'avez aucune difficulté à consacrer un effort intense à des projets, des problèmes ou des possibilités qui captent et maintiennent votre attention.

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.

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

5. Idéation

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous êtes fasciné par les idées. Vous parvenez à trouver les liens entre des phénomènes qui, a priori, n'en ont pas.

POURQUOI VOTRE IDÉATION EST UNIQUE

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

Il y a fort à parier que vous êtes très bien informé sur des sujets et des activités particuliers. Cela explique votre propension naturelle à inventer des façons innovantes et inhabituelles d'accomplir des tâches. Vous vous lassez de suivre les mêmes procédures qu'on vous impose jour après jour. Votre ennui risque de se transformer en frustration si les changements que vous suggérez sont rejetés sans aucune considération.

Instinctivement, vous savez immédiatement, sans même faire appel à la raison, ce que les autres pensent de vous. L'impression qu'ils ont de vous peut contribuer à votre brillante réussite ou à votre cuisant échec. Naturellement, l'opinion des autres influence souvent vos paroles et vos actes.

Selon toute vraisemblance, vous êtes très sensible à ce que les autres pensent de vous. Cette sensibilité vous motive en permanence à mieux faire certaines choses que par le passé.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous posez des questions. Vous réfléchissez à des réponses. Vous trouvez les causes sous-jacentes d'une situation, d'un problème, d'un système, d'un mécanisme, d'un plan, d'un règlement ou d'une interdiction. Votre réflexion est logique et ordonnée, et vous étudiez chaque détail, si minime soit-il. Vous êtes déterminé à examiner les faits.

Par nature, vous avez une conscience aiguë de la manière dont les autres vous perçoivent. Vous adorez généralement la compagnie de vos admirateurs.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT IDÉATION

Vous êtes fasciné par les idées. Puisque vous aimez regarder le monde depuis des perspectives différentes et cherchez toujours à établir des liens, vous êtes un partenaire de réflexion influent et créatif.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

- Apportez de petits changements dans vos routines professionnelles ou personnelles. Expérimentez. Prêtez-vous mentalement à de petits jeux où vous êtes votre propre adversaire. Vous avez tendance à vous ennuyer rapidement, et ces ajustements peuvent donc maintenir votre motivation.
- Prenez le temps de lire, d'explorer et de penser. Les idées et expériences des autres peuvent vous stimuler et vous aider à trouver de nouvelles idées.
- Identifiez ce qui alimente votre dominante « Idéation » : À quel moment viennent vos meilleures idées ? Lorsque vous parlez avec les autres ? Lorsque vous êtes en train de lire ? Lorsque vous écoutez ou observez simplement ce qui se passe autour de vous ? Identifiez les circonstances qui vous inspirent vos meilleures idées afin de pouvoir les recréer.
- Réfléchissez bien à vos idées avant d'en parler à ceux qui vous entourent. Certains ne seront pas en mesure de « réunir les pièces manquantes » d'une idée intéressante mais incomplète, et risquent donc de la rejeter.
- Discutez de vos idées avec les autres. Comme vous avez tant de choses à partager, vous effectuez des séances de réflexion passionnantes et productives. Les différents commentaires formulés vous aideront à affiner vos pensées.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Vos pensées et idées inépuisables peuvent parfois accabler et perturber les individus. Envisagez de peaufiner vos idées et de partager seulement les meilleures d'entre elles. Ainsi, les autres personnes ne les rejeteront pas simplement car elles trouvent votre raisonnement trop abstrait.
- Vous avez peut-être des difficultés à mettre en pratique les idées que vous proposez. Envisagez de collaborer avec quelqu'un qui peut vous aider à transformer vos meilleures idées en résultats concrets.

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

6. 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 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.

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.

**EXÉCUTION**

7. Restaurer

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous excellez dans l'art de résoudre les problèmes. Vous avez un don pour comprendre ce qui ne va pas et savez comment y remédier.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT RESTAURER

Vous aimez résoudre les problèmes. Votre capacité à analyser une situation, à identifier les faiblesses potentielles et à appliquer des modifications, le cas échéant, vous donne de la force en temps de difficulté et de crise.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Rappelez-vous que chaque problème a sa solution. Trouvez les réponses.

- Recherchez des rôles dans lesquels la réussite dépend de la capacité à résoudre des problèmes. Vous vous plairez notamment dans le domaine de la médecine, du conseil, de la programmation informatique ou du service clientèle.
- Cherchez des situations difficiles à traiter que les autres personnes pourraient esquiver. Vous apprécierez le défi consistant à revitaliser un projet, et vous vous forgerez une réputation de partenaire précieux.
- Célébrez vos réussites. Ne vous cantonnez pas aux projets complexes, mais célébrez également les situations faciles à traiter et très intéressantes en termes de résultats.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Les autres peuvent penser que vous voyez uniquement leurs défauts et faiblesses. Rappelez-vous que les gens ont parfois besoin que vous reconnaissiez leurs réussites et leur fassiez des éloges.
- Vous avez tendance à vous concentrer sur les processus, et non les individus, et vous pouvez vous précipiter pour résoudre tous les problèmes. Parfois, les autres ont besoin de résoudre leurs propres problèmes, alors essayez de leur donner l'opportunité d'expérimenter et de trouver leurs propres solutions.

**EXÉCUTION**

8. 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.

**EXÉCUTION**

9. Responsabilité

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous vous sentez psychologiquement responsable de ce que vous dites et des promesses que vous faites. Vous respectez des valeurs sûres telles que l'honnêteté et la loyauté.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT RESPONSABILITÉ

Vous avez un profond sentiment de dévouement et vous sentez responsable de vos engagements. Vous êtes une personne de parole sur laquelle les autres peuvent compter et à laquelle ils peuvent accorder leur confiance.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

- Avant d'accepter de traiter une nouvelle demande, veillez à consulter au préalable votre emploi du temps et votre liste de tâches. Cela vous aidera à tenir de manière réaliste vos engagements sans vous surcharger de travail, et démontrera à votre équipe que vous prenez vos responsabilités au sérieux.
- Travaillez en phase avec ceux qui partagent votre sens de l'engagement. Vous donnez le meilleur de vous-même lorsque vous vous entourez de personnes qui assument leurs responsabilités avec autant de sérieux que vous.
- Posez-vous en défenseur de l'éthique de votre école, organisation ou communauté en adoptant rapidement des mesures visant à supprimer et à empêcher tout comportement immoral que vous constatez.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Puisque vous trouvez qu'il est difficile de rejeter les demandes des autres, vous vous engagez parfois au-delà de vos capacités. Essayez de gérer votre dominante « Responsabilité » en renonçant à une tâche avant d'en prendre en charge une nouvelle.
- Trop d'obligations peuvent vous empêcher de passer du temps avec les personnes les plus importantes de votre vie. Rappelez-vous que, parfois, la réponse « non » est la meilleure solution pour que vos relations se portent bien.

**EXÉCUTION**

10. 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.

The diagram shows a DNA double helix. The left strand is a continuous gray ladder. The right strand has a segment of colored rungs (purple, orange, green, blue) that does not pair with the left strand, representing a deletion or insertion.

- 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.

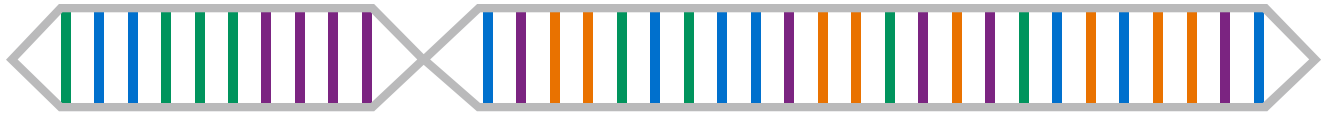
Les thèmes indiqués en haut de votre profil CliftonStrengths 34 peuvent apparaître régulièrement dans votre vie, et ceux plus proches du bas peuvent ne jamais apparaître.

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

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

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

Qu'est-ce qu'une faiblesse ?



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

Vous concentrer sur vos CliftonStrengths ne signifie pas que vous pouvez ignorer vos faiblesses.

Gallup définit une faiblesse comme tout ce qui fait obstacle à votre succès.

Bien que l'évaluation CliftonStrengths ne quantifie pas mathématiquement les faiblesses, vous pouvez utiliser votre profil pour comprendre comment *chacun* de vos thèmes CliftonStrengths est susceptible de vous empêcher de maximiser votre potentiel.

Vos plus puissants CliftonStrengths représentent vos meilleures chances de succès. Cependant, dans certaines situations et avec certaines personnes, ces mêmes thèmes peuvent nuire à votre efficacité et devenir des zones d'ombre.

Les thèmes en bas de votre profil peuvent également faire obstacle à votre succès. Ce ne sont pas nécessairement des faiblesses, mais ils ne vous viennent probablement pas naturellement.

Pour identifier vos faiblesses potentielles, posez-vous les questions suivantes :

- Ce thème compromet-il mon succès ?
- Ai-je déjà reçu des commentaires négatifs sur ce thème ?
- Mon rôle m'oblige-t-il à utiliser ce thème à contrecœur ?

Si vous avez répondu oui à l'une de ces questions, vous avez peut-être découvert un ou plusieurs points faibles. N'ignorez pas vos faiblesses. Au lieu de cela, concentrez-vous sur vos points forts et efforcez-vous de gérer les domaines qui vous entravent.

Comment gérer mes faiblesses ?

- Revendiquez-les : identifiez vos faiblesses et déterminez comment elles vous entravent
- Travaillez en collaboration : sollicitez le soutien de vos collaborateurs
- Appliquez un point fort : utilisez un thème différent pour obtenir de meilleurs résultats
- Il suffit d'oser : lancez-vous et faites de votre mieux

Identifiez votre contribution unique : les domaines CliftonStrengths

Bien que votre profil CliftonStrengths 34 vous aide à comprendre *qui* vous êtes, il est également important de savoir *comment* vous faites bouger les choses, influencez les autres, établissez des relations et traitez les informations. Les quatre domaines de CliftonStrengths (Exécution, Influence, Développement des relations et Réflexion stratégique) constituent une autre manière de penser à vos CliftonStrengths et à votre contribution lorsque vous rejoignez, créez ou dirigez une équipe.

Les meilleures équipes sont composées de personnes qui comprennent à la fois leur propre contribution et celle des autres. Cette prise de conscience et cette appréciation encourageront l'équipe à être plus cohésive, polyvalente, productive et engagée.

Cependant, ne laissez pas les quatre domaines limiter votre réflexion. Si vous n'avez pas de thèmes principaux dans un domaine particulier, ne vous inquiétez pas. Cela ne signifie pas que vous ne pouvez pas penser stratégiquement ou établir des relations, par exemple. Chacun accomplit des tâches, influence les autres, établit des relations et traite les informations. Vous utilisez simplement vos thèmes majeurs dans différents domaines pour arriver au même résultat.

La page suivante vous montre comment votre profil CliftonStrengths se classe dans les quatre domaines. Connaître votre dominante peut vous aider à comprendre votre meilleure contribution.

Les domaines CliftonStrengths

EXÉCUTION

Les personnes à dominante « Exécution » font en sorte que les choses se produisent.

INFLUENCE

Les personnes à dominante « Influence » prennent les choses en main, prennent la parole et veillent à ce que les autres soient entendus.

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

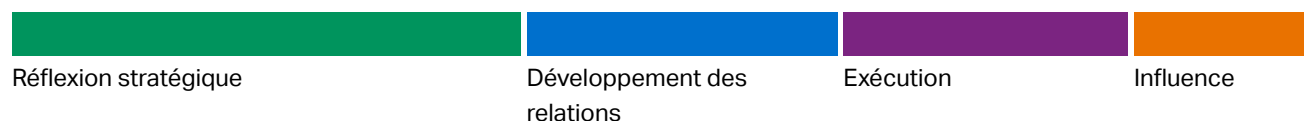
Les personnes à dominante « Développement des relations » développent des relations fortes qui maintiennent une équipe unie et la rendent plus efficace que la somme de ses parties.

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

Les personnes à dominante « Réflexion stratégique » absorbent et analysent les informations qui peuvent aider à prendre de meilleures décisions.

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

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



Ce graphique montre la distribution relative de vos résultats CliftonStrengths 34 dans les quatre domaines. Ces catégories constituent un bon point de départ pour examiner les domaines dans lesquels vous pouvez atteindre l'excellence et la manière dont vous pouvez optimiser votre contribution à une équipe.

Consultez le tableau ci-dessous pour plus de détails sur vos CliftonStrengths par domaine.

Vos CliftonStrengths par domaine

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

Prendre des mesures

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

Maintenant, passez aux étapes suivantes :

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

ÉPANOUISSEZ-VOUS GRÂCE À VOS MEILLEURS CLIFTONSTRENGTHS

Stratégique

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

Individualisation

Appréciez le caractère unique de chaque personne que vous rencontrez.

Relationnel

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

Studieux

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

Idéation

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

Analyste

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

Restaurer

Rappelez-vous que chaque problème a sa solution. Trouvez les réponses.

Réalisateur

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

Responsabilité

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

Prudent

Arrêtez, écoutez et évaluez avant d'agir.

Votre ordre des thèmes CliftonStrengths 34

1. Stratégique

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

Les personnes à dominante « Stratégique » prévoient plusieurs façons d'agir. Confrontées à n'importe quelle situation donnée, elles entrevoient rapidement les questions pertinentes.

2. Individualisation

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

Les personnes à dominante « Individualisation » sont intriguées par les qualités uniques de chaque personne. Elles ont un don pour comprendre comment différentes personnes peuvent travailler ensemble de façon productive.

3. 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. 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.

5. 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.

6. 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.

7. 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.

8. Réalisateur

EXÉCUTION

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

9. 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.

10. Prudent

EXÉCUTION

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

11. 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.

12. 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.

13. 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.

14. 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.

15. 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.

16. 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.

17. Intellectualisme

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

18. Positivité

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

Les personnes à dominante « Positivité » sont douées d'un enthousiasme contagieux. Elles sont optimistes, savent communiquer leur enthousiasme aux autres et les intéresser à ce qu'elles vont faire.

19. Empathie

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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

20. 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.

21. 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.

22. 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.

23. 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.

24. 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.

25. 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.

26. 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.

27. Contexte

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

28. 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.

29. 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.

30. 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.

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. 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.

34. 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.