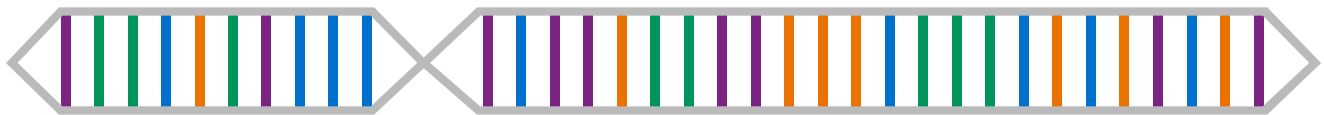


Vos résultats CliftonStrengths 34

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. **Prudent**
2. **Idéation**
3. **Futuriste**
4. **Relationnel**
5. **Compétition**
6. **Analyste**
7. **Restaurer**
8. **Individualisation**
9. **Empathie**
10. **Développeur**

PARCOURIR

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

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. **Prudent**
- 2. **Idéation**
- 3. **Futuriste**
- 4. **Relationnel**
- 5. **Compétition**
- 6. Analyste
- 7. Restaurer
- 8. Individualisation
- 9. Empathie
- 10. Développeur

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.

**EXÉCUTION**

1. Prudent

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOTRE PRUDENT EST UNIQUE

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

Stimulé par vos talents, vous réduisez automatiquement un projet, une expérience, un processus ou une idée à ses aspects fondamentaux. Vous avez l'habitude de refuser de travailler sur un projet tant que vous n'avez pas identifié méthodiquement les principaux éléments qui le composent. Vous avez du mal à collaborer avec des personnes qui prennent les choses comme elles viennent.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous appréhendez chaque jour avec une attitude pratique et terre à terre. Vous visez la perfection dans votre travail. Vous vous efforcez constamment d'atteindre les normes élevées que vous vous êtes imposées. Ces exigences sont généralement plus strictes et détaillées que celles que les autres attendent de vous.

Par nature, vous incarnez le proverbe qui invite à se méfier de l'eau qui dort. De nature calme, vous réfléchissez profondément à de nombreuses questions. Les autres vous trouvent souvent sérieux et digne. Ils tirent parti de votre clairvoyance et de la sensibilité dont vous faites preuve dans votre compréhension et votre vision des choses.

Il y a fort à parier que vous semblez généralement adopter une attitude pragmatique. Vous avez l'habitude de faire le maximum pour mieux connaître les autres individuellement.

Selon toute vraisemblance, vous êtes une personne raisonnable. Vous prenez le temps de bien réfléchir à la manière dont les choses fonctionnent. Le fait de tirer des conclusions hâtives vous semble quelque chose d'impétueux, imprudent, irréfléchi. Vous préférez vous attacher à décortiquer les projets, les objectifs, les programmes et/ou les mécanismes. Après avoir isolé tous les éléments, pièces et étapes, vous les examinez attentivement un à un. Comprendre la fonction de chaque élément vous permet de mieux appréhender l'ensemble.

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.
- Soyez prêt à expliquer votre processus de prise de décision méticuleux. Les autres personnes pourraient interpréter à tort votre dominante « Prudent » et la considérer comme de l'indécision ou de l'inertie.
- Ne laissez pas les autres vous pousser à trop révéler de votre propre personne. Vous avez naturellement besoin de temps pour établir des relations amicales ; soyez donc fier du cercle intime de vos amis proches.

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.

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

2. 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 sans doute réputé pour votre capacité à décortiquer des idées, des objets, des processus ou des données. Vous examinez méthodiquement comment fonctionne ou non chaque pièce, ainsi que la façon dont les pièces s'imbriquent ou non les unes dans les autres.

Par nature, vous décortiquez spontanément les projets, les propositions, les processus ou les contrats. Vous vous plaisez souvent à disséquer les mécanismes. Que faites-vous de tous ces éléments, pièces ou étapes ? Vous les examinez soigneusement. Puis vous identifiez la fonction de chacun. Vous apparaissez souvent comme la personne la plus compétente du groupe. Cela vous aide à générer des idées plus originales que celles que peuvent formuler vos collègues, coéquipiers ou camarades de classe.

Instinctivement, vous cherchez volontairement la nouveauté et la différence. Les territoires inexplorés comblent votre esprit aventureux. Vous aimez tester vos limites par le voyage, le travail, le sport ou la réflexion. Même lorsque les autres se soucient de votre bien-être, vous vous croyez capable de prendre soin de vous.

Selon toute vraisemblance, vous concentrez votre énergie sur ce que vous pouvez accomplir dans les mois, les années ou les décennies à venir. Vous concevez de nouvelles manières inventives d'atteindre vos objectifs. Vous êtes susceptible de vous ennuyer et de produire des performances médiocres lorsque vous êtes constamment obligé de vous conformer à un processus prédéterminé, à une procédure testée et éprouvée ou à une méthode traditionnelle. Vous pouvez vous entendre dire : « Si seulement nous l'avions fait de cette façon, les choses seraient bien mieux. »

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous employez parfois des mots, termes ou expressions qui obligent les gens à s'arrêter pour aborder les choses sous un angle nouveau.

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**

3. Futuriste

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous êtes inspiré par le futur et les possibilités. Votre vision de l'avenir inspire les autres.

POURQUOI VOTRE FUTURISTE 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 partagez parfois vos rêves concernant les mois, les années ou les décennies à venir avec des individus qui apprécient votre originalité. Les personnes moins imaginatives comptent peut-être sur vous pour leur dire ce qu'il est possible de faire.

Il y a fort à parier que vous avez la capacité de visualiser à quoi ressembleront les mois, les années, voire les décennies à venir. Vous êtes souvent disposé à transformer vos idées en choses concrètes que vous pouvez toucher, goûter, voir, sentir ou entendre.

Par nature, vous possédez une prodigieuse aptitude à travailler pendant de longues heures. Votre énergie mentale et physique est rarement épuisée. Il n'en va toutefois pas de même pour tous ceux qui tentent de suivre votre rythme. Vous avez pour habitude de consacrer vos efforts soutenus aux objectifs que vous prévoyez d'atteindre au cours des mois, des années ou des décennies à venir.

Stimulé par vos talents, vous consacrez beaucoup de temps à créer l'avenir que vous avez choisi. Vous partagez souvent vos réflexions sur ce qui sera possible dans les mois, les années ou les décennies à venir. Vous captez probablement l'attention des autres chaque fois que vous décrivez ce que vous imaginez avec des détails saisissants.

Instinctivement, vous vous tournez vers l'avenir au lieu de passer en revue les événements passés de votre vie. Vous voyez peu de raisons de vous accrocher au passé. L'avenir a un fort potentiel. Votre objectif est d'être quelqu'un d'accompli et de réussir.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT FUTURISTE

Vous êtes un visionnaire. Votre sens développé de l'anticipation et votre visualisation détaillée d'un avenir meilleur peuvent transformer les aspirations en réalité. Votre vision du futur peut inspirer et pousser les autres à atteindre de nouveaux objectifs.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Partagez vos visions d'un avenir meilleur.

- Utilisez autant de détails que possible lorsque vous décrivez vos perspectives. Tout le monde ne peut pas naturellement combler les écarts entre le présent et le futur, comme vous le faites.
- Choisissez des rôles dans lesquels vous pouvez exprimer vos idées quant à l'avenir. Par exemple, vous vous montrerez sans doute excellent dans un environnement d'initiatives commerciales ou de création d'entreprise.
- Aidez ceux qui ont du mal à imaginer leur avenir. Vous êtes de nature optimiste, et les problèmes et obstacles actuels ne vous arrêtent donc pas.
- Écrivez vos idées pour l'avenir afin de clarifier vos visions pour vous-même, vos collègues et vos amis.
- Lisez des articles sur la technologie, la science et la recherche qui alimenteront votre imagination. Penser à l'avenir vous paraît naturel, et en apprendre plus à ce sujet vous inspire.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Puisque vous vivez dans l'avenir, vous trouverez peut-être qu'il est difficile de profiter du moment présent. Même s'il sera toujours important pour vous d'avoir des objectifs, ne négligez pas les opportunités de vivre et d'apprécier l'instant présent.
- Certains peuvent rejeter vos visions car ils n'imaginent pas l'avenir comme vous. Acceptez de traiter d'abord les questions concrètes d'aujourd'hui pour mieux anticiper l'avenir.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

4. 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.

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

Instinctivement, vous remarquez que les personnes que vous connaissez vous sollicitent régulièrement. Il n'est pas surprenant qu'elles vous demandent votre point de vue et votre position sur un large éventail de sujets.

Selon toute vraisemblance, vous tissez des liens et travaillez bien avec les personnes qui vous disent ce qu'elles veulent accomplir dans la vie.

Stimulé par vos talents, 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.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous percevez rapidement les humeurs et les émotions des autres. Cette sensibilité augmente votre efficacité en tant que formateur, guide ou entraîneur. Votre sensibilité vous permet d'aider les autres à exprimer ce qu'ils pensent et ressentent.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT RELATIONNEL

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

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

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**INFLUENCE**

5. Compétition

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOTRE COMPÉTITION EST UNIQUE

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

Instinctivement, vous cherchez à être la première personne à acquérir de nouvelles compétences et à obtenir les informations les plus récentes dans votre domaine. Vous voulez être reconnu pour votre expertise. C'est tout particulièrement le cas lorsque vous vous rendez compte que vos talents, vos compétences et vos connaissances sont comparés à ceux des autres.

Stimulé par vos talents, vous abordez la plupart des situations qui distinguent les gagnants des perdants sous un angle pratique et réaliste. Lorsque vous avez l'intention de remporter la victoire, vous mettez automatiquement en veille toute pensée sentimentale à l'égard de vos rivaux.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous vous battez régulièrement pour devenir le « numéro un » dans les diverses activités auxquelles vous choisissez de participer. Vous passez probablement très peu de temps à vous soucier de la façon dont les autres perçoivent votre approche gagnant-perdant dans le travail, les études et le jeu.

Selon toute vraisemblance, vous aspirez généralement à obtenir la première place et à être sacré champion. Vous savez également lire l'humeur de vos adversaires. Vous comprenez probablement leurs réactions face aux victoires, aux défaites ou aux matchs nuls.

Il y a fort à parier que vous améliorez considérablement vos performances lorsque vous pouvez vous concentrer sur votre objectif : atteindre les plus hauts honneurs, décrocher la première place ou remporter des titres de champion. Le fait de vous consacrer à une seule activité à la fois vous épargne de nombreuses distractions ennuyeuses. Votre profonde détermination améliore certainement vos performances globales et vous aide à remporter davantage de victoires.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT COMPÉTITION

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Visez la première place afin de toujours terminer en beauté.

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

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**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.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

8. 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 VOUS RÉUSSISSEZ 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.

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**

9. Empathie

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT EMPATHIE

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

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

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

10. 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.

A diagram of a DNA molecule. It consists of two grey rectangular backbones connected by a series of vertical rungs. The rungs are colored in a sequence: purple, blue, purple, orange, green, green, purple, purple, orange, orange, orange, blue, green, green, green, blue, orange, orange, orange, purple, blue, orange, purple. The molecule is shown in a perspective view, with the rungs appearing to recede into the distance.

- 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.

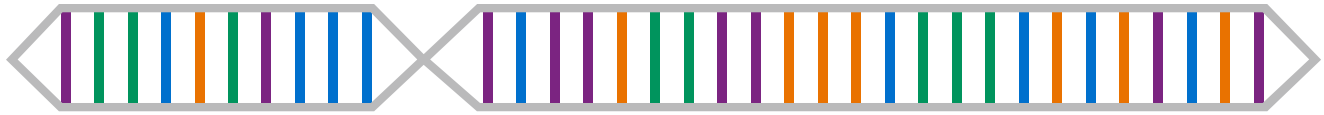
Les thèmes indiqués en haut de votre profil CliftonStrengths 34 peuvent apparaître régulièrement dans votre vie, et ceux plus proches du bas peuvent ne jamais apparaître.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Comment gérer mes faiblesses ?

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

Identifiez votre contribution unique : les domaines CliftonStrengths

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

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

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

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

Les domaines CliftonStrengths

EXÉCUTION

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

INFLUENCE

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

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

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

Prudent

Arrêtez, écoutez et évaluez avant d'agir.

Idéation

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

Futuriste

Partagez vos visions d'un avenir meilleur.

Relationnel

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

Compétition

Visez la première place afin de toujours terminer en beauté.

Analyste

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

Restaurer

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

Individualisation

Appréciez le caractère unique de chaque personne que vous rencontrez.

Empathie

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

Développeur

Sachez identifier le potentiel des autres et le cultiver.

Votre ordre des thèmes CliftonStrengths 34

1. Prudent

EXÉCUTION

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

2. 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.

3. 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.

4. 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.

5. 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.

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. 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.

9. Empathie

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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

10. 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.

11. 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.

12. 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.

13. Réalisateur

EXÉCUTION

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

14. 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.

15. 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.

16. Contexte

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

17. 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.

18. 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.

19. 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.

20. 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.

21. 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.

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. 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.

24. 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.

25. 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.

26. Intellectualisme

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

27. 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.

28. 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.

29. 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.

30. Autorité

INFLUENCE

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

31. 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.

32. 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.

33. 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.

34. Équitable

EXÉCUTION

Les personnes à dominante « Équitable » sont conscientes de la nécessité de traiter tout le monde de façon égale et équitable. Elles aiment particulièrement les routines stables et les règles et procédures claires que tout le monde peut suivre.