

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. **Relationnel**
3. **Responsabilité**
4. **Individualisation**
5. **Empathie**
6. Réalisateur
7. Idéation
8. Connexion
9. Arrangeur
10. Intellectualisme

PARCOURIR

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

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 n'avez que peu de difficultés à trouver les bons mots pour exprimer vos idées sur des sujets spécifiques. Vous êtes peut-être à l'aise pour décrire des façons d'améliorer certaines personnes ou certaines choses.

Stimulé par vos talents, vous identifiez régulièrement des problèmes que d'autres ne remarquent pas. Vous avez sans doute tendance à apporter des solutions et à trouver les bonnes réponses. Vous aspirez peut-être à améliorer certains aspects vous concernant, ainsi que d'autres personnes ou des situations en général. Vous êtes peut-être attiré par certaines classes, activités ou livres spécifiques. Pourquoi ? Peut-être parce qu'ils vous promettent de vous apporter les compétences ou les connaissances que vous recherchez.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, 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.

Instinctivement, vous vous émerveillez parfois face à votre capacité à exprimer sans détours vos pensées et vos sentiments.

Par nature, vous constatez sans doute que le mot juste vous vient à l'esprit exactement au moment où vous en avez besoin. Votre aisance à manier la langue donne peut-être l'impression que vous pouvez exprimer vos idées ou vos sentiments à l'oral ou à l'écrit sans aucun effort.

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. 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.

Selon toute vraisemblance, 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.

Instinctivement, vous êtes systématiquement à la hauteur de vos attentes lorsque vous travaillez, étudiez ou jouez.

Il y a fort à parier que vous n'avez aucune gêne à révéler, de manière ouverte et honnête, qui vous êtes. Bien souvent, vous évitez intentionnellement les personnes qui ne sont pas sincères. Vous préférez passer du temps avec des personnes qui parlent aussi sincèrement que vous de leurs points forts, de leurs faiblesses, de leurs espoirs, de leurs déceptions, de leurs échecs ou de leurs réussites.

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

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous n'avez aucune peine à parler honnêtement de vous-même aux autres. Vous nourrissez très peu d'illusions sur votre véritable personnalité. En outre, vous pouvez reconnaître ouvertement vos erreurs et lacunes. Cela vous distingue probablement de la plupart des gens.

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.

**EXÉCUTION**

3. 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 VOTRE RESPONSABILITÉ EST UNIQUE

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

Instinctivement, vous assumez probablement vos obligations et devoirs avec une certaine facilité. Vous êtes sans doute déterminé à vous comporter d'une certaine manière pour que les autres vous qualifient de fiable.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous êtes peut-être rigoureux à propos de certaines choses que vous faites ou de la manière de les faire. Vous écoutez peut-être votre conscience lorsque vous devez distinguer le bien du mal ou l'excellence de la médiocrité.

Stimulé par vos talents, vous assumez volontairement des responsabilités supplémentaires. Vous aimez sincèrement être chargé de projets, d'individus ou de groupes. Vous vous attendez à être tenu pour responsable des résultats que vous produisez, ainsi que de vos paroles et de vos actes.

Il y a fort à parier que vous vous sentez obligé de tenir tous vos engagements. Vous êtes déterminé à remplir toutes vos obligations. C'est là votre fierté. C'est l'une des raisons pour lesquelles on vous décrit comme quelqu'un de digne de confiance et fiable.

Selon toute vraisemblance, vous menez systématiquement à bien vos tâches et vos missions. Les autres vous font confiance et savent que vous irez jusqu'au bout, quoi que vous fassiez.

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.
- Faites savoir à votre enseignant ou responsable que votre sens naturel de la responsabilité vous confère la capacité exceptionnelle de travailler de façon autonome.
- Soyez sélectif. Parce que vous êtes instinctivement responsable, il se peut que vous éprouviez des difficultés à refuser les demandes des autres. Vous devez parfois vous souvenir de dire « non ».

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.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

4. 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.

Instinctivement, vous avez tendance à peser les différentes options au lieu de réagir sans réflexion préalable. Vous évaluez parfois les ramifications, les conséquences, les résultats ou les effets. Il vous arrive d'aspirer à comprendre le « pourquoi » et le « comment » d'une situation, d'un problème ou d'une possibilité. Les autres ont tendance à avoir confiance en votre prudence. Ils attendent sans doute de vous que vous souleviez des questions importantes qui nécessitent un examen plus approfondi.

Il y a fort à parier que vous inspirez les autres en mettant l'accent sur leurs réussites. Vous recherchez délibérément ce qu'il y a de bon en chacun. Vous faites en sorte qu'ils sachent combien vous appréciez leurs talents et leurs résultats. Les autres ont souvent l'occasion de s'épanouir lorsqu'ils font partie de votre vie.

Stimulé par vos talents, vous vous identifiez facilement aux réflexions et aux sentiments des autres. Votre intuition vous permet de comprendre leurs espoirs, leurs peurs, leurs joies et leurs peines. Cela vous aide à considérer les choses du point de vue de chacun.

Selon toute vraisemblance, vous aidez sans doute les visionnaires à trouver des moyens de travailler avec les personnes qui se concentrent sur le passé ou le présent. Plutôt que de laisser leurs différences les séparer, vous pouvez leur montrer les domaines où ils partagent des expériences, des modes de pensée, des méthodes de travail ou des intérêts semblables. Vous comprenez peut-être la solitude que les personnes tournées vers l'avenir peuvent ressentir lorsque des auditeurs qualifient leurs idées de « tirées par les cheveux », « irréalistes » ou « ridicules ». Vous montrez parfois aux autres comment leurs caractéristiques se complètent.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous avez l'habitude d'aider les autres à traiter les choses de bout en bout. Vous parvenez tout naturellement à les convaincre de ne pas renoncer au beau milieu de projets professionnels, de missions universitaires, de régimes ou de programmes d'exercice physique. Même lorsque vous travaillez seul, vous démontrez une persévérance inébranlable en dépit des obstacles, des problèmes ou des changements.

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.
- 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**

5. Empathie

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOTRE EMPATHIE EST UNIQUE

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

Instinctivement, vous êtes très sensible aux pensées, émotions et besoins des autres. Cette capacité vous permet de découvrir ce qui fait de chaque personne un être spécial. Vous savez généralement comment répondre à quelqu'un en fonction des circonstances, humeurs, antécédents ou réussites qui lui sont propres.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous pouvez parfois inspirer chez les autres un sentiment d'estime de soi. Vous faites peut-être partie des personnes de leur entourage qui les valorisent, voient ce qu'ils peuvent devenir et croient en eux.

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

Stimulé par vos talents, 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.

Il y a fort à parier que vous laissez les autres ressentir et exprimer leurs émotions. Vous comprenez souvent les défis, les inquiétudes, les peurs, les espoirs ou les joies qui leur sont propres avant même qu'ils n'en parlent. Pourquoi ? Parce que vous êtes apte à écouter tout le monde, que les autres soient tristes, heureux, déçus ou joyeux. De cette façon, vous leur montrez qu'ils existent en tant qu'êtres humains.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT EMPATHIE

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

- Créez une liste de questions générales qui aident les autres à décrire leurs émotions et leurs expériences. Faites des expériences à l'aide de ces questions avec des amis. Affinez votre liste en gardant les questions qui aident le mieux les autres à exprimer leurs pensées et leurs sentiments.
- Exercez-vous à peaufiner les mots utilisés pour décrire ce que vous ressentez ou observez chez les autres. Essayez ceci : notez dans un journal vos émotions pendant une semaine. Arrêtez de consigner vos émotions pendant une journée complète. Essayez d'utiliser des mots différents pour décrire votre expérience à chaque fois.
- Veillez à décompresser à la fin de chaque journée. Développez une routine qui vous permet de vous détendre et de vous relaxer. Si vous ne le faites pas, par moments, la profondeur de vos émotions peut vous submerger ou vous épuiser.
- Optimisez votre communication non verbale. Il est parfois important de savoir rester silencieux. Vous possédez ce talent grâce auquel les autres sentent que vous savez ce qu'ils ressentent, même sans dire un mot.
- Si une personne se comporte d'une façon qui peut lui nuire ou nuire à son entourage, agissez promptement et avec fermeté. Vous n'avez pas à excuser le comportement d'une personne sous prétexte que vous comprenez ses émotions.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**EXÉCUTION**

6. 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.

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

7. 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 VOUS RÉUSSISSEZ 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.

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.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

8. Connexion

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous croyez aux liens entre les choses. Vous croyez peu aux coïncidences et pensez que les événements sont très rarement le fruit du hasard.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT CONNEXION

Vous bâtissez des ponts entre les personnes et les groupes. Vous aidez les autres à trouver un sens à leur existence en envisageant le monde qui vous entoure dans son ensemble, ce qui leur donne un sentiment de confort et de stabilité face à l'incertitude.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

- Utilisez votre sens de la communication pour établir des relations solides. Lorsque vous rencontrez de nouvelles personnes, posez-leur des questions pour trouver les points que vous avez en commun et les intérêts partagés sur lesquels vous pouvez vous appuyer.
- Considérez les rôles dans lesquels vous êtes à l'écoute et conseillez les autres. Vous excellerez dans un rôle qui consiste à aider les autres à percevoir qu'il existe un sens et un lien entre les événements du quotidien.
- Aidez les personnes de votre entourage à gérer les événements imprévisibles ou inexplicables. Votre perspective leur apportera du réconfort.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Il se peut que vous réagissiez plus calmement et passivement aux mauvaises nouvelles, frustrations ou préoccupations que ce que les autres attendent de vous. Sachez que les gens ont parfois besoin d'évacuer leurs frustrations et attendent dès lors que vous validiez leurs sentiments plutôt que d'obtenir une réponse philosophique.
- Certains peuvent vous percevoir comme naïf ou idéaliste, car l'agitation et les bouleversements ont tendance à vous importuner. Gardez à l'esprit que certains individus ne partagent pas votre vision connectée de l'humanité et n'estiment pas que chaque événement négatif affecte tout le monde au final.

**EXÉCUTION**

9. Arrangeur

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous savez diriger, mais êtes également flexibles, ce qui complète cette capacité. Vous aimez réfléchir aux différentes possibilités d'organiser tous les éléments et ressources disponibles pour un maximum de productivité.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT ARRANGEUR

Vous savez naturellement diriger les personnes et les ressources et optimiser leur efficacité. Votre flexibilité de création dans des situations complexes mène à une plus grande efficacité.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

- Mettez vos capacités d'organisation au service des autres. Vous aimez faire partie d'une équipe, et vous pouvez faire avancer un projet de groupe vers son objectif en proposant des suggestions pour améliorer votre environnement de travail.
- Recherchez des opportunités où vous êtes en mesure d'accomplir plusieurs tâches en même temps. En raison de votre capacité à jongler avec les horaires et les personnes, vous apprécierez le fait de gérer toutes ces tâches distinctes.
- Expliquez aux autres que votre flexibilité ne signifie pas que vos priorités sont instables. Vous recherchez simplement de meilleurs moyens de les mettre en œuvre.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Votre tendance à réorganiser continuellement les tâches, les projets et les individus pourrait déconcerter les autres. Prenez le temps d'expliquer votre approche et la façon dont elle peut mieux fonctionner.
- Les personnes à dominante « Arrangeur » tendent à revendiquer et à assumer personnellement la responsabilité des projets, processus et personnes. Lorsque vous assumez le contrôle de la situation sans solliciter d'autres avis, vous risquez d'irriter d'autres personnes ou de les décourager de prendre leur responsabilité.

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

10. Intellectualisme

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT INTELLECTUALISME

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Réfléchissez profondément. Réfléchissez régulièrement.

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

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

Découvrez le reste de vos CliftonStrengths



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

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

Votre profil unique CliftonStrengths 34

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

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

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

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

Qu'est-ce qu'une faiblesse ?



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

Relationnel

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

Responsabilité

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

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.

Réalisateur

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

Idéation

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

Connexion

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

Arrangeur

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

Intellectualisme

Réfléchissez profondément. Réfléchissez régulièrement.

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. Relationnel

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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

3. 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.

4. 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.

5. Empathie

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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

6. Réalisateur

EXÉCUTION

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

7. 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.

8. 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.

9. Arrangeur

EXÉCUTION

Les personnes à dominante « Arrangeur » sont douées pour l'organisation, tout en sachant faire preuve de la souplesse complémentaire à ce talent. Elles aiment réfléchir aux différentes possibilités d'organiser tous les éléments et ressources disponibles pour un maximum de productivité.

10. Intellectualisme

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

11. 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.

12. 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.

13. 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.

14. Maximisation

INFLUENCE

Les personnes à dominante « Maximisation » se concentrent sur les points forts comme moyen pour stimuler l'excellence personnelle ainsi que l'excellence de groupe. Elles cherchent à transformer quelque chose de fort en quelque chose de superbe.

15. 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.

16. 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.

17. 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.

18. 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.

19. 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.

20. Activateur

INFLUENCE

Les personnes à dominante « Activateur » sont capables de transformer leurs pensées en actions pour faire avancer les choses. Elles veulent agir maintenant et ne se contentent pas de parler.

21. 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.

22. 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.

23. 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.

24. 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.

25. Prudent

EXÉCUTION

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

26. 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.

27. Discipline

EXÉCUTION

Les personnes à dominante « Discipline » aiment la routine et ce qui est structuré. La meilleure façon de décrire leur monde est de décrire l'ordre qu'elles créent autour d'elles.

28. Autorité

INFLUENCE

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

29. 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.

30. 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.

31. 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.

32. 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.

33. Contexte

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

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.