

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. **Charisme**
2. **Positivité**
3. **Individualisation**
4. **Restaurer**
5. **Réalisateur**
6. **Studieux**
7. **Harmonie**
8. **Développeur**
9. **Communication**
10. **Empathie**

PARCOURIR

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

Vous dirigez avec les thèmes CliftonStrengths

Développement des relations.

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

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

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

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

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

Libérez votre potentiel infini : vos plus puissants CliftonStrengths



1. **Charisme**
2. **Positivité**
3. **Individualisation**
4. **Restaurer**
5. **Réalisateur**
6. Studieux
7. Harmonie
8. Développeur
9. Communication
10. Empathie

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.

**INFLUENCE**

1. Charisme

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous aimez relever les défis consistant à rencontrer de nouvelles personnes et à gagner leur respect. Ce qui vous plaît, c'est briser la glace et créer des liens avec une autre personne.

POURQUOI VOTRE CHARISME EST UNIQUE

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

Stimulé par vos talents, vous aimez en apprendre le plus possible sur les personnes que vous rencontrez. Vous êtes amical et aimez la compagnie d'autrui. Vous mettez rapidement à l'aise les individus que vous rencontrez pour la première fois comme ceux que vous connaissez déjà bien.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous adorez encourager les nouveaux venus ou les étrangers à prendre part à des discussions ou à s'engager dans des bavardages informels. Vous avez probablement un don pour trouver des sujets de discussion lorsque vous rencontrez quelqu'un pour la première fois.

Par nature, vous insufflez aux autres votre esprit enthousiaste. Votre amour pour la vie a tendance à rendre les personnes qui vous entourent plus enthousiastes. Par conséquent, elles saisissent sans doute toutes les occasions qui se présentent d'être en votre compagnie.

Instinctivement, vous élargissez volontairement votre cercle de coéquipiers potentiels en engageant des conversations avec de nouveaux arrivants ou des étrangers. Vous connaissez le prénom de nombreuses personnes. Vous vous rendez compte que les autres prennent rarement le temps d'apprendre à connaître les étrangers qui les entourent. Vous êtes là pour révéler au grand jour les talents, les connaissances ou les compétences que ces personnes possèdent.

Selon toute vraisemblance, vous préférez la compagnie à la solitude. Vous accueillez systématiquement une grande diversité de personnes sur votre lieu de travail, dans votre classe, votre équipe, votre famille, votre club ou votre cercle social.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT CHARISME

Vous avez une capacité exceptionnelle de rallier les autres à votre cause. Comme vous insufflez de l'énergie dans les situations sociales et mettez naturellement les gens à l'aise, vous contribuez à créer des réseaux en liant les gens les uns avec les autres.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Passez du temps, tous les jours, à interagir avec les personnes.

- Établissez et entretenez votre réseau de connaissances en contactant chacune des personnes au moins une fois par mois.
- Restez en contact avec vos pairs au sein des organisations professionnelles pour développer votre réseau et augmenter le nombre de ressources de votre carnet d'adresses dont vous pouvez solliciter les conseils.
- Utilisez votre charme naturel pour aider à mettre les gens à l'aise dans un contexte social.
- Retenez le nom du plus grand nombre de personnes possible. Dressez la liste des personnes que vous connaissez et complétez-la au fur et à mesure de vos rencontres avec des informations personnelles, comme leur date d'anniversaire, leur couleur préférée, leur passe-temps favori ou l'équipe sportive qu'elles soutiennent.
- Inscrivez-vous à des associations locales et tentez d'établir un contact avec les personnes influentes de votre communauté.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Les autres peuvent vous considérer comme superficiel et hypocrite, car vous entrez facilement en contact avec les personnes, mais passez rapidement d'un individu à l'autre. Dans un contexte social, quand vous parlez avec quelqu'un et avez subitement l'envie de rencontrer quelqu'un d'autre, n'oubliez pas que cela peut prendre du temps pour que la personne se sente en confiance.
- Vous pouvez avoir tendance à vous confier et à faire confiance aux autres trop rapidement. Cela peut conduire les personnes plus réservées à prendre du recul. Sachez que les zones de confort varient d'un individu à l'autre. Vous devrez donc ajuster votre approche si vous souhaitez convaincre votre interlocuteur.



DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

2. Positivité

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOTRE POSITIVITÉ EST UNIQUE

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

Stimulé par vos talents, vous êtes spontanément à l'écoute des émotions et des besoins des autres. Les informations que vous fournit votre intuition vous permettent de savoir quand une personne a besoin de paroles d'encouragement, de soutien ou d'approbation. Ce don particulier aide les autres à s'épanouir sur le plan personnel et professionnel. Cela leur permet également de se sentir bien dans leur peau et d'être fiers de ce qu'ils peuvent faire.

Instinctivement, vous inspirez les autres en découvrant ce qui les motive. Vous accordez aux autres beaucoup de reconnaissance. Vous célébrez ce qui fait la particularité de chaque personne. Vos remerciements et vos compliments stimulent généralement les autres.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous inspirez les autres en acceptant chaque personne pour ce qu'elle est. Vos mots d'approbation emplissent souvent les autres de courage ou leur redonnent espoir.

Il y a fort à parier que vous coordonnez régulièrement la manière que chacun a de travailler, de penser, de résoudre des problèmes ou de forger des relations. Vous avez sans doute tendance à aider certaines personnes à voir comment leurs talents, connaissances ou compétences particuliers peuvent profiter à d'autres sur le lieu de travail ou dans la salle de classe. Lorsque des personnes et des groupes collaborent, vous leur faites souvent des éloges afin de les aider à atteindre un objectif, à faire des progrès ou à réussir.

Selon toute vraisemblance, vous appréciez sincèrement vos coéquipiers. Vous avez une propension à voir plus facilement leurs côtés positifs que la plupart des gens. Cela explique pourquoi les autres aiment vous avoir comme coéquipier.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT POSITIVITÉ

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

- Encouragez les autres à voir le côté positif des choses en les aidant à considérer ce qui va bien pour eux.
- Ne soyez jamais à court d'histoires amusantes, de bons mots ou de plaisanteries. Ne sous-estimez jamais l'influence que vous pouvez avoir sur les autres. Beaucoup de personnes s'appuient probablement sur votre optimisme pour surmonter leurs frustrations quotidiennes.
- Célébrez. Qu'il s'agisse d'un jour férié, d'un événement ou de la réussite d'une personne, soyez celui qui organise la fête. Transformez les petits accomplissements en grands événements ou organisez régulièrement des fêtes auxquelles les autres ont hâte de participer.
- Participez à des activités où vous pouvez intégrer de l'émotion, de l'enthousiasme et de l'humour.
- Évitez les personnes négatives qui vous démoralisent. Passez plutôt du temps avec des personnes qui ont le même sens de l'humour que vous. Leur énergie renforcera la vôtre.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

3. Individualisation

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOTRE INDIVIDUALISATION EST UNIQUE

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

Instinctivement, vous aimez faire encore et encore équipe avec les mêmes personnes. Lorsque vous passez plus de temps avec vos coéquipiers, il vous est probablement plus facile de repérer les talents uniques, les intérêts particuliers, les styles de travail, les compliments préférés ou les changements d'humeur de chacun.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous améliorez votre qualité de vie chaque fois que vous sollicitez l'aide de quelqu'un.

Par nature, vous percevez rapidement ce qui distingue chaque être humain des autres et le rend unique. La diversité vous intrigue. Vous êtes susceptible de vous ouvrir aux personnes qui possèdent des talents, compétences et connaissances qui diffèrent fortement des vôtres.

Selon toute vraisemblance, vous êtes capable de ressentir quand une personne a besoin de votre aide sans qu'elle ait à vous le dire.

Il y a fort à parier que vous aidez les autres à acquérir des connaissances et des compétences. Vous êtes un parfait instructeur, tuteur et/ou formateur.

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.

**EXÉCUTION**

4. 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 VOTRE RESTAURER EST UNIQUE

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

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous êtes peut-être déterminé à être le meilleur, le « numéro un » ou le champion. Vous avez peut-être des mentors et des coachs qui vous indiquent ce que vous devez améliorer, même lorsque leurs messages sont assez pénibles à entendre. Il vous arrive de concevoir des moyens de surmonter vos lacunes qui vous empêchent de terminer premier.

Instinctivement, vous désirez probablement que certaines personnes vous tiennent en haute estime. Vous voulez peut-être qu'elles vous considèrent comme quelqu'un de digne de confiance, compétent et accompli. Vous cherchez parfois à trouver des façons d'améliorer certaines choses, de telle sorte que ces personnes ne puissent manquer de le remarquer.

Par nature, vous êtes susceptible de décider de la nécessité d'améliorer les choses. Vous espérez peut-être que ces améliorations encourageront certains de vos coéquipiers, de vos camarades de classe, de vos collègues ou des membres de votre famille à se lier d'amitié avec vous. Dans une certaine mesure, vous souhaitez que certaines personnes vous considèrent comme quelqu'un d'influent ou d'important.

Il y a fort à parier que vous êtes sans doute sélectif quant aux échéances que vous choisissez de respecter. Vous essayez de réfléchir à certaines choses pour lesquelles vous devez vous améliorer ou être plus efficace. Vous êtes parfois déterminé à trouver de nouvelles façons d'accomplir vos missions dans les délais escomptés. Vous êtes ravi si vous en terminez quelques-unes avant leur échéance.

Stimulé par vos talents, vous choisissez sans doute de vous tenir informé de certains faits d'actualité. Vous recueillez peut-être des informations sur quelques petites choses que vous pourriez améliorer.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ 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.
- Faites savoir aux personnes qui vous entourent que vous aimez résoudre les problèmes et que vous seriez ravi de les aider. Cette qualité vous paraît naturelle, mais certaines personnes évitent de se confronter à leurs problèmes.
- Accordez-vous un peu de répit. Il se peut que vous soyez trop critique, voire la personne la plus exigeante envers elle-même. Essayez de rediriger votre énergie vers des caractéristiques personnelles que vous pouvez corriger, ou vers des problèmes externes et tangibles.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**EXÉCUTION**

5. Réalisateur

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOTRE RÉALISATEUR EST UNIQUE

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

Selon toute vraisemblance, vous aimez parfois lancer de nouvelles initiatives. Peut-être avez-vous la réputation de savoir comment faire avancer les projets.

Par nature, vous avez probablement la réputation de travailler de nombreuses heures pour que votre équipe, votre classe ou votre groupe de travail puisse atteindre ses objectifs.

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

Il y a fort à parier que vous faites régulièrement un long travail d'introspection. Vous passez probablement en revue ce que vous avez accompli ou non. Vous examinez à la loupe la manière dont vous avez traité divers individus ainsi que leurs réactions. Vous êtes susceptible de vouloir réorganiser vos priorités personnelles ou professionnelles. Vous avez tendance à étudier de nombreux aspects de votre vie.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous invitez souvent de nouveaux arrivants ou des étrangers dans divers groupes, conversations ou activités. Vous aimez donner à toutes sortes de personnes un sentiment d'appartenance car vous y voyez une façon d'évaluer votre réussite.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ 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.
- Assurez-vous de prendre des pauses régulières, même si vous êtes de nature à travailler plus dur et plus longtemps que les autres.
- Vérifiez que votre liste de tâches comprend des tâches et des responsabilités qui ne se cantonnent pas exclusivement à votre travail.

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**

6. Studieux

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT STUDIEUX

Vous aimez apprendre, et vous savez également comment vous instruire de la meilleure façon qui soit. Votre capacité naturelle à recueillir et à absorber les informations rapidement, et à parfaire constamment vos connaissances, vous aide à rester à la pointe.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

- Devenez l'un des premiers à adopter les nouvelles technologies et tenez vos collègues, amis et proches informés. Vous apprenez rapidement, et les autres personnes apprécieront quand vous leur expliquerez les innovations et développements de pointe.
- Respectez votre désir d'apprendre. Tirez parti des opportunités d'enseignement proposées dans votre communauté ou sur votre lieu de travail. Astreignez-vous à suivre, tous les ans, au moins un nouveau cours de formation universitaire.
- Trouvez des occasions d'élargir vos connaissances. Intéressez-vous à sujets, des cours et des projets de plus en plus difficiles. Vous aimez les défis particulièrement difficiles à relever, c'est pourquoi vous devez faire attention aux différents paliers.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

7. Harmonie

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT HARMONIE

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

- Établissez un réseau de connaissances ayant des points de vue différents. Vous pourrez alors vous appuyer sur cette ressource pour rechercher des compétences spécifiques. Votre ouverture à d'autres points de vue vous aidera à apprendre.
- Renforcez la cohésion en donnant la parole à davantage de personnes. Lorsqu'une dispute survient entre des personnes, demandez aux autres membres d'exprimer leurs points de vue. Quand plusieurs avis sont exprimés, vous êtes plus susceptible de trouver des terrains d'entente.
- Optimisez vos aptitudes en suivant une formation sur la résolution des conflits. Les compétences et les connaissances acquises grâce à cette formation compléteront vos talents et vous permettront de mieux gérer les conflits.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Dans votre volonté de transformer des conversations en décisions pratiques et pragmatiques, vous risquez de frustrer ceux qui veulent partager des idées et des opinions plus larges. Laissez les autres exprimer toutes leurs idées avant de les inviter à se remettre au travail.
- Instinctivement, vous êtes sans doute enclin à minimiser les situations conflictuelles et vous découragez les autres à partager ouvertement leurs idées et émotions. Reconnaissez et acceptez le fait que le conflit est parfois inévitable et que certaines personnes se réjouissent de ce type de situation.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

8. Développeur

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT DÉVELOPPEUR

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Sachez identifier le potentiel des autres et le cultiver.

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

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**INFLUENCE**

9. Communication

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous savez aisément mettre des mots sur vos idées. Vous brillez dans les conversations et faites un bon présentateur.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT COMMUNICATION

Vous excellez dans l'art de captiver votre auditoire par ce que vous dites et la façon dont vous le dites. Votre capacité à trouver des mots pour vos pensées et sentiments et ceux des autres met en évidence les messages importants et vous aide à nouer des liens profonds.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Utilisez votre don pour stimuler la conversation afin de vous lier aux autres et de les inspirer.

- Surveillez votre public. Observez attentivement la façon dont il réagit à ce que vous dites et ce qui suscite son implication. Identifiez les mots et les phrases qui ont attiré son attention. Révissez vos présentations, conversations et discours à venir pour vous concentrer sur ces points particuliers.
- Choisissez vos mots avec toujours plus de discernement. Ils sont essentiels à votre crédibilité. Utilisez-les à bon escient et surveillez leur impact sur les autres.
- Optimisez votre dominante « Communication » en développant vos connaissances et votre expertise dans des domaines spécifiques. Vous pouvez vous avérer très efficaces lorsque votre message a du sens.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Étant donné que vous êtes très à l'aise à l'oral et partagez naturellement vos pensées, vous risquez de ne pas vous rendre compte que vous monopolisez une discussion. Essayez de déceler quand les individus ont quelque chose à dire et laissez-leur alors la parole afin qu'ils puissent s'exprimer.
- Gardez à l'esprit que les mots ne suffisent pas toujours pour motiver les autres. Prenez le temps d'écouter et de prêter attention à ce que les autres disent, et ne disent pas.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

10. 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.

Découvrez le reste de vos CliftonStrengths



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Comment gérer mes faiblesses ?

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

Identifiez votre contribution unique : les domaines CliftonStrengths

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

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

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

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

Les domaines CliftonStrengths

EXÉCUTION

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

INFLUENCE

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

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

Vous dirigez avec les thèmes CliftonStrengths **Développement des relations.**

Vous savez établir des relations solides qui peuvent maintenir une équipe unie et la rendre plus efficace que la somme de ses parties.



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

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

Vos CliftonStrengths par domaine

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

Charisme

Passez du temps, tous les jours, à interagir avec les personnes.

Positivité

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

Individualisation

Appréciez le caractère unique de chaque personne que vous rencontrez.

Restaurer

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

Réalisateur

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

Studieux

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

Harmonie

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

Développeur

Sachez identifier le potentiel des autres et le cultiver.

Communication

Utilisez votre don pour stimuler la conversation afin de vous lier aux autres et de les inspirer.

Empathie

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

Votre ordre des thèmes CliftonStrengths 34

1. 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.

2. 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.

3. Individualisation

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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

4. 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.

5. Réalisateur

EXÉCUTION

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

6. 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.

7. 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.

8. Développeur

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

Les personnes à dominante « Développeur » repèrent et cultivent le potentiel des autres. Elles décèlent les moindres signes d'amélioration et ces derniers leurs procurent une grande satisfaction.

9. 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.

10. Empathie

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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

11. 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.

12. 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.

13. 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.

14. Intellectualisme

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

15. 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.

16. 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.

17. Responsabilité

EXÉCUTION

Les personnes à dominante « Responsabilité » se sentent psychologiquement responsables de ce qu'elles disent vouloir faire. Elles s'engagent à des valeurs sûres telles que l'honnêteté et la loyauté.

18. 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.

19. 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.

20. 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.

21. 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.

22. 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.

23. 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.

24. Prudent

EXÉCUTION

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

25. Idéation

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

Les personnes à dominante « Idéation » sont fascinées par les idées. Elles parviennent à trouver les liens entre des phénomènes qui, a priori, n'en ont pas.

26. 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.

27. 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.

28. 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.

29. 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.

30. 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.

31. 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.

32. 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.

33. Autorité

INFLUENCE

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

34. Contexte

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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