

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. **Positivité**
2. **Réalisateur**
3. **Inclusion**
4. **Harmonie**
5. **Charisme**
6. Responsabilité
7. Développeur
8. Individualisation
9. Discipline
10. Communication

PARCOURIR

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

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. **Positivité**
2. **Réalisateur**
3. **Inclusion**
4. **Harmonie**
5. **Charisme**
6. Responsabilité
7. Développeur
8. Individualisation
9. Discipline
10. Communication

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.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

1. 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.

Selon toute vraisemblance, vous vous autorisez peut-être à vous lier émotionnellement aux autres. Vous êtes susceptible de voir le bon dans les êtres humains et préférez faire abstraction de leurs lacunes ou de leurs erreurs. L'affection que vous manifestez envers les autres fait que bon nombre d'entre eux vous apprécient sans doute.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous attisez de temps à autre l'enthousiasme des autres par votre approche joyeuse de la vie. Vous êtes susceptible de partager votre joie avec les autres de manière à les dynamiser.

Il y a fort à parier que vous êtes sans doute considéré par certains comme une personne généreuse. Peut-être est-ce pour vous une façon de faire en sorte que des étrangers deviennent vos amis. Votre gentillesse vous pousse peut-être à partager votre temps, vos connaissances ou vos possessions avec certaines personnes.

Par nature, vous félicitez parfois les personnes avec lesquelles vous étudiez ou travaillez. Vous tenez peut-être à ce que les autres sachent que vous avez remarqué leurs moments d'excellence, qu'ils soient secondaires ou majeurs.

Instinctivement, 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.

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.

**EXÉCUTION**

2. 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 véritablement gérer plusieurs tâches à la fois au cours d'une journée, d'une semaine ou d'un mois. L'idée de faire progresser simultanément plusieurs missions indépendantes les unes des autres éveille votre désir d'exceller. Lorsque vous êtes forcé à vous concentrer sur une seule tâche à la fois, vous risquez d'être gagné par un sentiment d'ennui, de frustration et/ou d'inefficacité.

Stimulé par vos talents, vous avez coutume de vous appuyer sur vos aptitudes physiques et mentales pour créer des systèmes méthodiques vous permettant de gérer votre temps, votre travail ou vos ressources. Vous organisez les étapes d'un processus ou d'un plan avant de commencer une tâche. Vous disposez soigneusement les équipements ou les outils nécessaires pour améliorer votre propre efficacité ainsi que celle des autres.

Instinctivement, vous êtes très à cheval sur le respect des échéances. Vous n'aimez sans doute pas accomplir des missions en retard ou arriver à des réunions alors qu'elles ont déjà commencé.

Il y a fort à parier que vous décidez seul de la direction que vous allez prendre. Vous travaillez sérieusement pour voir des distinctions claires entre le bien et le mal. Vous choisissez d'ignorer ce que les autres pensent ou disent de vos valeurs fondamentales ou de votre code d'éthique.

Par nature, vous faites l'effort de vous montrer aimable et volubile chaque fois que la situation l'exige. Pour autant, vous considérez que le temps que vous passez à travailler ou à étudier est sacré. Pourquoi ? Parce que vous aspirez à produire chaque jour des résultats tangibles. Bien qu'importantes, les relations sociales ne vous permettent pas de produire des résultats que vous pouvez évaluer et mesurer. Vous êtes donc susceptible de vous montrer réticent à l'idée de consacrer du temps à des activités qui nuisent au progrès, compromettent la productivité ou induisent une perte de temps.

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.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

3. Inclusion

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous acceptez les autres. Vous avez conscience que d'autres personnes se sentent exclues et faites votre possible pour les inclure.

POURQUOI VOTRE INCLUSION EST UNIQUE

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

Par nature, vous renforcez parfois l'estime de soi des autres en les invitant à se joindre au groupe. Vous engagez peut-être avec eux des conversations et des activités. Vous leur répétez sans doute à quel point vous appréciez leur participation.

Stimulé par vos talents, vous faites parfois un effort pour impliquer un certain nombre de personnes dans des activités de groupe. Vous êtes peut-être sensible au sentiment d'exclusion que peut ressentir une personne qui est intentionnellement laissée de côté, oubliée ou ignorée.

Instinctivement, vous êtes sans doute décrit comme quelqu'un qui apporte une contribution exceptionnelle au groupe. Vous produisez peut-être certains de vos meilleurs résultats lorsque vous pouvez travailler aux côtés de vos coéquipiers. Être contraint de travailler seul pendant des heures, des jours, des semaines ou des mois affecte probablement votre productivité.

Il y a fort à parier que vous êtes sans doute généralement plus productif en fin de journée, surtout lorsque vous effectuez des modifications afin d'améliorer la qualité ou la quantité de vos résultats.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous êtes sans doute au maximum de vos capacités, que ce soit physiquement ou intellectuellement, en fin de journée. Peut-être avez-vous défini les créneaux exacts en fin d'après-midi ou en soirée au cours desquels votre concentration et votre capacité à travailler sont optimales.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT INCLUSION

Vous remarquez ceux qui sont laissés pour compte et vous les invitez naturellement en leur donnant le sentiment d'être bienvenus. Votre capacité à accepter les autres sans jugement favorise la tolérance et l'ouverture d'esprit.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Agrandissez toujours le cercle. Trouvez des moyens de faire participer plus de personnes.

- Cherchez des opportunités de rapprocher des personnes de cultures et d'horizons différents. Vous pourriez être un leader naturel pour connecter et instruire les individus issus de différents milieux.
- Aidez les nouveaux venus dans un groupe à connaître les autres. Vous savez vous y prendre pour que les personnes se sentent vite acceptées et intégrées.
- Soyez un porte-parole de ceux dont les voix ne sont pas habituellement entendues. Insistez sur l'importance de prendre en compte les sentiments et opinions de chacun.
- Choisissez des rôles qui vous permettent d'interagir en permanence avec les gens. Vous apprécierez le défi consistant à faire en sorte que chacun se sente important.
- Aidez vos amis et collègues à voir le bon côté des gens. Expliquez-leur que, pour respecter nos différences (notre diversité), nous devons apprécier en premier lieu ce que nous partageons (nos similitudes).

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Vous avez peut-être tendance à solliciter trop d'avis, ce qui induit une complexité inutile, avec trop d'opinions et d'efforts contradictoires. Vous devrez parfois être sélectif à des fins de clarté et d'efficacité.
- Même si vous portez peu de jugements, veillez à ne pas critiquer ceux qui appartiennent à des groupes et des clubs exclusifs. Bien que vous soyez probablement en désaccord avec ce qu'ils défendent et les perceviez comme élitistes, n'oubliez pas que tout le monde a le droit de choisir avec qui il passe du temps.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

4. Harmonie

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOTRE HARMONIE EST UNIQUE

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

Il y a fort à parier que vous détectez fréquemment les conflits imminents plus rapidement que la plupart des gens. Votre conscience aiguë vous permet de ressentir les pensées et les sentiments des autres. Avant que des problèmes n'éveillent la colère des autres, vous attirez l'attention de tous vers les domaines sur lesquels ils partagent déjà les mêmes idées, philosophies ou points de vue. En bref, vous avez un don pour aider les autres à trouver un terrain d'entente. Cela les aide à venir à bout de leurs différences, poliment et en toute courtoise.

Selon toute vraisemblance, vous êtes disposé à collaborer avec vos collègues, vos camarades de classe, vos coéquipiers, les membres de votre famille et vos amis. Vous vous rendez compte que chacun perçoit les possibilités, les problèmes, les solutions et les événements sous un angle différent. Bien que vous ayez des opinions, vous vous absteniez de les imposer aux autres. Vous êtes quelqu'un de gentil ; vous avez un tempérament agréable et gai et êtes disposé à la coopération.

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

Par nature, vous vous décrivez généralement comme quelqu'un de pragmatique et réaliste. Vous travaillez sérieusement pour trouver des spécialistes capables de vous aider à trouver les bonnes réponses à des questions. Vous leur demandez « Pourquoi réinventer la roue ? » lorsqu'ils savent déjà quoi faire.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous êtes aimable et d'humeur égale dans vos relations avec les autres. Votre disposition amicale les met à l'aise en votre présence. Vous êtes du genre à accepter les différences et les points communs que vous identifiez entre vous et ces personnes.

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 complèteront vos talents et vous permettront de mieux gérer les conflits.
- Évitez les rôles, les situations et les environnements qui vous obligent à confronter les personnes quotidiennement. Par exemple, les ventes basées sur le démarchage ou les environnements de travail très compétitifs ne feront que vous frustrer ou vous contrarier.
- Insistez sur l'importance d'atteindre un consensus lorsque vous travaillez avec d'autres personnes. Faites-leur voir le côté pratique des choses. Ce sera le point de départ pour trouver un terrain d'entente.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Dans votre volonté de transformer des conversations en décisions pratiques et pragmatiques, vous risquez de frustrer ceux qui veulent partager des idées et des opinions plus larges. Laissez les autres exprimer toutes leurs idées avant de les inviter à se remettre au travail.

- Instinctivement, vous êtes sans doute enclin à minimiser les situations conflictuelles et vous découragez les autres à partager ouvertement leurs idées et émotions. Reconnaissez et acceptez le fait que le conflit est parfois inévitable et que certaines personnes se réjouissent de ce type de situation.

**INFLUENCE**

5. 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.

Par nature, vous avez un tempérament grégaire, ouvert, et vous aimez profiter de la compagnie des autres. Vous aimez vous mélanger à toutes sortes de personnes lors d'événements sociaux. Vous avez l'habitude d'aller au-delà des simples bavardages avec la plupart des gens. Pourquoi ? Probablement parce que vous êtes intrigué par leurs pensées, leurs actes ou leurs paroles.

Il y a fort à parier que vous aimez la compagnie et vous adorez les activités sociales. Vous êtes sans doute la personne qui fait le tour de la salle afin d'apprendre à connaître et à redécouvrir les autres. Vous n'êtes pas du genre à rester en permanence dans un coin avec un ou deux de vos meilleurs amis.

Stimulé par vos talents, vous pouvez ressentir l'absence de vos amis avec davantage d'émotion que certaines personnes. Vous ressentez peut-être le manque de soutien affectif que peuvent vous offrir ces personnes lorsque des kilomètres vous séparent ou que les circonstances rendent toute communication impossible.

Instinctivement, vous aspirez parfois à ce que quelqu'un vous écoute. Cela explique en partie votre enthousiasme à vous présenter à des étrangers et à de nouveaux venus. Vous leur parlez peut-être de vos antécédents, de vos réalisations, de vos qualités ou des progrès que vous avez réalisés vers l'atteinte de certains objectifs. Au cours de votre première rencontre, vous cherchez sans doute à leur donner l'impression que vous êtes une personne d'influence ou que vous avez une certaine importance.

Selon toute vraisemblance, vous ressentez parfois le besoin de savoir que d'autres apprécient votre capacité à faciliter l'intégration de nouveaux arrivants dans les discussions. Il vous arrive de faire des compliments pour reconnaître les talents ou les réussites de tous ceux que vous rencontrez. Cela pousse peut-être certains étrangers à dire : « J'ai entendu dire que vous étiez sympathique. Je constate que c'est vrai. »

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ 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.

**EXÉCUTION**

6. Responsabilité

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT RESPONSABILITÉ

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

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

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

7. 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.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

8. Individualisation

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT INDIVIDUALISATION

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Appréciez le caractère unique de chaque personne que vous rencontrez.

- Devenez expert dans la description de vos points forts et de votre style. Quel est le meilleur éloge que vous ayez jamais reçu ? Quelle est la meilleure méthode pour nouer des relations ? Quelle est la méthode d'apprentissage la plus efficace pour vous ?
- Posez ces mêmes questions à vos collègues et amis. Aidez-les à créer un avenir en fonction de leurs points forts et de ce qu'ils font le mieux.
- Identifiez les personnes talentueuses et encouragez-les à vivre leurs rêves. Aidez les individus à comprendre et à exploiter au maximum leurs talents.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**EXÉCUTION**

9. Discipline

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous aimez la routine et la structure. La meilleure façon de décrire votre monde est de décrire l'ordre que vous créez autour de vous.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT DISCIPLINE

Vous avez besoin d'organisation, d'ordre et de précision. Votre planification et vos routines contrôlées renforcent l'efficacité et favorisent la prévisibilité et l'ordre en période d'agitation.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Créez une structure et une organisation bien définies.

- Vérifiez, aussi souvent que nécessaire, que les tâches et les projets sont réalisés correctement et dans le respect des délais. Vous vous sentez de toute façon naturellement poussé à le faire et les autres finiront vite par s'y attendre.
- Partagez vos routines et votre structure. Vos listes détaillées des tâches, des objectifs et des échéances peuvent accroître l'efficacité des autres.
- Acceptez le fait que peu de personnes sont aussi rigoureuses que vous. Au lieu de vous agacer de leurs processus, essayez de vous concentrer sur leurs résultats et non leurs méthodes.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- En raison de votre besoin de prévisibilité et de contrôle, les autres pourraient vous percevoir comme rigide et inflexible. Essayez de ne pas rejeter systématiquement les idées qui n'entrent pas directement dans le cadre bien structuré que vous avez créé.
- Alors que vous vous épanouissez dans la structure et l'organisation, d'autres personnes chérissent avant tout la liberté d'innover. Ne partez pas du principe que les autres individus suivront la structure que vous mettez en place.

**INFLUENCE**

10. 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.

Découvrez le reste de vos CliftonStrengths



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

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



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

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

Vos CliftonStrengths par domaine

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

Prendre des mesures

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

Maintenant, passez aux étapes suivantes :

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

ÉPANOUISSEZ-VOUS GRÂCE À VOS MEILLEURS CLIFTONSTRENGTHS

Positivité

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

Réalisateur

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

Inclusion

Agrandissez toujours le cercle. Trouvez des moyens de faire participer plus de personnes.

Harmonie

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

Charisme

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

Responsabilité

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

Développeur

Sachez identifier le potentiel des autres et le cultiver.

Individualisation

Appréciez le caractère unique de chaque personne que vous rencontrez.

Discipline

Créez une structure et une organisation bien définies.

Communication

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

Votre ordre des thèmes CliftonStrengths 34

1. 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.

2. Réalisateur

EXÉCUTION

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

3. 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.

4. Harmonie

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

Les personnes à dominante « Harmonie » recherchent le consensus. Elles n'aiment pas le conflit et cherchent davantage les terrains d'entente.

5. 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.

6. 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.

7. 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.

8. Individualisation

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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

9. 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.

10. 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.

11. Arrangeur

EXÉCUTION

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

12. 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.

13. 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.

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. Empathie

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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

16. Prudent

EXÉCUTION

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

17. 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.

18. 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.

19. 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.

20. 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.

21. 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.

22. 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.

23. 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.

24. 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.

25. 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.

26. Assurance

INFLUENCE

Les personnes à dominante « Assurance » ont confiance en leur capacité à prendre des risques et gérer leur propre vie. Elles possèdent une boussole interne qui leur donne l'assurance que les décisions qu'elles prennent sont les bonnes.

27. 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.

28. Contexte

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

29. 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.

30. 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.

31. 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.

32. Intellectualisme

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

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. 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.