

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. **Communication**
2. **Idéation**
3. **Réalisateur**
4. **Inclusion**
5. **Analyste**
6. **Activateur**
7. **Responsabilité**
8. **Arrangeur**
9. **Charisme**
10. **Maximisation**

PARCOURIR

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

Vous dirigez avec les thèmes CliftonStrengths **Influence**.

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. **Communication**
- 2. **Idéation**
- 3. **Réalisateur**
- 4. **Inclusion**
- 5. **Analyste**
- 6. **Activateur**
- 7. **Responsabilité**
- 8. **Arrangeur**
- 9. **Charisme**
- 10. **Maximisation**

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. Communication

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOTRE COMMUNICATION 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 trouvez souvent les mots exacts pour exprimer vos pensées et vos sentiments. Vous engagez spontanément la conversation avec de parfaits inconnus. Vous ne tardez jamais à découvrir ce qui les intéresse. Vous animez probablement les discussions en racontant des histoires pour illustrer les choses qui captent votre attention.

Il y a fort à parier que vous êtes souvent décrit comme quelqu'un d'entier. Vous faites peu de mystère sur votre véritable personnalité. Vous mettez généralement un point d'honneur à dialoguer avec des étrangers. Vous êtes susceptible de leur parler de vous-même sans qu'ils aient à vous poser de questions. Votre approche franche encourage de nombreuses personnes à adopter à votre égard une attitude tout aussi ouverte.

Instinctivement, vous aimez parfois être entouré plutôt que d'être seul.

Selon toute vraisemblance, vous saisissez toute occasion qui se présente de régaler les autres avec vos histoires. Drôles et engageants, vos échanges verbaux suscitent l'enthousiasme. Vous captez et maintenez fréquemment l'attention de votre auditoire.

Stimulé par vos talents, vous êtes à l'aise à l'oral. Les occasions sont rares où vous avez du mal à trouver les mots justes pour exprimer le fond de votre pensée ou un sentiment particulier. Vous avez le don de mettre à l'aise rapidement vos amis ou des inconnus.

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. Révisez 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.
- Gardez les meilleures anecdotes à l'esprit et exercez-vous à les raconter afin de vous améliorer en permanence. Vous excellez dans l'art de captiver votre auditoire.
- Utilisez vos talents pour établir un consensus avec vos pairs. Incitez-les à parler et aidez-les à mettre des mots sur leurs idées ou sentiments.

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.

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

2. Idéation

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOTRE IDÉATION EST UNIQUE

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

Il y a fort à parier que vous prenez probablement plaisir à converser avec certaines personnes dont le vocabulaire est aussi sophistiqué que leur façon de penser. Vous trouvez probablement stimulant de discuter avec eux de certains concepts, philosophies ou théories. Peut-être n'avez-vous pas besoin d'expliquer la signification de tel ou tel mot ou d'explicitier les points essentiels d'une pensée complexe. Vous aimez sans doute poser des questions et être rapidement compris. Vous rassemblez parfois des connaissances afin d'en réutiliser une partie plus tard.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous contribuez au groupe en proposant de nombreuses idées novatrices lors de séances de brainstorming. Vous avez tendance à révéler tout votre esprit imaginaire lorsque les propositions sont entendues dans leur intégralité et temporairement à l'abri de toute critique.

Selon toute vraisemblance, vous employez parfois des mots, termes ou expressions qui obligent les gens à s'arrêter pour aborder les choses sous un angle nouveau.

Par nature, vous générez habituellement des idées inventives pour de nouveaux projets, en particulier ceux qui nécessitent d'améliorer des choses. Vous vous sentez valorisé lorsqu'on vous met au défi d'être un penseur novateur.

Stimulé par vos talents, vous êtes probablement le membre du groupe qui crée de nouvelles approches pour effectuer différentes activités. Vous êtes peut-être inspiré pour inventer de nouvelles méthodes afin d'exécuter des tâches, atteindre des objectifs, exploiter des processus, distribuer des biens ou augmenter la production. Vous avez parfois suggéré des idées originales pour collecter des matériaux, traiter des plaintes, organiser des événements, collecter des fonds ou effectuer des tâches.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT IDÉATION

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

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

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**EXÉCUTION**

3. 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.

Instinctivement, vous vous efforcez probablement de trouver ce qui fait la valeur de chaque personne que vous rencontrez. Il vous arrive d'éprouver de l'affection pour certaines personnes que d'autres qualifient de désagréables ou agaçantes.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous êtes sans doute réputé pour votre exceptionnelle capacité à transmettre des connaissances aux autres. Vous passez probablement beaucoup de temps à préparer des histoires adaptées, des exemples précis, des illustrations graphiques ou des supports utiles pour animer certaines de vos sessions de formation.

Stimulé par vos talents, vous évaluez probablement avec sérieux les problèmes en identifiant les faits essentiels. Vous vous laissez peut-être guider davantage par la raison que par vos émotions pour trouver la bonne solution ou tirer des conclusions.

Il y a fort à parier que vous lancez de nouveaux projets avec facilité et enthousiasme. La possibilité d'améliorer, de perfectionner ou d'approfondir quelque chose comme cela n'a jamais été fait auparavant vous motive à atteindre des niveaux d'excellence plus élevés.

Par nature, vous trouvez parfois naturellement agréable le fait de travailler. Vous rechargez peut-être votre énergie physique aussi bien que mentale en travaillant dur pendant des heures sur certaines tâches, certains projets ou certaines missions.

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**

4. 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.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous avez sans doute de l'attachement pour certaines personnes que vous rencontrez. Peut-être prenez-vous le temps de mieux connaître certaines personnes. Parfois, vous écoutez leurs histoires, leur posez des questions et prêtez attention à leurs réponses. Dans certains cas, vous vous pliez en quatre pour trouver les intérêts communs que vous avez avec elles. Peut-être chaque découverte constitue-t-elle pour vous une raison supplémentaire d'inviter certains nouveaux venus à rejoindre votre cercle d'amis, votre famille, vos associés, vos collaborateurs ou vos condisciples.

Par nature, vous avez sans doute tendance à apprécier la compagnie de nombreuses personnes. Cependant, vous choisissez peut-être de passer moins de temps avec certaines personnes.

Selon toute vraisemblance, vous éprouvez probablement de la bienveillance envers certaines personnes que vous rencontrez. Dès le début, vous posez sans doute des questions qui vous permettent de découvrir les talents, les intérêts ou les objectifs d'un individu. Le fait d'en savoir autant sur une personne vous permet probablement de l'apprécier davantage que d'autres ne le font. Certaines personnes sollicitent votre avis concernant des étrangers ou de nouveaux arrivants dans le groupe. Parfois, ce que vous savez les aide à accepter certains d'entre eux plus rapidement.

Il y a fort à parier que vous trouvez sans doute que la vie est belle lorsque vous pouvez tisser des liens avec bon nombre des personnes que vous rencontrez. Vous avez peut-être un don pour sympathiser avec toutes sortes d'individus. Vous remarquez sans doute facilement les personnes que d'autres écartent des conversations, oublient d'impliquer dans les réunions ou n'invitent pas aux événements sociaux.

Instinctivement, vous aimez parfois être entouré. Il vous arrive d'être dynamisé par ce que vous apprenez sur chacune des personnes qui se trouve à vos côtés. Vous ressentez probablement un certain besoin de savoir ce qui rend chacune d'elle spéciale, singulière ou distincte des autres.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ 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.

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

5. Analyste

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous cherchez à comprendre les raisons et les causes. Vous êtes capables d'envisager tous les facteurs pouvant avoir des conséquences sur une situation donnée.

POURQUOI VOTRE ANALYSTE EST UNIQUE

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

Il y a fort à parier que vous vous reposez généralement sur votre capacité à raisonner lorsque vous prenez des décisions concernant ce que vous pourriez améliorer sur le plan personnel ou professionnel.

Instinctivement, vous êtes un penseur rationnel. Vous vous fiez à la raison pour étudier l'origine d'une séquence d'événements. Vous recueillez des éléments de preuve et les étudiez. Vous identifiez ensuite les éléments fondamentaux d'une machine, d'une idée, d'un problème ou d'un processus. Vous ignorez les informations qui ne présentent aucune pertinence pour votre recherche.

Stimulé par vos talents, vous êtes sans doute la personne qui, au sein de l'équipe, aime identifier les séquences récurrentes de chiffres dans les données. Vous détectez parfois les configurations numériques subtiles que d'autres ne voient pas. Dès lors que vous avez identifié ces pièces cachées ou manquantes du puzzle, vous êtes susceptible de comprendre pourquoi un projet, une théorie ou un mécanisme particulier fonctionne ou non. Vous utilisez parfois des données numériques pour justifier un plan d'action, une solution proposée, une demande de budget ou une réponse à une nouvelle tendance.

Par nature, vous aimez déceler des séquences récurrentes dans des données numériques. Les chiffres vous racontent des histoires sur les tendances émergentes, les problèmes potentiels, les prévisions de pertes et profits ou les écarts d'informations. Les autres ont certainement tendance à s'émerveiller devant votre capacité à manipuler les chiffres et à en déduire la signification.

Selon toute vraisemblance, vous appréhendez sans doute vos études, votre travail ou la vie de manière plus positive lorsqu'on vous donne assez de temps pour identifier des combinaisons de chiffres récurrentes et/ou prévisibles dans des données numériques.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT ANALYSTE

Votre capacité naturelle à enquêter, à diagnostiquer et à identifier des modèles se transforme en informations précieuses, logiques et bien pensées. Votre pensée critique permet de clarifier la réalité et de fournir une objectivité.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

- Identifiez des sources crédibles sur lesquelles vous pouvez vous appuyer. Trouvez des livres, des sites Web, des experts ou d'autres ressources utiles que vous pouvez utiliser comme références.
- Impliquez-vous dans les étapes de planification d'une nouvelle initiative ou d'un nouveau projet afin d'évaluer sa faisabilité et sa direction avant qu'il ne soit trop avancé.
- Acceptez le fait que vous devrez parfois prendre des mesures avant que tous les faits ne soient réunis.
- Choisissez des missions vous permettant d'analyser des données, de dégager des tendances ou d'organiser des idées.
- Développez votre dominante « Analyste » en partageant vos idées avec d'autres analystes brillants, spécialisés dans votre domaine.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Votre approche objective et pragmatique en matière de prise de décisions peut laisser sceptique ou critique. Gardez à l'esprit que d'autres personnes auront des opinions émotives, subjectives et personnelles, et que leur apport est tout aussi précieux que le vôtre.
- Puisque vous posez beaucoup de questions, les individus peuvent penser que vous doutez toujours de la validité de leurs idées, que vous n'avez pas confiance en eux et qu'il est difficile de travailler avec vous. Expliquez votre analyse afin qu'ils aient davantage confiance en votre raisonnement et en vos motivations.

**INFLUENCE**

6. Activateur

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous êtes capable de concrétiser vos idées pour faire avancer les choses. Vous souhaitez agir maintenant et ne vous contentez pas de parler.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT ACTIVATEUR

Vous êtes un catalyseur. Vous savez naturellement comment transformer les idées en action et vous concrétisez vos projets. Votre énergie peut être contagieuse et motivante.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Soyez le catalyseur. Lorsque les autres sont coincés, prenez une décision et appliquez-la.

- Lorsque des informations ou des révélations sont disponibles, notez-les afin d'agir au moment opportun.
- Exploitez votre dynamisme et prenez des responsabilités. Votre volonté de concrétiser des projets peut permettre à de nombreux groupes de passer de la discussion à l'action.
- Placez-vous dans des situations où vous pouvez agir. L'énergie et le rythme que vous insufflez permettront de stimuler les personnes avec qui vous travaillez, ainsi que vous-même.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Vous avez parfois tendance à vous précipiter et à agir sans avoir de plan concret. Avant de prendre une décision importante, pensez à vous remettre en question afin d'envisager des alternatives et d'évaluer d'abord les options.
- L'intensité avec laquelle vous incitez les gens à prendre des mesures pourrait leur donner le sentiment d'être submergés et les inciter à agir avant de se sentir vraiment à l'aise. Rappelez-vous que les autres individus peuvent ne pas ressentir la même urgence, et certaines personnes auront besoin de plus de temps pour réfléchir avant d'agir.

**EXÉCUTION**

7. Responsabilité

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT RESPONSABILITÉ

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

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

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**EXÉCUTION**

8. Arrangeur

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT ARRANGEUR

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

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

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**INFLUENCE**

9. 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 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.

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.

**INFLUENCE**

10. Maximisation

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous vous concentrez sur les points forts comme moyen pour stimuler l'excellence personnelle ainsi que l'excellence de groupe. Vous cherchez à transformer quelque chose de fort en quelque chose de superbe.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT MAXIMISATION

Vous vous concentrez sur la qualité, et vous préférez travailler avec les meilleurs et pour un résultat optimal. En observant ce que chaque personne fait naturellement de mieux et en lui donnant les moyens d'agir, vous améliorez les individus, les équipes et les groupes.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Visez l'excellence et encouragez les autres à faire de même.

- Restez concentré sur vos propres points forts. Choisissez un talent que vous voulez optimiser chaque mois, et donnez-vous les moyens d'y arriver. Approfondissez vos compétences. Développez de nouvelles connaissances. Exercez-vous. Continuez de travailler dur pour passer maître dans votre domaine.
- Rendez vos points faibles sans importance. Trouvez un partenaire, élaborer une méthode de soutien ou compensez vos faiblesses par l'un de vos points forts.
- Aidez vos amis et vos collègues à reconnaître les talents et les points forts des autres.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Votre désir d'épuiser tous les résultats possibles peut s'opposer à ceux dont l'objectif est de parvenir à une conclusion adaptée et d'aller de l'avant. Parfois, vous devrez accepter que « assez bien » est un résultat suffisant et approprié.
- Vous serez peut-être déçu lorsqu'un projet ou une initiative n'est pas à la hauteur de votre définition de l'excellence. Essayez de ne pas vous décourager lorsque vous devez traiter ou valider un projet qui est acceptable, mais pas idéal à vos yeux.

Découvrez le reste de vos CliftonStrengths



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

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

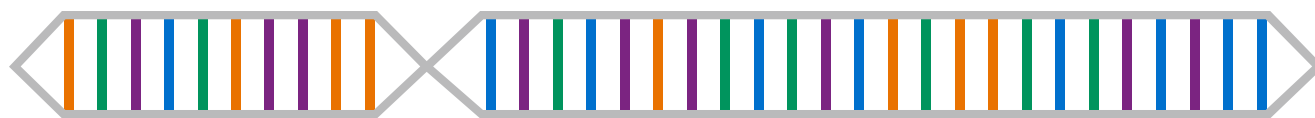
Les thèmes indiqués en haut de votre profil CliftonStrengths 34 peuvent apparaître régulièrement dans votre vie, et ceux plus proches du bas peuvent ne jamais apparaître.

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

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 **Influence**.

Vous savez prendre les choses en main, prendre la parole et vous assurer que les autres soient entendus.



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

Communication

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

Idéation

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

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.

Analyste

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

Activateur

Soyez le catalyseur. Lorsque les autres sont coincés, prenez une décision et appliquez-la.

Responsabilité

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

Arrangeur

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

Charisme

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

Maximisation

Visez l'excellence et encouragez les autres à faire de même.

Votre ordre des thèmes CliftonStrengths 34

1. 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.

2. Idéation

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

3. Réalisateur

EXÉCUTION

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

4. 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.

5. 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.

6. 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.

7. 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.

8. 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.

9. 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.

10. 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.

11. 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.

12. Prudent

EXÉCUTION

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

13. 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.

14. 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.

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. Autorité

INFLUENCE

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

17. 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.

18. 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.

19. 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.

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. 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.

22. Positivité

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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

23. 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.

24. 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.

25. 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.

26. 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.

27. Intellectualisme

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

28. 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.

29. Contexte

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

30. 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.

31. 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.

32. 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.

33. 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.

34. Empathie

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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