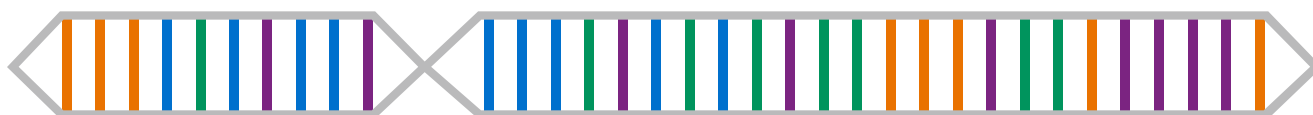


# Vos résultats CliftonStrengths 34

Votre force est unique. Votre profil CliftonStrengths 34 unique vous distingue de tous les autres. Vous y verrez votre ADN de talent, par ordre d'importance en fonction de vos réponses à l'évaluation.

Utilisez ce rapport pour tirer le meilleur parti de vos meilleurs thèmes CliftonStrengths, découvrir vos autres thèmes et optimiser votre potentiel infini :

- **Lisez et réfléchissez à vos résultats** pour comprendre ce que vous faites naturellement le mieux.
- **Apprenez comment appliquer** vos plus puissants CliftonStrengths au quotidien.
- **Partagez vos résultats** pour créer des relations plus solides et améliorer le travail d'équipe.



## RENFORCER

1. **Charisme**
2. **Communication**
3. **Activateur**
4. **Positivité**
5. **Idéation**
6. Adaptabilité
7. Arrangeur
8. Harmonie
9. Inclusion
10. Restaurer

## PARCOURIR

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

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. **Charisme**
2. **Communication**
3. **Activateur**
4. **Positivité**
5. **Idéation**
6. Adaptabilité
7. Arrangeur
8. Harmonie
9. Inclusion
10. Restaurer

## **Les CliftonStrengths en haut de votre profil sont les plus puissants.**

Ces thèmes représentent vos talents spécifiques. Ils sont le point de départ d'une vie plus intense.

## **Développez ces CliftonStrengths pour maximiser votre potentiel**

Votre plus grande chance de réussir, au travail comme au quotidien, est de renforcer vos talents naturels et de les pratiquer davantage.

## **Commencez par les cinq premiers.**

Ce sont vos talents naturels les plus puissants.

1. **Lisez tout sur vos meilleurs CliftonStrengths.** Pour tirer le meilleur parti de vos talents, vous devez d'abord les comprendre et savoir les décrire aux autres.
2. **Réfléchissez à qui vous êtes.** Pensez à vos expériences, à vos motivations et à la façon dont vous vous percevez. Ensuite, réfléchissez à la façon dont vos CliftonStrengths vous façonnent : ce que vous faites, comment vous le faites et pourquoi.
3. **Utilisez ces CliftonStrengths au quotidien.** Commencez avec les suggestions de ce rapport pour appliquer vos meilleurs CliftonStrengths.
4. **Attention aux zones d'ombre.** Parfois, vous pouvez involontairement causer de fausses perceptions négatives en utilisant vos CliftonStrengths les plus puissants. Lisez la section « Qu'est-ce qu'une faiblesse ? » pour savoir comment empêcher vos meilleurs CliftonStrengths de se mettre en travers de votre chemin.

## **Concentrez-vous ensuite sur vos CliftonStrengths 6 à 10.**

Appliquez les mêmes stratégies pour tirer le meilleur parti de vos cinq prochains CliftonStrengths. En adoptant une approche de la vie basée sur vos forces, vous excellerez et deviendrez la meilleure version de vous-même. Réalisez davantage ce que vous faites le mieux et vous vous sentirez plus engagé, plus confiant et plus énergique.

**INFLUENCE**

# 1. Charisme

**ÉPANOUISSEZ-VOUS**

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

**POURQUOI VOTRE CHARISME EST UNIQUE**

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

Selon toute vraisemblance, vous tirez probablement une bien moins grande satisfaction de votre travail ou de vos études lorsque vous êtes séparé de vos amis. Faire équipe avec eux vous motive généralement à travailler dur pour effectuer des tâches et atteindre des objectifs.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous ressentez sans doute une profonde affection pour les autres. Vous avez tendance à tisser des liens d'amitié avec bon nombre des personnes que vous rencontrez. Certaines d'elles apprécient peut-être votre nature aimable et compatissante. Peut-être recherchez-vous activement des raisons de les apprécier. Cela explique en partie pourquoi vous remarquez les qualités qu'elles ne parviennent pas à voir en elles-mêmes.

Il y a fort à parier que vous aimez généralement être la personne qui encourage les autres à discuter. Lorsque des personnes venant de l'extérieur ou de nouveaux arrivants ont peu de choses à dire, vous trouvez généralement une façon de les impliquer dans la conversation.

Instinctivement, vous trouvez généralement les bons mots pour exprimer tout ce que vous pensez. Vous fournissez des explications, discutez d'idées, donnez des exemples ou partagez des histoires. Vous parlez efficacement.

Stimulé par vos talents, vous vivez en paix avec de nombreux types de personnes. Vous cherchez des occasions de collaborer avec des gens de l'extérieur. Vous accueillez les nouveaux venus dans votre vie. Vous les aidez à trouver leur place au sein du groupe. Ils vous laissent généralement les entraîner dans des discussions informelles ou sérieuses. Le fait de parler avec des inconnus vous dynamise sans doute.

**POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT CHARISME**

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

**PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL**

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

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

**ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE**

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

**INFLUENCE**

## 2. 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.*

Par nature, vous aidez sans doute les autres à comprendre la personne que vous êtes. Cela implique parfois de révéler certaines des choses que vous voudriez améliorer, approfondir ou parfaire.

Il y a fort à parier que vous saisissez les occasions qui se présentent d'échanger de nouvelles théories, des idées novatrices et des concepts intrigants. Les réflexions originales des autres stimulent probablement votre créativité.

Selon toute vraisemblance, vous avez pour habitude d'attirer les auditeurs par vos histoires, vos présentations, vos conférences ou vos discours. Vous recherchez régulièrement des occasions de partager vos pensées, vos sentiments ou vos expériences.

Instinctivement, vous aimez parfois bavarder avec les autres. Pour qu'une journée soit véritablement réussie, vous devez peut-être y trouver plusieurs possibilités de dialogue. Vous vous sentez peut-être plus enthousiaste face à la vie lorsque votre besoin de vous exprimer est apprécié et non considéré comme un défaut.

Stimulé par vos talents, vous préférez la compagnie plutôt que de passer du temps seul. Cela explique votre disposition à vous présenter à des étrangers ou à de nouveaux venus. Vous ne tardez jamais à chercher des centres d'intérêt communs dont vous pouvez discuter.

**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.

**INFLUENCE**

## 3. 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 VOTRE ACTIVATEUR EST UNIQUE**

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

Instinctivement, vous êtes très doué pour lancer de nouveaux projets, missions, travaux et autres activités. Vous êtes souvent la personne qui motive les autres à entreprendre des tâches. Vous préférez les objectifs difficiles à atteindre. Vous préférez prendre les choses en main. Vous allez de l'avant plutôt que d'attendre qu'une figure d'autorité vous donne l'autorisation de commencer.

Par nature, vous prêtez peut-être une attention particulière aux conversations intelligentes. Peut-être félicitez-vous certains individus, qui soulignent les points essentiels permettant d'améliorer la compréhension de tous vis-à-vis d'une théorie, d'un concept ou d'une idée particulière. Parfois, vous archivez ou gardez en mémoire des informations précises, car vous savez qu'elles s'avéreront peut-être utiles un jour.

Selon toute vraisemblance, vous avez sans doute tendance à être la personne qui, au sein de l'équipe, lance des projets, débute des réunions ou démarre des processus. Il vous arrive souvent d'en avoir assez de planifier. Cela se produit sans doute lorsque vous avez besoin de vous occuper et de faire bouger les choses.

Stimulé par vos talents, vous motivez vos amis grâce à votre passion, qui consiste à donner vie aux idées. Le dévouement dont vous faites preuve quant à divers projets incite de nombreuses personnes à s'unir pour travailler à vos côtés.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous insufflez tellement d'énergie aux autres qu'ils se sentent enthousiastes vis-à-vis d'une position que vous avez adoptée, d'une conclusion que vous avez tirée ou d'une idée novatrice que vous avez proposée. Dès que vous êtes résolu à faire quelque chose, vous déclarez généralement : « Mettons-nous immédiatement au travail. Nous pouvons le faire ! »

**POURQUOI VOUS RÉUSSEZ 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.
- Assumez le rôle de celui qui sollicite des actions lors des réunions. Soyez celui qui oblige le groupe à s'engager à suivre les prochaines étapes avant la fin de la réunion.
- Recherchez un travail dans lequel vous pouvez prendre vos propres décisions et agir en conséquence. Recherchez, en particulier, des opportunités de création ou de redressement d'entreprise.

**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.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

## 4. 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.*

Il y a fort à parier que vous soutenez les gens qui vous entourent en reconnaissant leurs réalisations exceptionnelles et leurs bonnes performances.

Stimulé par vos talents, vous êtes peut-être considéré par les autres comme une personne généreuse. Peut-être est-ce pour vous une façon de faire en sorte que des étrangers deviennent vos amis. Votre prévenance et votre gentillesse vous poussent peut-être à partager votre temps, vos connaissances ou vos possessions avec les autres.

Instinctivement, vous vous sentez sans doute optimiste et enjoué lorsque vous êtes occupé. Peut-être tirez-vous de la satisfaction de la production de certains types de résultats tangibles.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous trouvez sans doute que la vie vaut la peine d'être vécue si l'on ose relever des défis, marcher près du bord, se lancer vers l'inconnu ou travailler sans filet. Vous aimez peut-être sentir la montée d'adrénaline associée aux actes ou décisions à risque.

Par nature, vous portez parfois un regard optimiste sur la vie lorsque vous êtes entouré de personnes qui apprécient votre façon d'utiliser des termes concis et faciles à comprendre. Les autres vous prennent peut-être à part après des réunions ou des présentations. Ils sont susceptibles de vous demander d'expliquer dans des termes plus simples ce qui a été dit.

**POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ 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.

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

## 5. Idéation

**ÉPANOUISSEZ-VOUS**

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

**POURQUOI VOTRE IDÉATION EST UNIQUE**

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

Il y a fort à parier que vous êtes peut-être la personne vers qui les membres du groupe se tournent pour obtenir des réflexions originales. Peut-être des idées apparaissent-elles dans votre esprit dès que quelqu'un décrit un problème ou une possibilité.

Par nature, vous avez pour habitude de trouver de nouvelles manières de faire des choses. Les autres se tournent vers vous lorsqu'ils ont du mal à générer des idées.

Stimulé par vos talents, vous appréhendez peut-être la vie de manière plus positive lorsque vous pouvez utiliser librement votre vocabulaire complexe. Vous prenez peut-être beaucoup plus de plaisir à communiquer lorsque les mots que vous choisissez stimulent la réflexion des autres.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous vous engagez dans la vie avec brio. Regorgeant de créativité, vous vous attaquez à des missions, des tâches, des projets, des opportunités ou des problèmes. Vous préférez suivre des chemins novateurs plutôt que de vous borner aux méthodes traditionnelles et éprouvées.

Selon toute vraisemblance, 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.

**POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT IDÉATION**

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

**PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL**

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

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

**ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE**

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

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

## 6. Adaptabilité

**ÉPANOUISSEZ-VOUS**

Vous préférez « aller dans le sens du courant ». Vous faites généralement partie des personnes « de l'instant » qui prennent les choses comme elles viennent et les découvrent au jour le jour.

**POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT ADAPTABILITÉ**

Vous êtes flexible et pouvez rapidement vous adapter à des circonstances changeantes ou inattendues qui dérangent ou intimident les autres. Votre réaction calme face au chaos rassure les autres et vous aide à répondre à leurs besoins.

**PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL**

*Réagissez immédiatement et soyez un moteur positif du changement.*

- Recherchez des occasions de répondre aux personnes et situations qui ont besoin de votre attention. Votre capacité d'adaptation naturelle soulage la pression pendant les situations stressantes, et apaise les collègues et amis.
- Optimisez la façon dont vous répondez aux situations imprévues. Par exemple, si votre travail nécessite que vous voyagiez sans être prévenu longtemps à l'avance, entraînez-vous à faire votre valise et à être prêt en 30 minutes. Si votre charge de travail est imprévisible, exercez-vous à préparer les trois premières actions à effectuer en cas de pression.
- Ne vous excusez pas pour votre spontanéité. Votre volonté de vous approprier l'instant présent signifie que vous ne passerez pas à côté de précieuses expériences et opportunités.

**ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE**

- Vous êtes tellement enclin à vivre dans l'instant présent que vous pouvez constamment modifier vos priorités. Sachez que les changements fréquents peuvent sembler interminables et souvent superflus aux employés qui s'épanouissent dans la structure et la stabilité.
- Vous avez peut-être tendance à rater certaines échéances ou à être en retard à des rendez-vous. Assurez-vous de garder la trace des dates et des réunions les plus importantes.

**EXÉCUTION**

## 7. 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.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

## 8. Harmonie

**ÉPANOUISSEZ-VOUS**

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

**POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT HARMONIE**

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

**PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL**

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

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

**ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE**

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

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

## 9. 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 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.

**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.

**EXÉCUTION**

## 10. Restaurer

**ÉPANOUISSEZ-VOUS**

Vous excellez dans l'art de résoudre les problèmes. Vous avez un don pour comprendre ce qui ne va pas et savez comment y remédier.

**POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT RESTAURER**

Vous aimez résoudre les problèmes. Votre capacité à analyser une situation, à identifier les faiblesses potentielles et à appliquer des modifications, le cas échéant, vous donne de la force en temps de difficulté et de crise.

**PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL**

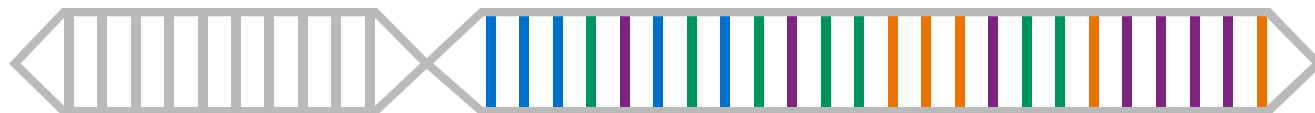
*Rappelez-vous que chaque problème a sa solution. Trouvez les réponses.*

- Recherchez des rôles dans lesquels la réussite dépend de la capacité à résoudre des problèmes. Vous vous plairez notamment dans le domaine de la médecine, du conseil, de la programmation informatique ou du service clientèle.
- Cherchez des situations difficiles à traiter que les autres personnes pourraient esquiver. Vous apprécierez le défi consistant à revitaliser un projet, et vous vous forgerez une réputation de partenaire précieux.
- Célébrez vos réussites. Ne vous cantonnez pas aux projets complexes, mais célébrez également les situations faciles à traiter et très intéressantes en termes de résultats.

**ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE**

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

# Découvrez le reste de vos CliftonStrengths



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

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

## Votre profil unique CliftonStrengths 34

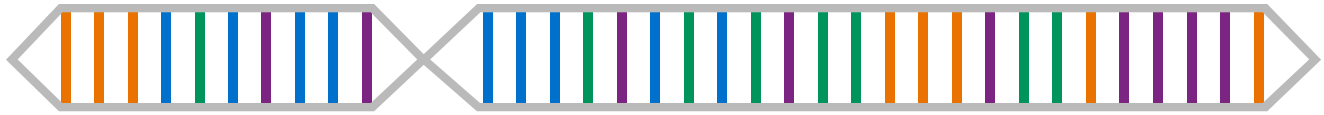
Les thèmes indiqués en haut de votre profil CliftonStrengths 34 peuvent apparaître régulièrement dans votre vie, et ceux plus proches du bas peuvent ne jamais apparaître.

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

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

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

# Qu'est-ce qu'une faiblesse ?



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

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

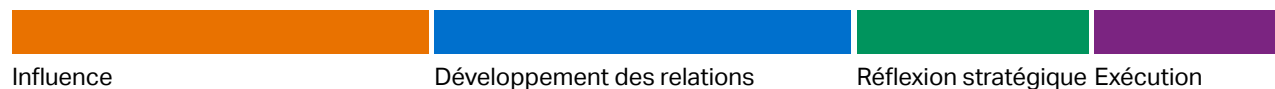
**Les personnes à dominante « Développement des relations » développent des relations fortes qui maintiennent une équipe unie et la rendent plus efficace que la somme de ses parties.**

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

# Prendre des mesures

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

Maintenant, passez aux étapes suivantes :

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

## ÉPANOUISSEZ-VOUS GRÂCE À VOS MEILLEURS CLIFTONSTRENGTHS

### Charisme

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

### Communication

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

### Activateur

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

### Positivité

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

### Idéation

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

### Adaptabilité

Réagissez immédiatement et soyez un moteur positif du changement.

### Arrangeur

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

### Harmonie

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

### Inclusion

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

### Restaurer

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

# Votre ordre des thèmes CliftonStrengths 34

## 1. Charisme

### INFLUENCE

Les personnes à dominante « Charisme » aiment le défi de rencontrer de nouvelles personnes et de les rallier à leur cause. Ce qui leur plaît, c'est briser la glace et créer des liens avec une autre personne.

## 2. 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.

## 3. 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.

## 4. 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.

## 5. 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.

## 6. 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.

## 7. 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.

## 8. 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.

## 9. 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.

## 10. 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.

## 11. Empathie

### DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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

## 12. 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.

### 13. 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.

### 14. 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.

### 15. Réalisateur

#### EXÉCUTION

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

### 16. 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.

### 17. Contexte

#### RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

### 18. 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.

### 19. 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.

### 20. 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.

### 21. 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.

### 22. 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.

### 23. Compétition

#### INFLUENCE

Les personnes à dominante « Compétition » mesurent leurs progrès par rapport aux performances des autres. Elles s'efforcent d'être à la première place et se délectent de participer à des concours et autres épreuves.

### 24. 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.

### 25. 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.

### 26. 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.

## 27. Intellectualisme

### RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

## 28. 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.

## 29. Autorité

### INFLUENCE

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

## 30. Prudent

### EXÉCUTION

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

## 31. 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.

## 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. 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.

## 34. 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.