

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. **Idéation**
2. **Stratégique**
3. **Adaptabilité**
4. **Autorité**
5. **Inclusion**
6. **Activateur**
7. **Assurance**
8. **Arrangeur**
9. **Connexion**
10. **Responsabilité**

PARCOURIR

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

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. **Idéation**
2. **Stratégique**
3. **Adaptabilité**
4. **Autorité**
5. **Inclusion**
6. **Activateur**
7. **Assurance**
8. **Arrangeur**
9. **Connexion**
10. **Responsabilité**

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

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

Développez ces CliftonStrengths pour maximiser votre potentiel

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

Commencez par les cinq premiers.

Ce sont vos talents naturels les plus puissants.

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

Concentrez-vous ensuite sur vos CliftonStrengths 6 à 10.

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

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

1. 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.

Stimulé par vos talents, vous êtes à l'écoute des autres et comprenez ce qu'ils disent et pensent de vous. Vous êtes profondément conscient de la façon dont les autres vous voient. Vous essayez probablement de vous attirer les faveurs de certaines personnes et cherchez à en impressionner d'autres.

Selon toute vraisemblance, vous cherchez volontairement la nouveauté et la différence. Les territoires inexplorés comblent votre esprit aventureux. Vous aimez tester vos limites par le voyage, le travail, le sport ou la réflexion. Même lorsque les autres se soucient de votre bien-être, vous vous croyez capable de prendre soin de vous.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous réfléchissez habituellement à ce que vous devez améliorer en évaluant des données, des éléments de preuve ou des faits.

Il y a fort à parier que vous contribuez au groupe en proposant de nombreuses idées novatrices lors de séances de brainstorming. Vous avez tendance à révéler tout votre esprit imaginatif lorsque les propositions sont entendues dans leur intégralité et temporairement à l'abri de toute critique.

Instinctivement, 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.

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.

**RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

2. Stratégique

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous créez d'autres façons de procéder. Confronté(e) à n'importe quelle situation donnée, vous entrevoyez rapidement les questions pertinentes.

POURQUOI VOTRE STRATÉGIQUE EST UNIQUE

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

Instinctivement, vous avez pour habitude d'identifier des problèmes que d'autres ne remarquent pas. Vous apportez fréquemment des solutions et trouvez les bonnes réponses. Vous aspirez à améliorer les aspects qui vous concernent, ainsi que d'autres personnes ou des situations en général. Vous êtes attiré par les cours, les livres ou les activités qui promettent de vous apporter les compétences et les connaissances que vous recherchez.

Stimulé par vos talents, vous vous sentez peut-être merveilleusement bien lorsque les autres apprécient vos idées novatrices. Vous les aidez peut-être à planifier ce qu'ils peuvent accomplir au cours des mois, des années ou des décennies à venir.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous avez pour habitude d'identifier les problèmes fondamentaux et de trouver les meilleures solutions. Vous éliminez astucieusement et habilement les distractions. Cela aide les autres à comprendre clairement ce qu'il se passe et pourquoi. Vous identifiez fréquemment des façons de transformer un obstacle en opportunité.

Selon toute vraisemblance, vous pouvez réorganiser des informations factuelles ou des données de façon à révéler des tendances, à soulever des questions, à identifier des possibilités ou à proposer des solutions. Vous apportez une nouvelle dimension aux discussions. Vous donnez du sens à des informations apparemment sans rapport. Vous avez peut-être tendance à générer plusieurs plans d'action avant de choisir le meilleur.

Il y a fort à parier que vous remarquerez que vous disposez d'une certaine aptitude à concevoir automatiquement plusieurs solutions aux problèmes tenaces. Vous avez pour habitude d'étudier chaque option sous de nombreux angles différents. Après avoir soigneusement évalué la situation dans son ensemble, vous êtes susceptible de choisir la solution la plus logique. Pourquoi ? Parce que vous aspirez généralement à surpasser la plupart de vos rivaux.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT STRATÉGIQUE

Vous tenez compte rapidement des différentes options et déterminez la meilleure alternative. Votre capacité naturelle à anticiper, à envisager différents scénarios et à planifier à l'avance fait de vous un décisionnaire agile.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Ayez toujours au moins trois options à l'esprit afin de vous adapter si les circonstances changent.

- Renforcez les groupes auxquels vous appartenez et exploitez votre talent pour découvrir le meilleur chemin vers la réussite. Comme vous êtes rapide, certains peuvent penser que vous improvisez. À vous d'expliquer votre méthode aux autres afin qu'ils adoptent votre vision.
- Chaque jour, aménagez-vous du temps pour penser à vos objectifs et stratégies. Le temps peut être votre meilleur allié pour évaluer toutes vos options et trouver le bon plan d'action pour chaque objectif.
- Faites confiance à vos idées. Comme vous envisagez naturellement toutes les possibilités très facilement, vous ne vous rendez peut-être pas compte de la stratégie élaborée. Néanmoins, du fait de vos talents exceptionnels, il y a de fortes chances pour que votre stratégie porte ses fruits.
- Trouvez un groupe de personnes qui fournissent un travail important et contribuent à votre réflexion stratégique. Vos idées et vos compétences de planification peuvent faire de vous un leader fort dans n'importe quel groupe.
- Soyez préparé à expliquer votre processus de pensée. Parfois, les individus peuvent interpréter à tort votre dominante « Stratégique » comme la critique de leurs idées. Aidez-les à comprendre que vous envisagez ce qui fonctionne déjà bien et ce que d'autres ont déjà fait.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Lorsque vous collaborez, vos collègues peuvent parfois interpréter à tort votre dominante « Stratégique » comme une critique. Ayez conscience de ce qui fonctionne bien et de ce que les autres ont accompli.

- Puisque vous évaluez les différents modèles et mécanismes si rapidement, les autres pourraient éprouver des difficultés à vous suivre ou à comprendre votre processus de pensée. Sachez que, parfois, vous devrez peut-être revenir en arrière pour expliquer votre raisonnement.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

3. 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 VOTRE ADAPTABILITÉ EST UNIQUE

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

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous êtes parfois attiré par les fonctions dans lesquelles vous pouvez gérer des tâches ou résoudre des problèmes à mesure qu'ils se présentent. Vous trouvez sans doute que la vie est belle lorsque vous avez la liberté de faire ce que vous jugez nécessaire. Vous êtes probablement de mauvaise humeur les jours où vous êtes contraint de suivre un calendrier ou une procédure rigide.

Selon toute vraisemblance, vous choisissez sans doute de gérer les événements, les personnes ou les faits à mesure qu'ils se présentent. Changer vos plans à mesure que la situation évolue vous convient peut-être. Vous évitez peut-être délibérément les personnes ou les situations rigides.

Par nature, vous élaborez des plans au fil du déroulement de votre journée. Le fait de ne pas être soumis à un calendrier strict ou à un plan d'action bien établi vous permet de régler les problèmes à la volée ou d'exploiter en temps réel les opportunités qui se présentent.

Stimulé par vos talents, vous êtes parfois capable de vivre au jour le jour. Pourquoi ? Peut-être parce que vous avez compris que l'avenir vous réservait des exigences, des soucis, des préoccupations et des opportunités bien particuliers.

Instinctivement, vous comptez parfois sur votre intuition pour prendre les bonnes décisions au fil des événements. Dans une certaine mesure, le présent captive votre attention. Vous ne vous intéressez ni au futur ni au passé. Vous surveillez et ajustez peut-être ce que vous faites ou la manière dont vous le faites lorsque les circonstances évoluent, lorsque des personnes rejoignent et quittent le groupe, lorsque des problèmes se présentent ou lorsque de nouvelles ressources deviennent disponibles.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ 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.
- Utilisez votre attitude rassurante pour apaiser vos amis, collègues et clients insatisfaits ou effrayés.
- Aidez vos amis et collègues à trouver des méthodes efficaces pour faire face au stress. Montrez-leur comment une nouvelle approche pourrait les aider à avancer.

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.

**INFLUENCE**

4. Autorité

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Les gens viennent vers vous. Vous savez prendre le contrôle d'une situation et prendre des décisions.

POURQUOI VOTRE AUTORITÉ 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 semblez disposé à prendre des risques. Vous aimez fréquemment vous aventurer en territoire inconnu lorsque cela peut vous aider à accéder à la première place et non à être relégué à la deuxième ou troisième place.

Par nature, vous adoptez parfois une position pragmatique, factuelle ou détachée face à certaines questions. Peut-être évitez-vous de verser dans le sentimentalisme vis-à-vis de certaines personnes et de leurs problèmes.

Instinctivement, vous incitez les autres à voir les choses différemment. Vous avez souvent de l'influence sur leurs actions. Vous pouvez dire à des personnes ou des groupes qu'ils doivent penser au-delà des règles, des traditions ou des pratiques actuelles.

Il y a fort à parier que vous êtes probablement satisfait de votre qualité de vie lorsque vous pouvez inciter vos amis à produire de bons résultats. Il se peut que vous les motiviez en leur faisant des compliments. Peut-être leur dites-vous simplement : « Mettons-nous au travail. » Peut-être aussi émettez-vous des ordres directs lorsque c'est nécessaire.

Selon toute vraisemblance, vous avez peut-être tendance à rendre certaines personnes plus fortes en leur disant combien vous appréciez leurs contributions, talents, connaissances ou compétences.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT AUTORITÉ

Vous êtes direct et ferme face à la résistance ou aux défis. Comme vous êtes à l'aise lorsqu'il s'agit de prendre les choses à main et de prendre la parole, vous pouvez supprimer les goulets d'étranglement et rassurer les autres en temps de crise.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Soyez prêt à prendre les commandes lorsque les autres hésitent.

- Exploitez vos facilités à affronter les autres afin de développer une force de conviction en travaillant les termes utilisés, le ton et différentes techniques.
- Acceptez des projets stimulants et rassemblez d'autres personnes autour de vous. Utilisez votre dominante « Autorité » pour inciter les autres à quitter leur zone de confort et à se confronter à de nouvelles situations où le changement est inévitable.
- Aidez vos collègues et vos amis à prendre des responsabilités. Votre énergie les inspirera et les incitera à agir.
- Trouvez une cause qui vous tient à cœur et soutenez-la. Vous vous révélerez sans doute au mieux de vos capacités lorsque vous devrez défendre une cause face à une certaine résistance.
- Recherchez les rôles qui vous demandent de convaincre les autres.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Votre détermination et votre présence peuvent être intimidants, que vous le fassiez volontairement ou non. Gardez cela à l'esprit, en particulier lorsque vous devez encadrer les autres, exprimer vos impressions et fixer des attentes.
- Puisque vous parlez avec autorité, on pourrait faire appel à vous pour avoir le dernier mot. Envisagez de demander à d'autres personnes leur impression avant de partager la vôtre, afin qu'elles aient l'opportunité de contribuer au débat.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

5. 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.

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

Instinctivement, vous préférez sans doute être avec une autre personne ou un groupe plutôt que de passer du temps seul. Cela explique en partie pourquoi vous vous présentez à certains nouveaux arrivants. Vous cherchez peut-être des centres d'intérêt communs dont vous pouvez discuter.

Par nature, vous trouvez une façon d'impliquer tout le monde afin que chacun passe un bon moment. Vous vous efforcez de créer un sentiment d'appartenance et d'acceptation. Lorsque quelqu'un se sent exclu, vous êtes souvent la personne qui trouve un moyen d'impliquer cet individu dans les activités et les conversations du groupe.

Stimulé par vos talents, vous n'oubliez jamais que vous êtes plus productif en début de journée. Vous envisagez d'effectuer des modifications afin d'améliorer la qualité et la quantité de vos résultats.

Vos points forts étant ce qu'ils sont, vous êtes sans doute attiré par des activités qui vous permettent de rejoindre des équipes spécifiques. Vous réfléchissez peut-être à des façons de pouvoir travailler ou étudier avec elles.

POURQUOI VOUS RÉUSSEZ EN UTILISANT INCLUSION

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

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

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**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.

**INFLUENCE**

7. Assurance

ÉPANOUISSEZ-VOUS

Vous avez confiance en votre capacité à prendre des risques et à gérer votre propre vie. Vous possédez une boussole interne qui vous donne l'assurance que les décisions que vous prenez sont les bonnes.

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT ASSURANCE

Vous faites confiance à vos instincts et allez de l'avant, même si la situation présente des risques. En raison de votre certitude, persuasion et capacité à prendre des décisions facilement, vous aidez les autres à trouver leur voie.

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

Faites confiance à votre instinct et vivez votre vie comme vous le souhaitez.

- Fiez-vous à votre instinct, mais recueillez suffisamment d'avis extérieurs afin de vous assurer que vous prenez des décisions éclairées.
- Recherchez des opportunités de création. Suivre les règles à la lettre ne vous convient pas particulièrement et vous donnez le meilleur de vous-même quand vous devez prendre de nombreuses décisions.
- Insufflez votre confiance dans des zones d'ombre où les autres personnes sont bloquées. Votre détermination, votre calme et votre sérénité au milieu du chaos peuvent donner un sentiment de réconfort et de sécurité.

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

- Votre confiance dans votre capacité à prendre les bonnes décisions risque de vous donner l'impression que vous n'avez pas besoin de consulter quelqu'un d'autre. Il est toutefois impossible d'avoir toujours raison. Pensez à demander l'opinion d'autres personnes, ils pourraient même valider vos intuitions.
- Puisque vous avez généralement l'air de maîtriser votre sujet (que cela soit le cas ou non), les autres pourraient éprouver une certaine nervosité à l'idée de vous remettre en question. Veillez à ne pas décourager ou intimider les autres avec votre confiance.

**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.

**DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS**

9. Connexion

ÉPANOUISSEZ-VOUS

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

POURQUOI VOUS RÉUSSISSEZ EN UTILISANT CONNEXION

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

PASSEZ À L'ACTION POUR MAXIMISER VOTRE POTENTIEL

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

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

ATTENTION AUX ZONES D'OMBRE

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

**EXÉCUTION**

10. 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

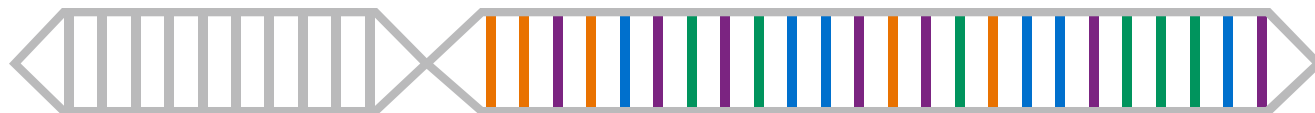
Impliquez-vous pleinement dans les domaines qui importent le plus pour vous.

- 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.

Découvrez le reste de vos CliftonStrengths



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

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

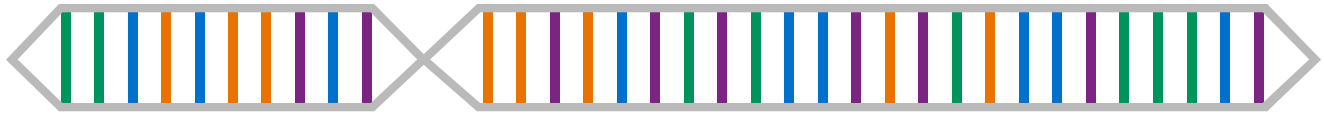
Les thèmes indiqués en haut de votre profil CliftonStrengths 34 peuvent apparaître régulièrement dans votre vie, et ceux plus proches du bas peuvent ne jamais apparaître.

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

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

Idéation

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

Stratégique

Ayez toujours au moins trois options à l'esprit afin de vous adapter si les circonstances changent.

Adaptabilité

Réagissez immédiatement et soyez un moteur positif du changement.

Autorité

Soyez prêt à prendre les commandes lorsque les autres hésitent.

Inclusion

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

Activateur

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

Assurance

Faites confiance à votre instinct et vivez votre vie comme vous le souhaitez.

Arrangeur

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

Connexion

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

Responsabilité

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

Votre ordre des thèmes CliftonStrengths 34

1. 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.

2. 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.

3. 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.

4. Autorité

INFLUENCE

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

5. 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.

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. 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.

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. 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.

10. 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.

11. 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.

12. 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.

13. 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.

14. 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.

15. 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.

16. Réalisateur

EXÉCUTION

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

17. Contexte

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

18. 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.

19. 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.

20. Empathie

DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS

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

21. 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.

22. 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.

23. 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.

24. Prudent

EXÉCUTION

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

25. 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.

26. 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.

27. 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.

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. 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.

30. 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.

31. Intellectualisme

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

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

32. 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.

33. 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.

34. 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.