



## ***Bilan personnalisé***

---

**Résultats de Exemple**  
**Test passé le 06/02/2018 à 10:01**

## ***Bilan personnalisé***

---

### **Impression Générale**

#### **Harmonie & Réussite**

Rien n'est plus désagréable pour le sujet Exemple que le conflit. Aussi, pour se faire accepter, convient-il de ne pas faire de vague, d'être facile à vivre et non conflictuel.

Il aura donc des attitudes de médiateur vis à vis des autres, faites d'acceptation et de soutien. Voir des individualités qui s'opposent pourra être problématique pour le sujet Exemple.

Toute décision pouvant potentiellement initier un conflit, il a du mal à se décider. Le sens du consensus est très fort. Ecouter tous les points de vue sans donner d'opinion est une pratique courante.

Dans cette recherche du calme et de l'harmonie, le sujet Exemple pourra avoir des difficultés à dire « non ». Et face à quelque chose qui ne lui plaît pas, la force d'inertie sera souvent préférée à la prise de position affirmée.

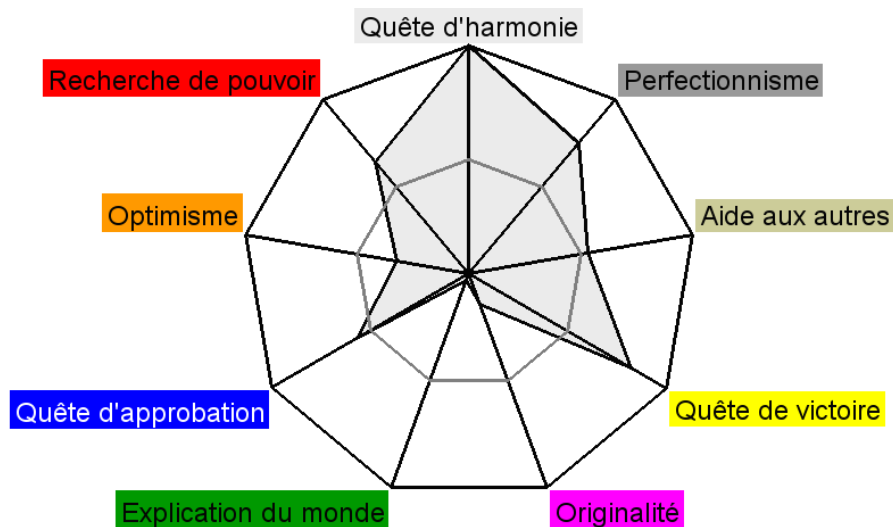
Il est en général accommodant et facile à vivre, sachant s'adapter en toute circonstance.

Le sujet Exemple pourrait perdre la notion du temps et des priorités et n'agir que poussé par des facteurs extérieurs. Il a souvent du mal à discerner l'important du secondaire.

## Bilan personnalisé

---

### Style de fonctionnement



Face aux situations rencontrées, le sujet Exemple dispose de différentes stratégies de réponse dont chacune sera particulièrement adaptée à un contexte donné.

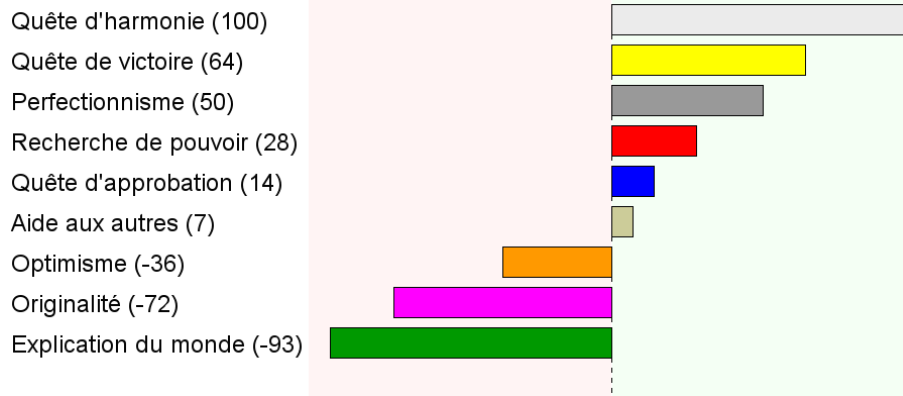
Chaque stratégie confère des habiletés particulières face à certaines situations. Les stratégies les mieux maîtrisées sont des espaces d'excellence pour le sujet Exemple, et permettent de percevoir son style relationnel particulier.

Le risque sera de parfois vouloir jouer ces stratégies à tout prix quand le contexte appelle une autre réponse qui serait plus adaptée.

De même les stratégies les moins maîtrisées sont des espaces de croissance potentiels pour le sujet Exemple.

## Bilan personnalisé

---



## **Bilan personnalisé**

---

### **Stratégies privilégiées**

#### Quête d'harmonie

Cette stratégie met en avant la diplomatie et le sens du consensus et le sujet Exemple excelle dans ces domaines.

Un individu qui agit guidé par ces paramètres va donc avoir une attitude de médiateur vis à vis des autres, faite d'acceptation et de soutien.

Ce qui lui pose problème, ce sont les situations dans lesquelles des individualités s'opposent, brisant l'harmonie du groupe. Il fuit donc les conflits.

Il va du coup écouter l'avis des uns et des autres afin de chercher un consensus.

Il est particulièrement doué pour jouer les médiateurs, concilier, ramener le calme dans une atmosphère conflictuelle.

Il va écouter les points de vue sans donner d'opinion.

Il est accommodant et facile à vivre et sait s'adapter en toute circonstance. Il a tendance à être modeste et à fournir le travail attendu sans chercher à briller.

Il est impartial et accepte les autres comme ils sont. Dans certains cas, il peut se perdre dans un travail acharné afin de mieux maintenir un statu quo.

Si cette stratégie est utilisée à outrance, le sujet Exemple, en ne voulant pas qu'une de ses décisions puissent initier un conflit, pourra avoir beaucoup de mal à se décider.

Cherchant les contextes où règnent le calme et l'harmonie, il aura de grandes difficultés à dire « non ».

Mais s'il a parfois du mal à savoir lui-même ce qu'il veut vraiment, il saura en général ce qu'il ne veut pas, aussi, n'osant pas un refus potentiellement porteur de conflit, il utilisera souvent la force d'inertie.

Vous lui demanderez quelque chose, il ne dira pas non... mais il ne le fera pas.

Il pourra perdre la notion du temps et des priorités et n'agir que poussé par des facteurs extérieurs sans lesquels il serait facilement léthargique.

Il aura du mal à discerner l'important du secondaire.

Pour se faire accepter, il choisira donc de ne pas faire de vague, d'être facile à vivre et non conflictuel.

Quand le sujet Exemple se cantonnera dans cette stratégie, il conviendra de créer une ambiance non conflictuelle dans laquelle il se sente en sécurité.

Il est difficile pour lui de faire des choix, souvent il ne sait pas ce qu'il veut vraiment. Par contre il sait très bien ce qu'il ne veut pas ! Aussi plutôt que de lui demander de choisir, demandez lui plutôt d'éliminer ce qui ne lui convient pas, et vous pourrez ensuite sans souci choisir à sa place dans ce qu'il a conservé.

Il y a chez lui une volonté d'éviter à tout prix le conflit qui peut parfois paradoxalement y mener, du fait de l'autre que la force d'inertie finit par agacer.

Cependant il sait aussi en être générateur si on lui fait subir une pression trop forte afin de le forcer à agir.

## **Bilan personnalisé**

---

### Quête de victoire

Cette stratégie met en avant la capacité à mener à bien des projets et à contourner les obstacles et le sujet Exemple excelle dans ces domaines.

Un individu qui agit guidé par ces paramètres va viser naturellement le succès.

Il sera fier de montrer sa capacité à réussir, son efficacité, la façon dont il peut mener à bien des projets. Avec lui il n'y a pas de problèmes, il n'y a que des solutions.

On se trouve donc ici face à des personnes très actives, avec toujours un but à atteindre, quand ce n'est pas plusieurs en même temps.

Des personnes efficaces, organisées, suractives, avec un agenda toujours bien rempli, car les espaces vides ont quelque chose d'angoissant. Ambition et orientation vers l'action pour un résultat sont au rendez-vous.

Si cette stratégie est utilisée à outrance, le sujet Exemple recherchera de la reconnaissance à travers ses réalisations, en voulant prouver qu'il est le meilleur. Du coup, son pire ennemi, ce qu'il fuira, ce sont les situations d'échec.

Gagner deviendra parfois tellement important que ce pourra être au détriment de la vie privée.

Dans son souci de s'insérer dans le groupe, il sera très préoccupé par son image. En toute circonstance il se montrera enthousiaste et positif.

Connaître les critères selon lesquels ses résultats seront évalués revêt du coup une importance capitale, afin de tout faire pour être au « bon » rendez-vous.

Fuyant les échecs, il n'aimera pas beaucoup les projets qui durent trop longtemps, car avec la durée, le risque de rencontrer un obstacle compromettant une victoire éclatante augmente.

Dans cet esprit, il aura beaucoup de mal à accepter que d'autres puissent avoir des comportements qui remettent potentiellement en question l'aboutissement de ses projets, donc sa réussite.

Pour obtenir la reconnaissance qu'il vise, il développera une grande capacité à vanter ses réalisations, ce qui en fera un excellent vendeur.

Séducteur, beau parleur, la première chose qu'il vendra c'est lui-même.

Quand le sujet Exemple se cantonnera dans cette stratégie, il conviendra de ne pas manquer de prendre rendez-vous avec lui pour traiter des points importants sinon vous risquez de ne pas pouvoir lui parler.

Étant orienté vers des objectifs concrets et en général à court terme, il appréciera que vous soyez pragmatique et concis avec lui.

Une absence de reconnaissance de sa réussite pourrait amener des situations conflictuelles.

## ***Bilan personnalisé***

---

### **Perfectionnisme**

Cette stratégie met en avant la rigueur et le sens de l'organisation et le sujet Exemple excelle dans ces domaines.

Un individu qui agit guidé par ces paramètres va afficher une grande rigueur personnelle porteuse du message inconscient « regardez, soyez aussi parfait que moi ».

Et du coup, il s'agira pour la personne d'être à la hauteur de ce message, en adoptant une fierté à être droit et travailleur.

La tendance sera de se poser en modèle à suivre, s'imposant du coup des idéaux élevés.

Si cette stratégie est utilisée à outrance, les idéaux correspondant à des idées et pas à la réalité, le sujet Exemple sera toujours insatisfait des résultats, manifestant un perfectionnisme pouvant devenir excessif.

Il pourra se montrer critique, méticuleux, discipliné mais aussi inflexible, irritable, intolérant, avec une forte tendance à juger.

Sa spontanéité le poussera à agir immédiatement dans les situations rencontrées, dans un sentiment d'urgence et à considérer que le travail doit passer avant le plaisir.

Souvent une petite voix intérieure le critiquera en permanence s'il sort du « droit chemin ». Dans son vocabulaire, on trouvera des expressions du genre « on doit ... » ou bien « il faut que ... », attestant que sa manière d'être est la bonne dans son esprit.

C'est pourquoi il sera très sensible à la critique formulée contre lui.

L'impatience et le manque de tolérance pourront le conduire rapidement à une montée de colère intérieure qu'il tentera de contrôler, car laisser éclater sa colère n'est pas en phase avec les valeurs morales dont il est porteur.

Mais ce conflit intérieur transparaîtra au regard de tous dans ses mimiques et ses façons d'être.

Quand le sujet Exemple se cantonnera dans cette stratégie, il conviendra d'être précis et clair. La vie est une chose sérieuse, vous l'agacerez si vous vous montrez trop léger.

Il appréciera que vous lui demandiez son avis et détestera que vous l'interrompiez. La meilleure façon du mettre mal à l'aise serait alors de critiquer et de lui laisser penser qu'il ne se comporte pas comme il faut.

## ***Bilan personnalisé***

---

### **Stratégies sous exploitées**

#### **Explication du monde**

Le manque de sollicitation de cette stratégie par le sujet Exemple limite sa capacité à prendre du recul pour analyser objectivement les situations. Il pourrait avoir parfois certaines réticences à la pensée conceptuelle ou abstraite.

#### **Originalité**

Le manque de sollicitation de cette stratégie par le sujet Exemple limite sa capacité à sortir des sentiers battus et à laisser parler son émotion. Avancer sans masque pourrait dans certains cas lui être une posture difficile.

#### **Optimisme**

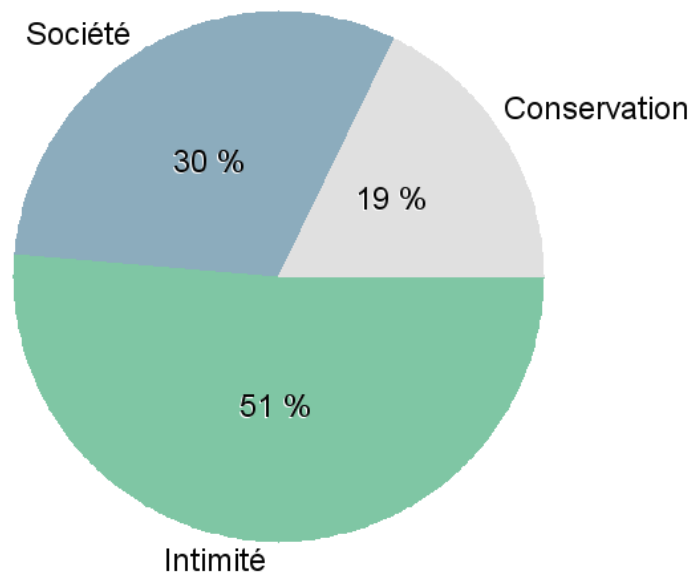
Le manque de sollicitation de cette stratégie par le sujet Exemple limite sa capacité à voir les choses dans leur globalité et à mettre de la légèreté dans sa vie. Il pourrait parfois avoir des difficultés à décrocher d'une tâche en cours.



## Bilan personnalisé

---

### Champs d'investissement préférentiels



Instinctivement, et indépendamment du style de fonctionnement qu'il déploie, le sujet Exemple sera plus attiré par certaines activités que par d'autres. Ce graphique présente en la matière son profil de préférences.

#### **Intimité (51 %)**

La qualité de la relation à l'autre est ici la préoccupation centrale. Il s'agira d'établir des échanges privilégiés avec de la profondeur ou de l'intensité avec des personnes ciblées.

#### **Société (30 %)**

L'appartenance sociale est ici la préoccupation centrale. Il s'agira de se faire une place, d'être reconnu, d'avoir un statut, de s'adapter au groupe.

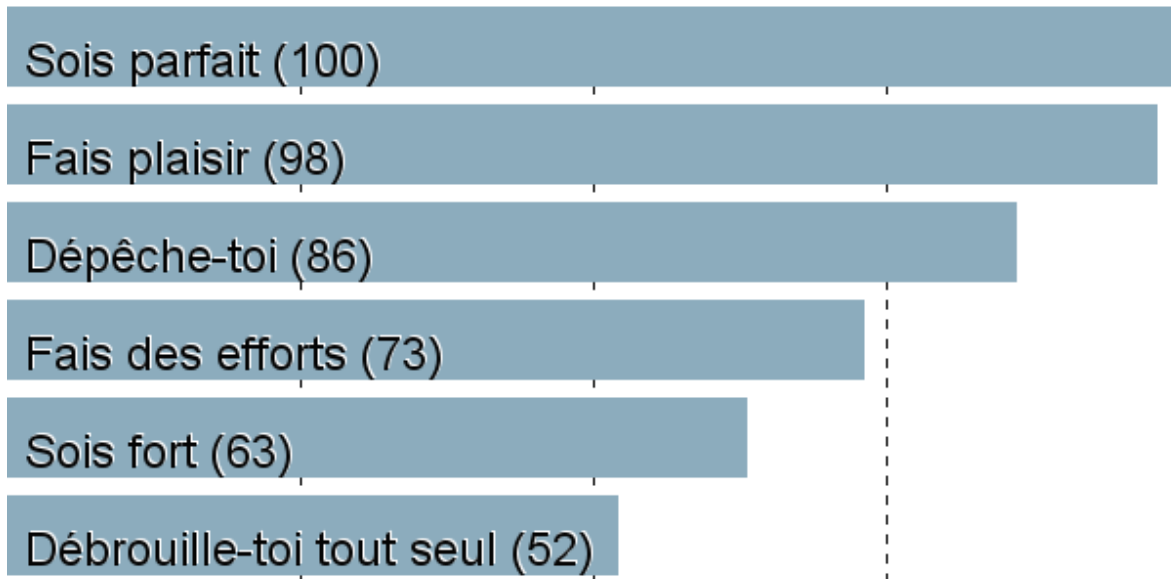
#### **Conservation (19 %)**

La sécurité est ici la préoccupation centrale. Il s'agira de garantir sa survie dans le temps en gérant convenablement les ressources disponibles (nourriture, argent, ...)

## Bilan personnalisé

---

### Contraintes dans l'interaction



Inconsciemment, notre histoire de vie nous a conduit à croire que pour conserver l'attention de l'autre, lors d'un échange avec lui, il fallait répondre à certaines injonctions.

Ces messages contraignants sont comme des petites voix qui glissent leurs recommandations à notre oreille tandis que nous sommes en interaction avec l'autre. Nous mesurons ici la puissance de ces voix chez le sujet Exemple, à savoir :

#### ***Sois parfait***

Il faut que je me montre parfait, sans défaut.

#### ***Fais plaisir***

Il faut que je lui fasse plaisir.

#### ***Dépêche-toi***

Il faut se dépêcher avant qu'il ne se lasse et ne termine l'échange.

#### ***Fais des efforts***

Il faut que je lui montre de la bonne volonté à essayer d'y arriver.

#### ***Sois fort***

Il faut que je lui montre que je suis fort et ne cède pas à la faiblesse.

#### ***Débrouille-toi tout seul***

L'autre ne me prêtera pas attention, il faut se débrouiller tout seul.

## ***Bilan personnalisé***

---

### **Conséquences des messages les plus présents**

#### **Sois parfait**

Le sujet Exemple aura probablement tendance à ne pas s'autoriser de loisirs avant d'avoir fini de travailler. Il existera souvent pour lui une condition préalable à remplir avant de penser au plaisir.

Il pourrait en conséquence ne pas mettre de limites temporelles à son travail et vouloir aller jusqu'au bout quoi qu'il en coûte. Il pourrait paraître sec quand il se sent dérangé en plein travail et manquer de disponibilité.

Au positif il a une grande volonté de terminer ce qu'il entreprend.

Si cette petite voix devient problématique, il serait bon qu'une autre voix, dans l'autre oreille, lui glisse un antidote : Sois comme tu es...

#### **Fais plaisir**

Le sujet Exemple aura probablement tendance à culpabiliser s'il s'occupe de lui-même. Ne plus se centrer sur l'autre est en effet possible, mais génère la peur de la catastrophe qui pourrait en résulter. Il croit qu'il y aura toujours un prix à payer après.

Il pourrait en conséquence manifester dans les moments difficiles une tendance au pessimisme et à l'anxiété, conduisant à l'inhibition des initiatives individuelles au profit de se centrer sur l'autre.

Au positif il a une grande capacité à mettre l'autre à l'aise.

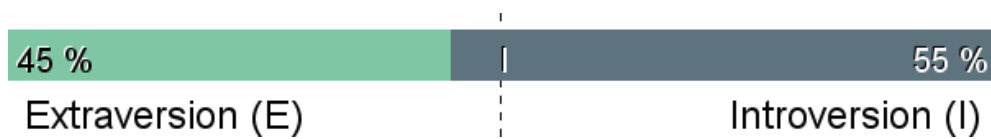
Si cette petite voix devient problématique, il serait bon qu'une autre voix, dans l'autre oreille, lui glisse un antidote : Fais-toi plaisir...

## Bilan personnalisé

---

### Fonctionnement de fond

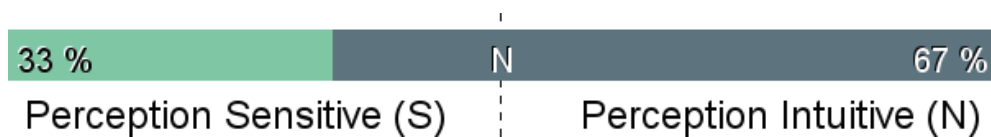
#### ***Orientation : I***



Le sujet Exemple marque une tendance à l'introversion. Cela signifie qu'il est plus tourné sur le monde intérieur, vers la pensée et la réflexion, pour se ressourcer et s'exprimer.

Cette tendance l'amène à plus de concentration et de profondeur. Il aura tendance à être plus réservé que d'autres et à restreindre la quantité de ses relations. Plus tranquille qu'une personne à tendance extravertie, il partagera ses idées et points de vue après avoir fait le tour de la question dans sa tête.

#### ***Mode de perception : N***



Le sujet Exemple perçoit le monde de manière intuitive. Il s'intéressera aux possibilités et aux potentialités. L'émergence, la nouveauté, voilà ce qu'il cherche à voir.

Il voit une forêt pour prendre ensuite conscience qu'elle se compose d'arbres.

## **Bilan personnalisé**

---

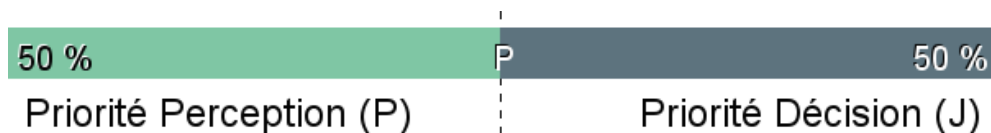
### **Mode de décision : F**



Le sujet Exemple prend ses décisions sur la base de ses ressentis. Il se décide sur la base de valeurs personnelles et subjectives. Il s'agit pour lui de distinguer ce qui est bien de ce qui est mal.

Il ressentira ce que représente une décision à prendre pour les protagonistes impliqués, se mettra à leur place, pour aboutir à une décision qu'il sent vibrer à l'intérieur de lui.

### **Priorité de fonctionnement : P**



Le sujet Exemple base ses décisions sur ce que lui renvoient ses perceptions.

Il manifeste donc une attitude réactive de disponibilité aux opportunités de la vie extérieure. Il fait preuve de souplesse et d'adaptabilité.

## ***Bilan personnalisé***

---

### **Portrait global : INFP**

Le sujet Exemple fait preuve d'un esprit ouvert et imaginatif. Il est toujours en quête d'apprendre de nouvelles choses pour évoluer. Echappant à tous les dogmes, ses valeurs lui sont strictement personnelles et fruits de ses propres expériences.

La reconnaissance sociale ne l'intéresse que peu. Il est un être d'idéal, ce qui peut parfois le rendre un peu perfectionniste. Il pourra abandonner sa souplesse habituelle pour de l'intransigence si son idéal est mis en cause.

Il cherche la collaboration dans le travail, pas la compétition. Il se pose en facilitateur qui favorise la communication entre les membres de l'équipe.

Le principal risque d'excès, s'il ne sait pas se mettre à l'écoute de ses propres besoins, sera sa difficulté à conclure sous prétexte d'un niveau de perfection non atteint.

### **Mode de pensée**

L'intelligence que déploie le sujet Exemple est de nature diplomatique. Il donnera le meilleur de lui-même dans l'adaptation aux différents interlocuteurs, avec tact, et dans sa capacité à comprendre les fonctionnements des réseaux relationnels.

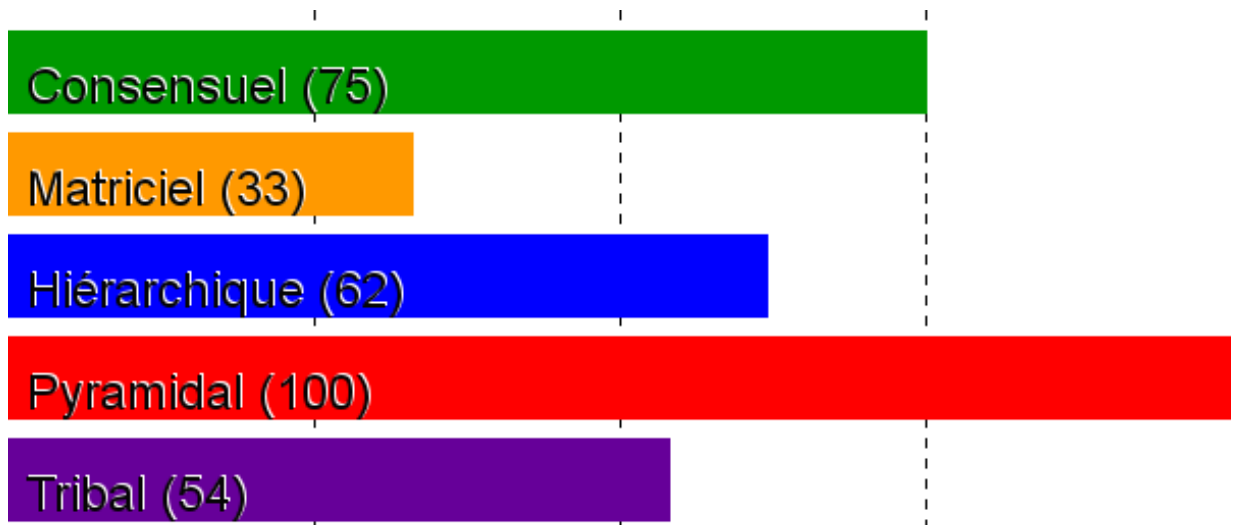
### **Valeurs**

Le sujet Exemple est particulièrement attaché aux valeurs d'authenticité et d'harmonie

## ***Bilan personnalisé***

---

### **Modes d'organisation (Systémique: 50%)**



## Bilan personnalisé

---

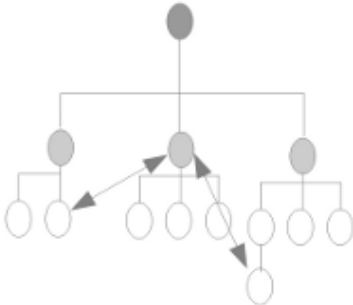
### Modes d'organisation - Détails

#### Consensuel



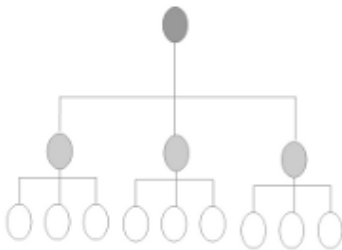
L'entreprise peut être considérée comme un ensemble de constellations de travaux qui regroupent des personnes de divers services autour d'un objectif de production commun. Les personnes participant à une même constellation sont une communauté à l'intérieur de laquelle il s'agit de respecter chacun et d'agir dans le consensus.

#### Matriciel



Gravir les échelons est une préoccupation de fond de toute activité. En quoi est-ce que ce que je fais maintenant y contribue ? On est particulièrement attentif aux circuits de communication informelle dans l'entreprise, qui court-circuitent les niveaux hiérarchiques, afin de pouvoir faire levier là où il est possible d'influencer.

#### Hiérarchique



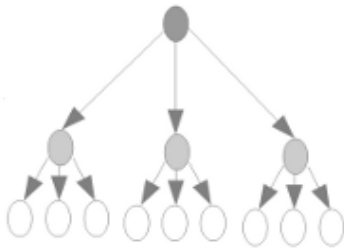
L'organigramme officiel est l'incarnation de la Vérité Absolue. On est particulièrement sensible à sa place dans cet organigramme et à la clarté dans la définition de ses missions (fiches de poste). On reste à sa place, dans ses prérogatives et on peut faire preuve d'un zèle extrémiste pour mener à bien ses missions, si elles sont clairement signifiées, en restant toujours dans le respect des procédures en place.



## Bilan personnalisé

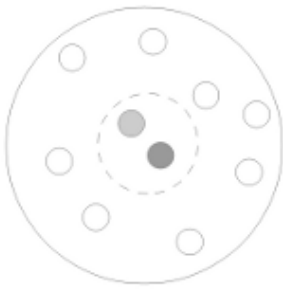
---

### Pyramidal



Le travail est une jungle dans laquelle il faut survivre, et le meilleur moyen c'est soit d'être le chef, soit d'être sous la protection de celui qui a le pouvoir. On est donc particulièrement attentif aux circuits que prennent les processus de décision. Le plus fort n'est pas forcément celui qui est haut dans l'organigramme mais celui sans l'accord duquel rien ne peut se faire.

### Tribal

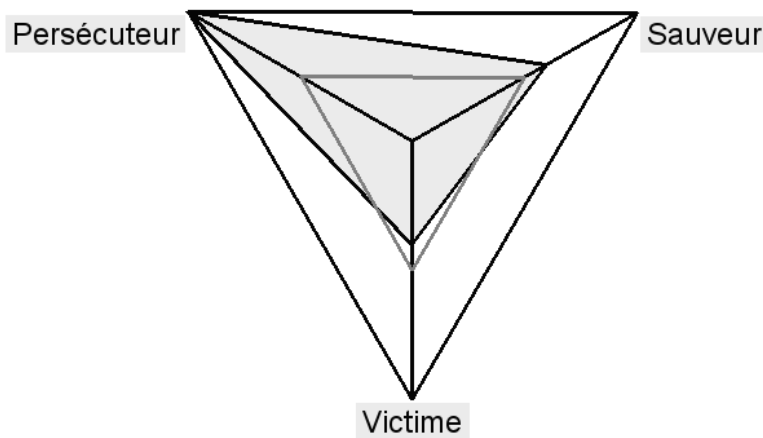


On reste à l'intérieur de son groupe qui est sa « famille » et on base son comportement sur ce qui se fait, tel que transmis par les « anciens ». La pause autour de la machine à café est l'occasion de retrouver la tribu, avec ses rituels. Le groupe est rejetant si des attitudes déviantes sont initiées. Face à une demande de la hiérarchie, on demande conseil aux anciens.

## ***Bilan personnalisé***

---

### **Préférences dans le triangle dramatique**



### **Préférences dans le triangle dramatique - Détails**

**Sauveur : 60**

**Victime : 40**

**Persécuteur : 100**

Dans le « triangle dramatique » de Karpman, il y a trois rôles : le persécuteur, le sauveur et la victime. Le persécuteur rabaisse et écrase la victime. La victime subit. Le sauveur vient la sauver. Durant le cours des événements, les rôles peuvent changer. Selon la nature du sauveur, il peut devenir « persécuteur » pour le persécuteur qui se pose alors en victime et obtient parfois le secours de la victime qui se pose en « sauveur » face au comportement excessif de son sauveur, par exemple. Les variations sont nombreuses et les protagonistes peuvent tourner longtemps à l'intérieur de cette relation triangulaire.

## ***Bilan personnalisé***

---

### **Style managérial**

Le sujet Exemple est un manager diplomate, qui aime construire des relations durables. Il sait se montrer patient et soutient les autres. Il accepte les gens comme ils sont et sait donner une bonne autonomie aux autres.

Calme et détendu, il écoute, pense beaucoup mais garde ses pensées pour lui.

Le risque dans les moments difficiles serait qu'il ne s'affirme pas et oublie les priorités. Indécis, il remet alors facilement au lendemain.

Sachez si vous managez le sujet Exemple qu'il souhaite une atmosphère calme et n'aime pas la compétition. Il sera très productif si son travail et ses qualités sont appréciés.

### **Pratiques de délégation**

Déléguer ne pose pas de souci pour le sujet Exemple et il sait soutenir ses collaborateurs, même en cas d'erreurs. Il lui est facile d'accepter qu'on puisse s'y prendre autrement que lui pour arriver à un résultat.

Il est cependant parfois difficile de définir des objectifs clairs avec des délais précis.

### **Comportement en équipe**

Quand l'atmosphère est bonne, le sujet Exemple est heureux et efficace, mais sera vite démotivé si l'ambiance est conflictuelle.

C'est un excellent médiateur. Il veut que les bons résultats soient attribués à l'équipe entière sans discrimination.

## ***Bilan personnalisé***

---

### **Sources de motivation pour le sujet Exemple**

La motivation chez le sujet Exemple se développera a mieux dans des situations qui favorisent la collaboration et les règles. Elle aura du mal à être présente si l'environnement est trop individualiste.

Il sera motivé par la stabilité et les rôles clairement définis, une atmosphère sans conflit et un environnement calme dans lequel il se sent en harmonie.

Au mieux de la motivation, le principe de consensus pourrait devenir un frein et il serait alors important de mettre en avant les valeurs de réussite individuelle, sortant des sentiers battus.

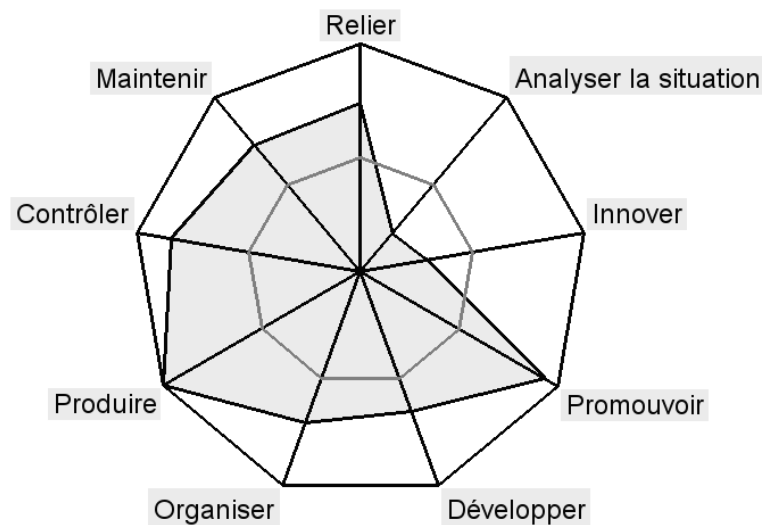
### **Facteurs de stress**

- Les conflits et les pressions.
- Les changements.
- L'inefficacité, la paresse et tout ce qui compromet la réussite de ses projets.
- TROP d'intimité.
- Le manque de sérieux.
- Le manque de respect des règles et procédures.

## Bilan personnalisé

---

### Zones d'excellence dans un cycle de projet



#### Produire [100]

Réaliser le produit final.

#### Promouvoir [92]

Convaincre les autres pour obtenir des ressources.

#### Contrôler [84]

S'assurer que ce qui est produit est conforme à l'attendu.

#### Relier [74]

Coordonner les membres de l'équipe.

## ***Bilan personnalisé***

---

### Maintenir [72]

Garantir le bon fonctionnement des infrastructures et le service après-vente.

### Organiser [70]

Mettre en place les structures permettant à la solution de fonctionner.

### Développer [65]

Transformer l'idée en solution réalisable.

### Innover [29]

Faire émerger de nouvelles idées et de nouveaux concepts.

### Analyser la situation [22]

Recueillir de l'information, en faire la synthèse et la présenter aux autres.