



RÉSULTATS DU TEST RÉALISÉ LE 13/11/2020

JÉRÉMY DUPONT

**VOTRE RAPPORT *FORCE4DISC*
EN DIT BEAUCOUP SUR VOUS.**

Regardons ensemble...



POUR COMMENCER, PARTONS D'UN CONSTAT...

Chaque personne est unique et voit le monde à sa façon.
Chacun communique et se comporte d'une manière qui lui est propre.

De ce fait, nous faisons tous la même erreur : nous parlons aux autres comme nous aimerions qu'ils nous parlent. Pourtant, **une des règles d'or de la communication est de s'adapter à son interlocuteur. Encore faut-il bien le connaître !**

Dans une relation sur le long terme, c'est relativement simple car on a appris à se découvrir et à se côtoyer. Sur le court terme, c'est moins évident.

...POUR COMPRENDRE D'OÙ VIENT *FORCE4DISC*

Il s'agit de la représentation pédagogique des travaux de Carl Gustav Jung et de William Moulton Marston sur **l'analyse du comportement des individus**.

Pour Marston, l'expression comportementale des émotions peut être classée en quatre composantes primaires, qui proviennent de la perception de soi dans la relation de la personne à son environnement.

Ces quatre composantes sont celles que l'on retrouve sur le disque :

DOMINANCE, **INFLUENCE**, **STABILITÉ** et **CONFORMITÉ**.



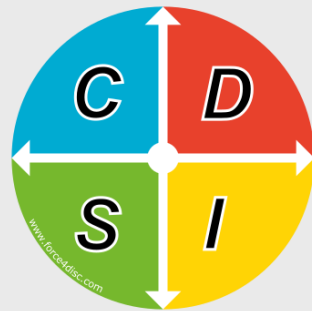
RAPPELONS-NOUS LES 4 STYLES DE COMPORTEMENT

Force4DISC n'est pas un test de QI. Il ne mesure ni l'intelligence, ni les aptitudes, ni la santé mentale, ni les valeurs profondes d'une personne. **Il décrit des comportements et des styles motivationnels** dans de nombreuses situations ; par exemple en réponse au stress, aux challenges, aux conflits, aux procédures...

Il permet d'identifier son comportement et celui des autres parmi **quatre profils**, associés chacun à une couleur :

LE CONFORME aime réfléchir avant d'agir. Il manifeste un fort désir d'apprendre, d'approfondir et surtout de comprendre ce qui l'entoure. Il est en quête de perfection et d'exactitude. Sa relation aux autres est un peu froide, prudente, parfois même indifférente. Il a besoin de sécurité et de confiance pour se sentir épanoui.

LE DOMINANT déborde d'énergie, il est toujours centré sur l'action et le mouvement. D'un naturel ambitieux et tenace, il a le goût des challenges. Son attention est focalisée sur les objectifs à atteindre. Il est franc et prend rapidement des décisions. Sa relation aux autres est directe, autoritaire, parfois même agressive.



LE STABLE est sérieux, loyal et obstiné. Il a le goût du travail bien fait, dans un climat calme et harmonieux. Toujours à l'écoute, il apprécie aider ses proches, défendre une cause ou encore apaiser les tensions. Sa relation aux autres est chaleureuse, discrète voire timide. Son besoin fondamental est d'être accepté par autrui.

L'INFLUENT a un caractère amical, enjoué, solaire. Il a un goût prononcé pour la mode et les tendances. Il aime entretenir de bonnes relations avec autrui, il est toujours en recherche de compagnie. Il a des facilités pour collaborer, persuader et déléguer. Sa relation aux autres est naturelle et démocratique.

ET LES 6 MOTIVATIONS QUI GUIDENT NOS ACTIONS

Le test Force4DISC révèle aussi quelles **motivations personnelles** influent sur nos prises de décisions :



L'envie
d'**ACCOMPLISSEMENT**



La recherche
d'**HARMONIE**



La quête
de **VÉRITÉ**



Le besoin
de **MORALITÉ**



Le souci
d'**HUMANISME**



L'attrait
de l'**EFFECACITÉ**

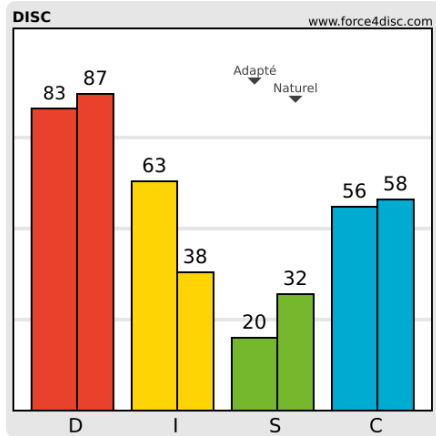
Vous allez maintenant découvrir votre style de comportement.

Il est important de comprendre qu'il n'y a pas de bon ou de mauvais profil.

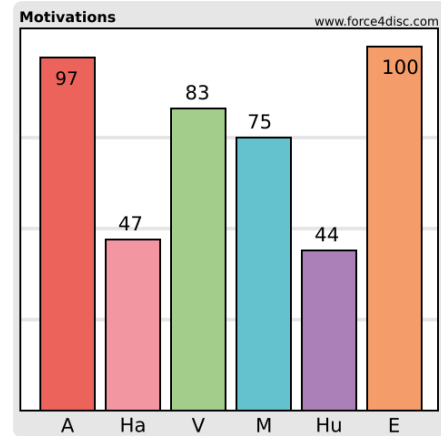
Chaque style possède ses propres forces et limites.
Mieux vous comprendre vous-même va vous apprendre
à mieux communiquer et à améliorer toutes vos relations.

Envie d'un debriefing ensemble ? D'une formation complémentaire ?
C'est [ici](#)

VOTRE PROFIL EN UN COUP D'OEIL



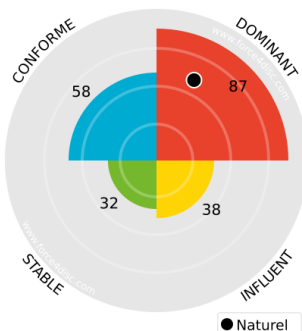
D'après les réponses à votre test, il ressort de votre personnalité un **comportement plutôt DOMINANT**



Et les premières **motivations** qui influent vos décisions sont **EFFICACITÉ** et **ACCOMPLISSEMENT**

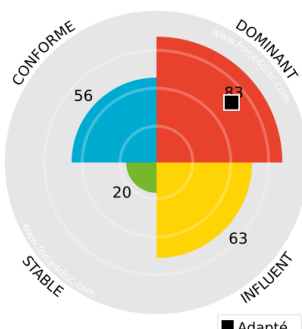
Le test Force4DISC distingue aussi deux comportements qui correspondent en quelque sorte à l'**Être et au Paraître** :

- le **comportement naturel** que nous avons inconsciemment dans notre cercle intime
- le **comportement adapté** que nous manifestons dans notre cercle professionnel



Votre comportement naturel est en majorité DOMINANT

Vous avez développé ce comportement en grandissant, par votre éducation, vos expériences et votre environnement. Ce "Moi privé" vous caractérise et a peu de chances d'évoluer au fil de votre vie. Il se manifeste surtout auprès de vos proches. Et bien sûr, en situation de stress... le naturel revient au galop !

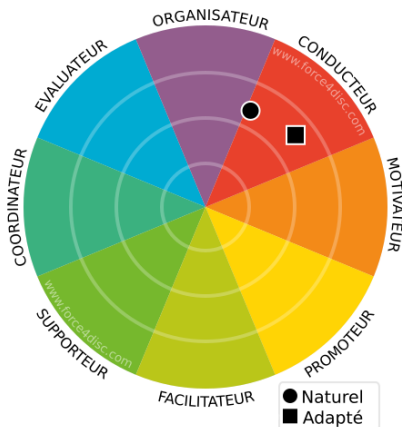


Votre comportement adapté est à tendance DOMINANT

Vous présentez ce comportement dans les situations imposant certains codes, conscients ou inconscients. Ce "Moi public" s'exprime par exemple en entreprise face à vos supérieurs ou vos clients, ou dans la vie quotidienne auprès de commerçants ou de personnes que vous connaissez moins.

Vos deux styles superposés mettent en lumière les **similitudes et les divergences entre vos comportements Naturel et Adapté.**

Il ne s'agit pas de tirer de jugement, mais simplement de vous offrir une perception plus fine de votre personnalité.

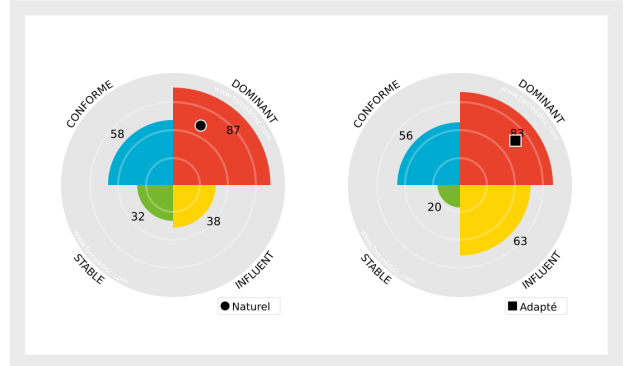


La superposition de vos comportements révèle votre aptitude à être **CONDUCTEUR** dans vos relations avec les autres.

Le bilan Force4DISC révèle vos traits de caractères, vos forces et vos faiblesses potentielles les plus caractéristiques.

- Il passe les quatre composantes du DISC au filtre de vos deux styles comportementaux.
- Il révèle ainsi votre nature profonde et met en exergue la façon dont vous réagissez dans un environnement positif ou en situation de stress, et avec quelle intensité.
- Il apporte enfin des conseils à votre entourage pour l'aider à comprendre vos préférences et ainsi mieux interagir avec vous.

ÉTUDIONS À PRÉSENT VOTRE PROFIL EN DÉTAILS



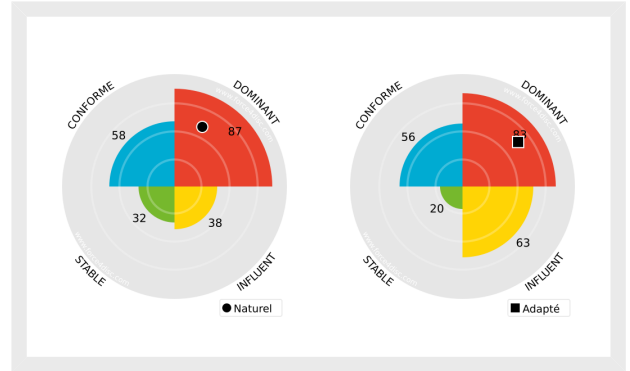
CE QUI ME DÉFINIT

- Je prends des risques lorsque les autres hésitent
- Je termine ce que j'entreprends pour obtenir le résultat voulu
- Je suis très orienté(e) résultats et j'évalue également les personnes en fonction des résultats obtenus
- J'adopte une posture de conquérant(e), je m'impose et je dis ce que je pense
- Je m'affranchis des règles s'il y a une urgence ou si un changement nécessite de s'adapter rapidement
- Je me montre patient(e) et calme
- J'apprécie évoluer dans un environnement de compétition où le niveau est élevé
- Je fais preuve d'une grande persévérance et détermination

Tels sont les principaux traits de caractère et les grandes tendances comportementales, qui ressortent de votre profil Force4DISC.



Reportez vos 3 forces principales :



CE QUE LES AUTRES PENSENT DE MOI



...QUAND JE ME SENS BIEN

Dans le cadre d'une ambiance favorable, d'un environnement idéal où vous vous sentez en sécurité, les personnes vous perçoivent comme :

- Ambitieux(se)
- Déterminé(e)
- Affirmé(e)
- Meneur(se)
- Dynamique



...EN ÉTAT DE STRESS

Dans le cadre d'une situation difficile, votre entourage vous perçoit alors comme :

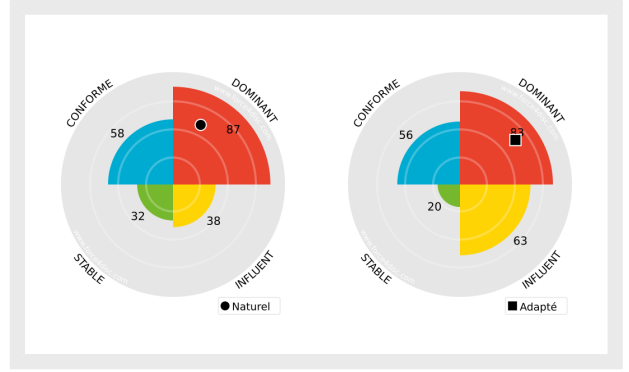
- Stressant(e)
- Sans limite
- Inflexible
- Distract(e)
- Provocateur(trice)

La manière dont nous nous comportons en situation de stress peut être mal interprétée par les autres personnes. En avoir conscience permet d'adopter la meilleure stratégie pour faire face aux tensions et apporter une réponse efficace.



Reportez vos 3 comportements principaux

Reportez vos 3 comportements les plus typiques



MES DIFFICULTÉS

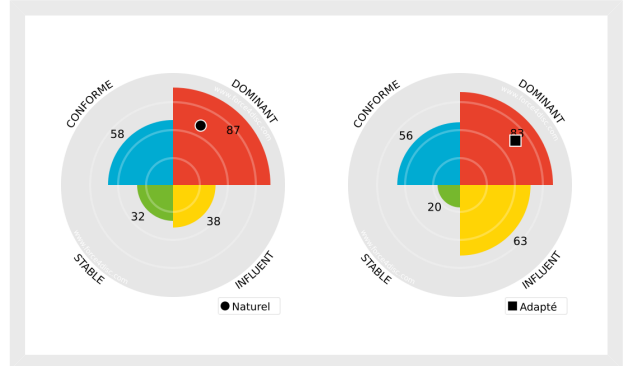
- Je suis impatient(e) et je ne m'inquiète pas de savoir si les autres sont stressés par mes demandes
- J'oublie les règles qui s'appliquent à moi comme aux autres
- Je parle plus de corrections et d'amélioration que de ce qui est bien
- J'ai du mal à écouter et à faire preuve de diplomatie
- Je manque de légèreté, je prend tout au sérieux

Prendre conscience de ses limites permet d'arrêter de se mettre en difficulté et de s'appuyer sur des personnes ayant des qualités complémentaires. Ces traits de caractère représentent les points de vigilance à prendre en considération pour ne pas perdre en productivité.



Reportez vos 3 points faibles principaux :

EN TERMES DE COMMUNICATION



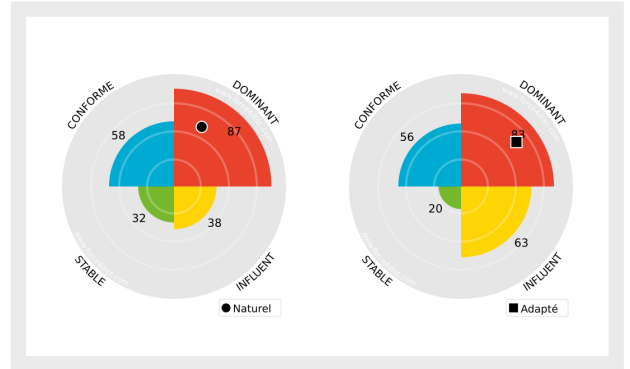
MON STYLE DE COMMUNICATION

- Je préfère un échange en face-à-face plutôt que les réunions
- J'ai tendance à parler vite et fort
- Je cherche des échanges structurés, formels et pertinents
- J'ai une grande capacité à motiver les autres et les rallier à ma cause ou mon idée
- Je trouve des solutions qui s'appuient sur des arguments réfléchis et je les partage
- Je fais des écrits brefs, souvent avec des puces, sans utiliser de formules de politesse
- Je coupe souvent la parole
- Je ne sais pas bien écouter

Prendre conscience de ses limites permet d'arrêter de se mettre en difficulté et de s'appuyer sur des personnes ayant des qualités complémentaires. Ces traits de caractère représentent les points de vigilance à prendre en considération pour ne pas perdre en productivité.



Reportez vos 3 traits qui vous caractérisent le plus :



QUELQUES CONSEILS POUR BIEN COMMUNIQUER AVEC MOI

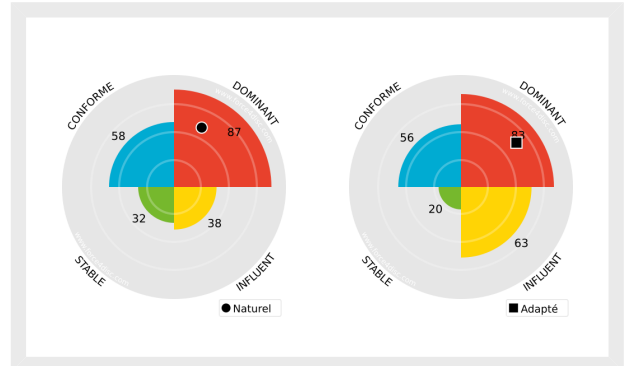
- Me faire ralentir en m'invitant à reformuler mes dires
- Commencer par l'objectif ou la conclusion pour obtenir mon attention
- Aller à l'essentiel plutôt que de tourner autour du pot
- Savoir m'arrêter et me dire "stop"
- Être bref et direct quitte à oublier les formules de politesse
- Me rappeler que seul, on va plus vite, mais qu'à plusieurs, on va plus loin
- Me dire franchement quand je fais une erreur
- Oser hausser le ton et me dire "non"

Ces quelques suggestions permettront aux personnes avec lesquelles vous interagissez de mieux comprendre vos préférences et ainsi de mieux communiquer avec vous en adoptant la meilleure approche.



*Reportez vos 2 recommandations à privilégier
et n'hésitez pas à les partager autour de vous :*

QU'EN EST-IL EN ENTREPRISE



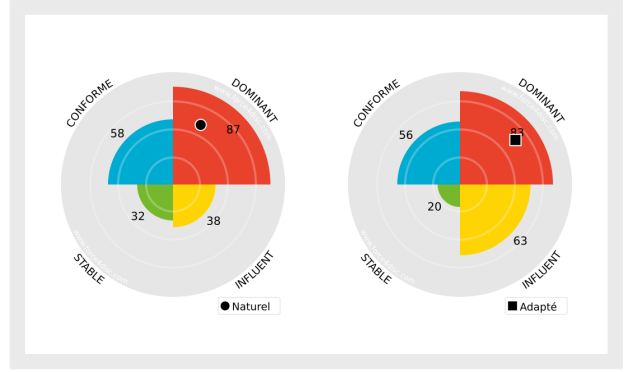
CE QUI ME MOTIVE EN TANT QUE MANAGER ...OU SI L'ON M'AMÈNE À MANAGER QUELQU'UN

- Je suis motivé(e) par l'atteinte de mes objectifs
- Je fais souvent cavalier seul ou bien j'utilise sciemment les autres pour atteindre mon objectif
- J'apprécie le divertissement
- J'ai un talent pour entreprendre
- Je teste facilement des idées nouvelles si cela peut optimiser l'efficacité et la performance
- Je me précipite facilement sur le sujet au risque de ne pas avoir intégré l'énoncé dans sa globalité
- Je n'ai peur de rien et je prends des risques
- Je ne vais pas dans les détails

Chacun a des préférences et des approches managériales différentes. Reconnaître vos talents et vos motivations vous aidera à accompagner une équipe, à développer les compétences de vos collaborateurs et répondre efficacement aux objectifs.



Reportez vos 3 motivations principales :



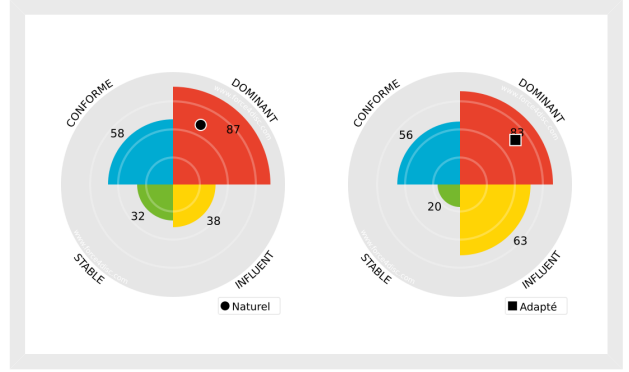
MES ATTENTES PROFESSIONNELLES

- Accepter des critiques ou des compliments quand ils sont factuels
- Relever des challenges et avoir des occasions de performer
- Être dans l'action et avoir une ambiance dynamique autour de moi
- Avoir un travail passionnant et si possible ludique et décontracté
- Être dans l'action et qu'il y ait du dynamisme autour de moi

Dans le monde du travail, ce qui vous satisfait n'est pas forcément satisfaisant pour une autre personne. Identifier vos attentes et les partager à vos collaborateurs, facilitera vos relations professionnelles.



Reportez vos 3 attentes principales :



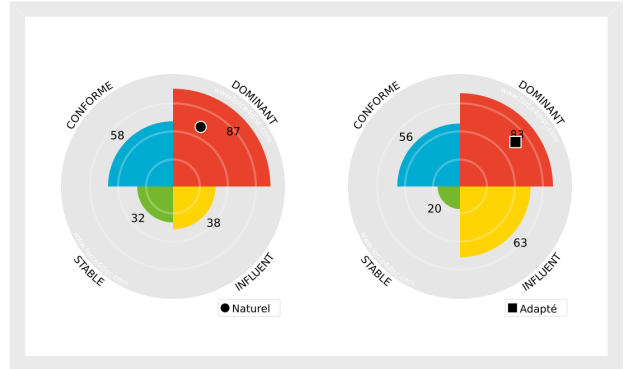
CE QU'IL EST PRÉFÉRABLE DE FAIRE AVEC MOI

- Être bref dans les demandes et avoir des directives précises : délais et objectifs
- Être efficace et rapide dans les demandes
- Me donner des missions à forts enjeux si je peux les assumer
- Lancer des défis pour me motiver
- Démarrer et terminer à l'heure les réunions
- Donner des deadlines courtes et contrôler l'avancement du projet ou de la mission
- Me féliciter sur la qualité et la rapidité de mon travail, plus que sur moi-même
- Me parler de chiffres et de faits et ne pas montrer de doutes ou laisser des parts d'ombres

Ces quelques recommandations pour comprendre vos préférences, ont pu but de favoriser vos interactions. A partager avec les personnes désireuses de travailler avec vous !



Reportez les deux conseils qui sont pour vous les plus importants et n'hésitez pas à les partager autour de vous :



CE QU'IL EST PRÉFÉRABLE D'ÉVITER AVEC MOI

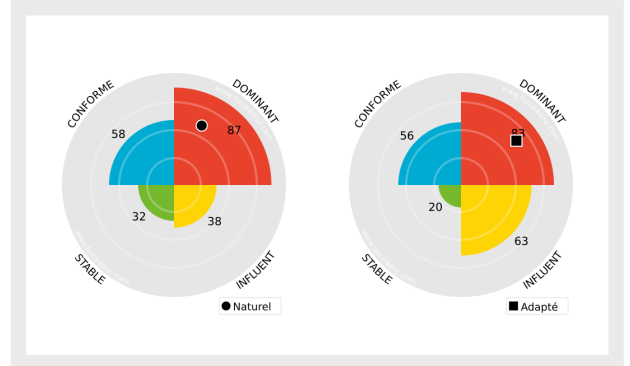
- Parler de sentiments au travail
- Faire du micro-management
- Être long dans ses demandes, me faire perdre mon temps
- Mettre des bâtons dans les roues
- Ne parler que des points d'attention ou de vigilance
- Ne pas donner de deadlines
- Être directif même de la part de mon supérieur hiérarchique
- Adopter un management paternaliste

Autant d'actions ou de situations délicates qui compromettent votre productivité et votre efficacité, n'est-ce pas ? Il convient donc que votre entourage en ait connaissance pour éviter de vous mettre en conflit.



Identifiez les principales actions qui vous empêchent de donner le meilleur de vous-même :

DES PREMIÈRES ORIENTATIONS SE DESSINENT...



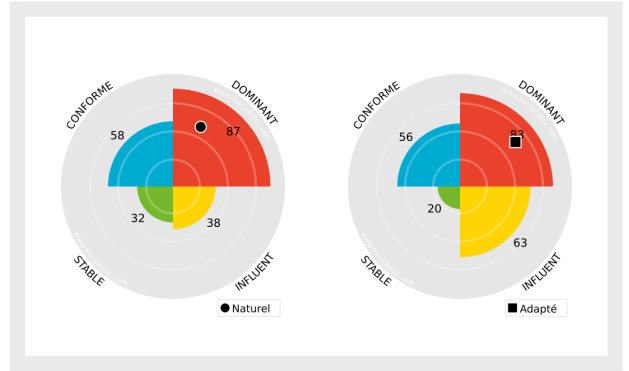
CE DONT J'AI BESOIN

- Avancer vite et décider
- Pouvoir gérer mon agenda comme je l'entends
- Avoir une aide administrative
- Avoir la possibilité de gérer mon agenda comme je l'entends
- Être rassuré(e) sur ce que j'ai à faire et ce que j'ai le droit de faire

Plus nous satisfaisons nos besoins au quotidien, plus nous agissons efficacement. Il est donc important de les écouter, les nourrir et les satisfaire pour gagner en efficacité et épanouissement.



Reportez les trois principales raisons qui motivent vos choix et vos prises de décision :



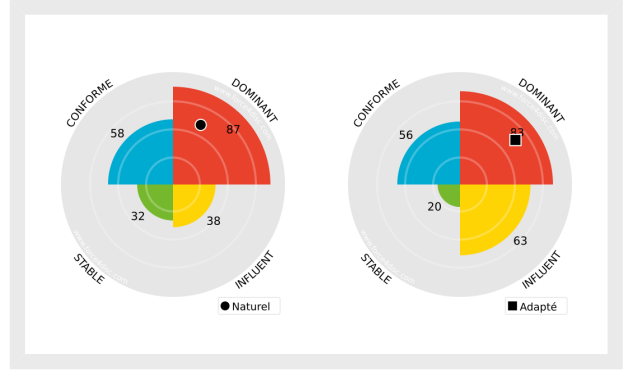
MES AXES D'AMÉLIORATION

- Apprendre à travailler en équipe sans pourtant en être le leader
- Prioriser mes actions, me concentrer à réaliser une seule tâche à la fois pour la terminer
- Faire preuve d'empathie pour comprendre mes interlocuteurs et m'intéresser aux autres
- Cesser de vouloir être consulté(e) pour chaque décision
- Apprendre à freiner et respecter le rythme de chacun

On est tous confronté un jour à nos faiblesses ou nos limites. En découvrant les domaines potentiels que vous pouvez améliorer, vous pourrez plus facilement modifier votre comportement et atteindre une plus grande réussite professionnelle.



Identifiez vos 2 principaux axes d'amélioration :



MES MOTEURS ESSENTIELS DE RÉUSSITE

- Être évalué(e) sur mes résultats
- Me dépasser et rechercher la difficulté
- Avoir la liberté de choisir, de prendre des initiatives
- Avoir des projets ambitieux et valorisants
- Avoir des missions exclusives ou gratifiantes

Personne ne fait les choses par hasard. Nous avons tous des facteurs de motivation et des intérêts différents. Ces valeurs qui vous motivent, vous poussent à réussir ce que vous entreprenez.



Reportez les deux moteurs qui vous aident à donner le meilleur de vous-même :



Si vous deviez évaluer vos compétences professionnelles ?

Suite à la lecture de votre profil, on vous propose de vous auto-évaluer sur 6 critères significatifs. L'exercice est simple, il s'agit de vous situer sur les axes suivants :

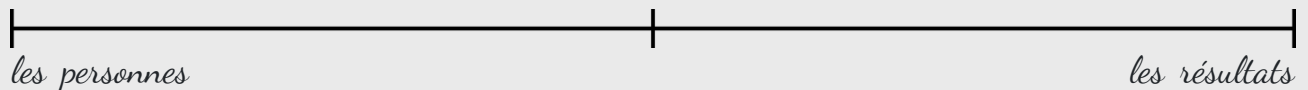
MON ORGANISATION :



MES CAPACITÉS DE PLANIFICATION :



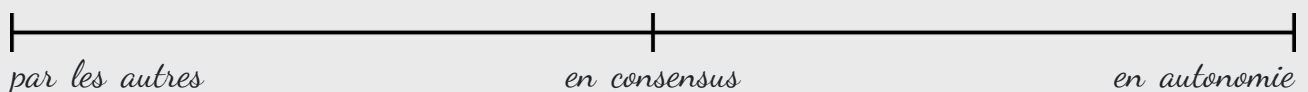
MON ORIENTATION PRINCIPALE :



MON RYTHME DE TRAVAIL :



MES PRISES DE DÉCISION :



MON APTITUDE À DÉLÉGUER :

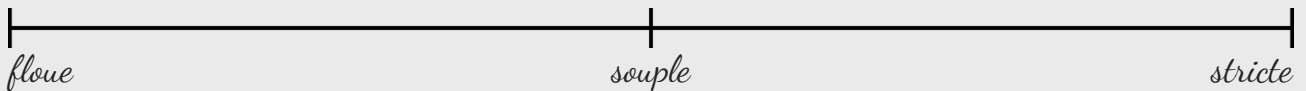




Maintenant, évaluez ces critères par rapport aux besoins de la fonction que vous occupez

Le but est de visualiser les correspondances entre votre évaluation personnelle et les attentes que vous estimez pour votre poste.

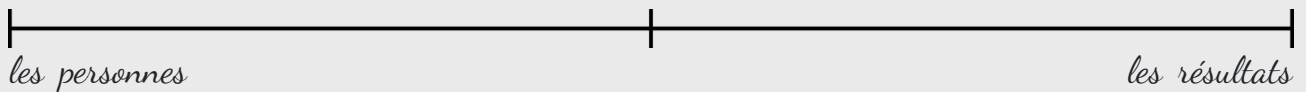
ORGANISATION ATTENDUE DANS VOTRE FONCTION :



PLANIFICATION NÉCESSAIRE :



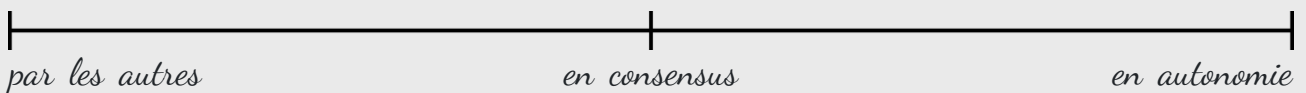
ORIENTATION PRÉFÉRABLE :



RYTHME DE TRAVAIL DEMANDÉ :



PRISES DE DÉCISION :



MODE DE DÉLÉGATION :



REGARDONS LES ÉCARTS ENTRE VOS COMPORTEMENTS NATUREL ET ADAPTÉ

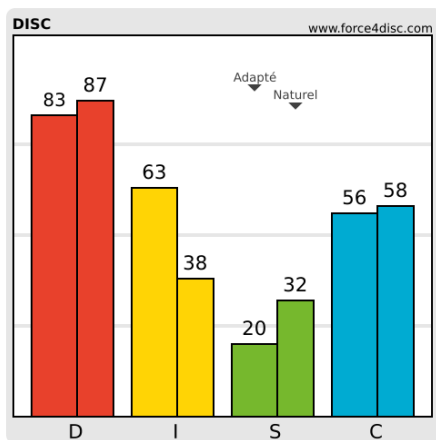
Comme on l'a vu, nous avons tous 2 comportements selon l'environnement et les personnes qui nous entourent. Il est intéressant d'analyser les écarts entre notre comportement Naturel et notre comportement Adapté. Ils nous aident à comprendre les énergies que l'on déploie ou que l'on tempère selon nos interlocuteurs, et avec quelle intensité.

S'ILS SONT SEMBLABLES : vous conservez globalement votre comportement Naturel quel que soit le contexte.

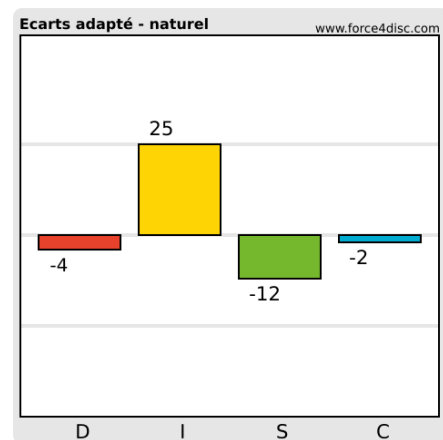
S'ILS SONT DIFFÉRENTS : vous avez tendance à vous adapter dans un environnement qui vous place en situation de stress ou de représentation. Vous forcez alors votre naturel, au risque de vous mettre en difficulté.

L'objectif n'est pas forcément de modifier ou de rapprocher ces 2 comportements, mais de bien les connaître pour en faire une force en toute situation, ou les faire évoluer s'ils vous fragilisent.

CE QU'IL EN RESSORT POUR VOUS :



Les chiffres sur le graphique correspondent à l'intensité des 4 styles D.I.S.C de votre profil. Plus le chiffre est élevé, plus ce style est marquant dans votre comportement.



Le graphique des écarts fait ressortir le comportement que vous modifiez le plus, entre les contextes personnels et professionnels.

DANS L'ACTION ET LA PRISE DE DÉCISION

Votre style de comportement baisse de -4, ce qui veut dire :

- Je suis égal(e) à moi-même
- Je gère de la même façon qu'à mon habitude les problèmes et les conflits
- Je suis constant(e) dans ma manière d'agir et ma détermination
- Je ne change pas vraiment mon comportement que ce soit dans ma vie personnelle comme professionnelle

EN RELATIONNEL ET EN FORCE DE PERSUASION

Votre style de comportement augmente de + 25, ce qui veut dire :

- Je suis enthousiaste et plus positif(ve) que d'habitude
- Je dégage plus d'assurance et de confiance en moi
- Je prends le temps d'échanger et communiquer
- J'ai besoin de plus d'indépendance et de liberté dans mes actions

EN TERMES DE RYTHME ET D'ADAPTATION

Votre style de comportement baisse de -12, ce qui veut dire :

- Je suis égal(e) à moi-même
- Je reste à l'écoute des autres quand cela est nécessaire
- Je suis constant(e) dans mon approche des autres et dans mon rythme
- Je ne change pas vraiment mon comportement que ce soit dans ma vie personnelle comme professionnelle

DANS L'ORGANISATION ET LE SUIVI DES RÈGLES

Votre style de comportement baisse de -12, ce qui veut dire :

- Je suis égal(e) à moi-même
- Je suis constant(e) dans la gestion des règles et des procédures
- Je ne modifie pas mes manières de faire face à mon environnement
- Je ne change pas vraiment mon comportement que ce soit dans ma vie personnelle comme professionnelle

QUELQUES BONS MOTS POUR VOUS DÉFINIR

“

Votre devise

« La fin justifie les moyens »

Les mots qui vous parlent

Trophée	Réussite
Efficacité	Rapidité
Apprentissage	Décision
Gain	Pouvoir

”



PARLONS MAINTENANT DE VOS MOTIVATIONS

**Pourquoi nous comportons-nous de telle ou telle façon ?
Qu'est ce qui nous pousse véritablement à agir ?**

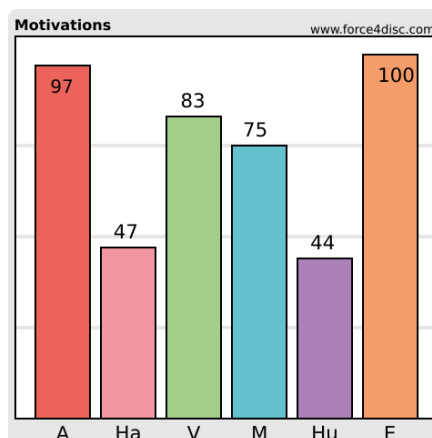
Chaque individu possède ses propres facteurs de motivation, qui influent sur son processus de décision. Que ce soit nos centres d'intérêts, nos attitudes, nos émotions... Tout cela façonne aussi notre personnalité. **Connaître et comprendre ses talents moteurs autant que ses limites**, est un pas important dans son développement personnel.

Parallèlement, **prendre en compte ses motivations et celles de ses interlocuteurs**, aide à organiser une équipe et à la manager : pour mieux orienter chacun dans son travail, développer le bien-être et l'épanouissement dans l'entreprise, et améliorer la performance.

Le bilan Force4DISC met en lumière le degré d'importance que vous accordez à chacune des 6 attitudes suivantes et la façon dont elles influent sur vos choix :

**ACCOMPLISSEMENT, HARMONIE, VÉRITÉ, MORALITÉ,
HUMANISME ET EFFICACITÉ.**

CE QU'IL EN RESSORT POUR VOUS



Les premières **motivations** qui influent vos décisions sont **EFFICACITÉ** et **ACCOMPLISSEMENT**



VOTRE MOTIVATION N°1 : l'attrait de l' EFFICACITÉ

D'un naturel pragmatique, la personne aime contrôler et générer les retours sur investissement quels qu'ils soient (financier, temporel, pratique, gratifiant...) Elle dépense temps et énergie pour saisir les opportunités utiles et rentables. La sécurité que lui procure le succès financier va de pair avec le développement de son épanouissement personnel.

ET VOUS ? ÊTES-VOUS À L'AISE AVEC 3 DE CES TRAITS DE CARACTÈRE ?

- J'ai un grand intérêt pour l'argent
- Je suis focalisé(e) sur la rentabilité et le retour sur investissement
- Je recherche la sécurité avant tout
- J'ai un esprit très pratique
- Je suis animé.e par les challenges et j'apprécie les récompenses financières
- Je suis toujours en quête de réductions et de bonnes affaires
- Je travaille énormément, en utilisant mon temps avec efficacité
- J'attends de recevoir, en retour d'un service que j'ai rendu



VOTRE MOTIVATION N°2 : l'envie d' ACCOMPLISSEMENT

La personne est motivée par le besoin de se dépasser, de se réaliser. Détachée de l'approbation des autres, elle est en quête de réussite personnelle. Le pouvoir et l'influence font partie intégrante de sa vie. Indépendante et compétitrice, elle est prête à gravir les échelons pour atteindre une place de leader. Elle est à l'aise dans les environnements qui mettent en avant sa créativité et ses performances.

ET VOUS ? POURRIEZ-VOUS COCHER 3 DE CES AFFIRMATIONS ?

- Je me donne les moyens d'atteindre le but que je recherche
- Je souhaite être reconnu(e) pour mes qualités de leader
- J'aime préserver mon individualité
- J'éprouve le besoin de tout contrôler
- J'apprécie les personnes déterminées et compétitrices
- Je pense qu'en cas d'échec, il faut persévérer pour réussir
- J'assume pleinement mes décisions et la responsabilité de mes actes
- Je ne suis pas trop sensible à la manière dont les autres vivent une décision



VOTRE MOTIVATION N°3 : la quête de VÉRITÉ

Curieuse et cultivée, cette personne aime comprendre et analyser les choses afin de connaître la vérité objective et prouvée. Elle recherche expertise et rationalité. Ses capacités d'analyse et ses connaissances poussées lui permettent de résoudre rapidement les problèmes et de devenir aisément experte dans son domaine. Elle est centrée sur la découverte et la réflexion jusqu'à en ignorer la praticité, la beauté ou le design d'un objet.

ET VOUS ? ÊTES-VOUS EN ACCORD AVEC 3 DE CES DÉFINITIONS ?

- J'aborde souvent les choses par la théorie
- Je préfère raisonner et observer avant d'émettre un jugement
- J'ai l'image d'un(e) intellectuel.le aux yeux des autres
- Je peux être absorbé(e) par une lecture des heures durant
- J'aime que l'on partage mes convictions, et je manque parfois de flexibilité
- Je travaille longuement sur mes dossiers avant de commencer une réunion
- Je prends plaisir à apprendre, ma soif de savoir dérange parfois
- Je sais toujours où trouver la réponse à une question



VOTRE MOTIVATION N°4 : le besoin de MORALITÉ

La personne, juste et respectueuse, est animée de valeurs éthiques. Elle aime les actions qui ont du sens, qui visent à améliorer le monde. Elle a un besoin de sécurité, de maîtrise et de cadre. Son intuition personnelle et ses croyances prennent toute leur place dans la recherche de son système de vie.

ET VOUS ? VOUS RECONNAISSEZ-VOUS DANS 3 DE CES PROPOSITIONS ?

- Je juge souvent les autres selon mes principes
- J'aime préserver les traditions qui m'animent
- Je cherche à faire adhérer les autres à mes croyances
- Je participe à des campagnes politiques
- Je ne suis pas réceptif(ve) au changement
- Je suis mes propres règles dans ma vie professionnelle
- J'ai un côté idéaliste
- Je me fais vite une opinion sur ce qui est bien ou mal



VOTRE MOTIVATION N°5 : la recherche d' HARMONIE

D'une nature intuitive et créative, la personne est en quête de cohérence sous toutes ses formes. Elle a une passion pour l'équilibre, le bien-être et l'esthétisme. Elle aime suivre ses propres inspirations pour son accomplissement personnel. La nature et l'écologie sont au coeur de ses préoccupations.

ET VOUS ? POURRIEZ-VOUS AFFIRMER 3 DE CES PHRASES ?

- Je crains les conflits
- Je préfère acheter des choses utiles plutôt que raffinées
- J'aime les environnements propices au bon développement de ma créativité
- Je suis en perpétuelle recherche de bien-être
- Je défends la liberté d'expression
- Je suis engagé(e) dans la protection des ressources naturelles
- Je suis sensible aux couleurs, aux modes, aux tendances, au design
- Je suis perturbé(e) par un déséquilibre, un manque d'organisation



VOTRE MOTIVATION N°6 : le souci d' HUMANISME

Serviable, généreuse, bienveillante, cette personne aime s'investir pour aider les gens. Développer le potentiel des uns et contribuer au bien-être des autres lui procurent une grande satisfaction. Désintéressée et altruiste, la justice sociale et la paix dans le monde font partie de ses préoccupations.

ET VOUS ? DIRIEZ-VOUS 3 DE CES PHRASES À VOTRE SUJET ?

- Je fais toujours preuve de dévouement envers autrui
- Je suis prêt(e) à sacrifier mes avantages au bénéfice de ceux qui en ont le plus besoin
- J'ai besoin de me sentir utile aux yeux des autres
- J'ai des difficultés à dire "non"
- J'ai besoin de temps avant de prendre une décision
- Je soutiens une oeuvre de charité
- J'ai peur de ne pas être à la hauteur
- Je peux m'emporter quand on fait passer le profit avant l'humain

MON PLAN DE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Nous venons de dresser le bilan des comportements et des motivations qui vous caractérisent, aussi bien dans vos relations personnelles que professionnelles.

Ce bilan est significatif aujourd'hui pour mieux vous connaître.

Il faut le voir aussi comme un point de départ pour développer vos forces et atteindre vos prochains objectifs.

**Après avoir lu votre bilan Force4DISC,
il est bon de prendre un temps de réflexion.**

C'est le moment ou jamais de se poser quelques bonnes questions, sur la perception de votre profil et vos prises de conscience.



*Qu'est-ce que j'ai appris sur moi ?
Est-ce que cela me surprend ?*



Qu'est-ce que je conteste dans mon bilan ?



*Pourquoi ne suis-je pas d'accord sur ces aspects de ma personnalité ?
Et en quoi diffèrent-ils de ce que je pense ?*



À la lecture de mon bilan ForceADISC, j'ai pris conscience de :

mes talents :

mes points de vigilance :

ma manière de prendre une décision :

ma manière de m'exprimer :

ma façon d'aborder les problèmes :

ma façon de suivre les règles en place :

ma motivation première :



*Est-ce que je mets mes compétences à profit
dans mon activité professionnelle ?*

OUI : de quelle façon ? // NON : pourquoi ? Que faudrait-il faire ?

Maintenant, je me fixe des objectifs
 (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes, Temporellement définis)



PAR RAPPORT À MON STYLE DE COMMUNICATION

<p>MON OBJECTIF PRÉSENT ET POSITIF</p>	<p><i>Je veux...</i></p>
<p>MES CRITÈRES DE RÉUSSITE MESURABLES, QUANTIFIABLES, VISIBLES</p>	<p><i>Je verrai un changement quand...</i></p>
<p>MES RESSOURCES À MA PORTÉE EN INTERNE ET EN EXTERNE (points forts, soutien, formations, moyens...)</p>	<p><i>Je peux m'appuyer sur...</i></p>
<p>MES BÉNÉFICES ET TOUT CE QUE J'AI À GAGNER</p>	<p><i>J'attends que ce changement m'apporte...</i></p>
<p>MA DATE D'ÉCHÉANCE SATISFAISANTE ET RÉALISTE</p>	<p><i>Je vise d'atteindre mon objectif en (mois/année)</i></p>
<p>MES FREINS ET OBSTACLES CE QUE J'AI À PERDRE, À SURPASSER</p>	<p><i>Pour moi, j'identifie...</i> <i>Pour mon entourage, j'identifie...</i></p>



PAR RAPPORT À MON STYLE DE MANAGEMENT

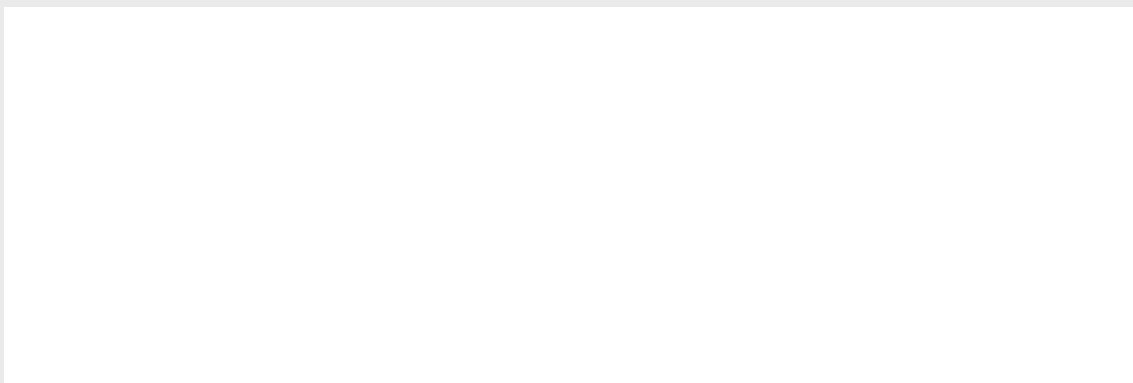
<p>MON OBJECTIF PRÉSENT ET POSITIF</p>	<p><i>Je veux...</i></p>
<p>MES CRITÈRES DE RÉUSSITE MESURABLES, QUANTIFIABLES, VISIBLES</p>	<p><i>Je verrai un changement quand...</i></p>
<p>MES RESSOURCES À MA PORTÉE EN INTERNE ET EN EXTERNE (points forts, soutien, formations, moyens...)</p>	<p><i>Je peux m'appuyer sur...</i></p>
<p>MES BÉNÉFICES ET TOUT CE QUE J'AI À GAGNER</p>	<p><i>J'attends que ce changement m'apporte...</i></p>
<p>MA DATE D'ÉCHÉANCE SATISFAISANTE ET RÉALISTE</p>	<p><i>Je vise d'atteindre mon objectif en (mois/année)</i></p>
<p>MES FREINS ET OBSTACLES CE QUE J'AI À PERDRE, À SURPASSER</p>	<p><i>Pour moi, j'identifie...</i> <i>Pour mon entourage, j'identifie...</i></p>

ET VOILÀ JÉRÉMY DUPONT

Nous avons fait le tour des grands traits qui vous caractérisent, pour faire de votre personnalité, votre force. L'objectif est de vous apporter une meilleure connaissance de vous-même, de favoriser la compréhension de l'autre, afin de mieux développer votre empathie et créer des synergies dans vos échanges. Mission accomplie ?

Car encore une fois : identifier ses talents, ses forces, ses points d'amélioration, est un grand pas pour développer son potentiel.

À vous désormais de mobiliser « la bonne couleur au bon moment » selon la situation et le profil de votre interlocuteur, pour vous faire entendre et optimiser votre communication !



FORCE  DISC