

SOCIALSTYLESM & Versatility

Évaluation par

STYLE SOCIAL

Profil

Préparé pour :
Jane Style
Highlands Ranch, CO

par:
TRACOM Group

10 juin 2008

UNIVERSSEL

AMÉLIORÉ



Votre rapport se présente en deux sections :

■ Partie 1 : Votre style social

Dans cette section vous retrouverez votre profil de STYLE SOCIAL évalué par plusieurs personnes, selon les commentaires de votre groupe de référence, ainsi que votre perception de votre propre style de comportement. La position de votre STYLE SOCIAL sera démontrée sur un graphique, suivi de l'interprétation de vos résultats. Cette section comprend également des indications sur la façon d'interpréter vos résultats, des explications des autres positions de STYLE SOCIAL ainsi que des rappels importants concernant le STYLE SOCIAL.

■ Partie 2 : Votre souplesse

Cette section présente les résultats de votre souplesse évaluée par plusieurs personnes. Elle contient en outre des indications sur la façon d'interagir avec les membres de votre groupe de référence, sans égard à votre STYLE SOCIAL particulier. Vous découvrirez aussi dans quelle mesure vous répondez aux besoins de vos collègues comparativement aux vôtres.



■ Partie 1 : Votre style social

En quoi consiste le profil de STYLE SOCIAL?

Le profil de STYLE SOCIAL est une description de la façon dont les autres perçoivent votre comportement. Ces résultats, dont la validité a été prouvée chez les adultes de tout âge et de tout milieu, sont le fruit de plusieurs dizaines d'années de recherches. Le profil indique la perception des autres à l'égard du comportement de la personne, et non de sa personnalité.

Comment devriez-vous aborder le profil?

Le profil et le rapport représentent une généralisation de votre comportement selon le point de vue des personnes références à qui vous avez demandé de remplir le questionnaire. Ces dernières ont répondu à une série de questions qui décrivaient votre comportement au quotidien. Vos personnes références ont décrit ce qu'elles voyaient. Le rapport est une description de la catégorie de profil qui correspond typiquement à vos actions; il ne s'agit pas d'une description de votre personnalité. Votre rapport est identique à celui reçu par d'autres personnes présentant un STYLE SOCIAL semblable au vôtre.

Attention

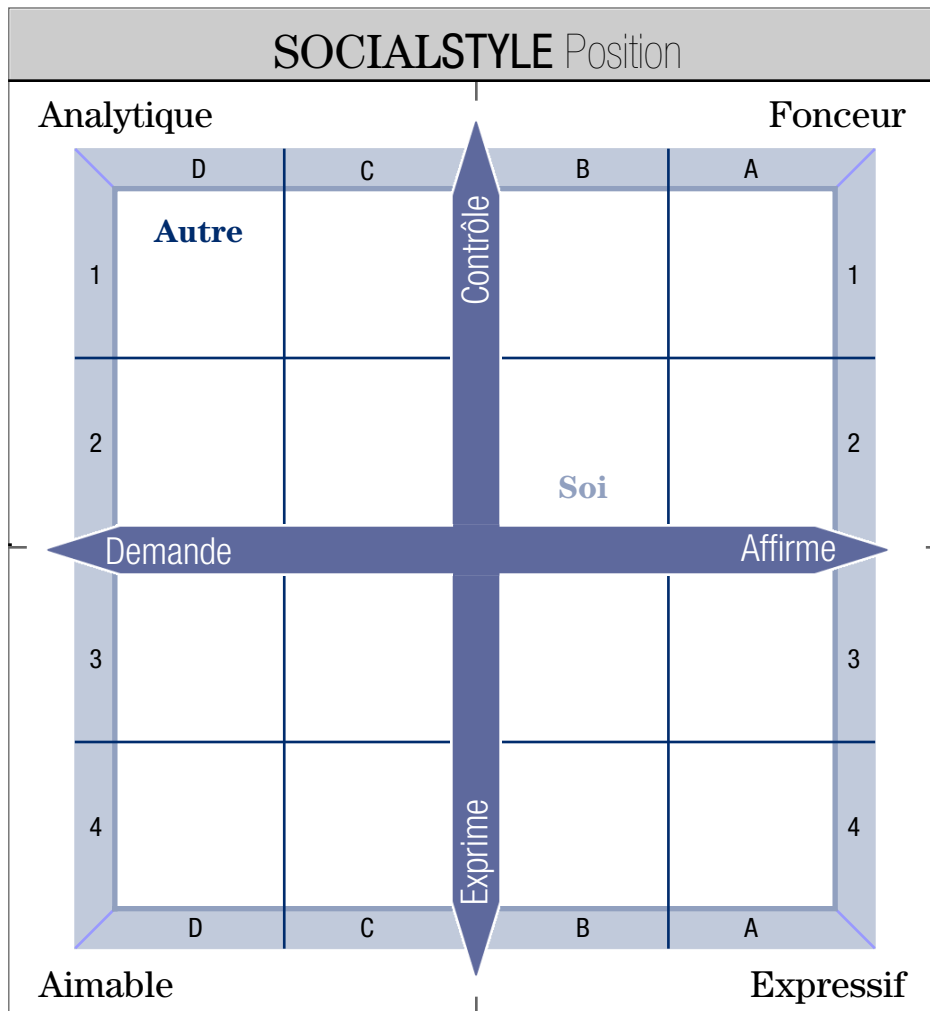
Vous devez considérer votre position dans le profil comme étant au centre de la gamme de comportements qui, d'après les autres, vous correspondent. Il s'agit pour une grande part de ce que les autres attendent de vous. Les séparations entre les catégories A, B, C, D et 1, 2, 3, 4 sont établies pour contribuer à faciliter l'identification et vous ne devez pas penser qu'elles vous limitent. Elles ne constituent pas des ensembles clos où toutes les personnes sont semblables, mais doivent être vues plutôt comme des aires où des similarités comportementales peuvent être observées. On considère également que vous présentez certaines similarités avec les catégories adjacentes, mais plus la catégorie est éloignée dans le modèle de profil, plus le comportement observable sera éloigné du vôtre.

Recommandations

Vous accepterez sans difficulté certaines propositions présentes dans le rapport, mais d'autres seront beaucoup moins faciles à admettre. Vous pourrez penser que certains commentaires sont appropriés pour la catégorie elle-même, mais qu'ils ne vous correspondent pas personnellement. Faites attention à ne pas rejeter trop rapidement ce rapport. Demandez-vous plutôt pourquoi les autres vous voient ainsi. Il est possible qu'une grande partie de ce que vous pensez ou ressentez de vous-même ne puisse être observé de l'extérieur. Ce que vous pensez de vous pourrait leur être caché par certaines de vos actions plus directement observables et plus courantes. L'intérêt majeur du profil de STYLE RELATIONNEL est justement qu'il vous permet de vous concentrer sur ce que voient les autres et ce qui les fait réagir plutôt que sur vos propres sentiments. Bien sûr, ceux-ci sont importants, mais ce que perçoivent réellement les autres l'est tout autant.

Pour finir

Si vous parvenez à accepter la description de votre comportement observable, c.-à-d. votre position de STYLE SOCIAL, vous en apprendrez un peu plus sur l'effet que vous avez sur les autres. Afin de favoriser les relations productives, vous devez faire preuve d'assez de sollicitude pour permettre aux autres d'agir d'une façon appropriée pour eux. Afin de vous adapter de façon adéquate dans vos relations interpersonnelles, vous devez savoir ce qui différencie fondamentalement les autres de vous, grâce à la connaissance de votre propre style.



■ Position du style: **Analytique D1**

Passez en revue la description du style lié au secteur où se situe votre pointage de STYLE SOCIAL. Il sera également pertinent de lire les descriptions des autres styles.

STYLE ANALYTIQUE = Demander avec assurance + Comportement plus contrôlé

Les personnes de style analytique semblent aborder la vie selon les faits, les principes, la logique et la constance. Les analytiques ont tendance à agir d'une façon qui cadre avec leur théorie et leurs idées sur le monde. Les autres peuvent les percevoir comme des personnes peu enthousiastes ou qui semblent froides et distantes. Ils projettent une image de bons planificateurs, d'organiseurs efficaces et de personnes capables de résoudre des problèmes et d'accomplir des tâches de façon systématique. Comme ils semblent se centrer sur les faits, la logique et l'organisation sensée des pensées, en plus de leur désir de faire « ce qu'il se doit », les analytiques sont souvent réticents à exprimer leur point de vue. Ils ont besoin d'analyser toutes les possibilités afin d'éviter de prendre des décisions illogiques ou contradictoires. Les analytiques semblent accorder davantage d'importance aux principes qu'à la gratification personnelle.



■ Position du style: **Analytique D1**

Les informations ci-dessous vous renseigneront sur les atouts et les obstacles liés à votre STYLE SOCIAL.

Les autres décrivent votre comportement ainsi :

« Systématique, rigoureux et sérieux. » Les personnes référence indiquent que quelqu'un possédant votre style comportemental est discret mais compétent.

Comme vous semblez apprécier le travail orienté vers la tâche, il peut être dans votre intérêt de travailler seul ou au sein d'un petit groupe. Les autres vous voient comme quelqu'un d'assez réservé, du moins jusqu'à ce que vous ayez l'opportunité de montrer vos compétences, notamment dans des situations peu familières. Vous semblez savoir vous contrôler et aborder la vie d'une manière non émotionnelle et réfléchie.

Vos atouts comportementaux sont :

Votre engagement observable en termes de précision et de minutie est un véritable atout dans les situations orientées vers les résultats. Les gens s'attendent à ce que vous fassiez du bon travail dans le cadre de projets bien définis.

Vous et les personnes appartenant au même style montrez que vous êtes en mesure de traiter des problèmes complexes et d'être un spécialiste efficace. On vous voit souvent comme quelqu'un de plus efficace dans un rôle de conseil, mais qui peut toutefois prendre des décisions de manière indépendante lorsqu'il pense avoir à sa disposition toutes les informations nécessaires.

Vos obstacles comportementaux sont :

Pour beaucoup de gens, vous et les personnes appartenant au même style pouvez sembler trop posés, prudents et/ou théoriques. Vous semblez hésiter à prendre les initiatives favorables au développement de vos idées et n'influencez pas ainsi les décisions des autres aussi efficacement que vous le pourriez.

Vous et les personnes appartenant au même style prenez tout le temps nécessaire pour minimiser le conflit et/ou la confusion lorsqu'il vous semble véritablement important d'évoluer dans un cadre organisé. Mais les autres peuvent se sentir frustrés par ce qu'ils perçoivent comme de l'indécision de votre part. Du fait de votre volonté d'étudier toutes les alternatives, vous pourriez repousser une décision plus longtemps que ne le souhaiteraient certains.



STYLE AIMABLE = Demander avec assurance + Comportement davantage orienté vers les émotions

Les personnes de style aimable sont centrées sur les relations. Les aimables interprètent le monde d'un point de vue personnel et se sentent concernés par les émotions des autres et les relations entre les individus. Ils préfèrent accomplir les tâches avec les autres et grâce à eux. Les aimables cherchent à cerner le mobile personnel qui sous-tend les actions des autres. Ils peuvent avoir de la difficulté à comprendre que la réaction de certaines personnes soit uniquement basée sur l'information disponible, la commodité d'une situation ou le désir de rendre les choses plus intéressantes ou plus excitantes. Grâce à leur sensibilité pour autrui, les aimables apportent souvent de la joie, de la chaleur et de la fraîcheur dans les situations sociales. Ils constituent généralement de bons membres d'équipes. Les gens ont tendance à communiquer et à partager facilement avec les aimables. Ce sont des personnes qui préfèrent souvent s'en tenir à des situations connues et dans lesquelles elles se sentent à l'aise. Elles sont portées à éviter les décisions susceptibles d'entraîner des conflits ou des risques personnels. C'est pourquoi elles peuvent démontrer une résistance au changement dans certaines situations.

STYLE FONCEUR = Affirmer avec assurance + Comportement plus contrôlé

Les personnes de style fonceur semblent savoir ce qu'elles veulent et démontrent très peu de difficulté à exprimer leur point de vue quant aux aspects les concernant. Leur slogan est « faisons-le et faisons-le maintenant ». Les fonceurs ont tendance à se concentrer d'abord sur les choses immédiates et ils se préoccupent peu du passé ou du futur. Ces personnes sont perçues comme étant alerte, efficace et directe. Elles savent ce qu'elles veulent et deviennent impatientes en cas de délai. Les fonceurs semblent peu préoccupés par les sentiments des autres ou les relations interpersonnelles. Certains considéreront leurs actions comme dures, sévères ou questionnables, puisque les fonceurs accordent si peu d'attention aux relations. D'autres percevront ce comportement comme étant efficace et déterminant. Ce style est caractérisé par la recherche de contrôle; pour l'obtenir ils tenteront d'utiliser leur pouvoir dans des situations où ils risqueraient de perdre la liberté d'agir afin d'accomplir leurs objectifs perçus.

STYLE EXPRESSIF = Affirmer avec assurance + Comportement davantage orienté émotions

Les personnes de style expressif concentrent leur attention sur l'avenir en faisant preuve d'intuition et de franche spontanéité. Les expressifs peuvent être perçus comme imaginatif et créatif dans le cadre de leur interaction, et sont capables d'éveiller l'enthousiasme. Leur comportement peut être très stimulant, excitant, et amusant pour ceux et celles qui se laissent transporter par leurs rêves. Les expressifs ont tendance à prendre des décisions rapidement, fondées sur ce qu'ils ressentent à l'égard des relations. Certains les perçoivent comme des personnes distraites, inefficaces ou trop émotives. En raison de leur tendance à agir sur la base d'opinions, d'inspirations ou d'intuitions, plutôt qu'en se fondant sur des faits, les personnes de style expressif démontrent des comportements qui peuvent entraîner des erreurs ou de fréquents changements de direction.

PERCEPTION DE SOI ET DES AUTRES

Votre profil démontre comment les autres perçoivent votre comportement, ce qui peut différer ou non de la façon dont vous vous percevez. Les recherches du Groupe TRACOM ont démontré de façon constante que la perception de soi diffère de la façon dont les autres nous perçoivent dans plus de 50 % des cas. Songez attentivement à la façon dont les autres perçoivent votre comportement. Plus la perception de vous-même concorde avec celle des autres, plus vous augmentez les chances d'être respecté et soutenu au travail.



■ Rappels importants

AUCUNE position de STYLE SOCIAL n'est meilleure qu'une autre.

Le but d'en apprendre davantage au sujet de votre style est de vous permettre de mieux vous connaître. Grâce à cette nouvelle connaissance, vous pourrez devenir une personne plus productive et plus efficace.

Votre STYLE SOCIAL ne représente PAS la totalité de votre personnalité.

Certaines personnes parlent de STYLE SOCIAL pour décrire la personnalité. Votre personnalité comprend beaucoup plus que votre STYLE SOCIAL. Elle englobe notamment vos espoirs, vos rêves, votre intelligence, vos valeurs, et toutes ces choses qui font de vous un être unique! Autrement dit, même s'il constitue une partie importante de votre personnalité, votre STYLE SOCIAL ne résume pas votre personnalité.

Votre STYLE SOCIAL représente votre tendance comportementale.

Chacun de nous a démontré, à un moment ou un autre, des comportements liés aux dimensions tant assertive que réceptive. Cependant, le STYLE SOCIAL manifeste de la façon dont vous vous comportez, ou que vous préférez vous comporter, la plupart du temps; il s'agit de votre zone de confort.

Votre STYLE SOCIAL peut vous permettre de vous améliorer.

Nous avons tous nos faiblesses comportementales. Les fonceurs ont tendance à se précipiter et à donner des directives sans écouter les autres. Les aimables sont portés à approuver et à suivre les autres, même s'ils ne sont pas nécessairement d'accord. Les expressifs peuvent agir de façon très impulsive, sans réfléchir aux conséquences de leurs actions. Les analytiques se perdent dans les méandres des détails et des options, sans parvenir à savoir ce qu'ils pensent vraiment d'un problème. Toutes ces tendances, liées aux différents styles, peuvent être une source de tension pour les autres.

Votre défi : prendre des mesures pour établir des relations efficaces avec les autres.

Ne vous attendez pas à ce que les autres changent pour s'adapter à vous. Vous devez songer à ce que vous pouvez faire pour répondre aux besoins des autres et pour rendre la relation mutuellement productive.

SOCIALSTYLESM & Versatility

Évaluation par

Profil de souplesse

Profil

Préparé pour :
Jane Style
Highlands Ranch, CO

par:
TRACOM Group

10 juin 2008

UNIVERSSEL

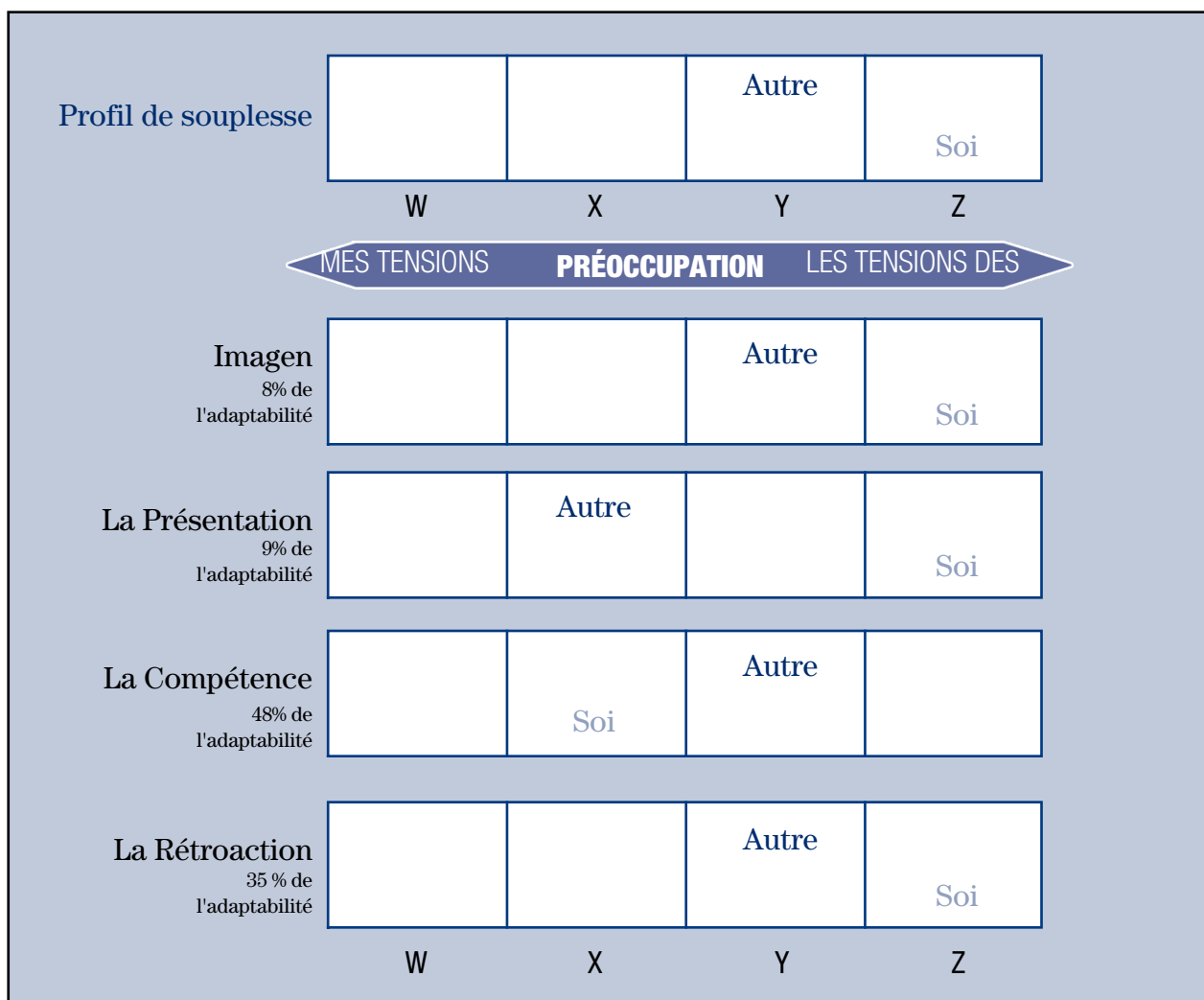
AMÉLIORÉ



Partie 2 : Votre souplesse

En quoi consiste la souplesse?

Les profils d'adaptabilité sont basés sur les réponses fournies par vos références (vos collègues et associés, mais aussi d'autres personnes dont vous nous avez donné le nom) à une série de questions concernant leur perception de votre comportement au travail. Ces réponses ont été regroupées pour parvenir à une synthèse de votre comportement et devraient vous donner un aperçu de votre niveau d'adaptabilité et d'acceptation sociale. Un résumé de votre Profil d'adaptabilité est fourni ci-dessous, suivi d'une série de profils plus spécifiques consacrés à l'image, la présentation, la compétence et le feedback.





Souplesse globale: **Y**

Vos personnes référence indiquent qu'en règle générale vous semblez bien avoir conscience de l'impact de votre comportement sur d'autres personnes. Cela donne l'impression que vous comprenez les besoins de leur style. Vos personnes référence indiquent également que vous avez tendance à satisfaire les besoins du style des autres tout en vous assurant que les vôtres le soient également. Vous semblez flexible et compréhensif lorsque vous avez affaire à des gens dont les styles sont différents des vôtres.

Puisque le profil général d'adaptabilité est basé sur une large gamme de comportements, il ne constitue qu'un indicateur général de votre adaptabilité et de la manière dont les autres vous acceptent socialement. Pour des informations plus précises sur la manière dont les autres vous perçoivent, étudiez chacun des profils d'adaptabilité ci dessous : Ces profils indiquent les secteurs dans lesquels vous avez des points forts et des points faibles. Ils peuvent vous aider à identifier les opportunités vous permettant de développer des comportements afin d'accroître (ou de maintenir) votre adaptabilité et votre acceptation sociale.



Imagen: **Y**

Vos associés vous voient comme quelqu'un qui généralement s'habille convenablement en fonction de la situation. Votre tenue vestimentaire et votre apparence correspondent aux attentes de votre groupe de référence. De plus, vous adaptez généralement votre tenue vestimentaire et votre apparence en fonction du contexte, en vous habillant par exemple de façon plus formelle lorsque la situation l'exige.

En plus de la tenue vestimentaire, d'autres facteurs peuvent affecter la perception qu'ont les gens de votre image. Par exemple, leur première impression peut être modifiée par la démarche que vous adoptez lorsque vous pénétrez dans une pièce ou par la façon dont vous vous asseyez et dont vous répondez au cours d'une réunion. Les attentes des autres quant à votre rôle ou à la fonction que vous occupez peuvent également modifier leur première impression. Par exemple, un cadre supérieur qui porterait un pantalon kaki et un polo lors d'un rendez-vous avec un client donnerait une image totalement différente de celle d'un cadre supérieur portant un costume classique. Dans certains secteurs, les tenues vestimentaires décontractées sont acceptées et passent inaperçues ; dans d'autres, elles attirent l'attention et affectent défavorablement l'image d'une personne.

Même si généralement votre façon de vous habiller et de vous présenter correspond aux attentes des autres, effectuer régulièrement des auto-contrôles reste un bon moyen de vous assurer que votre image favorise l'efficacité de vos interactions avec les autres.



La Présentation: **X**

Lorsque vous effectuez des présentations devant un groupe, vos personnes référence indiquent que vous faites passer vos idées d'une manière claire et efficace la plupart du temps. Le ton de votre voix et son volume sont adaptés au groupe. Vos personnes référence indiquent notamment que, lorsque vous effectuez une présentation devant un groupe, vous être généralement capable d'adapter votre langage et votre style de communication à votre public. Par exemple, si la situation nécessite que vous utilisiez un langage simple plutôt que du jargon technique, vous serez capable de vous adapter la plupart du temps.

Bien que, le plus souvent, vous vous exprimiez bien en public, vous devriez sans doute redoubler d'attention lorsque vous abordez des sujets qui ne font pas partie de votre domaine de connaissances ou lorsque vous vous adressez à des publics inconnus, en observant le langage corporel ou en posant des questions vous permettant de vous assurer que vous communiquez de façon efficace par exemple.



La Compétence: **Y**

Vos personnes référence vous décrivent comme une personne fiable dans la plupart des situations. Vous êtes probablement digne de confiance dans vos domaines spécifiques de connaissances et de compétences. On vous perçoit comme quelqu'un qui prend ses responsabilités professionnelles et qui respecte généralement les échéances importantes, en particulier lorsque la situation est sous votre contrôle. Dans la plupart des cas, vos personnes référence n'hésitent pas à vous faire confiance lorsqu'un travail important doit être effectué car vous respectez vos engagements et menez à bien vos missions. Dans d'autres situations, lorsque par exemple vous n'êtes pas la première personne vers qui elles se tournent, vous devriez réfléchir aux compétences spécifiques à renforcer et aux mesures à prendre pour les améliorer.

Vos personnes référence indiquent qu'habituellement, vous vous adaptez bien à des situations peu familières et que vous pouvez rapidement passer à de nouvelles demandes ou priorités professionnelles. Certaines personnes pensent que vous faites preuve de flexibilité dans votre manière d'envisager les choses et que, dans la plupart des cas, vous prenez en compte différents points de vue. Vos associés indiquent que, la plupart du temps, l'incertitude ne vous pose pas de problème et que vous savez rester calme face à des défis inattendus.

Vous êtes perçu comme une personne capable de proposer des idées et des solutions créatives ou originales. Vous êtes généralement capable d'identifier les problèmes clés, d'encourager les idées créatives de ceux qui vous entourent, et vous ne vous fiez pas nécessairement à des approches « qui ont fait leurs preuves » sans étudier la pertinence de nouvelles méthodes.

Certaines personnes vous décrivent comme quelqu'un d'optimiste dans la plupart des situations. Selon elles, vous abordez les situations sous un angle positif et conservez habituellement votre optimisme durant les périodes d'adversité. Elles indiquent également que vous êtes en principe capable de concevoir les échecs comme étant dus à des circonstances gérables et que vous n'en faites pas porter la responsabilité à d'autres personnes. Conserver votre optimisme peut contribuer à une meilleure acceptation sociale, non seulement parce que cela rend l'environnement de travail plus agréable, mais aussi parce que cela communique aux autres des valeurs positives, augmentant ainsi la probabilité de mener à bien des tâches difficiles.



La Rétroaction: **Y**

Vos personnes référence vous perçoivent comme quelqu'un qui, dans la plupart des cas, se préoccupe des autres, est conscient de leurs émotions et y est sensible. De même, votre style de communication interpersonnelle permet aux autres de prendre conscience de votre niveau d'empathie à leur égard. Vos associés vous voient comme quelqu'un qui sait normalement adapter son approche communicationnelle en fonction des circonstances. Les gens sentent que vous êtes généralement à leur écoute et que vous comprenez leurs besoins ou leurs priorités.

Il est important de bien faire la distinction entre la compréhension et l'accord. Comprendre ce que les autres ressentent ne signifie pas forcément que vous êtes d'accord avec eux. Faire l'effort de comprendre le point de vue des autres peut contribuer à une gestion plus intelligente et à de meilleures relations professionnelles. Chercher à comprendre les autres et véritablement montrer que vous les comprenez affecte directement votre capacité à proposer un feedback utile et un coaching adapté. Cela peut s'avérer important, notamment si vous supervisez d'autres personnes. De même, votre capacité à faire preuve d'empathie influe directement sur votre capacité à comprendre les besoins des autres et sur votre volonté de leur proposer des idées ou des services qui répondent à ces besoins.

Vos personnes référence indiquent que vous êtes sociable, que vous cultivez et maintenez (la plupart du temps) de bonnes relations avec vos collègues de travail. Vous faites les efforts nécessaires pour vous associer aux autres et établir des relations, ce qui peut avoir des avantages pour vous à long terme. Dans la plupart des cas, vos compétences interpersonnelles vous aident à déchiffrer et à comprendre de façon précise les relations importantes au sein de votre entreprise. Afin de recevoir un feedback utile, continuez à développer des relations interpersonnelles fortes avec vos collègues.