

SOCIALSTYLESM & Versatility

Plusieurs

STYLE SOCIAL

Profil

Préparé pour :
Jane Style
Highlands Ranch, CO

par:
TRACOM Group

09 mai 2008

UNIVERSSEL

AMÉLIORÉ



Votre rapport est organisé en deux parties :

■ Partie 1 : votre STYLE SOCIAL

Cette section fournit vos résultats de profil de STYLE SOCIAL à plusieurs évaluateurs, basés sur la participation de votre groupe de référence. Elle inclut également la perception que vous avez de votre style comportemental. Vous verrez un graphique de profil de STYLE SOCIAL illustrant votre position de STYLE SOCIAL, suivi de l'interprétation de vos résultats. Cette section inclut également des informations sur la façon d'interpréter vos résultats, des explications sur les autres positions de STYLE SOCIAL et des rappels importants sur le STYLE SOCIAL.

■ Partie 2 : votre Souplesse

Cette section contient vos résultats de profil de Souplesse à plusieurs évaluateurs. Ces informations détaillent votre façon d'interagir avec votre groupe de référence, quel que soit votre STYLE SOCIAL. Vous apprendrez comment vous vous concentrez généralement sur la satisfaction des besoins de vos collègues par opposition à la satisfaction de vos propres besoins.



■ Partie 1 : votre STYLE SOCIAL

Qu'est-ce que le profil de STYLE SOCIAL ?

Le profil de STYLE SOCIAL est une description de la façon dont les autres considèrent votre comportement. Il est basé sur plusieurs dizaines d'années de recherche et s'avère valide pour les adultes de tous les âges et de tous les milieux. Le profil décrit la façon dont le comportement d'une personne, et non pas la personnalité, est perçu par les autres.

Comment devez-vous considérer le profil ?

Le profil et le rapport présentent une généralisation consensuelle de votre comportement, selon le point de vue personnes référentes que vous avez invitées à remplir le questionnaire. Ces personnes ont réagi face à une série d'éléments qui décrivent un comportement au jour le jour. Elles ont décrit ce qu'elles voyaient. Le rapport joint est une description de la catégorie de profil la plus représentative de vos actions et ne constitue en aucun cas votre description personnalisée. Il est identique au rapport reçu par toutes les personnes qui présentent une position de STYLE SOCIAL similaire.

Avertissements

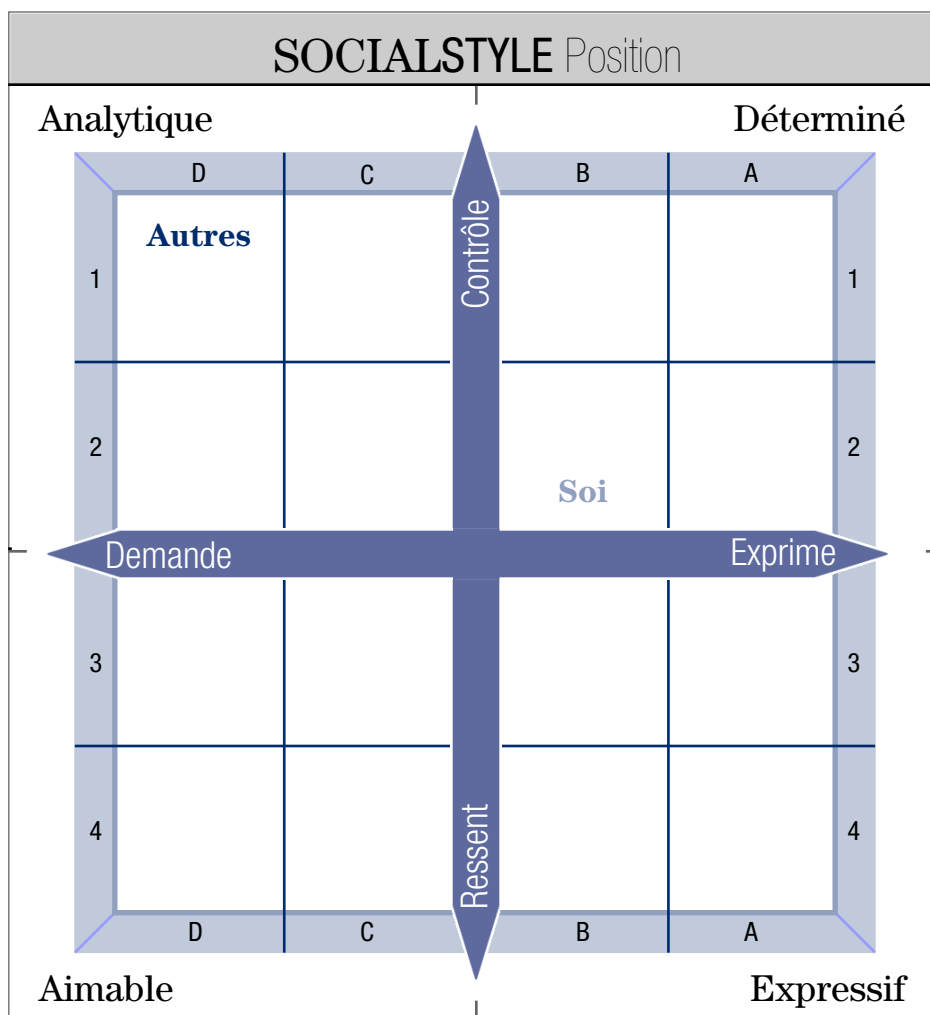
Vous devez envisager votre position dans le profil comme le centre de l'échelle des comportements que les autres considèrent représentatifs de votre personne. Dans une plus grande mesure, il représente le comportement que vos connaissances attendent de vous. Les lignes séparatrices des catégories A, B, C, D et 1, 2, 3, 4 sont uniquement définies à des fins d'identification ; il convient de ne pas les considérer comme une limitation à votre égard. Elles ne constituent pas des classes dans lesquelles toutes les personnes sont identiques, mais plutôt des zones où il est possible de détecter des similarités comportementales. Vous serez également considéré comme étant similaire à des personnes situées dans des catégories adjacentes, mais plus la catégorie est distante dans le modèle de profil, plus le comportement observable est différent du vôtre.

Recommandations

Vous trouverez que certains énoncés du rapport sont faciles à accepter et d'autres moins. Vous pouvez penser que certains commentaires sont vrais pour la catégorie, mais pas pour vous en tant qu'individu. Veillez à ne pas rejeter le rapport trop rapidement. Demandez-vous pourquoi les autres vous perçoivent de cette façon. Une grande partie de ce que vous pensez et ressentez sur vous-même n'est peut être pas observable pour les autres. Ce que vous croyez à propos de vous-même peut être masqué par vos actions visibles, habituelles. La portée première du profil de STYLE SOCIAL est qu'il permet de centrer votre attention sur l'observation et la réaction des autres plutôt que sur vos sentiments. Vos sentiments profonds sont importants, mais la réalité de la perception des autres l'est tout autant.

Remarque finale

Si vous parvenez à accepter la description de votre comportement observé, votre position de STYLE SOCIAL, vous connaîtrez votre propre impact sur les autres. Pour générer des relations productives, vous devez montrer un intérêt suffisant pour les autres afin de vous comporter de manière appropriée. Le fait de connaître ce qui vous différencie des autres, sur la base de la connaissance de votre propre style, est le meilleur moyen de procéder à des adaptations lors de vos interactions avec les autres.



■ Position de STYLE SOCIAL: **Analytique D1**

Passez en revue la description de style relatif au quadrant dans lequel vous place votre résultat de STYLE SOCIAL. Pour information, passez également en revue les autres catégories de style.

STYLE ANALYTIQUE = demande assertive + comportement contrôlé

Les personnes ayant un style Analytique semblent vivre leur vie selon les faits, les principes, une logique et une cohérence caractérisant la réalité. Elles se comportent d'une manière qui convient à leur philosophie et aux idées qu'elles se font du monde qui les entoure. Les autres peuvent les percevoir comme des personnes manquant d'enthousiasme ou encore froides et détachées. Elles montrent de réelles aptitudes pour la planification, l'organisation et la résolution de problèmes, ainsi qu'une méthode de travail systématique. Étant donné leur intérêt manifeste pour les faits, la logique et l'organisation réfléchie des pensées, combiné au désir d'avoir « raison », elles hésitent souvent à donner leur point de vue. Elles ont besoin d'analyser toutes les possibilités significatives de façon à éviter de prendre des décisions illogiques ou incohérentes. Elles accordent visiblement plus d'importance aux principes qu'aux satisfactions personnelles.



■ Position de STYLE SOCIAL: **Analytique D1**

Passez en revue les informations ci-dessous pour en savoir plus sur les avantages et les inconvénients, en matière comportementale, de votre STYLE SOCIAL.

Les autres décrivent votre comportement comme étant :

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

Comme vous semblez apprécier le travail orienté tâche, il peut être dans votre intérêt de travailler seul ou au sein d'un petit groupe. Certains 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 avantages, au niveau comportemental :

Votre attitude observable et constante de recherche de précision et de minutie est un véritable atout dans les situations orientées 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 inconvénients, au niveau comportemental :

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

Vous et les personnes appartenant au même style prenez tout le temps nécessaire pour réduire un conflit et/ou une situation confuse 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 = demande assertive + comportement émotionnel

Les personnes ayant un style Aimable sont « orientées relations ». Elles interprètent le monde sur une base personnelle et s'impliquent dans les sentiments et les relations entre les personnes. Elles préfèrent faire faire les choses par les autres ou à l'aide des autres. Elles recherchent des raisons personnelles dans les actions des autres. Elles peuvent avoir du mal à comprendre que certaines personnes réagissent simplement à partir des informations dont elles disposent, de l'aspect pratique de la situation ou du souhait de rendre le futur plus intéressant et passionnant. Leur sensibilité pour les autres apporte souvent de la bonne humeur, de la cordialité et de la spontanéité aux situations sociales. Elles sont souvent de bons partenaires en équipe. Les gens ont tendance à communiquer et à partager aisément avec les personnes ayant un style Aimable. Elles se limitent fréquemment à ce qui leur est confortable et connu. Elles ont tendance à éviter les décisions pouvant impliquer des risques personnels et des conflits. Par conséquent, elles peuvent apparaître lentes ou peu enclines au changement lorsque la situation l'exige.

STYLE DÉTERMINÉ = expression assertive + comportement contrôlé

Les personnes ayant un style Déterminé semblent savoir ce qu'elles veulent et rencontrent visiblement peu de difficultés à communiquer leurs conclusions sur n'importe quel sujet les concernant. Leur slogan : « Faisons-le, maintenant ». Elles ont tendance à se concentrer principalement sur le présent et se soucient peu du passé ou du futur. Elles apparaissent rapides, efficaces et directes. Elles savent ce qu'elles veulent et se montrent impatientes en cas de retard. Elles ont tendance à montrer peu d'intérêt pour les sentiments des autres ou les relations personnelles. Certains considèrent leurs actions sévères ou critiques à cause de l'attention limitée qu'elles portent aux relations. D'autres y voient un comportement efficace et décidé. Elles recherchent le contrôle en ayant recours au pouvoir dans des situations où leur liberté d'action peut être entravée, dans la poursuite de leurs objectifs.

STYLE EXPRESSIF = expression assertive + comportement émotionnel

Les personnes ayant un style Expressif portent leur attention sur le futur avec des visions intuitives et une spontanéité franche. Elles sont imaginatives et créatives dans leur interaction avec les autres. Elles peuvent provoquer l'enthousiasme. Elles peuvent se comporter de manière très stimulante et amusante pour ceux qui adhèrent à leurs rêves. Elles ont tendance à prendre des décisions rapidement, basées sur l'impression qu'elles ont des relations. Certains considèrent qu'elles ont un comportement insouciant, manquant d'esprit pratique et exagérément émotionnel. Comme elles préfèrent se baser sur des opinions et des intuitions plutôt que sur les faits, elles peuvent faire des erreurs et changer souvent de direction.

PERCEPTION DE SOI ET PERCEPTIONS DES AUTRES

Vos résultats de profil montrent comment les autres considèrent votre comportement, une perception qui peut ou peut ne pas être identique à la perception que vous avez de vous-même. Les recherches de TRACOM ont régulièrement démontré que dans plus de 50 % des cas, la perception que nous avons de nous-même est différente de la perception que les autres ont de nous. Envisagez attentivement la façon dont les autres considèrent votre comportement. Plus la perception que vous avez de vous-même est similaire à la perception qu'ont les autres de vous, plus vous avez de chance d'obtenir du soutien et du respect sur le lieu de travail.



■ Rappels importants

Aucune position de STYLE SOCIAL n'est meilleure qu'une autre

L'intérêt de découvrir votre Style est d'en apprendre davantage sur vous-même. Grâce à ces nouvelles connaissances, vous pouvez évoluer et améliorer votre productivité et votre efficacité.

Votre STYLE SOCIAL NE constitue PAS l'intégralité de votre personnalité

Certaines personnes préfèrent utiliser le terme STYLE SOCIAL à la place de personnalité. Votre personnalité n'englobe pas seulement votre STYLE SOCIAL. En effet, elle inclut également vos espoirs, vos rêves, votre intelligence, vos valeurs et tous les autres aspects de votre personne qui vous rendent unique. En d'autres termes, votre STYLE SOCIAL n'est en fait qu'une partie de votre personnalité. Néanmoins, il s'agit d'une partie très importante.

Votre profil de STYLE SOCIAL représente un thème de votre comportement

Nous avons tous, à un moment donné, montré des comportements qui correspondaient aux dimensions de confiance en soi et de réactivité. Cependant, le STYLE SOCIAL représente la manière dont nous pensons nous comporter, ou la manière dont nous aimerions nous comporter, la plupart du temps ; il s'agit de votre zone de confort comportemental.

Votre STYLE SOCIAL inclut des actions de croissance

Nous avons tous des faiblesses comportementales. Les personnes ayant un style Déterminé ont tendance à se précipiter lorsqu'il s'agit de passer à l'action et à imposer les activités sans prendre la peine d'écouter les autres. Les personnes ayant un style Aimable ont tendance à donner facilement leur accord et à suivre le mouvement général, même si elles ne sont pas d'accord avec un plan d'action. Les personnes ayant un style Expressif ont tendance à se montrer très impulsives et à ne pas considérer rigoureusement l'implication de leurs actions. Les personnes ayant un style Analytique ont tendance à s'enliser dans les détails et les différentes options possibles sans affirmer de position claire en ce qui concerne les problèmes. Toutes les tendances liées à ces styles peuvent créer des tensions pour les autres personnes.

Votre défi : prendre l'initiative de construire de solides relations avec les autres

Vous ne devez pas attendre des gens qu'ils changent pour vous. Vous devez décider de ce que vous allez faire pour répondre aux besoins des autres et faire en sorte que vos relations soient mutuellement productives.

SOCIALSTYLESM & Versatility

Plusieurs

Souplesse

Profil

Préparé pour :
Jane Style
Highlands Ranch, CO

par:
TRACOM Group

09 mai 2008

UNIVERSSEL

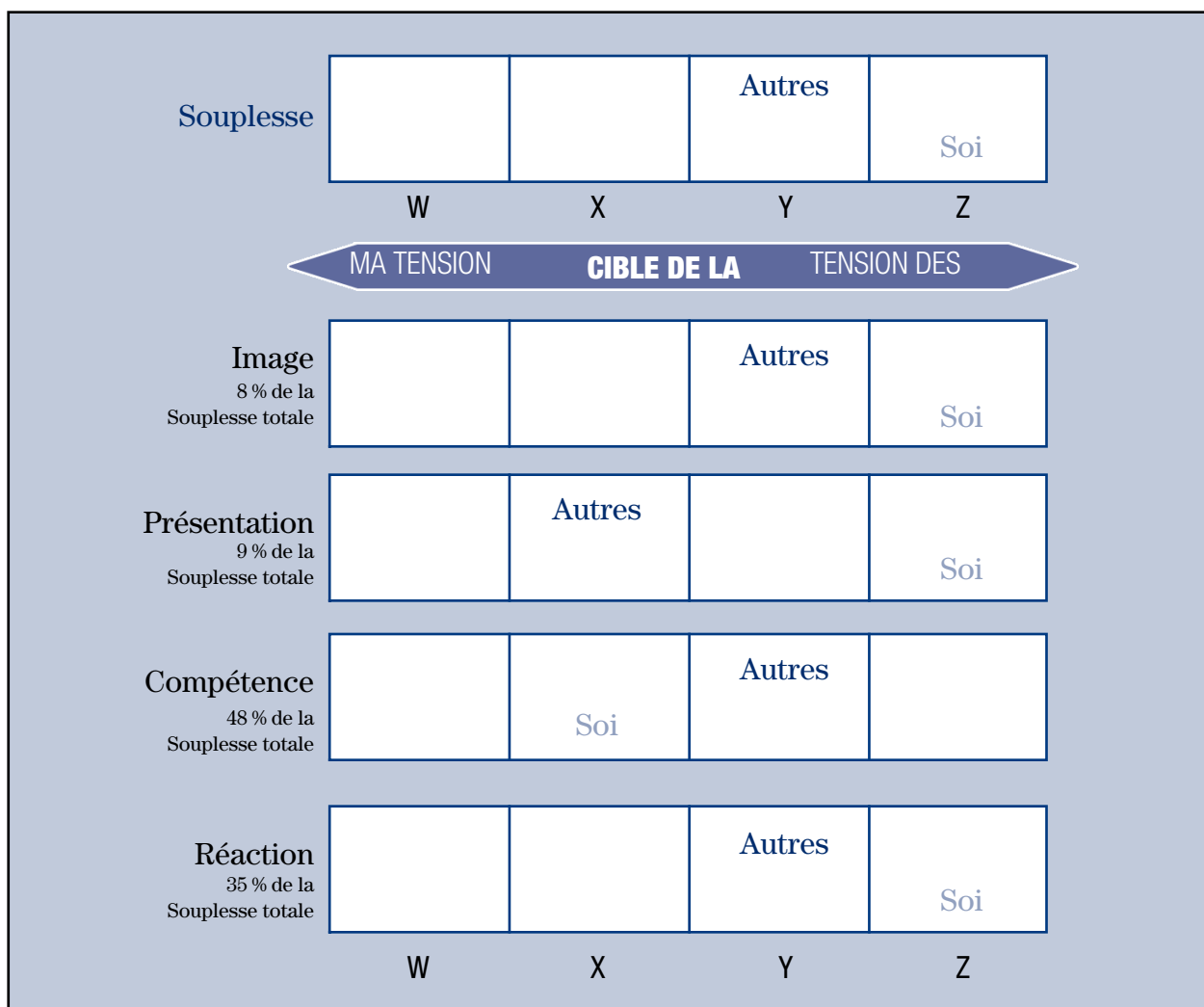
AMÉLIORÉ



Partie 2 : votre Souplesse

Qu'est-ce que la Souplesse ?

Les profils de Souplesse sont basés sur les réponses, fournies par vos personnes de références (collègues, associés et autres personnes dont vous avez fourni le nom), à une série de questions concernant leur perception de votre comportement sur le lieu de travail. Ces réponses ont été combinées afin de développer un consensus sur votre comportement ; elles doivent fournir des détails sur votre niveau perçu de Souplesse et d'approbation sociale. Un bref profil de Souplesse global est présenté ci-dessous, suivi de profils spécifiques pour Image, Présentation, Compétence et Réaction.





Souplesse globale: **Y**

Les personnes interrogées 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 leurs besoins de style. Vos références indiquent également que vous avez tendance à satisfaire les besoins de 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.



Image: **Y**

Vos collègues 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 autocontrôles reste un bon moyen de vous assurer que votre image favorise l'efficacité de vos interactions avec les autres.



Présentation: **X**

Lorsque vous effectuez des présentations devant un groupe, vos références indiquent que la plupart du temps vous faites passer vos idées d'une manière claire et efficace. Le ton de votre voix et son volume sont adaptés au groupe. Vos références indiquent notamment que, lorsque vous effectuez une présentation devant un groupe, vous êtes 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 la plupart du temps capable de vous adapter.

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, par exemple en observant le langage corporel ou en posant des questions vous permettant de vous assurer que vous communiquez de façon efficace.



Compétence: **Y**

Vos références vous décrivent comme quelqu'un sur qui on peut compter dans la plupart des situations. Vous êtes probablement très 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 références 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 les autres cas, lorsque par exemple vous n'êtes pas la première personne vers qui on se tourne, vous devriez réfléchir aux compétences spécifiques à renforcer et aux mesures à prendre pour qu'on vous accorde la même confiance.

Vos références 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 collègues indiquent que, la plupart du temps, l'incertitude ne vous pose pas de problème et que vous savez rester calme face à des challenges 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 des autres, et vous ne vous fiez pas nécessairement à des approches « qui ont fait leurs preuves » sans avoir d'abord étudié 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 adaptabilité, 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.



Réaction: **Y**

Vos références 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 collègues vous voient comme quelqu'un qui sait normalement adapter son mode de communication 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 un management de situation plus intelligent et à de meilleures relations professionnelles. Chercher à comprendre les autres et véritablement montrer votre compréhension a un impact direct sur votre capacité à proposer un feedback utile et un coaching adapté. Cela peut s'avérer important, particulièrement si vous managez d'autres personnes. De même, votre capacité à faire preuve d'empathie influe directement sur votre capacité à bien comprendre les besoins des autres et sur votre volonté de leur proposer des idées ou des services qui répondent à ces besoins.

Vos références 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 dans la durée. 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 des autres, continuez à développer des relations interpersonnelles fortes avec vos collègues.