



PERF START

ADDVISEO

Auto-évaluation
Saisie
Temps de passation

M. THOMAS BRANCHERIE
4 février 2021
13 minutes



Le besoin de reconnaissance

En général

Votre envie de prendre des initiatives personnelles vous incite fortement à relever des défis. Vous vous sentez en effet capable d'obtenir des résultats, de dominer les événements imprévus, de réagir sans délai. C'est l'intérêt qu'on porte à vos projets et à votre réussite individuelle qui agissent le plus nettement sur votre motivation. La considération que les autres vous accordent renforce la dynamique qui vous mobilise. Vous refusez donc les rôles quelconques ou effacés, et votre participation à la vie d'une équipe est marquée par votre souhait de promouvoir vos propres projets. Si vous n'y arriviez pas, vous pourriez vous en remettre à vous-même même, en regrettant d'être entouré de personnes sans grand intérêt pour vous.

Dans le travail

Vous cherchez à être reconnu comme "l'homme de la situation". Cela vous met en valeur, vous place en situation d'influencer votre entourage, et ce n'est pas pour vous déplaire. Vous faites preuve, en effet, d'une grande souplesse d'adaptation et vous savez, grâce à votre goût des initiatives, faire face aux aléas, en ayant facilement recours à des changements d'orientation inattendus, qui restent toutefois très pragmatiques. Vous voulez qu'on estime ces compétences à leur juste valeur, par des paroles et par des gestes concrets, en vous consultant, ou mieux en vous confiant directement la responsabilité d'un projet, car vous pensez avoir les atouts nécessaires pour cela. Vous aimez relever des défis et disposer d'un certain pouvoir de décision.

Dans la relation aux autres

Vous aimez beaucoup vous démarquer des autres et, dans vos relations, vous voulez influencer l'opinion ou les choix de ceux qui vous entourent. Vous attachez de l'importance à l'estime que vous avez de vous-même, mais vous ne cherchez pas à la faire largement partager, car vous avez tendance à penser que la quantité nuit à la qualité. C'est donc d'un nombre limité de personnes que vous souhaitez être estimé, et, en réalité, de ceux pour qui vous avez vous-même du respect. Ceux qui prennent l'initiative de vous féliciter de manière démonstrative, en pensant vous faire plaisir, ont donc toute chance d'être déçus, car vous les tiendrez à distance. Vous recherchez plutôt une connivence très sélective avec des personnes qui partagent vos idées ou vos valeurs.

Vos attentes

A vos yeux, le mérite individuel prévaut et chacun trouve en lui-même ses ressources et les bases de son estime personnelle. Dans ce schéma, le recours aux autres - qu'il s'agisse d'individus ou d'un groupe - est plutôt le signe d'une carence, et vise à apporter un réconfort momentané qui sera suivi d'une nouvelle demande, amorçant ainsi un processus de dépendance. Vous ne ressentez donc que très rarement l'envie d'être complimenté, et encore moins encouragé. Certains pourraient penser qu'ils n'ont aucune prise sur vous, et que vous êtes donc figé dans vos certitudes personnelles. En réalité, il n'en est rien ; ce n'est pas dans l'appréciation des autres que vous trouvez vos sources d'évolution, mais plutôt dans les enseignements que vous tirez de vos propres expériences.

La capacité à reconnaître

En général

Comme vous veillez à conserver vos distances, aussi bien au cours d'une réunion que d'une conversation en privé, certains peuvent croire que vous restez indifférent au sort des autres. Et effectivement, vous n'avez aucune envie de vous trouver emprisonné dans un réseau de relations qui vous empêcherait de réagir librement. Vous aimez être exonéré des plans imposés et des impératifs contraignants. Passant donc peu de temps à vous intéresser aux idées des autres, vous manquez d'éléments probants pour porter une appréciation sur leurs attitudes ou sur leurs résultats, situation qui, d'ailleurs ne vous intéresse guère. Vous estimatez que vous n'êtes pas plus concerné par ce genre d'évaluation qu'ils ne sont eux-mêmes aptes à porter un jugement sur vous.

Dans le travail

Les personnes qui appuient leur réussite sur un esprit compétitif, exercé d'une façon réaliste, ont certainement droit à tous vos égards. Vous pensez en effet que le succès se base essentiellement sur une dynamique d'expansion et, si nécessaire, de confrontation, à condition que ce mouvement se déroule dans un contexte réaliste. A votre avis, un élan ne doit pas être entravé par un cadrage précis ou par une programmation détaillée ; il doit pouvoir être réorienté en fonction des circonstances. Pour autant, vous n'êtes pas du tout partisan d'un activisme irréaliste ; pour vous, l'action efficace doit être réfléchie avec un esprit pratique et menée en dosant correctement les efforts. Ceux qui répondent à ces critères n'ont aucune peine à susciter votre estime.

Dans la relation aux autres

Dans votre volonté de vous mesurer aux autres et de réussir, vous êtes parfois amené à adopter des positions hostiles à l'encontre de certains, ce qui risque de vous donner la réputation d'être indifférent ou agressif. En réalité, tant que personne ne contrarie gravement vos plans ou vos décisions, il n'y a pas de raison pour que vous réagissiez ainsi. Dans vos relations, vous aimez bien que l'on vous résiste éventuellement un certain temps, mais pas au point de vous mettre en difficulté de manière évidente. Ceux qui vous cèdent trop facilement vous privent du plaisir de lutter, et se dévalorisent à vos yeux. Ceux qui insistent ou s'entêtent face à vos arguments finissent par provoquer votre colère. Vous appréciez donc les personnes capables d'établir ce dosage délicat.

Vos tendances

Vous vous exprimez avec une grande facilité, n'hésitant pas à donner votre avis, même si celui-ci doit heurter ou embarrasser certains de vos interlocuteurs. Vous estimatez en effet que la spontanéité s'apparente fortement avec la franchise, et que nul ne saurait contester la valeur de cette qualité que vous mettez généralement en pratique... Vous vous étonnez d'ailleurs parfois d'être contesté dans cette conviction, et vous remettez alors calmement en place les repères qui vous semblent indispensables pour vos interlocuteurs. Dans les appréciations que vous portez sur les autres, vous ne vous privez pas de recourir à certaines provocations ; cela vous permet d'observer les réactions de ces personnes et de préciser ainsi votre opinion sur elles.

Les tendances relationnelles

Tendance à la spontanéité/Tendance à la réserve



Les avantages d'une forte spontanéité

- Jouer un rôle actif dans la communication.
- Echanger naturellement avec son entourage.
- Donner son point de vue sans hésiter.
- Répliquer rapidement dans une conversation.

Les inconvénients d'une forte spontanéité

- Se manifester parfois de façon envahissante.
- Chercher à monopoliser l'attention des autres.
- Ne pas prendre toujours le temps de la réflexion.
- Montrer des réactions d'impatience.



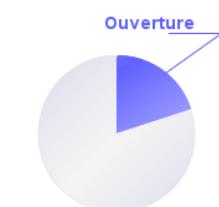
Les avantages d'une forte réserve

- S'exprimer sur les sujets importants.
- Préserver la discréetion dans ses relations.
- Respecter le domaine des autres.
- Rester à distance des importuns.

Les inconvénients d'une forte réserve

- Adopter parfois un comportement effacé.
- Avoir tendance à abuser du secret.
- Hésiter à faire valoir ses qualités.
- Se concentrer parfois trop sur ses problèmes.

Tendance à l'ouverture/Tendance à la distanciation

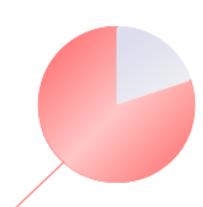


Les avantages d'une forte ouverture

- S'intéresser réellement aux autres.
- Faire preuve de qualités d'accueil.
- Faciliter la sympathie et la bonne entente.
- Rechercher la compréhension mutuelle.

Les inconvénients d'une forte ouverture

- Avoir tendance à faire trop de concessions.
- Avoir parfois peine à prendre parti.
- Risquer de se laisser influencer.
- Prendre à sa charge les problèmes des autres.



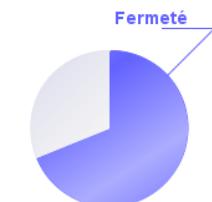
Les avantages d'une forte distanciation

- Ecouter ce qu'il est utile d'entendre.
- Refuser de se laisser influencer.
- Savoir faire preuve d'esprit critique.
- Supporter la désapprobation des autres.

Les inconvénients d'une forte distanciation

- Faire preuve d'une inflexibilité excessive.
- Porter parfois des jugements hâtifs.
- Dédaigner les conseils et les avertissements.
- Eprouver une méfiance infondée.

Tendance à la fermeté/Tendance à la souplesse



Les avantages d'une forte fermeté

- Ressentir une grande confiance en soi.
- Défendre énergiquement ses opinions.
- Dans une discussion, avoir rapidement son avis.
- Aimer affronter des résistances.

Les inconvénients d'une forte fermeté

- Tomber facilement dans la polémique.
- S'entêter sur ses propres convictions.
- Risquer de négliger les leçons de l'expérience.
- Montrer une inflexibilité parfois décourageante.



Les avantages d'une forte souplesse

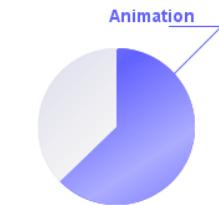
- Cultiver des opinions modérées.
- Eviter d'imposer ses préférences aux autres.
- Faire son opinion après avoir bien réfléchi.
- S'adapter aux autres avec fluidité.

Les inconvénients d'une forte souplesse

- Hésiter à affirmer ses propres opinions.
- Céder du terrain face aux contradicteurs.
- Avoir tendance à approuver des positions inconciliables.
- Changer d'avis assez fréquemment.

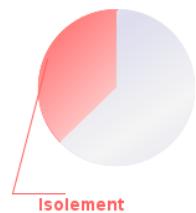
Les tendances managériales

Tendance à l'animation/Tendance à l'isolement



Les caractéristiques d'une forte animation

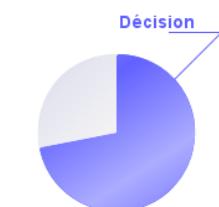
- Aimer mobiliser son entourage sur ses projets.
- Ne pas hésiter à se mettre personnellement en avant.
- Assurer la promotion de ses propres idées.
- Avoir besoin d'obtenir l'adhésion des autres.



Les caractéristiques d'un fort isolement

- Ne pas chercher à convaincre ou entraîner les autres.
- Préférer les situations préservant la discréetion.
- Ne pas penser que ses idées ont un intérêt pour tous.
- Avoir besoin d'un milieu permettant la concentration.

Tendance à la décision/Tendance à l'attentisme



Les caractéristiques d'une forte décision

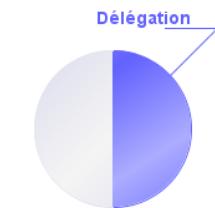
- Aimer prendre des initiatives personnelles.
- Fonder son assurance sur des convictions solides.
- Ne pas craindre d'affronter d'éventuels opposants.
- Avoir besoin de considérer aussi les opinions divergentes.



Les caractéristiques d'un fort attentisme

- Etudier bien toutes les options avant de décider.
- Avoir l'habitude de se poser de nombreuses questions.
- Ne pas prendre le risque de perturber son entourage.
- Avoir besoin d'une activité aux repères stables.

Tendance à la délégation/Tendance à l'exécution



Les caractéristiques d'une forte délégation

- Aimer faire partager ses projets à son entourage.
- Avoir une vue claire des situations et de leur évolution.
- Savoir contrôler et éventuellement modifier la délégation.
- Avoir besoin de délégataires compétents et responsables.



Les caractéristiques d'une forte exécution

- Préférer se consacrer à ses centres d'intérêt.
- Avoir tendance à beaucoup se préoccuper des détails.
- S'attacher à faire ce qui lui incombe au moment présent.
- Avoir besoin de se dédier à des tâches bien maîtrisées.