

LE DICTIONNAIRE DES TRAITS DE PERSONNALITE ASSESS MANAGER

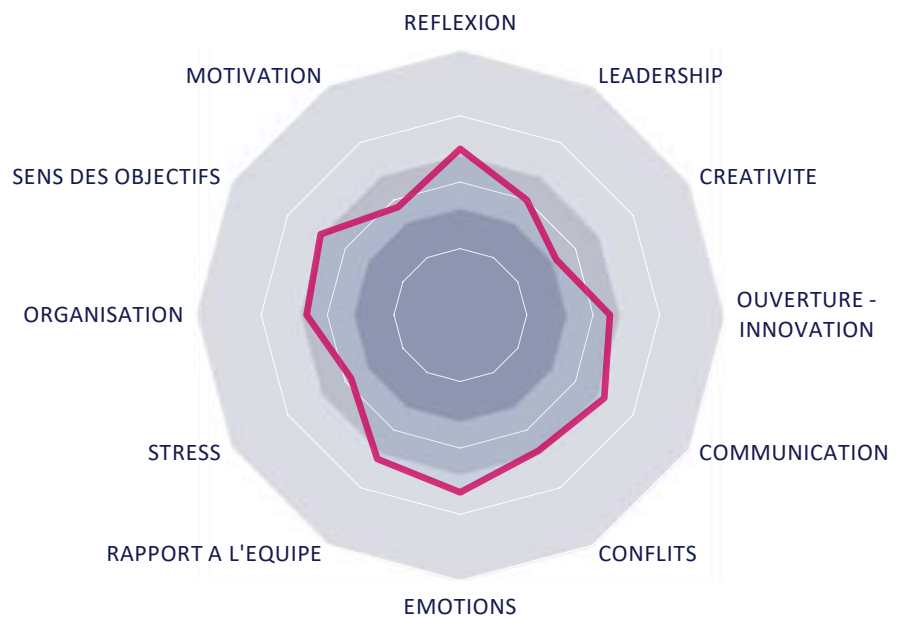
Les résultats de la personnalité sont détaillés grâce à 12 grands traits de personnalité, eux-mêmes expliqués au moyen de sous-traits.


Si le résultat est dans la zone gris clair, c'est un trait de personnalité plutôt prononcé.

Si le résultat se rapproche du centre du graphique, c'est un trait de personnalité peu marqué.

Par exemple, on peut déduire simplement que la créativité n'est pas un trait marqué chez cette personne.

Chaque trait pourra être approfondi dans votre analyse, si c'est un point important dans votre analyse.



Responsable Adapté	Responsable Initiateur
	
Bras droit	Initiateur libre

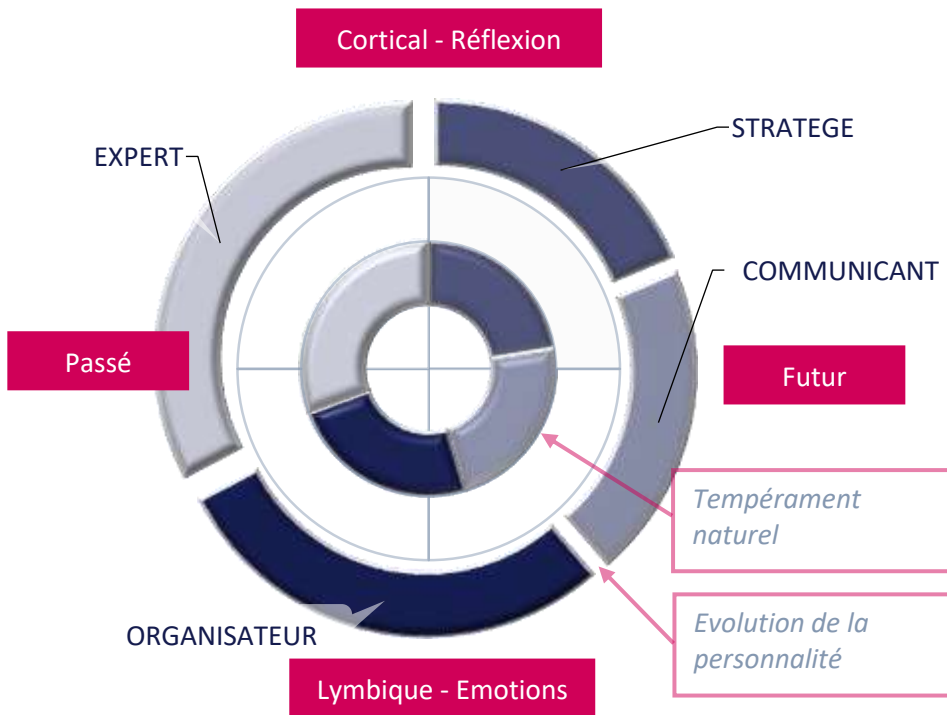
La position de la bulle est importante car elle pondère le résultat du profil.

S'il est « Bras droit » mais que son résultat se rapproche de « Responsable adapté », vous pouvez consulter la définition de chaque terme pour mieux saisir son profil.

Les pages suivantes déclinent chaque terme par une définition simple et précise (page 4 et suivantes).

En complément des traits de personnalité, nous identifions les grandes tendances de fonctionnement d'un individu.

S'ils sont en opposition avec certains traits de personnalité, c'est que la personne est en zone d'effort ou que son environnement professionnel ne lui permet pas de révéler tout son potentiel.



Les neurosciences permettent de réaliser une segmentation pour identifier les grandes tendances de comportement par préférence.

Si le DISC utilise des couleurs, ici nous utilisons des terminologies descriptives. Une personne avec une prédominance organisateur + communicant aura un champ émotionnel plutôt développé.

A l'inverse, l'Expert et le Stratège sont plus dans la tête.

Vous retrouvez les définitions des 4 typologies de profil également ci-après.

La zone au cœur du cercle montre le tempérament plus naturel de la personne ;

La zone extérieure montre comment elle a évolué, sous l'influence parfois de

L'expert

Doté d'un mode de pensée rationnel, l'expert traite les informations les unes après les autres. Il est précis bien qu'abordant avec facilité les concepts abstraits ou encore les projets à long terme. L'expert a aussi un esprit critique qui lui permet d'identifier les points faibles d'un projet. Plus à l'aise dans les situations maîtrisées, l'expert cultive souvent une exigence forte vis-à-vis de lui-même comme de son entourage.

Animé par l'esprit de compétition, il aime en général évaluer, évoluer et atteindre un statut social gage de sa réussite professionnelle. Motivé par l'argent et le confort, il puise son énergie et sa motivation au travers de ces éléments pour atteindre ses objectifs. Certains lui donneront parfois le qualificatif d'individualiste mais on reconnaîtra en lui son professionnalisme.

L'expert aime apprendre pour développer une réelle expertise sur un sujet. Travailler dans un domaine technique pourrait être à la fois attrayant et rassurant car maîtrisable. D'un naturel curieux, sa soif d'apprendre est rarement tarie et source de véritable plaisir et de motivation. Son entourage peut le percevoir comme une personne brillante.

Ses choix sont plutôt guidés par la raison, sans que l'émotion ou l'intuition n'aient trop d'influence. Si vous percevez chez un expert des qualités de communicant, c'est qu'il a des qualités d'un autre type (communicant ou stratège), car ce n'est pas sur ce point qu'il est en général le plus reconnu, préférant souvent la communication écrite à la communication orale.

Le stratège

Le stratège a une réflexion qui fonctionne par association d'idées, pouvant donner l'impression à ses interlocuteurs d'une forme de complexité ou encore d'être désorganisé, ne voyant pas toujours les liens logiques qui mènent sa réflexion. Il a souvent une imagination inventive, et gage d'une forme d'originalité.

Peu enclin à respecter les règles et conventions, le stratège préfère l'audace et aime se distinguer. Il apprécie aussi échanger et a parfois un côté enfant rebelle qui lui confère une forme de joie spontanée. Apprendre des cours d'histoire par cœur n'était certainement pas son domaine de prédilection, préférant les synthèses et la compréhension de l'histoire plutôt que l'apprentissage mécanique de dates ou d'évènements.

Souvent visionnaire, le stratège est plus à l'aise dans l'imagination d'un futur que dans le souvenir du passé, lequel pour autant peut être une source d'inspiration partielle. Rêveur et épicurien, il peut imaginer des projets dont le réalisme frise l'impossible ou développer des projets en avance sur son temps.

Le communicant

Séducteur, le communicant a un contact facile qu'il recherche et aussi facilite. Empathique, il a souvent un côté caméléon pour faire passer ses idées. Expansif et spontané, le communicant ne cherche pas forcément à cacher ses émotions et sentiments exprimés plutôt aisément. On reconnaît souvent chez lui de véritables qualités d'orateur pour prendre la parole en public sans ressentir un niveau de stress trop élevé, sauf si les messages à passer sont négatifs. Auquel cas, il pourra perdre son aisance naturelle ou préférer tout simplement annuler sa participation à cet exercice qui ne lui ressemble pas.

Il n'aime pas les conflits et recherche d'une manière générale l'approbation ou la cohésion dans une équipe ou tout autre contexte. Il peut essayer de jouer un rôle de médiateur pour éviter les conflits. Plutôt intuitif, il pressent assez bien ses interlocuteurs. Cette perspicacité n'est pas nécessairement consciente mais guide de façon intuitive ses relations.

Être apprécié et valorisé est un de ses grands moteurs. Face à une difficulté, s'il ne ressent pas de soutien ou d'encouragement, le communicant abandonnera facilement un projet par découragement. En revanche, avec un manager qui sait le féliciter et le valoriser, il saura travailler d'arrache-pied. On pourrait le décrire comme une personne extrêmement gentille et dévouée si sa tendance « communicant » est une dominante très marquée.

L'organisateur

Attaché aux traditions et aux méthodes éprouvées, l'organisateur achète plus facilement un produit reconnu qu'un produit innovant n'ayant pas encore fait ses preuves. Tourné plus aisément vers le passé, il peut apprécier l'histoire et avoir développé une très bonne mémoire.

L'organisateur ne se laisse pas dérouter par ses sentiments pourtant bien présents, mais qu'il a appris à maîtriser. Ses collègues connaissent souvent assez peu sa vie privée. Il fait la part des choses et préfère séparer le domaine professionnel du domaine privé. Pour autant, il est sensible à la qualité des relations et apprécie travailler dans une ambiance de travail sereine. Il apprécie se sentir sécurisé dans son environnement de travail.

Dans la façon d'aborder son travail, l'organisateur préfère en général organiser les tâches les unes après les autres. Mener plusieurs projets en parallèle pourrait lui donner une impression de dispersion et d'inefficacité ou encore de perte de temps. Méthodique, il sait montrer de la persévérance dans l'action. Il a également à cœur de concrétiser les projets et les mener jusqu'à leur aboutissement.

LEADERSHIP

Responsable Adapté

Le responsable adapté recherche la prise de responsabilités tout en s'adaptant à son environnement, sa prise d'initiatives peut être limitée.

Bras droit

Le bras droit ne cherche pas assumer les responsabilités, il s'adapte à son environnement avec une prise d'initiatives limitée.

Responsable Initiateur

Le responsable initiateur recherche la prise de responsabilités et assume volontiers une prise d'initiatives.

Initiateur libre

L'initiateur libre prend volontiers des initiatives et ne souhaite pas sentir le poids des responsabilités.

Argumentateur

L'argumentateur reconnaît l'autorité par les compétences et s'affirme dans la lignée des prérequis de l'entreprise.

Conformiste suiveur

Le conformiste reconnaît l'autorité hiérarchique de fait et se fonde dans la lignée des prérequis de l'entreprise.

Influenceur

L'influenceur reconnaît l'autorité par les compétences et vise le fait d'impacter les orientations d'entreprise dans sa sphère d'influence.

Affirmateur

L'affirmateur reconnaît l'autorité hiérarchique et vise le fait d'impacter les orientations d'entreprise dans sa sphère d'influence.

Confiant Ouvert

Le profil confiant ouvert peut s'interroger et faire preuve d'ouverture sans remettre en question l'image qu'il a de lui-même.

Confiant Fermé

Le profil confiant fermé n'aime pas se remettre en question pour préserver l'image qu'il a de lui-même.

Influençable

Le profil influençable s'interroge facilement et peut remettre en question l'image qu'il a de lui-même.

Faux Confiant

Le profil faux confiant n'aime pas se remettre en question, il veut donner l'image d'une personne confiante même si les apparences sont trompeuses.

OUVERTURE - INNOVATION

Réaliste

Le réaliste apprécie les changements ayant déjà fait leurs preuves.

Innovateur

L'innovateur est un allié potentiel pour expérimenter les changements n'ayant pas encore fait leurs preuves.

Sceptique

Le sceptique peut avoir des craintes face aux changements et a besoin de repères ayant fait leurs preuves.

Rêveur

Le rêveur regarde volontiers vers le futur et aborde le changement avec réticence.

Compétiteur

Le compétiteur relève les défis dont il a validé préalablement un potentiel de succès très probable.

Téméraire

Le téméraire relève les défis avec optimisme.

Craintif

Le craintif évite les risques par une approche et vision prudente des situations.

Epicurien

L'épicurien fait preuve d'optimisme tout en évitant les risques non maîtrisés.

Attentiste

L'attentiste affiche un acquiescement sans pour autant se mobiliser.

Sponsor

Le sponsor affiche un acquiescement et se mobilise.

Freinant

Le freinant affiche un désaccord et arrête d'agir.

Opposant potentiel

L'opposant affiche un désaccord et agit.

CREATIVITE

Créatif restreint

Le créatif restreint limite son pouvoir créatif pour s'adapter à son environnement.

Créatif libre

Le créatif libre exprime sa créativité sans contraintes et s'en nourrit.

Conformiste rigoureux

Le conformiste rigoureux n'aspire pas à exprimer une forme de créativité.

Pragmatique

Le pragmatique privilégie l'efficacité à la créativité, laquelle est stimulée dans l'action, les possibilités qui se présentent.

Imaginatif

L'imaginatif puise les ressources en lui-même pour nourrir son besoin de renouveau. Il a des ressources intrinsèques pour stimuler sa créativité.

Opportuniste

L'opportuniste puise ses ressources auprès des autres pour nourrir son besoin de renouveau et sa créativité, dans l'échange ou la veille.

Conservateur

Le conservateur n'aspire pas a priori à développer une forme de créativité, il a d'autres centres d'intérêt.

Suiveur

Le suiveur peut se laisser inspirer par les idées des autres, mais son goût pour la constance ne stimule pas sa créativité.

Chercheur

Dans le registre de la métaphore, le chercheur n'a pas besoin de se confronter à la réalité pour l'appréhender. Il peut élaborer, appréhender le sujet de façon précise. Il se spécialise pour affiner le sujet de travail.

Inventeur designer

Dans le registre de la métaphore, l'inventeur n'a pas besoin de se confronter à la réalité pour la dessiner. Il élabore, échafaude, imagine les plans à main levée.

Façonneur

Le façonneur, dans le registre métaphorique, aime sentir les choses. Il a besoin de faire, de voir de ses propres yeux, saisir de ses mains, sentir. Chaque détail a son importance. Il est souvent sensible au beau.

Maîtrise d'œuvre

Le designer, ou la maîtrise d'œuvre sont dans la matière. Le contact terrain avec la réalité leur permet d'élaborer, dessiner, bâtir.

SENS DES OBJECTIFS

Fédérateur

Le fédérateur vise l'atteinte des résultats en tenant compte des parties prenantes.

Ambitieux rationnel

L'ambitieux rationnel a une approche mécanique de l'atteinte des résultats, il ne tient pas compte des parties prenantes.

Relationnel

Le relationnel n'est pas sensible à l'atteinte des résultats : il a besoin de sentir le consensus et une qualité de relations.

Méthodique

Le méthodique est sensible à la relation et a besoin de méthode pour atteindre les objectifs.

Ambitieux sécurisant

L'ambitieux sécurisant relève les défis dont il a évalué au préalable qu'il pourra les atteindre.

Confiant optimiste

Le confiant optimiste aime relever les défis, cela le stimule.

Prudent

Le prudent supporte mal les échecs, il sécurise l'atteinte de ses objectifs qui doivent être atteignables.

Engagé

L'engagé a le goût du challenge, il sécurise son travail, supportant mal l'échec.

Carriériste

Le carriériste a besoin de sentir qu'il construit son propre développement.

Idéologique

L'idéologique doit donner du sens à son travail, avec une vision collective long terme.

Focalisé

Le profil focalisé est centré sur ses objectifs à court terme.

Défenseur

Le défenseur vise un résultat plutôt collectif dans une vision court terme.

Autonome

Le profil autonome puise au travers du collectif une certaine énergie et a besoin de s'isoler pour être plus efficace.

Dépendant

Le profil dépendant puise son énergie dans l'émulation collective dont il a besoin pour travailler.

Indépendant

Le profil indépendant ne ressent pas le besoin du collectif, il se sent plus efficace lorsqu'il travaille en autonomie.

Collectif

Le profil collectif apprécie le travail en équipe pour la richesse des apports du groupe, il pourra aussi travailler seul.

REFLEXION

Pragmatique

Le pragmatique a un intellect ouvert, il peut suivre un chemin surprenant pour aboutir, en étant plutôt intéressé par les choses concrètes et palpables.

Complexe

Le complexe a un intellect ouvert et dans l'abstraction, il peut suivre un chemin surprenant pour aboutir dans sa réflexion.

Pratique

Le pratique a un mode de réflexion logique, associant cause à conséquences. Il porte son intérêt davantage aux choses concrètes et palpables.

Scientifique

Le scientifique a un mode de réflexion logique, associant cause à conséquences, tout en abordant des sujets abstraits.

Exigeant

L'exigeant a un certain niveau de perfectionnisme tout en ayant une vision d'ensemble sur les sujets abordés.

Pointilleux

Le pointilleux a un certain niveau de perfectionnisme combiné à un sens du détail développé.

Synthétique

Le synthétique a une approche rapide des choses avec une vision d'ensemble.

Mécaniste

Le mécaniste a une approche rapide des choses tout en allant dans le détail.

Inspiré

Le profil inspiré a besoin de se sentir émotionnellement impliqué pour construire son approche de travail.

Méthodique

Le méthodique a une approche rationnelle et factuelle.

Sensible

Le sensible est influencé dans ses pensées par ses ressentis et la qualité des relations.

Constructif

Le constructif a une approche factuelle et relationnelle dans sa méthodologie de travail.

Réfléchi

Le réfléchi préfère développer son expertise sans volonté particulière de la partager.

Enseignant

L'enseignant apprécie développer son expertise et la partager.

Détaché

Le détaché n'a pas de volonté particulière d'être reconnu pour son expertise.

Interrogatif

L'interrogatif sollicite les avis d'experts sur des sujets qui l'intéressent.

ORGANISATION

Planificateur

Le planificateur relève les défis en les anticipant.

Improvisateur

L'improvisateur relève les défis au pied levé.

Organisateur

L'organisateur est prudent et il anticipe les échéances.

Zone de confort

Le profil confortable vit une certaine routine qui lui permet de réagir au pied levé.

Ouvert

Le profil ouvert aime la diversité tout en ayant besoin de certains repères.

Curieux

Le profil curieux cherche toute opportunité pour diversifier ses tâches et nourrir son goût pour le changement.

Conservateur

Le conservateur a besoin de travailler de façon concentrée avec des repères stables.

Goût d'apprendre

Le profil au goût d'apprendre a besoin d'être nourri par de la nouveauté et apprécie approfondir certains sujets.

Organisé

Le profil organisé anticipe les actions et y fait face.

Réactif

Le profil réactif est dans l'action au quotidien et fait face aux évènements.

Observateur

L'observateur anticipe les actions avec une posture en retrait.

En questionnement

Le profil en questionnement est dans une posture en retrait et tente de réagir aux évènements qui se présentent.

Orienté Macro-Qualité

La personne orientée macro-qualité vise un résultat de qualité tout en gardant une vision d'ensemble.

Orienté Précision

La personne orientée précision a un côté perfectionniste jusqu'au moindre détail au prix probable d'une certaine lenteur.

Orienté Priorités

La personne orientée priorités a une approche rapide des choses avec une vision d'ensemble.

Orienté Micro-Qualité

La personne orientée micro-qualité vise un résultat rapide en ayant un œil sur les moindres détails.

Sélectif

Le profil sélectif se protège d'une trop grande disponibilité aux autres.

Concentré

Le profil concentré vise l'atteinte de ses propres objectifs avant ceux du groupe.

Relationnel

Le profil relationnel est serviable, il aime faire plaisir avant tout, quitte à ce que son travail en soit affecté.

Constructif

Le profil constructif se rend disponible aux autres en conservant son objectif en tête.

COMMUNICATION

En retrait

Le profil en retrait a un naturel extraverti mais il a aussi appris à prendre du recul pour laisser davantage de place à l'écoute.

Expressif

Le profil expressif a un naturel extraverti et parle plus qu'il n'écoute.

Discret

Le profil discret a un naturel introverti et préfère rester en retrait sauf s'il a quelque chose à dire ou qu'il est interpellé.

En développement

Le profil en développement a un naturel introverti et a appris à s'exprimer plus spontanément.

Transparent

Le profil transparent énonce ses convictions quels que soient ses interlocuteurs.

Dual

Le profil dual fait davantage preuve de franchise auprès de ses collègues que de sa hiérarchie.

En retrait

Le profil en retrait a des convictions qu'il préfère taire.

Respectueux

Le profil respectueux est dans la retenue et ne s'exprime que si on lui confère l'autorité pour s'exprimer.

Influent

Le profil influent a une écoute ciblée sur ses objectifs et utilise les émotions en jeu.

Autocentré

Le profil autocentré a une écoute centrée sur ses objectifs, les émotions en jeu passent au second plan.

Influenable

Le profil influenable a une écoute centrée sur son interlocuteur, tant dans ses propos que les émotions en jeu.

Protection

Le profil en protection est attentif aux arguments de son interlocuteur tout en se protégeant d'un point de vue émotionnel.

Orateur public

L'orateur public peut apprécier prendre la parole en public s'il maîtrise le sujet.

Orateur restreint

L'orateur restreint n'aime pas se mettre au-devant de la scène, cela lui sera plus facile néanmoins sur un sujet maîtrisé.

Orateur potentiel

L'orateur potentiel aime s'exprimer mais pourrait se sentir jugé dans un exercice de prise de parole en public.

Orateur fébrile

L'orateur fébrile préfère éviter la prise de parole en public, même s'il maîtrise le sujet.

RAPPORT A L'EQUIPE

Efficient

Le profil efficient travaille plus rapidement en autonomie mais il recherche le contact des autres qui le stimulent.

Collectif

Le profil collectif se nourrit du travail en groupe.

Indépendant

Le profil indépendant ne recherche pas le groupe.

Sociable

Le profil sociable aime travailler en équipe même s'il a besoin de temps seul.

Sur sollicitation

Le profil transmission partage volontiers ses savoirs.

Transmission

Le profil neutralité est centré sur d'autres objectifs que la transmission d'informations.

Neutralité

Le profil neutralité semble transmettre des informations s'il est sollicité.

Intégration

Le profil Intégration semble rechercher assez spontanément les informations auprès des autres.

Retransmission

Le profil retransmission semble assurer volontiers un relais d'information.

EMOTIONS

Attentif

Le profil attentif a une base émotionnelle qu'il modère par une approche factuelle.

Emotionnel

Le profil émotionnel a une base émotionnelle qui reste sa dominante.

Sceptique

Le profil sceptique a une base analytique qui reste sa dominante.

Ouvert

Le profil ouvert a une base analytique et il s'ouvre au champ émotionnel.

Intériorisé

Le profil intériorisé ressent les choses sans en faire trop état.

Passionnel

Le profil passionnel est très démonstratif, il se laisse guider par ses émotions.

Avisé

Le profil avisé parle seulement s'il a des faits à l'appui de ses propos.

Démonstratif

Le profil démonstratif s'appuie sur des faits et démontre volontiers ses propos.

Catégorisation

Le profil qui est dans la catégorisation a besoin de ranger les choses / gens dans des cases.

Généralisation

Le profil généralisation a tendance à grossir une situation.

Déduction

Le profil déduction analyse les situations sur la base de faits.

Transformation

Le profil transformation filtre les situations avec son propre registre.

Détaché

Le profil détaché s'abstient en général d'interpréter tout message.

En recul émotionnel

Le profil en recul émotionnel apprend à se protéger des émotions, les siennes et celles d'autrui.

"Eponge"

Le profil éponge ressent facilement les émotions des autres.

Défensif

Le profil défensif se protège des émotions, les siennes comme celles des autres.

Empathique

Le profil empathique comprend les ressentis des autres.

Confrontant

Le profil confrontant cherche à ce que ses interlocuteurs assument leurs responsabilités, il n'a pas peur des conflits.

Confrontant marqué

Ce profil est certainement plein de bonnes intentions mais ne se rend pas forcément compte des effets potentiellement difficiles de sa posture pour certains de ses interlocuteurs. Attention à ne pas donner une impression de jeu de domination sur l'autre dans certaines situations. L'emplacement du résultat sur le graphique ajuste la force de cette tendance potentielle.

En recul

Le profil en recul ne cherche pas à s'imposer ou dominer une relation, il ne suscite pas les conflits.

Responsabilisant

Le profil responsabilisant cherche à ce que ses interlocuteurs se confrontent à eux-mêmes, il n'aime pas les conflits.

Victime froide

La victime dite "froide" rationalise sa position de victime, bien qu'étant entré dans ce jeu relationnel, et le vit dans sa tête.

Victime émotionnelle

La victime dite émotionnelle entre dans un jeu de victimisation sans réussir à s'en détacher, et le vit dans son corps.

Factuel

Le profil factuel ne rentre pas dans le jeu de la victimisation, ou très peu.

Détaché

Le profil détaché ne rentre pas dans le jeu de la victimisation, ou très peu.

Systemique

Le profil Systemique ne rentre pas dans les jeux relationnels malsains, il a la capacité à les voir et les décrire pour faciliter la prise de recul des tiers.

Valorisation - Recul

Le profil Valorisation Recul a une capacité de recul sur les conflits et peut décrire certains processus pour les résoudre et ainsi sentir sa contribution valorisante.

Détaché

Le profil Détaché n'a pas de regard systémique sur les situations, il les regarde et vit au premier degré avec ses filtres habituels.

Sauveur

Le profil Sauveur a besoin de reconnaissance. Il croit qu'aider aide réellement, il n'a pas compris qu'il crée un lien de dépendance avec la personne aidée.

Posture Haute Protectrice

Le profil en Posture Haute et protectrice a des intentions positives soutien et encouragement. C'est une approche adaptée avec des personnes fébriles, sur un temps limité.

Posture Haute Critique

Le profil en Posture Haute Critique dévalorise et réduit l'autonomie de son entourage. Il incite souvent à une attitude d'exécution ou provoque le départ.

Posture Basse Docile

Le profil en Posture Basse Docile a développé une forme de soumission par adaptation.

Posture Rébellion

Le profil en Posture Rebelle est réactif, il réfute ce qui lui est imposé.

Posture Libre

Le Profil en posture Libre ou naturelle est créatif et spontané, le niveau de responsabilité de ses interlocuteurs impacte peu ses réactions.

Posture Neutre

Le profil en posture neutre examine objectivement son environnement, évalue les possibilités sur la base des expériences passées.

MOTIVATION

Investi

Le profil investi trouve une vraie motivation positive dans son travail.

Engagé

Le profil engagé donne une place centrale à son travail qui a une forme d'omniprésence.

Détaché

Le profil détaché pourrait ressentir une forme d'ennui face à son travail.

A potentiel

Le profil à potentiel semble avoir développé une certaine résilience, il pourrait vouloir s'investir mais ressentir une forme d'impuissance face à son environnement.

Reconnaissance sociale

Le profil reconnaissance sociale a besoin de montrer qu'il est reconnu.

Ambitieux

Le profil ambitieux a besoin de montrer sa réussite par des signes extérieurs visibles.

Savoirs

Le profil savoirs a besoin de sentir que ses savoirs sont connus et sont reconnus du collectif.

Contributeur

Le profil contributeur a besoin de sentir que ses savoir-faire sont utiles au résultat.

Polyvalent

Le profil polyvalent développe au fil du temps sa capacité à absorber un nombre accru de tâches.

Diversité

Le profil diversité a besoin de renouveau dans son travail.

Stable

Le profil stable a besoin de concentration et de repères dans son travail.

Persévérant ouvert

Le profil persévérant aborde avec plaisir un nouveau projet dès lors qu'il est allé au bout du précédent.

STRESS

Stimulé

Le profil stimulé a un certain stress, qui reste stimulant. Si le niveau est trop élevé, le profil est en zone de risque. Aucun stress durable ne peut être positif, mettant la personne sous pression.

Stressé

Ce profil vit le stress de façon négative qui lui fait perdre ses moyens. Il semble fortement recommandé de ne pas le mettre sous stress pour révéler tout son potentiel.

Hypo-stress

Le profil en hypo-stress a un niveau de stress plutôt faible alors qu'il est source de stimulation pour lui. Lui donner des challenges raisonnables pourraient le stimuler.

Stress limité freinant

Le profil en stress limité mais freinant semble connaître les effets néfastes du stress sur lui-même et a appris à le gérer. Il n'est pas recommandé de le mettre sous pression au risque de lui faire perdre ses moyens.

Sur-challengé

Le profil sur-challengé a développé un niveau d'anxiété potentiellement élevé par rapport à son goût du challenge naturel.

Auto-challengé

Le profil auto-challengé a besoin de sécurité. Il a une tendance naturelle à l'anxiété qu'il serait néfaste d'aggraver. Le rassurer ou l'accompagner peuvent l'aider à prendre du recul.

Détendu

Le profil détendu est stimulé par la victoire. Il se sent en zone de confort par rapport à ses objectifs. La situation est positive.

Conforté

Le profil conforté supporte mal l'échec et se sent globalement en zone de confort. La situation est globalement positive.

Stress émotionnel

Les émotions sont sa première source de stress.

Stress organisationnel

La gestion du temps est sa première source de stress.

Stress relationnel

Les relations humaines sont sa première source de stress.

Stress psychologique

Sa première source de stress provient de son activité cérébrale : se poser des questions, tourner un problème dans tous les sens...