

**styles**  
sociaux  
compétences  
relationnelles

# VOTRE PROFIL



## ■ 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

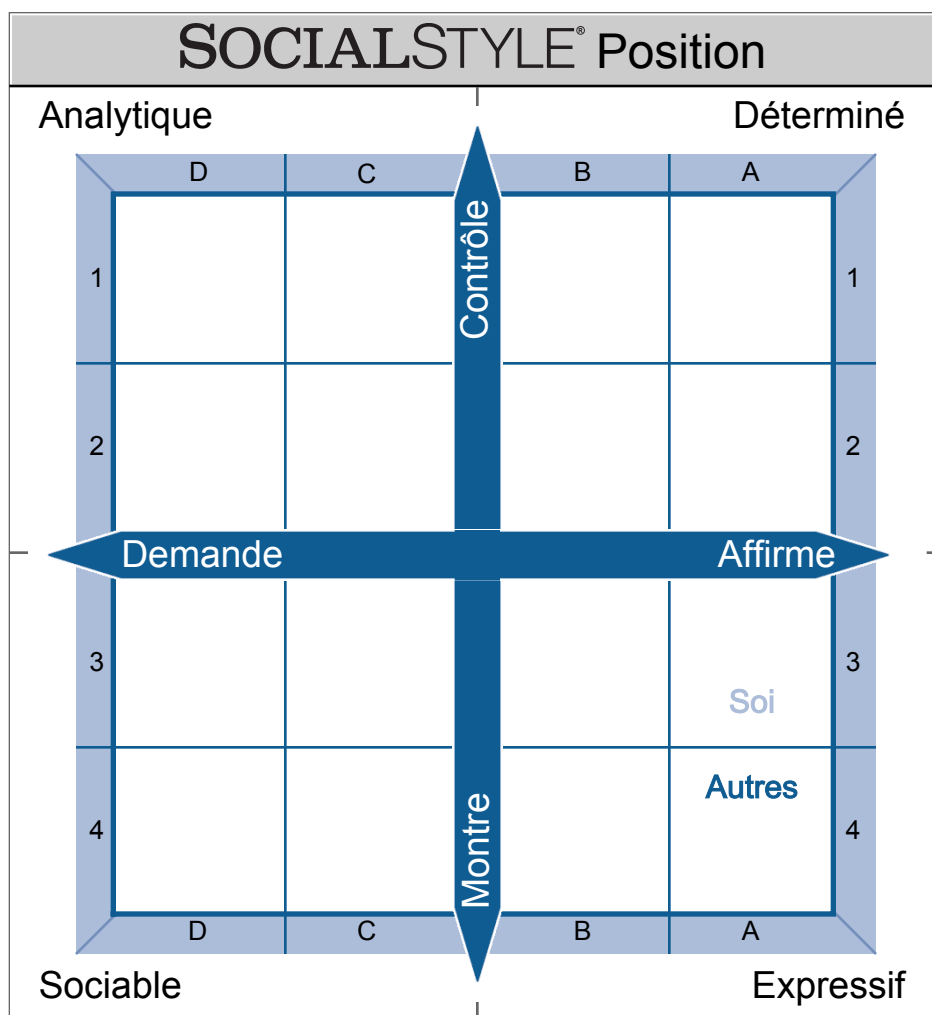
Vous devez envisager votre position dans le profil comme le centre de l'échelle des comportements que les autres considèrent représentatifs de votre personne. Dans une plus grande mesure, il représente le comportement que vos connaissances attendent de vous. Les lignes séparatrices des catégories A, 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: **Expressif A4**

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

### 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.



## ■ Position de STYLE SOCIAL: **Expressif A4**

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:

« Persuasif, catégorique et extraverti. » Les personnes de référence indiquent que les gens ayant votre style de comportement peuvent s'enthousiasmer pour des projets ambitieux et originaux. D'autres pensent que vous laissez parfois votre enthousiasme l'emporter sur la logique.

Vous semblez souhaiter vous impliquer personnellement dans vos relations avec les autres, et les gens vous voient comme quelqu'un qui prend souvent des initiatives pour influencer leurs décisions et leurs actions. D'autres pensent que vous évoluez rapidement et avez habituellement tendance à les associer à votre évolution.

### Vos avantages, au niveau comportemental:

Votre grande énergie et votre côté très actif constituent de véritables atouts et vous aident dans les efforts que vous faites pour influencer les autres. Les autres disent que vous exagérez vos sentiments pour montrer que vous avez raison, ce qui vous permet d'accroître votre influence sur un grand nombre de personnes.

Vous semblez faire preuve d'une grande détermination et d'une grande vivacité pour parvenir au succès. Certains remarquent que vous cherchez consciemment à utiliser ces qualités pour mener à bien les tâches qui vous aideront à obtenir la reconnaissance souhaitée.

### Vos inconvénients, au niveau comportemental:

Vous et les personnes du même style pouvez laisser penser que vous cherchez à tout prix à obtenir une reconnaissance personnelle. Cela peut donner l'impression que vous placez vos propres objectifs au-dessus des autres et au-dessus de tout le reste.

Vous êtes tellement enthousiasmés par vos propres idées que vous n'accordez que peu d'importance à ce que pensent les autres, à moins qu'il ne s'agisse d'une personne occupant un poste important. Vous donnez facilement votre opinion, mais pouvez donner l'impression que vous exprimez des idées et adoptez des attitudes « sans vraiment y réfléchir. » Ainsi, vous pouvez sembler désorganisé et mal préparé aux situations nécessitant une approche méthodique.



## STYLE SOCIABLE = demande assertive + comportement émotionnel

Les personnes ayant un style Sociable 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 Sociable. 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 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.

## 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.

## 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 Assertivité 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 Sociable 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.

**styles**  
sociaux  
compétences  
relationnelles

# VOTRE ADAPTABILITÉ

EN PARTENARIAT AVEC  
**TRACOM** GROUP  
THE SOCIAL INTELLIGENCE COMPANY

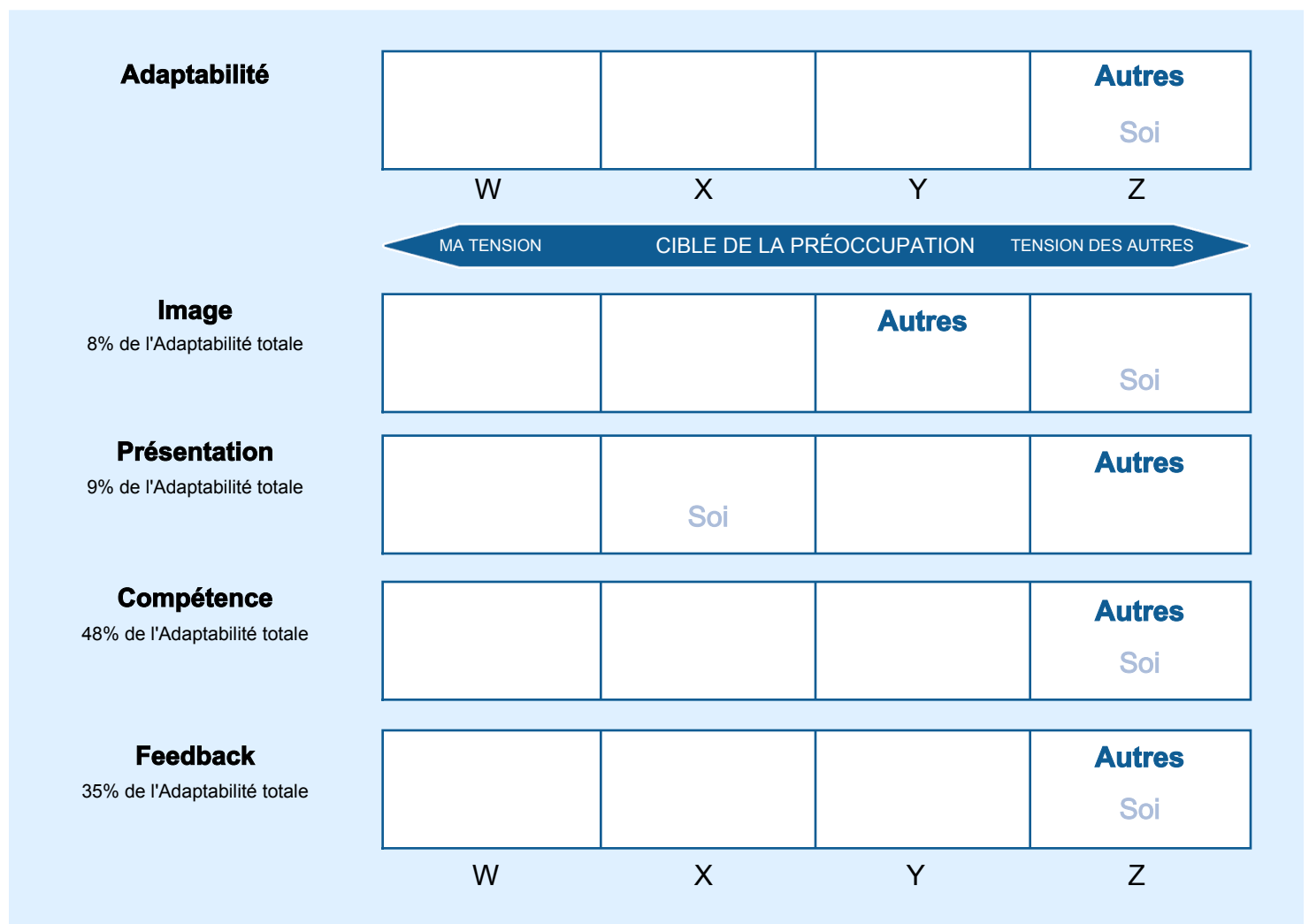
 **Be AGILE**  
Partenaire de votre développement



## Votre Adaptabilité

### Qu'est-ce que l'adaptabilité?

Les profils de Adaptabilité 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 Adaptabilité et d'approbation sociale. Un bref profil de Adaptabilité global est présenté ci-dessous, suivi de profils spécifiques pour Image, Présentation, Compétence et Feedback.







## Adaptabilité globale: Z

Les personnes interrogées indiquent que dans la plupart des interactions, vous semblez chercher le bien-être et l'intérêt des autres avec finesse et ingéniosité. Généralement, on vous voit comme quelqu'un qui contrôle de façon efficace l'impact de son comportement sur les autres, ce qui donne l'impression que vous comprenez leurs besoins. Impartial et prêt à faire des compromis dans vos interactions avec des personnes dont les styles diffèrent du vôtre, vous savez assez bien faire face à ces différences de comportement.

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: Z

Vos références indiquent que, devant un groupe, vous vous exprimez de façon claire et efficace. Le ton de votre voix est confiant et adapté, et vous savez parfaitement bien exprimer vos pensées. Vos références indiquent notamment que, lorsque vous effectuez une présentation devant un groupe, vous êtes capable d'adapter votre langage et votre style de communication à votre public, développant ainsi votre capacité à communiquer vos idées de façon efficace. Par exemple, si la situation nécessite que vous utilisiez un langage simple plutôt que du jargon technique, vous êtes susceptible de pouvoir ressentir ce besoin et de vous y adapter.

Bien que vous sembliez à l'aise lorsque vous effectuez une présentation devant un groupe, ne devenez pas confiant au point de transformer votre communication en un monologue. Pendant que vous communiquez, continuez à chercher verbalement à obtenir un feedback, même si le langage corporel de votre public suggère qu'il comprend votre message.



## Compétence: Z

Vos références vous perçoivent comme quelqu'un de très fiable, qui prend ses responsabilités professionnelles et respecte régulièrement les échéances. Ces personnes indiquent que les gens vous font confiance lorsqu'un travail important doit être effectué car vous respectez vos engagements et menez à bien vos tâches, même les plus difficiles.

Vos références indiquent que vous semblez bien vous adapter à des situations peu familières et que vous passez rapidement à de nouvelles demandes ou priorités professionnelles. Ces personnes indiquent également que vous faites preuve de flexibilité dans votre manière d'envisager les choses et que vous êtes à même de prendre en compte de nombreux points de vue différents. Prenez garde cependant : étant une personne très consciencieuse, il se peut que vous cherchiez à imposer aux autres vos propres critères d'exigence, ce qui peut dans certains cas se révéler irréaliste. Vous êtes perçu comme quelqu'un pour qui l'incertitude ne pose généralement pas de problème et qui d'ordinaire reste calme face à des challenges inattendus.

Vos références vous voient comme une personne créative qui propose des alternatives originales dans la résolution de problèmes. Face à de nouveaux challenges, vous ne faites pas automatiquement référence à des approches éprouvées et cherchez plutôt de nouvelles alternatives. Certains penseront que vous êtes capable d'identifier les points-clés et de simplifier les problèmes qui semblent complexes au premier abord. Cependant, prenez garde à ce que votre créativité ne soit pas freinée par l'importance que vous accordez à la responsabilité et au respect de vos engagements et des échéances.

Vos références pensent que vous êtes optimiste et que même durant les périodes d'adversité, vous continuez à voir les choses de manière positive. Conserver votre fort niveau d'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.



## Feedback: Z

Vos références vous perçoivent comme quelqu'un qui se préoccupe activement des autres, est conscient de leurs émotions et y est sensible. De même, votre style de communication interpersonnelle permet aux autres de percevoir votre niveau d'empathie à leur égard. Certains indiquent que dans les situations de face à face, vous êtes capable d'adapter votre méthode de communication en fonction des personnes et des circonstances. Les gens sentent que vous les écoutez et que vous comprenez réellement leurs besoins ou leurs priorités. Dans vos interactions avec les autres, vous vous assurez généralement de bien comprendre ce qu'ils vous disent.

Vos références indiquent que vous avez tendance à faire preuve d'un niveau élevé de compréhension, ce qui est important pour pouvoir donner un feedback utile et proposer un coaching adapté. De même, l'empathie dont vous semblez faire preuve a un impact sur votre capacité à comprendre les besoins des autres et à leur proposer idées ou services qui répondent à ces besoins. Vous devriez cependant prendre conscience du fait qu'un tel niveau d'empathie risque parfois de générer des tensions personnelles pour vous-même. Par exemple, si des décisions qui doivent être prises affectent défavorablement des collègues pour qui votre niveau d'empathie est élevé, il se peut que vous éprouviez des difficultés à mettre en œuvre les actions nécessaires.

Vos collègues indiquent que vous faites preuve d'une grande intelligence relationnelle sur votre lieu de travail. Vous cultivez et maintenez de bonnes relations avec vos collègues ainsi qu'avec d'autres personnes clés. Cela peut vous aider en vous donnant de la perspicacité sur les relations organisationnelles clés ainsi que, d'une façon plus générale, sur les problèmes et opportunités au sein de votre organisation.