

## PERF START

### A.L.L. CONSULTING

Auto-évaluation  
Saisie  
Temps de passation

**Mme Amandine Faucoup**  
**17 janv. 2017**  
**14 minutes**



## Le besoin de reconnaissance

### En général

Vous estimez généralement qu'une perception réaliste des situations vous permet de prendre des initiatives adaptées et d'atteindre vos buts. Vous voyez rapidement les occasions de vous mettre en valeur et vous savez en profiter. C'est de là que vous aimeriez tirer votre influence sur les autres. Celle-ci vous renforce dans votre assurance, et l'intérêt d'autrui constitue pour vous un encouragement pour aller plus loin ou pour engager de nouveaux projets. Plutôt indépendante - en tout cas attachée à prendre vos propres décisions -, vous préservez votre marge d'autonomie et vous refusez de vous laisser cantonner dans un cadre trop rigide. Vous avez envie d'utiliser votre ascendant sur les autres pour régulariser la charge de travail aussi bien que les relations.

### Dans le travail

D'un tempérament entreprenant, vous savez vous montrer créative et ingénieuse pour mener à bien un travail, surtout lorsque celui-ci est raisonnablement dimensionné. C'est dans ces conditions que vous pouvez vous épanouir. On peut donc vous exprimer sa reconnaissance en vous confiant des projets stimulants, qui vous laissent une grande latitude pour innover hors de toute programmation. Vous aimez qu'on apprécie l'originalité de vos idées et votre vivacité intellectuelle, notamment si cela vous permet d'exercer ainsi une réelle influence sur votre entourage. Vous souhaitez qu'on vous exprime une estime concrète, notamment en vous positionnant dans un rôle important vous permettant de diffuser vos conceptions qui n'ont rien de banal.

### Dans la relation aux autres

Vous avez une excellente estime de vous-même, qui se traduit par votre volonté d'influence, par la fermeté de vos convictions et par votre égalité d'humeur. Il vous paraît donc assez naturel que votre entourage prenne en considération votre présence et vous accorde une place de choix dans les échanges et les débats. Vous n'êtes ni habituée ni disposée à susciter l'indifférence. Vous appréciez tout particulièrement qu'un groupe ait recours à vous lorsqu'il s'agit de faire des choix importants, ou de trouver "le champion" qui le conduira au succès ou lui permettra d'écarter des adversaires. Vous préférez recueillir des marques de reconnaissance évidentes et même ostensibles que des critiques ; toutefois, si celles-ci sont solidement justifiées, vous savez les prendre en considération et en tirer profit.

### Vos attentes

Vous aimez être perçue comme quelqu'un qui a des convictions fortes et qui n'hésite pas à les exposer. Les personnes plus réservées que vous pourraient en déduire qu'il est inutile d'attirer votre attention sur vos lacunes ou sur certaines erreurs ; ce serait une conclusion hâtive. Certes, il n'est pas facile de parler de ces sujets avec vous, car vous répliquez rapidement et fermement, d'abord persuadée d'avoir raison. Mais ceux qui écoutent vos arguments sans se laisser déborder ou impressionner, puis qui poursuivent calmement la discussion, ont des chances d'être entendus, surtout s'ils mettent en avant la complémentarité de leur point de vue par rapport au vôtre, plutôt que son opposition. Vous savez aussi prendre en compte les conseils qui vous semblent pertinents.

## La capacité à reconnaître

### En général

Lorsque vous voulez émettre une opinion, vous le faites directement et sans détours ; on comprend rapidement que vous êtes attachée à défendre vos convictions ou vos solutions, et à ne pas laisser des gêneurs entraver vos mouvements. Sous cette réserve, vous savez cependant accorder l'attention qui convient aux personnes qui vous entourent, et leur faire part de ce que vous pensez dès qu'une de leurs attitudes suscite chez vous une réaction d'adhésion ou de refus. Vous n'attendez pas pour vous exprimer et vous ne préparez pas votre réplique, car il n'est pas dans vos habitudes d'hésiter ni d'élaborer des stratégies relationnelles complexes. Si certains vous trouvent parfois un peu brusque, les autres apprécient votre franc-parler dans les évaluations que vous portez sur eux.

### Dans le travail

Vous n'hésitez pas à encourager les autres à vous faire part de leurs idées, même s'ils ne sont pas des experts en la matière, et vous estimez que chacun devrait faire preuve de créativité pour contribuer à l'avancement d'un projet. Vous n'avez donc aucune envie de perdre votre temps avec des personnes routinières ou à l'esprit rigide, qui passent plus de temps qu'il ne faut sur des détails secondaires. Ce sont la rapidité de réaction et l'originalité des points de vue qui attirent votre attention sur quelqu'un. Toutefois, pour confirmer et maintenir votre intérêt, vous ne vous contentez pas des idées, aussi brillantes soient-elles ; vous attendez aussi une certaine fermeté et une certaine constance, qui permettent de concrétiser, et de générer des résultats visibles.

### Dans la relation aux autres

Sûre de vous-même, vous gardez toujours à l'esprit vos objectifs et, dans le domaine des relations, vos choix sont catégoriques. Ceci ne vous empêche toutefois pas d'écouter d'autres points de vue que les vôtres et, même si vous voulez convaincre votre interlocuteur, vous savez ne pas aller trop loin et éviter la rupture. Vous remarquez donc en priorité - et vous valorisez - deux sortes de comportements. D'abord, ceux qui ressemblent aux vôtres, faits de fermeté et de conviction sans brusquerie, qui vous permettent des échanges stimulants. Ensuite, ceux qu'adoptent des personnes moins déterminées, mais suffisamment impliquées, pour qui vous trouvez intéressant de jouer un rôle d'orientation, de conseil ou de tutorat. Vous aimez aider et encourager ceux qui vous semblent mériter votre appui.

### Vos tendances

Vous intervenez dans votre entourage avec force et spontanéité, mais sans créer d'agitation, bien au contraire. Vous nourrissez en effet des convictions fermes, et vous n'avez aucune peine à vous faire une opinion sur les résultats de quelqu'un, ni à lui donner votre avis sans jamais passionner le débat. Vous vous exprimez calmement, et vous n'êtes pas sensible à l'énervement ou à la peur éventuellement ressentis par les autres. Il est donc utile de vous écouter pour recueillir des avis exempts de toute hésitation, pour se calmer ou se rassurer sur soi-même. Votre intervention y est propice, et vous faites en sorte que vos interlocuteurs en profitent réellement en refusant de les bercer d'illusions ; vos appréciations ont un contenu et une forme recevables, mais sont sans complaisance.

## 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.



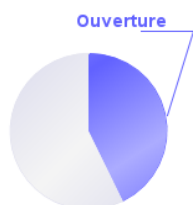
#### Les avantages d'une forte réserve

- S'exprimer sur les sujets importants.
- Préserver la discrétion 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.



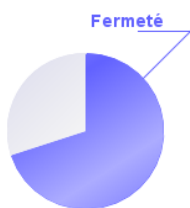
#### Les avantages d'une forte distanciation

- 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

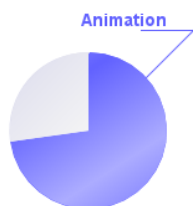
- Cultiver des opinions modérées.
- Éviter d'imposer ses préférences aux autres.
- Faire son opinion après avoir bien réfléchi.
- S'adapter aux autres avec fluidité.

### 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 discrétion.
- 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

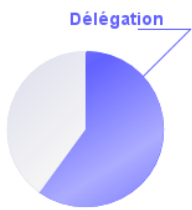
- Aimer prendre des initiatives personnelles.
- Fonder son assurance sur des convictions solides.
- Ne pas craindre d'affronter d'éventuels opposants.
- Avoir besoin de considérer aussi les opinions divergentes.



#### Les caractéristiques d'un fort attentisme

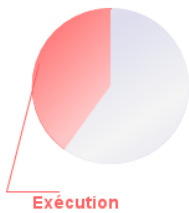
- Etudier bien toutes les options avant de décider.
- Avoir l'habitude de se poser de nombreuses questions.
- Ne pas prendre le risque de perturber son entourage.
- Avoir besoin d'une activité aux repères stables.

## 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 délégués 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.