

5

Profil des préférences en matière de travail

Ce rapport résume certaines de vos préférences professionnelles naturelles et les place dans des segments de préférences allant de "Évitable Préférence", c'est-à-dire un comportement professionnel que vous avez tendance à ne pas utiliser, à "Très Forte Préférence", c'est-à-dire un comportement que vous avez tendance à utiliser instinctivement la plupart du temps, mais qui pourrait devenir une "force excessive", et donc contre-productive, lorsque vous êtes sous pression ou en conflit avec d'autres personnes. Ce rapport reflète les préférences que vous avez exprimées. Le fait que vous utilisiez ou non ces préférences comme indiqué dépendra, bien entendu, de divers facteurs tels que la culture organisationnelle et la manière dont vous les gérez au quotidien. Il est également important de se rappeler que les gens passent d'un comportement social à un comportement de travail. Une personne peut donc être "extravertie" et "bavarde" en société, mais aussi "exigeante" et "obstinée" lorsqu'elle est engagée dans une tâche ou un projet.

Vos scores dans cette section sont basés sur vos comportements instinctifs ou naturels et reflètent votre niveau idéal de confort dans les activités concernées. Il est toutefois probable que vous ressentirez le besoin de modifier ces préférences de temps à autre pour faire face aux exigences de votre vie quotidienne.

CLÉ: ■ Candidat (Naturel)

Prudent, mais pas craintif. Prendre des décisions prudentes, réfléchies et astucieuses.

Évitable Préférence | Faible Préférence | Modérable Préférence | Forte préférence | Très forte préférence



Une tendance à être calme, stable et imperturbable, et à avoir une forte préférence pour la rationalité et une certaine imperméabilité au stress et aux pressions environnementales.

Évitable Préférence | Faible Préférence | Modérable Préférence | Forte préférence | Très forte préférence



A l'aise pour travailler de manière indépendante afin d'atteindre des objectifs difficiles ou des délais serrés. Travailler dans un environnement axé sur les résultats, stimulant physiquement et au rythme rapide.

Évitable Préférence | Faible Préférence | Modérable Préférence | Forte préférence | Très forte préférence



Être capable de se concentrer pendant de longues périodes sur de grandes quantités d'informations complexes. Prêter une attention particulière aux règles, instructions ou spécifications détaillées.

Évitable Préférence | Faible Préférence | Modérable Préférence | Forte préférence | Très forte préférence



Construire un consensus de groupe et faire bon usage des talents des autres. Consulter et permettre aux autres de prendre part au processus de décision.

Évitable Préférence | Faible Préférence | Modérable Préférence | Forte préférence | Très forte préférence



5

Profil des préférences en matière de travail [Suite]

CLÉ: ■ Candidat (Naturel)

Créer des concepts imaginatifs et novateurs, ou visualiser des résultats ou des solutions.

Évitable Préférence | Faible Préférence | Modérable Préférence | Forte préférence | Très forte préférence



Probablement capable de s'adapter à un éventail de situations et de tolérer à la fois la critique et le défi. Il est également probable qu'il soit capable de maintenir une performance constante dans un large éventail de situations et sous une pression considérable.

Évitable Préférence | Faible Préférence | Modérable Préférence | Forte préférence | Très forte préférence



Être joyeux, bavard et extraverti avec les étrangers. Avoir un fort besoin d'interagir socialement avec les autres la plupart du temps.

Évitable Préférence | Faible Préférence | Modérable Préférence | Forte préférence | Très forte préférence



Prendre et appliquer des décisions difficiles et impopulaires malgré une forte opposition. Affronter ou défier les autres de manière directe ou provocante.

Évitable Préférence | Faible Préférence | Modérable Préférence | Forte préférence | Très forte préférence



Une tendance à la sympathie, à la coopération et à la considération, ainsi qu'une forte préférence pour la déférence envers les autres et pour les relations avec eux en étant tolérant et accommodant.

Évitable Préférence | Faible Préférence | Modérable Préférence | Forte préférence | Très forte préférence



Une tendance à être indépendant, franc et exigeant et à avoir une forte préférence pour les relations avec les autres en étant dur, distant et persistant.

Évitable Préférence | Faible Préférence | Modérable Préférence | Forte préférence | Très forte préférence



Susceptibles d'avoir un haut niveau de motivation et de faire preuve d'un engagement élevé envers des objectifs à long terme qui sont poursuivis malgré les obstacles et les contraintes.

Évitable Préférence | Faible Préférence | Modérable Préférence | Forte préférence | Très forte préférence



Susceptible d'être efficace pour persuader les autres de changer de point de vue ou d'adopter votre interprétation d'une situation ou la nécessité d'une action.

Évitable Préférence | Faible Préférence | Modérable Préférence | Forte préférence | Très forte préférence

