



RAPPORT 'PROFESSIONAL'

Le rapport a été préparé pour:

Sample Professional

15/06/2023

Benchmark: Sample Comm Dir

CONFIDENTIEL

Utiliser les sciences du cerveau pour améliorer les performances

Les informations contenues dans ce document sont protégées par les droits d'auteur du Center for Applied Neuroscience et ne doivent pas être éditées, modifiées ou reproduites sous un autre format sans l'autorisation écrite des éditeurs. Tous droits réservés.

CONFIDENTIEL

PRISM contenu du rapport:

SECTION 1. Introduction

- Comment *PRISM* peut-il m'aider ?
- Pourquoi *PRISM* est-il différent ?
- Interprétation de votre rapport *PRISM*

SECTION 2. Profil personnel

- Votre carte à 8 dimensions *PRISM*
- Points clés de la dimension

SECTION 3. Votre profil *PRISM* narratif - Complet

SECTION 4. Benchmark vs. Profil Candidat

SECTION 5. Profil des préférences en matière de travail

- Profil des préférences en matière de travail
- Aperçu de l'aptitude au travail
- Environnement de travail - Prédications de performance

SECTION 6. Caractéristiques couleur des quadrants

SECTION 7. Analyse du développement de carrière *PRISM*

SECTION 8. Rapport Intelligence Émotionnelle

SECTION 9. Rapport Les "Big Five"

SECTION 10. Rapport Force Mentale

Annexes

Comment *PRISM* peut-il m'aider ?

Cher **Sample**,

Vous avez récemment rempli le questionnaire *PRISM* - l'instrument d'auto-évaluation du comportement. Ce rapport vous a été remis pour vous donner un retour d'information sur l'analyse de vos réponses au questionnaire. Lorsque vous examinez les descriptions de vos préférences comportementales contenues dans ce rapport, il est important de reconnaître qu'elles sont basées sur les réponses que vous avez données et qu'elles représentent donc la façon dont vous percevez votre comportement, plutôt que la façon dont votre comportement pourrait être décrit par une autre personne.

Il est important de souligner qu'aucun outil de profilage n'est infaillible. Comme pour tous les instruments d'auto-évaluation, l'exactitude de ce rapport dépend de la franchise et de la précision avec lesquelles vous avez rempli le questionnaire.

Un objectif important de ce rapport est de vous aider à en savoir plus sur vous-même et sur vos préférences en matière de comportement, afin que vous puissiez exploiter au mieux vos points forts et aussi minimiser l'impact probable de ces points forts s'ils sont exagérés. Plus vous comprendrez comment vous abordez les situations, plus vous serez en mesure de travailler à votre plein potentiel et de prendre des décisions qui vous apporteront une plus grande satisfaction. Les étapes de planification ci-dessous devraient vous aider à améliorer votre connaissance de vous-même et à identifier vos points forts et vos points à développer.

Il est important que vous vous réserviez un moment de calme pour lire votre rapport plusieurs fois. Faites bien attention à ce qu'il dit de vous et mettez en évidence les déclarations qui, selon vous, vous décrivent le mieux.

Ensuite, marquez les commentaires qui vous surprennent ou qui indiquent des domaines dans lesquels vous pensez pouvoir améliorer votre efficacité. Réfléchissez à ces qualités et demandez à des personnes qui vous connaissent bien ce qu'elles en pensent pour voir si elles sont vraies. Si, après réflexion, les informations semblent toujours en désaccord avec votre expérience, vous trouverez peut-être utile d'en discuter le contenu avec quelqu'un qui vous connaît bien. Aucun questionnaire ne vous connaîtra jamais aussi bien que vous vous connaissez vous-même. Cependant, il est possible que dans certaines circonstances, vous n'ayez pas réfléchi à certains aspects de votre comportement.

Après avoir étudié attentivement le rapport, il est important que vous établissiez une liste des domaines sur lesquels vous avez l'intention de vous concentrer pour vous aider à améliorer votre travail et votre vie personnelle. Examinez attentivement votre situation actuelle et fixez des objectifs réalistes pour accroître votre efficacité. En particulier, planifiez ce que vous allez faire pour éviter certains comportements ou vous prémunir contre les comportements qui pourraient nuire à votre efficacité et à vos performances à l'avenir.

Nous espérons que vous trouverez ce rapport à la fois instructif et enrichissant.

A handwritten signature in blue ink that reads "Coli Warner". The signature is written in a cursive style and is underlined with a single blue stroke.

PRISM Brain Mapping

1

Pourquoi *PRISM* est-il différent ?

PRISM est un instrument basé sur les neurosciences, spécialement conçu pour identifier les préférences comportementales qui sont directement liées aux relations personnelles et aux performances professionnelles.

Les neurosciences - dont la plupart des découvertes majeures ont été faites au cours des 30 dernières années - ont prouvé que le cerveau est remarquablement élastique en termes de capacité de changement. *PRISM* se concentre non seulement sur l'architecture fonctionnelle du cerveau, mais aussi sur la manière dont les réseaux neuronaux interagissent avec les substances chimiques du cerveau telles que le glutamate, la dopamine, la noradrénaline, la sérotonine, la testostérone et les œstrogènes pour créer un comportement. Les neurosciences modernes reposent sur l'hypothèse que nos pensées, nos émotions, nos perceptions et nos comportements émergent de la communication électrique et chimique entre les cellules du cerveau. Ce sont ces mêmes découvertes neuroscientifiques qui ont facilité le développement de la méthode de cartographie cérébrale *PRISM*.

Contrairement aux concepts théoriques de nombreux tests traditionnels, *PRISM* mesure les choses que les gens aiment faire et les caractéristiques comportementales liées à ces choses. Les recherches montrent que les personnes dont les centres d'intérêt correspondent à leurs occupations et activités sont plus satisfaites, plus productives et plus motivées. Ces résultats peuvent accroître les performances professionnelles de l'individu et augmenter ses chances de réussite. En effet, une étude de la Harvard Business Review a montré que la rotation du personnel double souvent lorsqu'aucune adéquation avec le poste n'a été effectuée. L'étude a également conclu que 80 % de la rotation du personnel peut être attribuée à des erreurs commises au cours du processus de sélection et de recrutement des employés.

Pour faciliter la compréhension, *PRISM* utilise des couleurs pour illustrer les préférences comportementales. Bien que le modèle *PRISM* soit une métaphore du fonctionnement du cerveau, les cartes *PRISM* représentent l'interaction dynamique qui a lieu dans le cerveau et repose sur le principe qu'aucune partie du cerveau ne fait qu'une seule chose, et qu'aucune partie du cerveau n'agit seule. Toutes nos pensées, émotions et actions sont le résultat de l'action conjointe de plusieurs parties du cerveau.

Le schéma *PRISM* représente les relations entre l'hémisphère droit (vert et bleu) et l'hémisphère gauche

(or et rouge) du cerveau, ainsi que la moitié avant du cerveau - le cortex moteur (or et vert) et la moitié arrière du cerveau - le cortex sensoriel (rouge et bleu). Les préférences Rouge et Or indiquent comment une personne aura tendance à se comporter lorsqu'elle est engagée dans une tâche et/ou lorsqu'elle est sous pression pour obtenir des résultats. Les préférences vertes et bleues indiquent comment une personne aura tendance à se comporter dans un contexte social, lorsqu'elle établit un rapport avec les autres. Lorsque la personne passe d'une préférence à l'autre, elle peut adopter des comportements très différents, voire opposés.

De nombreux tests de personnalité et d'évaluation individuelle sont basés sur des questions de type échelle bi-polaire (soit/soit). En d'autres termes, ils identifient les gens comme étant soit une chose, soit une autre. *PRISM* diffère dans la manière dont les données sont recueillies, il est neutre du point de vue de la diversité et révèle les équilibres et les déséquilibres au lieu de la "catégorisation" qui résulte des méthodes bipolaires.

En plus des huit dimensions comportementales de *PRISM*, le rapport 'Professional' et 'Personal' identifie et mesure 26 aspects clés des préférences professionnelles. Ces informations vous permettent d'établir de nombreux liens entre vos préférences comportementales naturelles et votre comportement au travail.

Le rapport vous permet également d'avoir un aperçu de vos préférences comportementales sous plusieurs angles. En plus des rapports *PRISM* habituels, vous pouvez recevoir des résultats sur l'intelligence émotionnelle et sur les "Big Five", l'un des modèles de personnalité les plus largement acceptés et utilisés.

PRISM 'Professional' offre un certain nombre de fonctionnalités supplémentaires. Par exemple, il gère un processus à 360 degrés avec la possibilité d'inclure des compétences génériques ou internes. Il permet de créer des cartes d'équipe et de créer un Benchmark d'équipe en faisant correspondre une équipe à une référence d'équipe. Il existe également une fonction supplémentaire de diagnostic d'équipe qui mesure les performances d'une équipe ainsi que la qualité des relations interpersonnelles au sein de l'équipe. Pour plus d'informations sur ces fonctions, veuillez contacter votre praticien *PRISM*.

1

Interprétation de votre rapport *PRISM*

PRISM 'Professional' et 'Personal' fournit trois "cartes" des préférences comportementales d'un individu. Ces "cartes" sont appelées : **Naturel**, **Adapté** et **Consistant**.

La "**Carte Naturel**" peut être décrite comme "le vrai vous", votre comportement naturel, inhérent, ou le comportement que vous utilisez lorsque vous êtes sous pression. Il s'agit donc d'une indication de la façon dont vous avez tendance à vous comporter lorsque vous êtes totalement détendu ou, occasionnellement, lorsque vous êtes stressé et que vous ne ressentez pas le besoin de gérer ou de contrôler votre comportement pour présenter la réponse la plus appropriée au monde. Il indique donc dans quelle mesure vous êtes à l'aise pour utiliser ces comportements instinctifs. Bien qu'il soit probable que ce soit votre modèle de comportement le plus confortable, vous trouverez nécessaire d'adapter ce comportement de temps en temps pour faire face aux exigences de la vie quotidienne.

La "**Carte Adapté**" est le modèle de comportement que vous avez tendance à créer pour interagir avec le monde en général. Elle indique comment vous pensez devoir adapter votre comportement "**Naturel**" pour réussir dans des environnements spécifiques, par exemple ce que vous pensez que les autres attendent de vous, ou comment vous pensez que les autres veulent que vous agissiez. En d'autres termes, il s'agit du comportement que vous empruntez à l'occasion afin de "d'accomplir un travail ou une tâche". Par exemple, dans quelle mesure vous ressentez le besoin d'ajuster votre comportement naturel et instinctif pour répondre aux exigences de votre travail. La "**Carte Adapté**" montre une tendance à s'éloigner de la "**Carte Naturel**" - soit à l'extérieur, soit à l'intérieur. Si vous vous adaptez dans une large mesure à l'intérieur de la "**Carte Naturel**", vous pouvez ressentir une certaine frustration de ne pas être en mesure, à certaines occasions, d'utiliser pleinement vos préférences naturelles. D'autre part, si vous vous adaptez en dehors de votre "**Carte Naturel**", vous pouvez parfois vous sentir stressé, surtout si l'adaptation se prolonge.

Comme tout le monde, votre comportement global n'est pas entièrement basé sur vos profils "**Naturel**" ou "**Adapté**" qui, inévitablement, ne sont utilisés par vous que pendant une proportion relativement faible de votre temps global. D'autre part, la "**Carte Consistant**" prend en compte vos réponses qui sont cohérentes avec vos Cartes "**adapté**" et "**Naturel**" et présente une image de la façon dont vous avez tendance à vous comporter la plupart du temps - la vision que la plupart des autres personnes ont probablement de vous.

Lorsque vous examinez vos cartes de profil, vérifiez chaque quadrant de couleur pour voir si votre "**Carte Adapté**" est à l'extérieur de votre "**Carte Naturel**" (augmentation) ou si elle est à l'intérieur de votre "**Carte Naturel**" (diminution).

Si la "**Carte Adapté**" se trouve à l'extérieur de votre "**Carte Naturel**" dans le quadrant "**Vert**", vous apparaissez plus confiant et plus orienté vers la vie sociale.

Si la "**Carte Adapté**" se trouve à l'intérieur de votre "**Carte Naturel**" dans le quadrant "**Vert**", vous paraîtrez moins extraverti et plus prudent.

Si la "**Carte Adapté**" se trouve à l'extérieur de votre "**Carte Naturel**" dans le quadrant "**Bleu**", vous paraîtrez plus lent et plus décontracté.

Si la "**Carte Adapté**" se trouve à l'intérieur de votre "**Carte Naturel**" dans le quadrant "**Bleu**", vous paraîtrez plus rapide et plus sûr de vous.

Si la "**Carte Adapté**" se trouve à l'extérieur de votre "**Carte Naturel**" dans le quadrant "**Rouge**", vous apparîtrez comme une personne contrôlante et axée sur les résultats.

Si la "**Carte Adapté**" se trouve à l'intérieur de votre "**Carte Naturel**" dans le quadrant "**Rouge**", vous apparîtrez moins motivé par la réussite et plus axé sur les personnes.

Si la "**Carte Adapté**" se trouve à l'extérieur de votre "**Carte Naturel**" dans le quadrant "**Or**", vous paraîtrez plus dépendant des règles, des procédures et du souci du détail.

Si la "**Carte Adapté**" se trouve à l'intérieur de votre "**Carte Naturel**" dans le quadrant "**Or**", vous semblez devenir plus sociable et moins attentif aux détails.



ANALYSE

DÉCISIONS

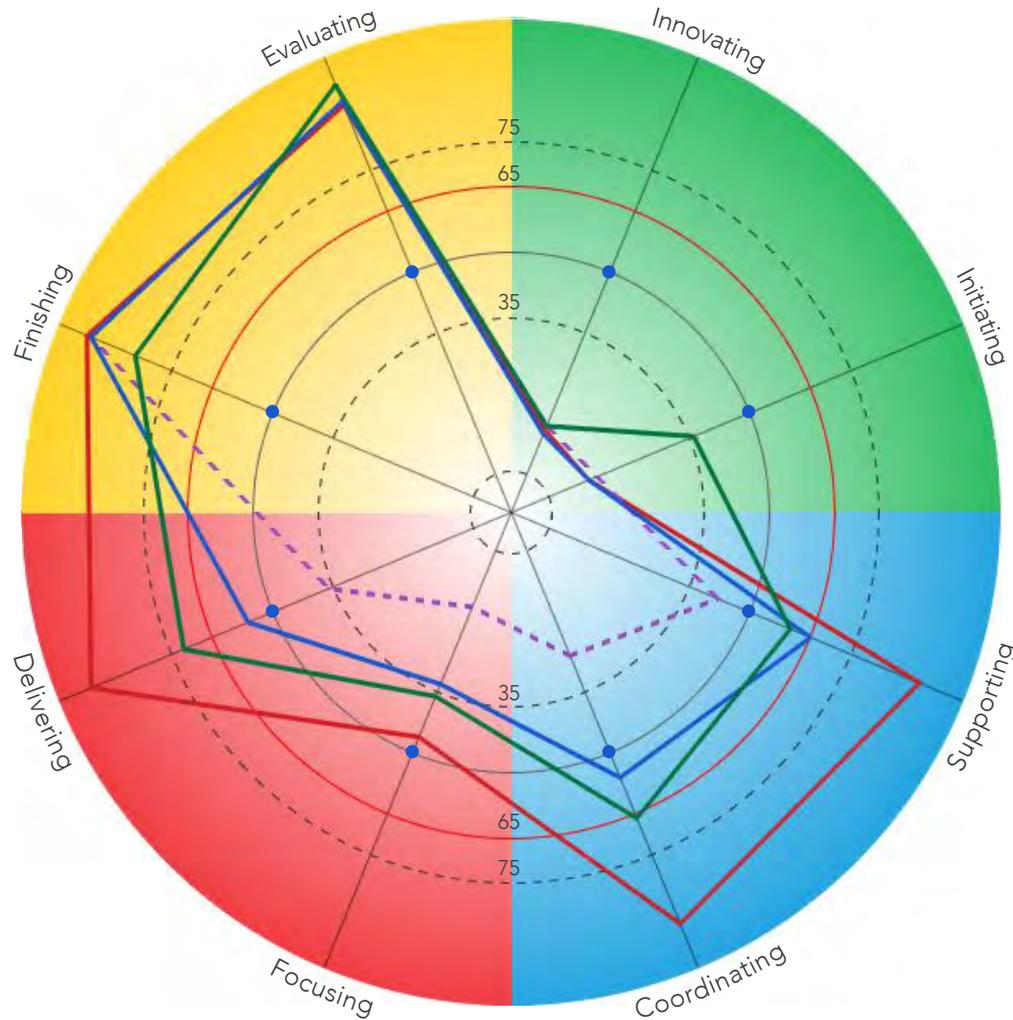
EXPRESSION

CLÉ

- Naturel (Red)
- Adapté (Purple)
- Consistant (Blue)
- Benchmark (Green)

RÉALISTE

- Méthodique
- Perspicace
- Analytique
- Minutieux
- Prudent
- Précis



- Imaginatif
- Optimiste
- Inspirant
- Persuasif
- Créatif
- Vivant

IDEALISTE

- Décisif
- Assertif
- Exigent
- Énergique
- Déterminé
- Compétitif

- Gentil
- Fiable
- Patient
- Solidaire
- Coopératif
- Attentionné

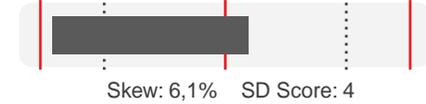
VALEURS DU QUADRANT

11	12	10	24
92	34	61	63
71	25	45	54
94	94	94	90

VALEURS DES DIMENSIONS

INN	11	12	10	12
INIT	10	12	10	36
SUP	92	42	65	60
CO	92	26	56	66
FOC	46	14	33	36
DEL	95	36	56	72
FIN	96	95	95	84
EVAL	91	92	92	96

INTROVERSION/EXTRAVERSION



CONTRÔLE

PROCESSUS

STABILITÉ

Important: Un outil de profilage, tel que PRISM, ne doit jamais être utilisé pour prendre une décision de recrutement ou de redéploiement non étayée par d'autres techniques.

2

Points clés de la dimension

CARACTÉRISTIQUES		
DIMENSION	POINTS FORTS	FAIBLESSES POTENTIELLES SI LES POINTS FORTS SONT EXAGÉRÉS
Innovating	Imaginatif, innovateur Génère des idées et des concepts Visualise les résultats Crée des solutions originales Peu conformiste, d'esprit fertile et radical.	Faible attention aux détails A du mal à expliquer ses propres idées Distrait et oublieux N'aime pas la critique et le respect des règles Peut être capricieux et indépendant.
Initiating	Extraverti, animé et divertissant Éloquent et persuasif Établit facilement des rapports Plein d'entrain, jovial et léger Bonne capacité à mener des négociations "gagnant-gagnant".	Trop optimiste et irréaliste N'arrive pas à suivre ou à tenir ses promesses S'ennuie facilement et se laisse distraire Besoin d'être divertissant et populaire Prend des décisions impétueuses et intuitives.
Supporting	Bienveillant, harmonieux et attentionné Soutient les autres Gère bien le travail répétitif ou de routine De bonne nature et accommodant Attentionné, gentil et compatissant.	N'aime pas les conflits et les personnes agressives Ne s'affirme pas et est trop sensible N'est pas à l'aise pour prendre des décisions difficiles N'aime pas la pression ou le rythme rapide Mal à l'aise avec le changement.
Coordinating	Utilise à bon escient les compétences des autres Encourage les opinions et la participation Ouvert d'esprit, consultatif et collaboratif Reste calme sous pression.	Manque de dynamisme et d'indépendance d'esprit Compte beaucoup sur l'obtention d'un accord (recherche le consentement) Tolérant et détendu Peut paraître détaché et décontracté.
Focusing	Brutal, franc, énergique et dominant Autoritaire, assertif et provocateur S'adapte bien aux conditions défavorables Désireux de gagner et d'obtenir un statut Aptitude à la négociation sous haute pression.	Irritable, se frustre facilement Provocateur et argumentatif Faible capacité d'écoute sous pression Soupçonne les motivations des autres Colérique et instable.
Delivering	Autonome et audacieux Indépendant et motivé Pragmatique, déterminé et autocratique Travaille bien sous pression Aime la structure et l'organisation.	Peut être trop compétitif pour le statut Inflexible et déterminé Mal à l'aise avec les changements soudains Se frustre par le manque d'engagement des autres Insensible aux besoins émotionnels des autres.
Finishing	Grand souci du détail et de la précision Consciencieux, méticuleux et ordonné Bonne communication de données complexes Se concentre sur la précision et les normes élevées Suit les tâches jusqu'à leur achèvement.	Solitaire, pédant et lent N'aime pas déléguer aux autres N'aime pas entrer en contact avec des étrangers Intolérant envers les erreurs ou la désorganisation Sujet aux inquiétudes excessives ou à l'anxiété.
Evaluating	S'interroge sur la validité des données Vérifie le pour et le contre de toutes les options N'accepte pas les choses pour argent comptant Prend des décisions astucieuses fondées sur des faits Equitable et rationnel.	Peut être considéré comme sceptique et cynique Peut être peu inspirant et négatif Semble indifférent aux sentiments des autres Lent et prudent lorsqu'il s'agit de prendre des décisions Peu réceptif aux idées nouvelles, non testées.

3

Votre profil *PRISM* narratif - Complet

Ceci est basé sur votre profil '**Naturel**'

Introduction

À première vue, certaines des préférences comportementales qui composent votre profil peuvent sembler contradictoires. En effet, les facteurs concernés représentent souvent des ensembles de valeurs et de motivations si radicalement différents qu'il est difficile d'imaginer leur coexistence effective dans un seul et même profil. Les neurosciences montrent que chaque personne a plusieurs préférences comportementales, parfois contradictoires, plutôt qu'une seule personnalité immuable. C'est ce qui différencie *PRISM* des autres instruments et en fait un moyen beaucoup plus authentique d'identifier les comportements ! Tous les individus adaptent leur comportement pour répondre aux besoins de situations spécifiques et affichent des comportements totalement différents : parfois bavards et parfois renfermés, parfois attentionnés et parfois agressifs, parfois détendus et parfois anxieux.

Ces différents comportements sont dus au fait que les hémisphères du cerveau (le côté droit et le côté gauche) traitent des informations différentes lorsqu'ils réagissent à ce qui se passe autour d'eux. L'hémisphère droit (Vert et Bleu dans *PRISM*) s'intéresse aux personnes en tant qu'individu. Il se concentre sur la conscience de soi, l'empathie, l'expression et la compréhension des émotions, la nouveauté, l'intuition, la flexibilité de la pensée, le comportement social et l'expérience des émotions de toutes sortes. L'hémisphère gauche (Or et Rouge dans *PRISM*) n'est pas impressionné par l'empathie. Sa préoccupation est de maximiser le gain pour lui-même, et sa motivation première est la réussite, le pouvoir et le contrôle. L'hémisphère gauche a une attention étroite et ciblée et a besoin de certitudes et d'avoir raison. Il a plus d'affinités avec l'impersonnel et le rationnel qu'avec les relations personnelles et est plus efficace dans les situations routinières et prévisibles.

En outre, l'avant du cerveau (Vert et Or dans *PRISM*) est l'endroit où les décisions sont prises et les actions entreprises, et l'arrière du cerveau est l'endroit où les informations sensorielles sont traitées. En d'autres termes, l'arrière du cerveau se concentre sur le présent et l'avant du cerveau sur l'avenir.

Les cartes *PRISM* montrent dans quelle mesure les individus préfèrent utiliser chacune des parties susmentionnées de leur cerveau. Bien que les deux hémisphères soient actifs à tout moment, l'un d'entre eux joue un rôle prédominant en fonction de la situation du moment.

Prenons l'exemple d'une personne qui a une forte préférence pour les comportements Rouge et Bleu. D'une part, le rouge est une caractéristique de contrôle et de protection, qui préfère éviter de révéler trop d'informations personnelles aux autres, mais d'autre part, le Bleu est une caractéristique de soutien et d'ouverture, qui préfère entretenir des relations amicales et harmonieuses avec les autres. Les personnes possédant à la fois des préférences Bleues et rouges élevées adapteront leur comportement dans un contexte social en montrant le côté Bleu accommodant et solidaire de leur nature si elles se sentent détendues et si elles peuvent faire confiance aux personnes qui les entourent. En revanche, dans le cadre d'une tâche ou d'un travail, surtout lorsqu'ils sont sous pression, ces mêmes individus montreront davantage leurs préférences rouges et feront donc preuve d'un niveau beaucoup plus élevé de franchise et de force. Ces deux comportements contradictoires résultent de la perception par le cerveau de ce qui est nécessaire pour faire face efficacement à la situation concernée.

Aperçu de votre profil

[Suite]

3

Votre profil *PRISM* narratif - Complet [Suite]

Le texte narratif suivant est basé sur les réponses que vous avez données dans le questionnaire *PRISM*. D'après ces réponses, vous avez estimé que les descripteurs suivants décrivaient le plus précisément vos comportements préférés et, par conséquent, ceux que vous êtes le plus à l'aise d'utiliser :

Analytique, Autosuffisant, Bien organisé, Catégorique, Clairvoyant, Compétitif, Conscientieux, Correct, Etre attentif aux détails, Évaluer avec précision, Évaluer les données, Évaluer les points positifs et négatifs, Harmonieux, Méthodique, Meticuleux, Minutieux, Ordonné et bien rangé, Organisé, Orienté vers la qualité, patient, Perfectionniste, précis, Prudent, Sceptique, Selectif, soigné, Sollicite l'opinion des autres, Sûr de soi, Vigilant

Vous avez également évalué les descripteurs suivants comme décrivant le moins précisément vos comportements préférés et, par conséquent, ceux que vous êtes le moins à l'aise d'utiliser et ceux que vous préférez éviter :

agressif, Animé, Assertif, Astucieux, Avoir une pensée radicale, Bon vivant, Créatif, Divertissant, Dominant, Enthousiaste, Expérimental, Extraverti, Exubérant, Favorise la participation, Fertile d'esprit, Fougues, Imaginatif, Innovatif, Insistant, Inventif, Jovial, Originale, pétillant, Plein de vie, Prespicace, Produire de nouvelles idées, Sympathique, Vif, Visionnaire

Le récit qui suit ne sera exact que si les réponses ci-dessus sont exactes.

Il est clair que la façon dont vous gérez vos relations quotidiennes avec les autres dépend fortement de la façon dont vous percevez votre environnement à un moment donné. Dans une situation sociale ouverte et détendue, dans laquelle vous vous sentez à l'aise avec ceux qui vous entourent, vous utiliserez en retour n'importe lequel de vos comportements préférés Verts ou Bleus, mais dans une situation de travail, vous utiliserez davantage vos comportements préférés Rouges ou Or. Bien que vous possédiez des niveaux variables de ces huit préférences comportementales, vous ne les afficherez pas toutes en même temps.

Votre profil indique que vous :

- Prenez vos responsabilités au sérieux.
- Êtes compétent, assidu et fiable.
- Pouvez bien travailler seul et avec un minimum de supervision.
- Effectuez un travail de qualité et donnez toujours le meilleur de vous-même.
- Êtes un joueur d'équipe volontaire et efficace.
- Appréciez d'être apprécié pour le soutien que vous apportez aux autres.
- Vous entendez bien avec la plupart des gens.
- Voyez ce qui doit être fait et vous le faites.
- Gérez bien la pression et les conditions difficiles.
- Avez le dynamisme et la détermination nécessaires pour surmonter les obstacles.

Vous devez garder à l'esprit que votre profil indique également que vous :

- Vous méfiez des idées nouvelles ou non conventionnelles.
- Trouvez difficile d'établir facilement des rapports avec des étrangers.
- Avez des difficultés à gérer les changements soudains ou fréquents.

[Suite]

3

Votre profil *PRISM* narratif - Complet [Suite]

- Semblez parfois détaché et réservé.
- Êtes mal à l'aise face à des concepts ou des idées abstraites.
- Préférez les méthodes de travail établies plutôt que d'en trouver de nouvelles.

En tenant compte de vos préférences comportementales les plus fortes, vous devez être conscient des problèmes potentiels qui pourraient survenir si ces forces sont exagérées lorsque vous êtes soumis à une pression considérable, stressé ou en conflit avec les autres. Dans de telles circonstances, il est possible que vous démontriez certaines ou toutes les caractéristiques suivantes :

- Pointilleux
- Se détache émotionnellement des autres
- Devient peu communicatif
- Rationnel à l'excès
- Incertain
- Manque de dynamisme
- Perd de vue ses priorités personnelles
- Agressif et manque de tact
- Hostile
- Têtu

Pour améliorer votre performance globale, vous devriez envisager de :

- Ne pas être trop critique ou jugeant lorsque les autres vous font part de leurs problèmes.
- Essayer de vous détendre et de vous relâcher un peu.
- Être plus tolérant lorsque les autres font des erreurs.
- Faire attention à ne pas parler hautainement aux autres. Essayer d'utiliser un vocabulaire adapté à la situation.
- Apprenez à exprimer votre côté émotionnel et à partager vos sentiments avec des personnes en qui vous avez confiance.
- Être moins sensible aux commentaires et aux remarques des autres.
- Prendre davantage de décisions sur la base de ce qui est dans votre intérêt.
- Essayer d'être plus patient et moins énergique.

Votre profil *PRISM* narratif

Vous avez tendance à être factuel et fiable, à accomplir votre travail avec précision et exactitude. Vous êtes extrêmement concentré et vous évitez généralement les risques ou les problèmes inutiles. Vous savez que les raccourcis sont parfois coûteux à long terme, alors vous vous en tenez fermement à vos normes élevées. Vous préférez travailler en petits groupes plutôt que devant de grandes foules. Lorsque vous semblez insensible, c'est généralement parce que vous vous concentrez entièrement sur la tâche à accomplir. Vous êtes prudent et cohérent, mais parfois votre nature analytique rebute les autres. Vous avez un fort besoin de réussir, et vous vous sentirez étouffé et sans motivation si vous n'atteignez pas vos objectifs personnels. Vous construisez vos relations lentement, car vous êtes de nature méfiante et interrogative. Dans l'ensemble, le facteur le plus important de votre

[Suite]

3

Votre profil *PRISM* narratif - Complet [Suite]

comportement est l'importance que vous accordez aux questions d'efficacité et de productivité. Vous avez tendance à accorder plus d'importance aux questions pratiques qu'aux questions sociales, et vos actions sont normalement basées sur une réponse rationnelle plutôt qu'émotionnelle à une situation, bien que vous ayez un intérêt sous-jacent pour les questions liées aux personnes. Vous êtes un individu relativement indépendant, dont l'approche générale des problèmes tend à être quelque peu détachée et dépassionnée. Bien que vous possédiez un côté sociable, cela reflète toujours un style calme, et pour cette raison vous trouvez les démonstrations d'émotions et l'ouverture incontrôlée chez les autres personnes ennuyeuses et distrayantes. Vous préférez travailler dans un système bien organisé, mais vous recherchez également une certaine liberté d'action et une certaine indépendance.

Votre profil indique que vous avez une nette préférence pour l'introversion et que, par conséquent, vous préférez généralement travailler seul et contrôler vos propres sentiments, traiter vos pensées intérieurement avant de les partager avec d'autres, explorer les options de façon indépendante, éviter l'attention des étrangers, faire une pause et réfléchir avant de parler ou d'agir, vous concentrer intérieurement et réfléchir lentement, rechercher des expériences solitaires et proches avec des personnes choisies et rechercher la profondeur des expériences. Vous êtes naturellement une personne sérieuse, calme et discrète, qui peut préférer écrire que parler, et qui aime s'occuper de tâches individuelles sans être interrompue.

Vos principales préférences en matière de comportement montrent que, dans la plupart des occasions, vous démontrez que :

FINISHING

Vous êtes une personne compétente, logique et consciencieuse qui tient exactement ses promesses. Vous accordez une grande attention aux détails et à la qualité et vous êtes compulsif dans le respect des délais et des obligations. Vous savez également vous assurer que les aspects détaillés d'un projet, tels que les tests, les répétitions et les questions administratives générales, sont planifiés et exécutés correctement. Bien que vous ne soyez pas une personne particulièrement affirmative, vous conservez un fort sentiment d'urgence et vous êtes impatient et intolérant envers les personnes qui ne répondent pas à vos critères élevés. Vous avez une grande maîtrise de vous-même et une grande force de caractère et vous êtes sérieux et sincère dans tout ce que vous faites. Bien que vous puissiez paraître calme et posé à l'extérieur, vous êtes souvent inquiet au cas où quelque chose tournerait mal. De nature réservée, vous gardez généralement vos émotions et vos sentiments pour vous. Vous faites preuve d'une grande autodiscipline et êtes réticent à déléguer ou à admettre la défaite. Il est important que vous soyez conscient que vous pouvez saper le moral des autres en apparaissant indûment critique et en perdant de vue l'objectif global en vous enlisant dans les petits détails.

DELIVERING

Vous êtes une personne indépendante et déterminée qui exige et obtient des résultats. Vous êtes capable de respecter des délais serrés, vous êtes méthodique et systématique, bien que parfois un peu rigide et vous savez vous assurer que les choses fonctionnent correctement. En cas de crise, vous vous concentrez sur le réalisme, la structure et l'efficacité. Bien que vous soyez autosuffisant et déterminé, vous êtes prêt à soutenir les autres si cela peut vous aider à atteindre vos propres objectifs. Vous êtes un organisateur manuel et pratique, capable de diriger les autres et vous avez une préférence pour l'application disciplinée et la routine. Vous vous préoccupez avant tout de ce qui est possible et vous êtes capable de convertir des idées en un plan d'action réalisable. Résistant et efficace, vous pouvez travailler aussi bien seul avec un minimum de supervision qu'en groupe et adopter une

[Suite]

3

Votre profil *PRISM* narratif - Complet [Suite]

approche structurée et ordonnée dans tout ce que vous faites. Pas facilement découragé par les revers, vous faites preuve d'une sincérité et d'une intégrité considérables, mais vous pouvez parfois avoir une certaine conscience de votre statut. Vous pouvez parfois faire preuve de mépris et ne pas répondre à ce que vous considérez comme des idées spéculatives, "nébuleuses", qui n'ont pas de rapport évident avec le sujet en question.

SUPPORTING

Vous êtes placide, tranquille et discret et vous accordez de l'importance aux sentiments des autres. Vous avez tendance à nouer des amitiés profondes et durables avec quelques personnes et vous appréciez cette amitié en faisant preuve de beaucoup de chaleur et d'affection. En général, vous aimez planifier les choses bien à l'avance, en suivant des routines et des systèmes. Ayant un sens aigu du devoir et des responsabilités, vous serez engagé et loyal envers vos collègues et amis. Une fois engagé dans quelque chose, votre patience est considérable et vous êtes prêt à travailler de longues heures sur des tâches qui sont importantes pour vous. Vous aurez tendance à placer les objectifs et les besoins des autres avant vos ambitions personnelles. Perspicace et diplomate, vous aurez tendance à éviter les problèmes interpersonnels et à permettre ainsi aux autres de contribuer plus efficacement. Votre manque de compétitivité et votre aversion pour les frictions peuvent, à l'occasion, vous faire passer pour une personne un peu molle et indécise. Confiant, sensible et attentionné, vous ne serez pas considéré comme une menace par les autres, étant non menaçant et non provocateur.

COORDINATING

Vous êtes mature et adoptez une approche consultative des autres, cherchant à vous impliquer avec eux dans les tâches quotidiennes. Charmant, détendu et ouvert d'esprit, vous avez une vision bien développée de ce qui motive les autres. Vous serez souvent au mieux de votre forme en facilitant les situations qui exigent une sensibilité interpersonnelle. Vos qualités relationnelles étant très efficaces, vous serez généralement en mesure de persuader les gens de faire ce que vous voulez qu'ils fassent. Calme et imperturbable, vous avez tendance à être un réaliste pratique qui fait preuve d'une approche autodisciplinée, mais ouverte d'esprit, de la vie. Votre enthousiasme tend à être orienté vers un objectif. Vous avez tendance à penser positivement et, ce qui est peut-être le plus important, vous savez comment utiliser au mieux les forces et les compétences des autres et vous êtes capable de concentrer les gens sur ce qu'ils font le mieux. Au travail, cela signifie que vous êtes capable d'établir les rôles et les limites des tâches des autres et que vous êtes aussi celui qui identifie les écarts de performance et prend des mesures pour les combler.

EVALUATING

Vous avez une capacité naturelle à porter des jugements solides, sans être affecté par les émotions ou les sentiments. Votre force réside dans l'analyse mesurée et impartiale des faits plutôt que dans des solutions abstraites ou hypothétiques. L'une de vos compétences les plus précieuses est l'assimilation, l'interprétation et l'évaluation de grands volumes de documents écrits complexes et l'évaluation des jugements et des contributions des autres. En particulier, vous êtes doué pour peser les faits et parvenir à une décision réfléchie. Vous êtes cependant plus lent que beaucoup de gens à vous décider, car vous aimez avoir suffisamment de temps pour réfléchir. Il est donc important pour vous d'avoir l'esprit ouvert et d'accepter le changement, sinon vous risquez de devenir négatif et de laisser vos capacités d'analyse l'emporter sur votre réceptivité aux idées nouvelles. De plus, bien que vous soyez juste, solide et fiable, vous pouvez parfois paraître sec et cynique et manquer de chaleur personnelle, d'empathie et de motivation.

Dans les fourchettes de préférence inférieures, votre profil indique que :

[Suite]

3

Votre profil *PRISM* narratif - Complet [Suite]

FOCUSING

Vous ne serez pas vraiment perçu comme un individu agressif qui cherche simplement à atteindre ses objectifs personnels au détriment des autres. Vous n'êtes pas visiblement sûr de vous, indépendant ou exigeant et il est peu probable que vous deveniez belliqueux si votre liberté de choix est menacée ou si des obstacles se dressent sur votre chemin. Vous avez peu, voire pas du tout, besoin de contrôler les autres et vous montrez peu d'émotions face à la plupart des formes de déception ou de frustration. Vous ne ressentez pas un besoin si fort d'atteindre vos objectifs que vous le fassiez par tous les moyens disponibles, même si cela signifie enfreindre les "règles" à l'occasion. Dans des circonstances normales, vous éviterez d'être confronté ou d'argumenter.

Comportements les moins préférés - Vos comportements les moins préférés indiquent que :

INNOVATING

Vous essayez d'éviter les situations qui vous demandent d'être totalement radical ou créatif. N'étant pas naturellement flexible, innovateur, adaptable ou non conventionnel, vous ne démontrez pas un fort désir de trouver de nouveaux défis mentaux. Dans une situation professionnelle, on ne devrait donc pas compter sur vous pour créer des idées ingénieuses, nouvelles ou des stratégies inédites et il est peu probable que vous consacriez beaucoup de votre énergie à trouver des façons nouvelles ou radicales de faire les choses. Il est également peu probable que vous soyez à l'aise dans des rôles qui manquent de structure ou de direction claire.

INITIATING

Vous essayez d'éviter les situations qui vous obligent à être sociable avec des inconnus. N'étant pas naturellement extraverti ou grégaire, vous n'aurez probablement pas la souplesse d'esprit nécessaire pour trouver la voie la plus radicale pour accomplir ce qui doit être fait. Vous n'aimez pas vraiment être le centre de l'attention et vous n'êtes pas normalement pétillant, libre d'esprit ou léger. Il est peu probable que vous agissiez par impulsion et vous avez tendance à réfléchir aux conséquences de vos actions. Il est peu probable que vous soyez très efficace lorsqu'il s'agit de trouver des idées et de les faire avancer ou de vendre de nouvelles idées aux autres.