

Guide de référence rapide

DIMENSION	FAIBLE	ÉLEVÉ
CONFORMITÉ		
Le degré auquel une personne respecte les règles et les normes généralement acceptées.	<p>Agit indépendamment des règles et des normes généralement acceptées</p> <p>FORCES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Questionne les règles et les normes • À l'aise dans la « zone grise » et avec l'utilisation de failles • Ne se préoccupe pas des opinions des autres • Perçu comme un penseur indépendant <p>DÉFIS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peut ignorer des règles ou codes de conduite importants • Peut se concentrer sur ce qui est le mieux pour eux dans le moment • Peut déformer la vérité pour obtenir la réalisation de quelque chose 	<p>Respecte les règles et les normes généralement acceptées</p> <p>FORCES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suit les règles et les normes • Fait confiance aux intentions des autres • Prend leur propre réputation au sérieux • Perçu comme éthique et honorable <p>DÉFIS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peut avoir du mal à contourner les règles au besoin • Peut être trop protecteur de leur réputation • Peut faire trop confiance aux autres
RESPONSABILITÉ		
Le degré auquel une personne est motivée à répondre aux attentes des autres et aux échéanciers.	<p>Désinvolte avec les attentes et les délais</p> <p>FORCES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flexible avec les engagements • À l'aise de changer les plans • Disposé à déléguer plutôt qu'à exécuter les tâches lui-même • Perçu comme compréhensif et flexible <p>DÉFIS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peut avoir de la difficulté avec la ponctualité ou le suivi • Peut éviter de prendre des engagements • Peut être perçu comme peu fiable ou en retard 	<p>Strict avec les attentes et les délais</p> <p>FORCES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fait le suivi des engagements • Respecte les plans et les délais • Préfère effectuer les tâches lui-même • Perçu comme ponctuel et fiable <p>DÉFIS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peut hésiter à changer les plans au besoin • Peut s'engager de manière excessive envers les autres et ignorer ses propres besoins • Peut être perçu comme rigide ou inflexible

DIMENSION	FAIBLE	ÉLEVÉ
CAPACITÉ D'ÊTRE ENTRAÎNÉ		
Le degré auquel une personne répond positivement aux suggestions et est motivée à améliorer son comportement.	<p>Sceptique quant aux suggestions d'amélioration</p> <p>FORCES</p> <ul style="list-style-type: none"> Évalue soigneusement les conseils d'autres Perspicace envers les commentaires des autres Exige une justification claire avant de changer de comportement Confiant dans ses propres capacités <p>DÉFIS</p> <ul style="list-style-type: none"> Peut répondre de manière défensive aux commentaires sur les performances Peut être résistant au changement de comportement Peut manquer de conscience de soi quant aux limites 	<p>Répond positivement aux suggestions d'amélioration</p> <p>FORCES</p> <ul style="list-style-type: none"> Cherche des suggestions d'amélioration Met facilement en place les commentaires des autres Très disposé à changer de comportement Conscient de ses capacités et de ses limites <p>DÉFIS</p> <ul style="list-style-type: none"> Peut agir sur les conseils des autres sans question Peut peser toutes les sources de rétroaction également Peut s'attendre à atteindre des normes irréalistes pour l'auto-amélioration
POSITIVITÉ		
Le degré auquel une personne contrôle ses émotions négatives et maintient une attitude optimiste.	<p>Ouvert aux émotions négatives et maintient une vision réaliste</p> <p>FORCES</p> <ul style="list-style-type: none"> Ouvert aux émotions Envisage des inconvénients potentiels des plans ou des idées Prêt à fournir des commentaires critiques Détecte les risques potentiels <p>DÉFIS</p> <ul style="list-style-type: none"> Peut devenir facilement contrarié ou découragé Peut ne pas se rendre compte quand ses paroles ou ses actions découragent les autres Peut être perçu comme cyniques ou pessimistes 	<p>Contrôle les émotions négatives et maintient une vision optimiste</p> <p>FORCES</p> <ul style="list-style-type: none"> N'est pas facilement contrarié ou découragé Voit les avantages des situations et des nouvelles idées Impact encourageant sur les autres Perçus comme coopératif et optimiste <p>DÉFIS</p> <ul style="list-style-type: none"> Peut ne pas voir les inconvénients ou les risques Peut ne pas communiquer les commentaires critiques Peut ne pas comprendre les autres qui ont des points de vue sceptiques

DIMENSION	FAIBLE	ÉLEVÉ
CONTRÔLE DE L'AGRESSIVITÉ		
Le degré auquel une personne est motivée à éviter la confrontation ou les interactions conflictuelles.	<p>Accepte la confrontation et les situations de conflit</p> <p>FORCES</p> <ul style="list-style-type: none"> Protège ses limites personnelles À l'aise de s'affirmer Résout rapidement les conflits Fait face aux comportements inacceptables rapidement <p>DÉFIS</p> <ul style="list-style-type: none"> Peut être facilement agité ou irrité Peut être argumentatif lorsque cela n'est pas approprié Peut s'engager dans des actions agressives ou de représailles 	<p>Évite la confrontation et les situations de conflit</p> <p>FORCES</p> <ul style="list-style-type: none"> N'est pas facilement provoqué ou offusqué Garde ses émotions sous contrôle Évite les interactions combatives Perçu comme patient et compréhensif avec les autres <p>DÉFIS</p> <ul style="list-style-type: none"> Peut être trop passif dans les situations où il devrait s'affirmer Peut éviter d'adresser des conflits interpersonnels Peut ne pas confronter des comportements inacceptables
COMMUNICATION OUVERTE		
Le degré auquel une personne partage ouvertement des pensées, sentiments, opinions et informations.	<p>Partage prudent de pensées, de sentiments, points de vue et informations</p> <p>FORCES</p> <ul style="list-style-type: none"> Sens profond des limites et de la discrétion À l'aise avec les informations limitées Préfère écouter que de parler Pas susceptible de distraire les autres par des conversations sociales <p>DÉFIS</p> <ul style="list-style-type: none"> Peut hésiter de partager des informations avec les autres Peut garder les autres à distance Peut être perçu comme « fermé » ou « secret » 	<p>Partage ouvertement des pensées, sentiments, points de vue et informations</p> <p>FORCES</p> <ul style="list-style-type: none"> Amorce la communication avec les autres Fait facilement confiance aux autres avec de l'information Favorise le partage des connaissances et la collaboration Perçus comme transparent et accessible <p>DÉFIS</p> <ul style="list-style-type: none"> Peut manquer de discrétion ou de limites avec les collègues ou les clients Peut parler lorsque des mesures sont nécessaires Peut exiger un degré élevé de transparence et d'information