



RÉSULTATS DU TEST RÉALISÉ LE 01/10/2024

JÉRÉMY

**VOTRE RAPPORT *FORCE4DISC*
EN DIT BEAUCOUP SUR VOUS.**

Regardons ensemble...



POUR COMMENCER, PARTONS D'UN CONSTAT...

Chaque personne est unique et voit le monde à sa façon.
Chacun communique et se comporte d'une manière qui lui est propre.

De ce fait, nous faisons tous la même erreur : nous parlons aux autres comme nous aimerions qu'ils nous parlent. Pourtant, **une des règles d'or de la communication est de s'adapter à son interlocuteur. Encore faut-il bien le connaître !**

Dans une relation sur le long terme, c'est relativement simple car on a appris à se découvrir et à se côtoyer. Sur le court terme, c'est moins évident.

...POUR COMPRENDRE D'OÙ VIENT *FORCE4DISC*

Il s'agit de la représentation pédagogique des travaux de Carl Gustav Jung et de William Moulton Marston sur **l'analyse du comportement des individus**.

Pour Marston, l'expression comportementale des émotions peut être classée en quatre composantes primaires, qui proviennent de la perception de soi dans la relation de la personne à son environnement.

Ces quatre composantes sont celles que l'on retrouve sur le disque :

DOMINANCE, **INFLUENCE**, **STABILITÉ** et **CONFORMITÉ**.



RAPPELONS-NOUS

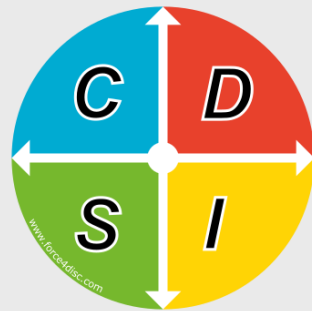
LES 4 STYLES DE COMPORTEMENT

Force4DISC n'est pas un test de QI. Il ne mesure ni l'intelligence, ni les aptitudes, ni la santé mentale, ni les valeurs profondes d'une personne. **Il décrit des comportements et des styles motivationnels** dans de nombreuses situations ; par exemple en réponse au stress, aux challenges, aux conflits, aux procédures...

Il permet d'identifier son comportement et celui des autres parmi **quatre profils**, associés chacun à une couleur :

LE CONFORME aime réfléchir avant d'agir. Il manifeste un fort désir d'apprendre, d'approfondir et surtout de comprendre ce qui l'entoure. Il est en quête de perfection et d'exactitude. Sa relation aux autres est un peu froide, prudente, parfois même indifférente. Il a besoin de sécurité et de confiance pour se sentir épanoui.

LE DOMINANT déborde d'énergie, il est toujours centré sur l'action et le mouvement. D'un naturel ambitieux et tenace, il a le goût des challenges. Son attention est focalisée sur les objectifs à atteindre. Il est franc et prend rapidement des décisions. Sa relation aux autres est directe, autoritaire, parfois même agressive.



LE STABLE est sérieux, loyal et obstiné. Il a le goût du travail bien fait, dans un climat calme et harmonieux. Toujours à l'écoute, il apprécie aider ses proches, défendre une cause ou encore apaiser les tensions. Sa relation aux autres est chaleureuse, discrète voire timide. Son besoin fondamental est d'être accepté par autrui.

L'INFLUENT a un caractère amical, enjoué, solaire. Il a un goût prononcé pour la mode et les tendances. Il aime entretenir de bonnes relations avec autrui, il est toujours en recherche de compagnie. Il a des facilités pour collaborer, persuader et déléguer. Sa relation aux autres est naturelle et démocratique.

ET LES 6 MOTIVATIONS

QUI GUIDENT NOS ACTIONS

Le test Force4DISC révèle aussi quelles **motivations personnelles** influent sur nos prises de décisions :



L'envie
d'**ACCOMPLISSEMENT**



La recherche
d'**HARMONIE**



La quête
de **VÉRITÉ**



Le besoin
de **MORALITÉ**



Le souci
d'**HUMANISME**



L'attrait
de l'**EFFICACITÉ**

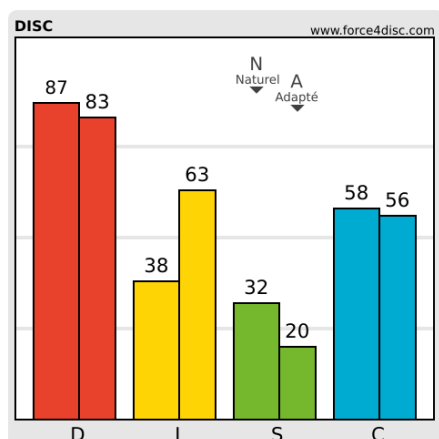
Vous allez maintenant découvrir votre style de comportement.

Il est important de comprendre qu'il n'y a pas de bon ou de mauvais profil.

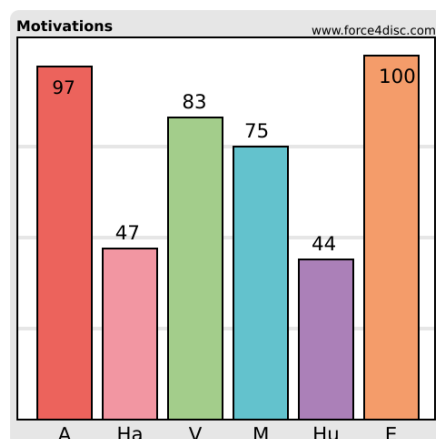
Chaque style possède ses propres forces et limites.
Mieux vous comprendre vous-même va vous apprendre
à mieux communiquer et à améliorer toutes vos relations.

Envie d'un debriefing ensemble ? D'une formation complémentaire ?
C'est [ici](#)

VOTRE PROFIL EN UN COUP D'OEIL



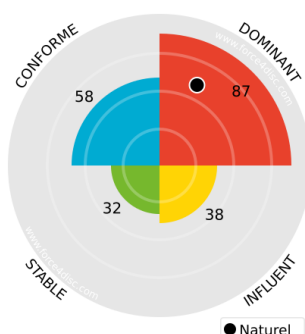
D'après les réponses à votre test, voici la composition de votre profil.



Et les premières **motivations** qui influent vos décisions sont **EFFICACITÉ** et **ACCOMPLISSEMENT**

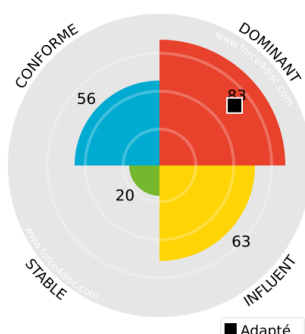
Le test Force4DISC distingue aussi deux comportements qui correspondent en quelque sorte à l'**Être** et au **Paraître** :

- le **comportement naturel** que nous avons inconsciemment dans notre cercle intime
- le **comportement adapté** que nous manifestons dans notre cercle professionnel



Votre comportement naturel

Vous avez développé ce comportement en grandissant, par votre éducation, vos expériences et votre environnement. Ce "Moi privé" vous caractérise et a peu de chances d'évoluer au fil de votre vie. Il se manifeste surtout auprès de vos proches. Et bien sûr, en situation de stress... le naturel revient au galop !

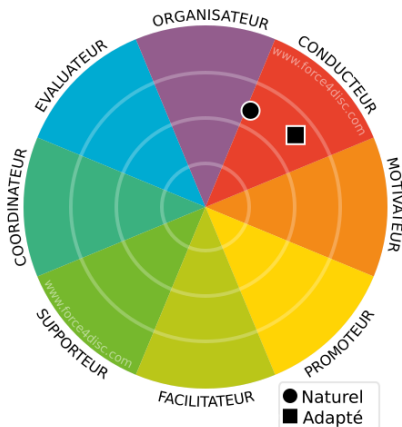


Votre comportement adapté

Vous présentez ce comportement dans les situations imposant certains codes, conscients ou inconscients. Ce "Moi public" s'exprime par exemple en entreprise face à vos supérieurs ou vos clients, ou dans la vie quotidienne auprès de commerçants ou de personnes que vous connaissez moins.

Vos deux styles superposés mettent en lumière les **similitudes et les divergences entre vos comportements Naturel et Adapté.**

Il ne s'agit pas de tirer de jugement, mais simplement de vous offrir une perception plus fine de votre personnalité.

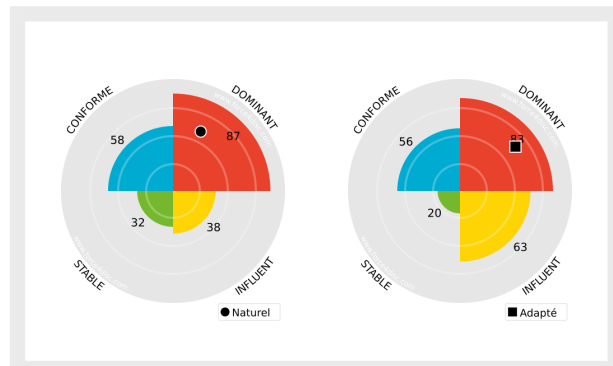


La superposition de vos comportements révèle votre aptitude à être
CONDUCTEUR
dans vos relations avec les autres.

Le bilan Force4DISC révèle vos traits de caractères, vos forces et vos faiblesses potentielles les plus caractéristiques.

- Il passe les quatre composantes du DISC au filtre de vos deux styles comportementaux.
- Il révèle ainsi votre nature profonde et met en exergue la façon dont vous réagissez dans un environnement positif ou en situation de stress, et avec quelle intensité.
- Il apporte enfin des conseils à votre entourage pour l'aider à comprendre vos préférences et ainsi mieux interagir avec vous.

ÉTUDIONS À PRÉSENT VOTRE PROFIL EN DÉTAILS



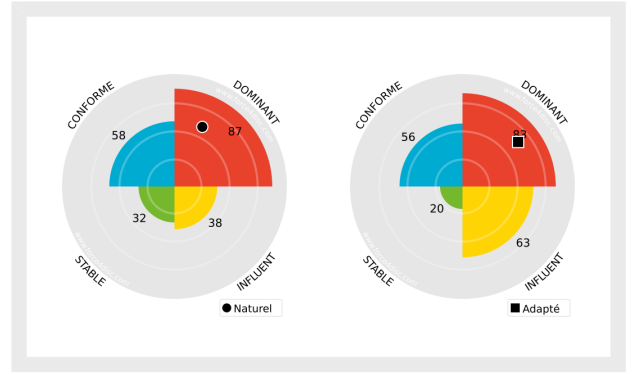
CE QUI ME DÉFINIT

- Je suis très orienté(e) résultats et j'évalue également les personnes en fonction des résultats obtenus
- Je termine ce que j'entreprends pour obtenir le résultat voulu
- Je prends des risques lorsque les autres hésitent
- J'adopte une posture de conquérant(e), je m'impose et je dis ce que je pense
- Je m'affranchis des règles s'il y a une urgence ou si un changement nécessite de s'adapter rapidement
- Je fais preuve d'indépendance et d'un esprit novateur
- Je prends des initiatives
- Je recherche l'excellence, la qualité

Tels sont les principaux traits de caractère et les grandes tendances comportementales, qui ressortent de votre profil Force4DISC.



Reportez vos 3 forces principales :



CE QUE LES AUTRES PENSENT DE MOI



...QUAND JE ME SENS BIEN

Dans le cadre d'une ambiance favorable, d'un environnement idéal où vous vous sentez en sécurité, les personnes vous perçoivent comme :

- Ambitieux(se)
- Déterminé(e)
- Meneur(se)
- Dynamique
- Affirmé(e)



...EN ÉTAT DE STRESS

Dans le cadre d'une situation difficile, votre entourage vous perçoit alors comme :

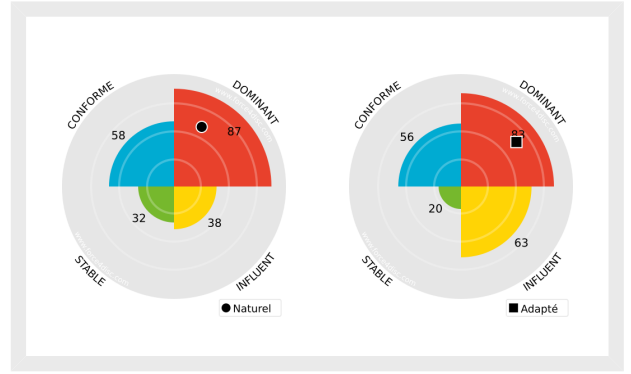
- Stressant(e)
- Inflexible
- Sans limite
- Distract(e)
- Insaisissable

La manière dont nous nous comportons en situation de stress peut être mal interprétée par les autres personnes. En avoir conscience permet d'adopter la meilleure stratégie pour faire face aux tensions et apporter une réponse efficace.



Reportez vos 3
comportements principaux

Reportez
vos 3 comportements
les plus typiques



MES DIFFICULTÉS

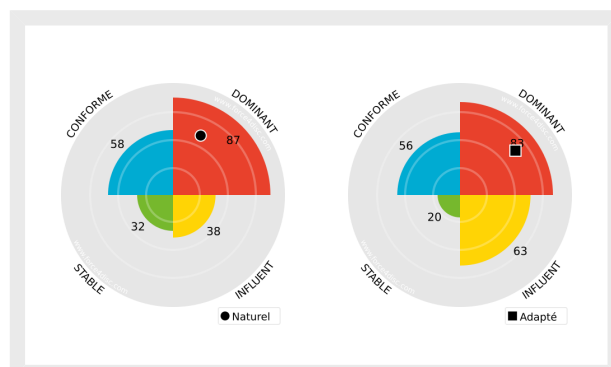
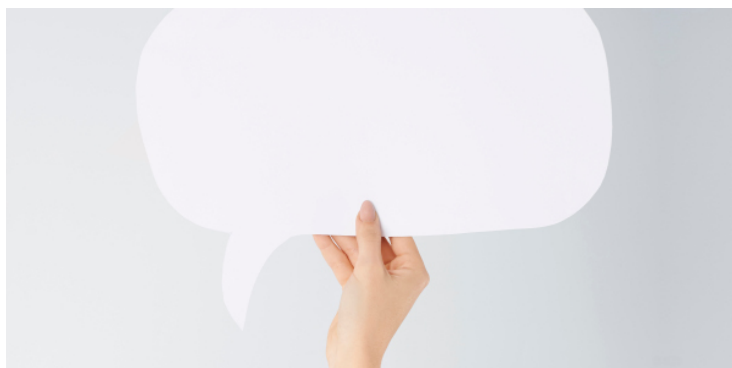
- Je suis impatient(e) et je ne m'inquiète pas de savoir si les autres sont stressés par mes demandes
- J'oublie les règles qui s'appliquent à moi comme aux autres
- Je parle plus de corrections et d'amélioration que de ce qui est bien
- J'ai du mal à écouter et à faire preuve de diplomatie
- Je manque de légèreté, je prends tout au sérieux

Prendre conscience de ses limites permet d'arrêter de se mettre en difficulté et de s'appuyer sur des personnes ayant des qualités complémentaires. Ces traits de caractère représentent les points de vigilance à prendre en considération pour ne pas perdre en productivité.



Reportez vos 3 points faibles principaux :

EN TERMES DE COMMUNICATION



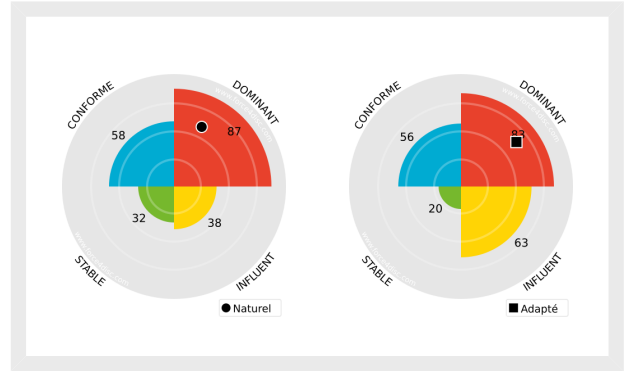
MON STYLE DE COMMUNICATION

- Je préfère les écrits rapides plutôt que les longs discours
- Je préfère un échange en face-à-face plutôt que les réunions
- J'ai tendance à parler vite et fort
- Je ne communique pas mes sentiments et je ne cherche pas à connaître ceux des autres
- J'écoute avec précision et je questionne beaucoup
- Je cherche des échanges structurés, formels et pertinents
- Je donne de l'énergie et trouve mon énergie avec les autres
- Je suis toujours en mouvement

Prendre conscience de ses limites permet d'arrêter de se mettre en difficulté et de s'appuyer sur des personnes ayant des qualités complémentaires. Ces traits de caractère représentent les points de vigilance à prendre en considération pour ne pas perdre en productivité.



Reportez vos 3 traits qui vous caractérisent le plus :



QUELQUES CONSEILS POUR BIEN COMMUNIQUER AVEC MOI

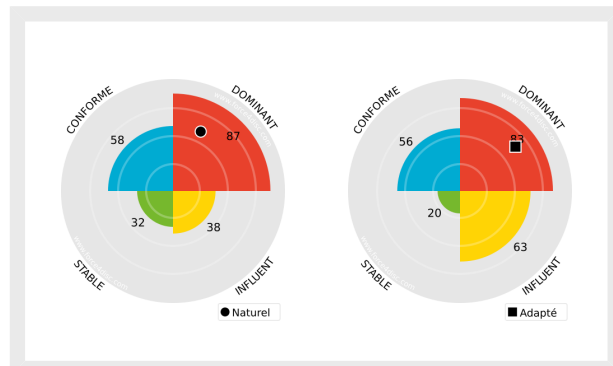
- Aller à l'essentiel plutôt que de tourner autour du pot
- Eviter de parler de choses personnelles si on n'est pas proches
- Être bref et direct quitte à oublier les formules de politesse
- Savoir m'arrêter et me dire "stop"
- Commencer par l'objectif ou la conclusion pour obtenir mon attention
- Me faire ralentir en m'invitant à reformuler mes dires
- Ne pas tergiverser sur un sujet et me faire perdre mon temps
- Envoyer des mails courts avec la demande clairement rédigée

Ces quelques suggestions permettront aux personnes avec lesquelles vous interagissez de mieux comprendre vos préférences et ainsi de mieux communiquer avec vous en adoptant la meilleure approche.



Reportez vos 2 recommandations à privilégier et n'hésitez pas à les partager autour de vous :

QU'EN EST-IL EN ENTREPRISE



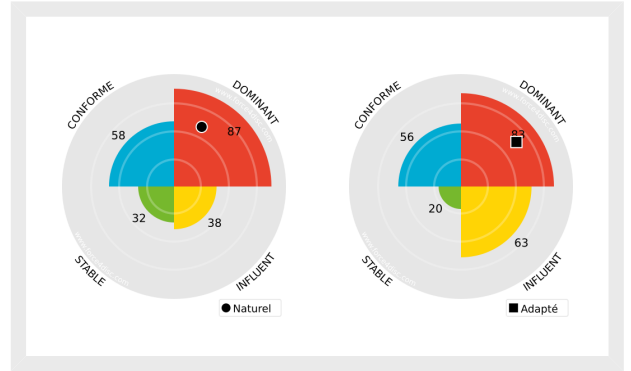
CE QUI ME MOTIVE EN TANT QUE MANAGER ...OU SI L'ON M'AMÈNE À MANAGER QUELQU'UN

- Je suis motivé(e) par l'atteinte de mes objectifs
- Je me précipite facilement sur le sujet au risque de ne pas avoir intégré l'énoncé dans sa globalité
- Je ne communique que pour dire ce que je pense et obtenir des informations
- J'apprécie le divertissement
- J'ai un talent pour entreprendre
- Je teste facilement des idées nouvelles si cela peut optimiser l'efficacité et la performance
- Je fais souvent cavalier seul ou bien j'utilise sciemment les autres pour atteindre mon objectif
- Je n'ai peur de rien et je prends des risques

Chacun a des préférences et des approches managériales différentes. Reconnaître vos talents et vos motivations vous aidera à accompagner une équipe, à développer les compétences de vos collaborateurs et répondre efficacement aux objectifs.



Reportez vos 3 motivations principales :



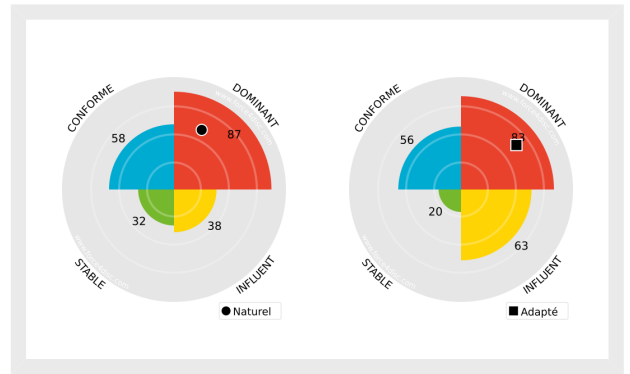
MES ATTENTES PROFESSIONNELLES

- Accepter des critiques ou des compliments quand ils sont factuels
- Avoir des retours sur les résultats de mon travail
- Être dans l'action et avoir une ambiance dynamique autour de moi
- Relever des challenges et avoir des occasions de performer
- Avoir un travail passionnant et si possible ludique et décontracté

Dans le monde du travail, ce qui vous satisfait n'est pas forcément satisfaisant pour une autre personne. Identifier vos attentes et les partager à vos collaborateurs, facilitera vos relations professionnelles.



Reportez vos 3 attentes principales :



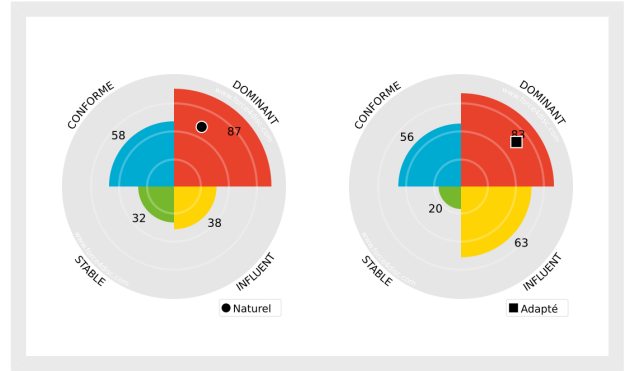
CE QU'IL EST PRÉFÉRABLE DE FAIRE AVEC MOI

- Être bref dans les demandes et avoir des directives précises : délais et objectifs
- Être efficace et rapide dans les demandes
- Démarrer et terminer à l'heure les réunions
- Me donner des missions à forts enjeux si je peux les assumer
- Lancer des défis pour me motiver
- Donner des deadlines courtes et contrôler l'avancement du projet ou de la mission
- Me donner un cadre de travail précis et clair, dans mes missions comme ma fonction
- Me laisser exprimer ma créativité et mon originalité

Ces quelques recommandations pour comprendre vos préférences, ont pu but de favoriser vos interactions. A partager avec les personnes désireuses de travailler avec vous !



Reportez les deux conseils qui sont pour vous les plus importants
et n'hésitez pas à les partager autour de vous :



CE QU'IL EST PRÉFÉRABLE D'ÉVITER AVEC MOI

- Être long dans ses demandes, me faire perdre mon temps
- Parler de sentiments au travail
- Faire du micro-management
- Mettre des bâtons dans les roues
- Ne parler que des points d'attention ou de vigilance
- Ne pas donner de deadlines
- Être directif même de la part de mon supérieur hiérarchique
- Adopter un management paternaliste

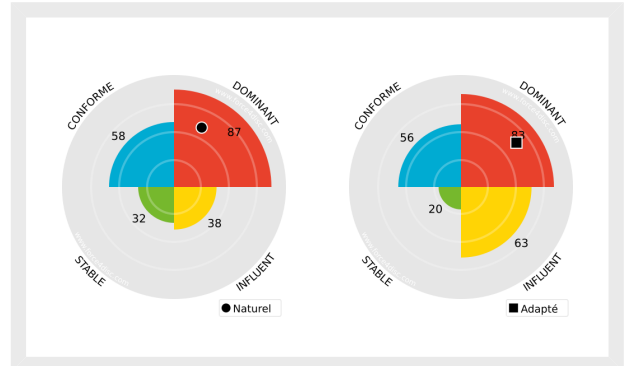
Autant d'actions ou de situations délicates qui compromettent votre productivité et votre efficacité, n'est-ce pas ? Il convient donc que votre entourage en ait connaissance pour éviter de vous mettre en conflit.



Identifiez les principales actions qui vous empêchent de donner le meilleur de vous-même :

DES PREMIÈRES ORIENTATIONS

SE DESSINENT...



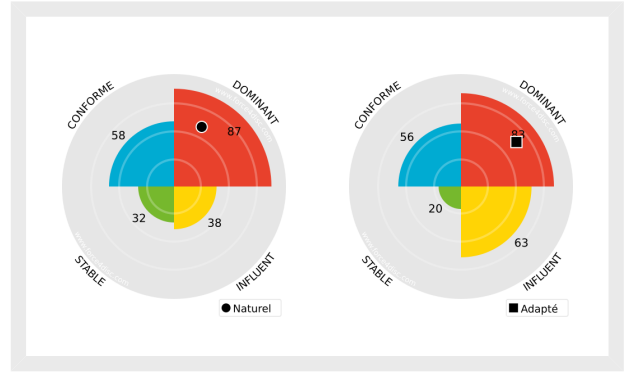
CE DONT J'AI BESOIN

- Avancer vite et décider
- Pouvoir gérer mon agenda comme je l'entends
- Avoir une aide administrative
- Avoir la possibilité de gérer mon agenda comme je l'entends
- Être rassuré(e) sur ce que j'ai à faire et ce que j'ai le droit de faire

Plus nous satisfaisons nos besoins au quotidien, plus nous agissons efficacement. Il est donc important de les écouter, les nourrir et les satisfaire pour gagner en efficacité et épanouissement.



Reportez les trois principales raisons qui motivent vos choix et vos prises de décision :



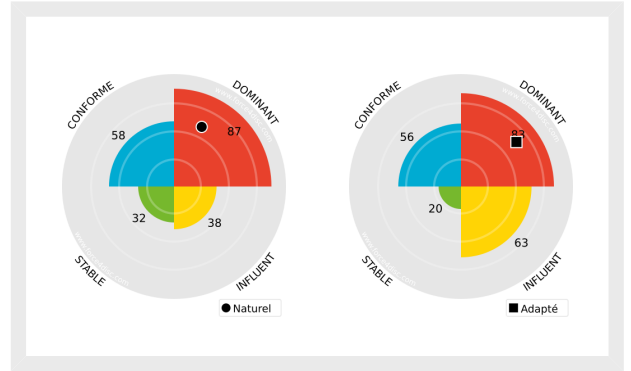
MES AXES D'AMÉLIORATION

- Apprendre à travailler en équipe sans pourtant en être le leader
- Être plus souple quand les approches proposées ne sont pas que logiques ou rationnelles
- Prioriser mes actions, me concentrer à réaliser une seule tâche à la fois pour la terminer
- Gérer mon temps et travailler mon organisation autant pour moi que pour ceux qui travaillent avec moi
- Arrêter de vouloir prendre le dessus et d'abuser de mon autorité naturelle

On est tous confronté un jour à nos faiblesses ou nos limites. En découvrant les domaines potentiels que vous pouvez améliorer, vous pourrez plus facilement modifier votre comportement et atteindre une plus grande réussite professionnelle.



Identifiez vos 2 principaux axes d'amélioration :



MES MOTEURS ESSENTIELS DE RÉUSSITE

- Être évalué(e) sur mes résultats
- Me dépasser et rechercher la difficulté
- Avoir la liberté de choisir, de prendre des initiatives
- Avoir des missions exclusives ou gratifiantes
- Avoir des projets ambitieux et valorisants

Personne ne fait les choses par hasard. Nous avons tous des facteurs de motivation et des intérêts différents. Ces valeurs qui vous motivent, vous poussent à réussir ce que vous entreprenez.



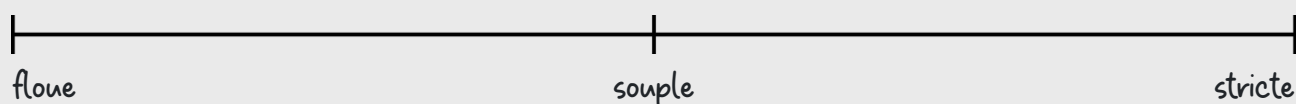
Reportez les deux moteurs qui vous aident à donner le meilleur de vous-même :



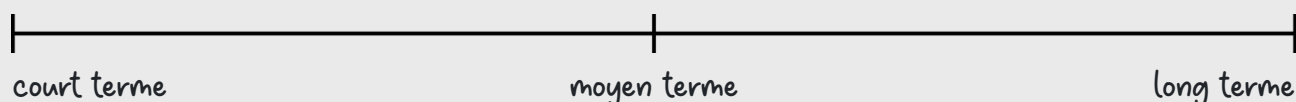
Si vous deviez évaluer vos compétences professionnelles ?

Suite à la lecture de votre profil, on vous propose de vous auto-évaluer sur 6 critères significatifs. L'exercice est simple, il s'agit de vous situer sur les axes suivants :

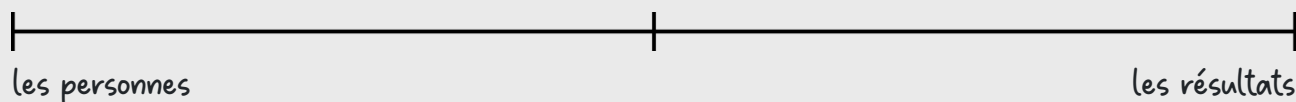
MON ORGANISATION :



MES CAPACITÉS DE PLANIFICATION :



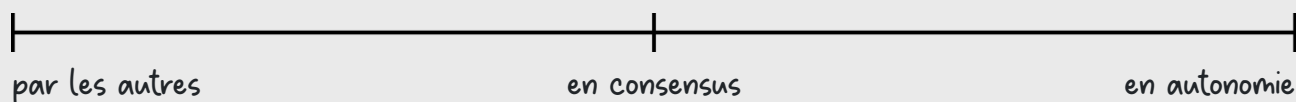
MON ORIENTATION PRINCIPALE :



MON RYTHME DE TRAVAIL :



MES PRISES DE DÉCISION :



MON APTITUDE À DÉLÉGUER :

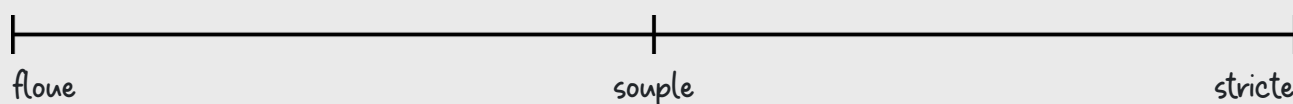




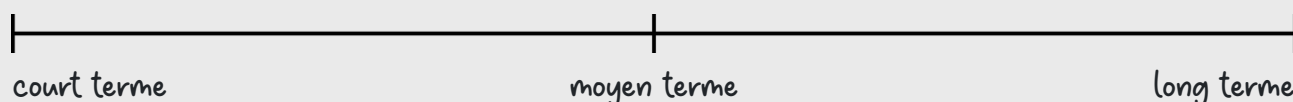
Maintenant, évaluez ces critères par rapport aux besoins de la fonction que vous occupez

Le but est de visualiser les correspondances entre votre évaluation personnelle et les attentes que vous estimez pour votre poste.

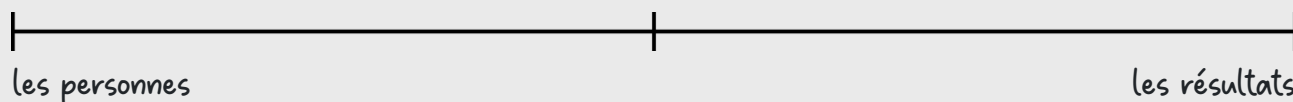
ORGANISATION ATTENDUE DANS VOTRE FONCTION :



PLANIFICATION NÉCESSAIRE :



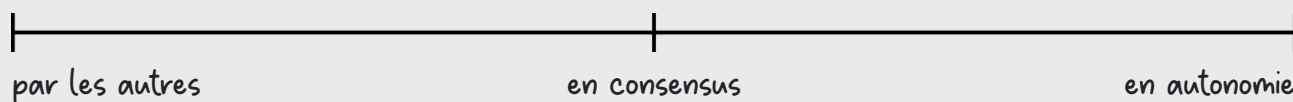
ORIENTATION PRÉFÉRABLE :



RYTHME DE TRAVAIL DEMANDÉ :



PRISES DE DÉCISION :



MODE DE DÉLÉGATION :



REGARDONS LES ÉCARTS ENTRE VOS COMPORTEMENTS NATUREL ET ADAPTÉ

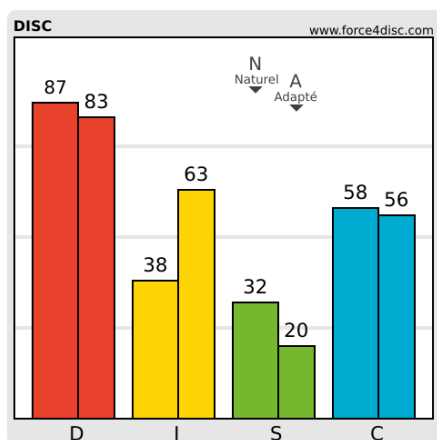
Comme on l'a vu, nous avons tous 2 comportements selon l'environnement et les personnes qui nous entourent. Il est intéressant d'analyser les écarts entre notre comportement Naturel et notre comportement Adapté. Ils nous aident à comprendre les énergies que l'on déploie ou que l'on tempère selon nos interlocuteurs, et avec quelle intensité.

S'ILS SONT SEMBLABLES : vous conservez globalement votre comportement Naturel quel que soit le contexte.

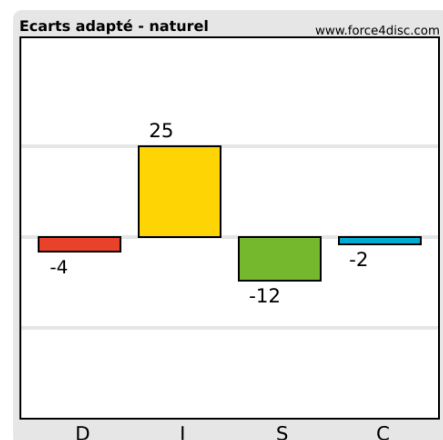
S'ILS SONT DIFFÉRENTS : vous avez tendance à vous adapter dans un environnement qui vous place en situation de stress ou de représentation. Vous forcez alors votre naturel, au risque de vous mettre en difficulté.

L'objectif n'est pas forcément de modifier ou de rapprocher ces 2 comportements, mais de bien les connaître pour en faire une force en toute situation, ou les faire évoluer s'ils vous fragilisent.

CE QU'IL EN RESSORT POUR VOUS :



Les chiffres sur le graphique correspondent à l'intensité des 4 styles D.I.S.C de votre profil. Plus le chiffre est élevé, plus ce style est marquant dans votre comportement.



Le graphique des écarts fait ressortir le comportement que vous modifiez le plus, entre les contextes personnels et professionnels.

DANS L'ACTION ET LA PRISE DE DÉCISION

Votre style de comportement baisse de -4, ce qui veut dire :

- Je suis égal(e) à moi-même
- Je gère de la même façon qu'à mon habitude les problèmes et les conflits
- Je suis constant(e) dans ma manière d'agir et ma détermination
- Je ne change pas vraiment mon comportement que ce soit dans ma vie personnelle comme professionnelle

EN RELATIONNEL ET EN FORCE DE PERSUASION

Votre style de comportement augmente de + 25, ce qui veut dire :

- Je suis enthousiaste et plus positif(ve) que d'habitude
- Je dégage plus d'assurance et de confiance en moi
- Je prends le temps d'échanger et communiquer
- J'ai besoin de plus d'indépendance et de liberté dans mes actions

EN TERMES DE RYTHME ET D'ADAPTATION

Votre style de comportement baisse de -12, ce qui veut dire :

- Je suis égal(e) à moi-même
- Je reste à l'écoute des autres quand cela est nécessaire
- Je suis constant(e) dans mon approche des autres et dans mon rythme
- Je ne change pas vraiment mon comportement que ce soit dans ma vie personnelle comme professionnelle

DANS L'ORGANISATION ET LE SUIVI DES RÈGLES

Votre style de comportement baisse de -2, ce qui veut dire :

- Je suis égal(e) à moi-même
- Je suis constant(e) dans la gestion des règles et des procédures
- Je ne modifie pas mes manières de faire face à mon environnement
- Je ne change pas vraiment mon comportement que ce soit dans ma vie personnelle comme professionnelle

QUELQUES BONS MOTS POUR VOUS DÉFINIR

“

Votre devise

« Le succès est un état d'esprit »

Les mots qui vous parlent

Trophée

Efficacité

Réussite

Rapidité

Apprentissage

Professionnel

Action

Pouvoir

”



PARLONS MAINTENANT DE VOS MOTIVATIONS

Pourquoi nous comportons-nous de telle ou telle façon ?

Qu'est ce qui nous pousse véritablement à agir ?

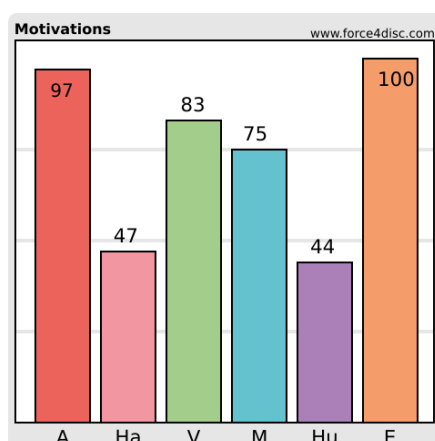
Chaque individu possède ses propres facteurs de motivation, qui influent sur son processus de décision. Que ce soit nos centres d'intérêts, nos attitudes, nos émotions... Tout cela façonne aussi notre personnalité. **Connaître et comprendre ses talents moteurs autant que ses limites**, est un pas important dans son développement personnel.

Parallèlement, **prendre en compte ses motivations et celles de ses interlocuteurs**, aide à organiser une équipe et à la manager : pour mieux orienter chacun dans son travail, développer le bien-être et l'épanouissement dans l'entreprise, et améliorer la performance.

Le bilan Force4DISC met en lumière le degré d'importance que vous accordez à chacune des 6 attitudes suivantes et la façon dont elles influent sur vos choix :

**ACCOMPLISSEMENT, HARMONIE, VÉRITÉ, MORALITÉ,
HUMANISME ET EFFICACITÉ.**

CE QU'IL EN RESSORT POUR VOUS



Les premières **motivations** qui influent vos décisions sont

EFFICACITÉ et **ACCOMPLISSEMENT**

Une motivation **élevée***** représente un moteur fort dans votre vie : elle oriente vos choix et vous stimule au quotidien. Une motivation **moyenne**** est plus souple, présente selon les contextes, sans être déterminante. Une motivation **faible*** n'est pas naturelle pour vous ; elle peut même générer de l'indifférence ou de la résistance si elle est trop sollicitée. Aucun niveau n'est bon ou mauvais : **l'essentiel est de connaître ce qui vous anime vraiment pour mieux vous épanouir... et mieux comprendre les autres.**



VOTRE MOTIVATION N°1 :

L'attrait de l' **EFFICACITÉ** ★ ★ ★

Je suis motivé(e) par le concret, le résultat, la rentabilité. Je recherche des solutions utiles, optimisées, performantes. J'aime aller à l'essentiel, en valorisant mon temps et mon énergie. Les retours sur investissement, qu'ils soient financiers ou pratiques, sont au cœur de mes décisions. Je suis animé(e) par un fort sens de l'engagement et du rendement.

- ☐ Je veux que chaque action serve à quelque chose.
- ☐ Je déteste perdre mon temps.
- ☐ J'aime faire plus avec moins.
- ☐ Je suis animé(e) par l'efficacité et les résultats visibles.



Quel outil ou méthode ne pourriez-vous plus jamais abandonner ?
Pourquoi ?

Identifier votre besoin de pragmatisme et votre rapport à la performance.



À quoi sert ce que vous faites... vraiment ?
Faites l'inventaire de vos activités quotidiennes.



Puis demandez-vous :

- Quelles sont celles qui ont le plus d'impact ?
- Quelles sont les pertes d'énergie évitables ?
- Et si vous vous recentriez sur l'essentiel, qu'est-ce que cela changerait pour vous ?



VOTRE MOTIVATION N°2 :

L'envie d' **ACCOMPLISSEMENT** ★ ★ ★

Je suis animé(e) par une volonté de me dépasser et d'atteindre mes objectifs personnels, sans chercher l'approbation des autres. L'ambition, l'influence et la responsabilité m'attirent. J'ai besoin d'un cadre stimulant où je peux me réaliser, innover et voir des résultats concrets à mon investissement. Je cherche à m'affirmer et à progresser, en relevant les défis avec ténacité et indépendance.

- ☐ Je me sens vivant(e) quand je vise un objectif élevé.
- ☐ J'ai besoin de sentir que j'avance, que je progresse.
- ☐ Mon ambition personnelle est un moteur quotidien.
- ☐ Je préfère être challengé(e) que conforté(e).



Imaginez que vous remportiez un prix pour votre travail.

Quelle serait la nature de ce prix ?

Que célèbre-t-on exactement à travers cette récompense ?

Cela permet de faire émerger des nuances : pouvoir, reconnaissance, innovation, engagement, etc.



VOTRE MOTIVATION N°3 :
La quête de **VÉRITÉ** ★ ★ ★

Je recherche la compréhension, la précision, la logique. Ce qui me nourrit, c'est d'apprendre, d'investiguer, de maîtriser un domaine. Je suis motivé(e) par la quête de savoir et par le besoin de m'appuyer sur des faits tangibles. J'éprouve du plaisir à explorer les idées, à résoudre des problèmes complexes et à approfondir chaque sujet pour me construire des repères fiables et structurés.

- ☐ J'ai besoin de comprendre avant d'agir.
- ☐ Je veux des faits, pas des impressions.
- ☐ J'adore apprendre, réfléchir, approfondir.
- ☐ Je suis attentif(ve) à la cohérence logique.



Si vous aviez une journée entière pour explorer un sujet, sans aucune contrainte, que choisiriez-vous ?

Cet exercice révèle vos moteurs intellectuels profonds : ce qui vous passionne vraiment, ce que vous aimez comprendre, structurer, questionner ou approfondir.



VOTRE MOTIVATION N°4 :

Le besoin de **MORALITÉ** ★ ★ ★

Je suis guidé(e) par des convictions profondes et un fort sens de l'éthique. J'ai besoin d'agir en accord avec mes valeurs, mes principes et mon intuition morale. Je recherche la cohérence entre ce que je fais et ce en quoi je crois. Je suis souvent perçu(e) comme une personne intègre, loyale, parfois idéaliste, qui aspire à un monde plus juste et équilibré.

- ☐ Je ne peux pas faire quelque chose qui va à l'encontre de mes principes.
- ☐ Je me bats pour ce que je crois juste.
- ☐ Je cherche du sens dans mes actions.
- ☐ Je veux pouvoir me regarder dans le miroir.



Quelle règle personnelle ne transgresseriez-vous jamais, même sous pression ?

Cette question ouvre sur vos valeurs fondatrices, celles qui guident vos décisions, même dans les moments de tension ou de doute.



VOTRE MOTIVATION N°5 :

La recherche d' **HARMONIE** ★★☆☆

Je suis sensible aux ambiances, mais je peux composer avec un environnement moins agréable s'il a du sens pour moi. Je recherche l'équilibre, tout en acceptant qu'il y ait parfois du chaos ou des tensions. J'aime que les relations soient fluides, mais je n'évite pas forcément les conflits s'ils sont constructifs. Je suis réceptif(ve) à la beauté et à l'harmonie, sans en faire une condition essentielle à mon bien-être.

- ☐ Je préfère quand c'est fluide, mais je sais faire face aux tensions.
- ☐ Je peux gérer des ambiances diverses, tant que cela reste respectueux.
- ☐ Je suis sensible, mais pas hypersensible.
- ☐ Je fais attention aux autres, sans me perdre dans leurs émotions.



Quand vous imaginez votre environnement idéal,
quels éléments doivent absolument y figurer ?

Cette question fait appel à votre sens de l'esthétique, à vos ressentis et à votre quête d'équilibre.



VOTRE MOTIVATION N°6 :

Le souci d' **HUMANISME** ★ ★ ☆

J'aime aider les autres, mais je sais poser des limites quand c'est nécessaire. Je peux me montrer généreux(se) sans pour autant m'oublier. Je recherche un équilibre entre bienveillance et efficacité. Je suis sensible aux injustices, sans me sentir obligé(e) d'agir à chaque fois. Je donne volontiers, surtout si je sens que cela a un réel impact.

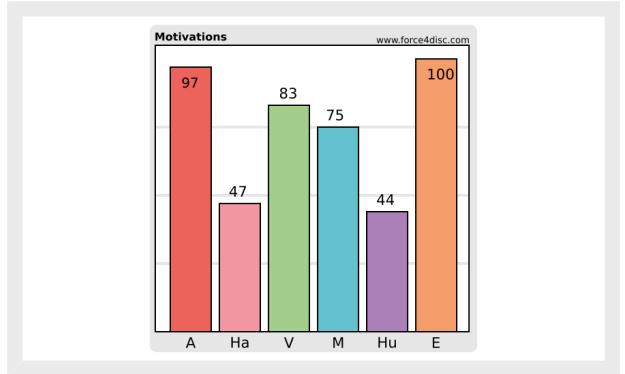
- ☐ J'aide si je peux, mais je sais poser des limites.
- ☐ Je suis sensible à l'humain et sait rendre service, sans me sacrifier.
- ☐ Je ne suis ni distant(e) et aimant(e), ni totalement fusionnel(le).
- ☐ Je trouve de l'énergie dans les échanges, mais aussi dans la solitude.



Quand vous êtes-vous senti particulièrement utile aux autres ?

Quelle émotion gardez-vous de ce moment ?

L'objectif ici est d'ancrer la motivation dans un souvenir incarné, porteur de sens et d'émotion.



PIÈGES À ÉVITER

- Vous détacher des relations humaines pour aller plus vite.
- Prendre des raccourcis au détriment de la qualité ou de l'éthique.
- Vous mettre en colère quand les choses prennent du temps.
- Passer à côté du sens profond de l'action.

CONSEIL D'ALIGNEMENT

Votre sens du concret est précieux. Mais n'oubliez pas que tout ce qui compte ne se compte pas. L'efficacité devient puissante quand elle est reliée au sens. Gardez de l'espace pour l'imprévu, l'inefficace... et l'inspirant.

MANTRA

Je mets mon énergie là où elle compte vraiment.

MON PLAN DE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Nous venons de dresser le bilan des comportements et des motivations qui vous caractérisent, aussi bien dans vos relations personnelles que professionnelles.

Ce bilan est significatif aujourd'hui pour mieux vous connaître.

Il faut le voir aussi comme un point de départ pour développer vos forces et atteindre vos prochains objectifs.

**Après avoir lu votre bilan Force4DISC,
il est bon de prendre un temps de réflexion.**

C'est le moment ou jamais de se poser quelques bonnes questions, sur la perception de votre profil et vos prises de conscience.



Qu'est-ce que j'ai appris sur moi ?
Est-ce que cela me surprend ?



Qu'est-ce que je conteste dans mon bilan ?



Pourquoi ne suis-je pas d'accord sur ces aspects de ma personnalité ?
Et en quoi différent-ils de ce que je pense ?



À la lecture de mon bilan, j'ai pris conscience de :

mes talents :

mes points de vigilance :

ma manière de prendre une décision :

ma manière de m'exprimer :

ma façon d'aborder les problèmes :

ma façon de suivre les règles en place :

ma motivation première :



Est-ce que je mets mes compétences à profit dans mon activité professionnelle ?

Oui : de quelle façon ? // Non : pourquoi ? Que faudrait-il faire ?

Maintenant, je me fixe des objectifs
(Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes, Temporellement définis)



PAR RAPPORT À MON STYLE DE COMMUNICATION

MON OBJECTIF PRÉSENT ET POSITIF	Je veux...
MES CRITÈRES DE RÉUSSITE MESURABLES, QUANTIFIABLES, VISIBLES	Je verrai un changement quand...
MES RESSOURCES À MA PORTÉE EN INTERNE ET EN EXTERNE (points forts, soutien, formations, moyens...)	Je peux m'appuyer sur...
MES BÉNÉFICES ET TOUT CE QUE J'AI À GAGNER	J'attends que ce changement m'apporte...
MA DATE D'ÉCHÉANCE SATISFAISANTE ET RÉALISTE	Je vise d'atteindre mon objectif en (mois/année)
MES FREINS ET OBSTACLES CE QUE J'AI À PERDRE, À SURPASSER	Pour moi, j'identifie... Pour mon entourage, j'identifie...



PAR RAPPORT À MON STYLE DE MANAGEMENT

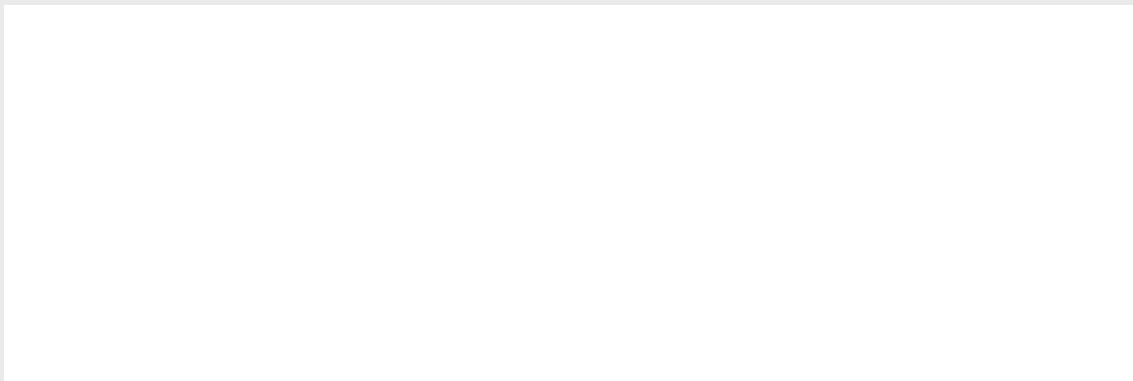
MON OBJECTIF PRÉSENT ET POSITIF	Je veux...
MES CRITÈRES DE RÉUSSITE MESURABLES, QUANTIFIABLES, VISIBLES	Je verrai un changement quand...
MES RESSOURCES À MA PORTÉE EN INTERNE ET EN EXTERNE (points forts, soutien, formations, moyens...)	Je peux m'appuyer sur...
MES BÉNÉFICES ET TOUT CE QUE J'AI À GAGNER	J'attends que ce changement m'apporte...
MA DATE D'ÉCHÉANCE SATISFAISANTE ET RÉALISTE	Je vise d'atteindre mon objectif en (mois/année)
MES FREINS ET OBSTACLES CE QUE J'AI À PERDRE, À SURPASSER	Pour moi, j'identifie... Pour mon entourage, j'identifie...

ET VOILÀ JÉRÉMY

Nous avons fait le tour des grands traits qui vous caractérisent, pour faire de votre personnalité, votre force. L'objectif est de vous apporter une meilleure connaissance de vous-même, de favoriser la compréhension de l'autre, afin de mieux développer votre empathie et créer des synergies dans vos échanges. Mission accomplie ?

Car encore une fois : identifier ses talents, ses forces, ses points d'amélioration, est un grand pas pour développer son potentiel.

À vous désormais de mobiliser « la bonne couleur au bon moment » selon la situation et le profil de votre interlocuteur, pour vous faire entendre et optimiser votre communication !



FORCE  DISC

