



RÉSULTATS DU TEST RÉALISÉ LE 14/02/2022

ROMAIN

**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

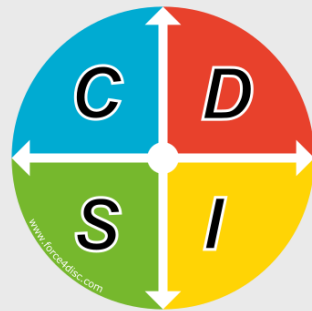
LES 4 STYLES DE COMPORTEMENT

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**

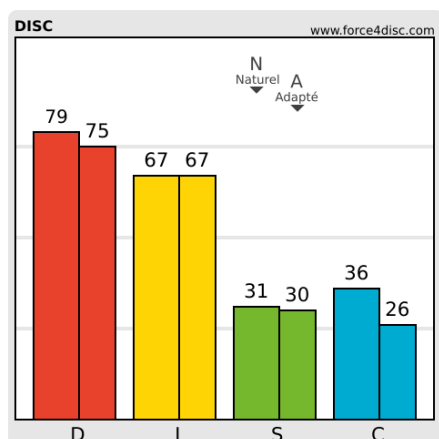
Vous allez maintenant découvrir votre style de comportement.

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

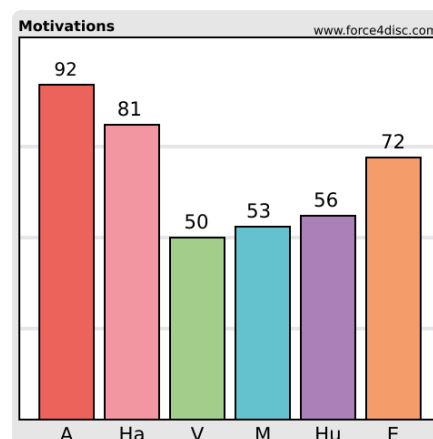
Chaque style possède ses propres forces et limites.
Mieux vous comprendre vous-même va vous apprendre
à mieux communiquer et à améliorer toutes vos relations.

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.

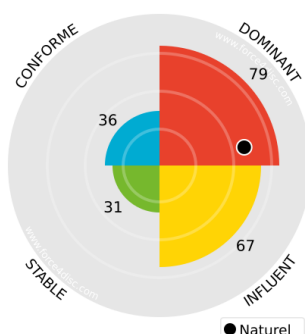


Et les premières **motivations** qui influent vos décisions sont

ACCOMPLISSEMENT et **HARMONIE**

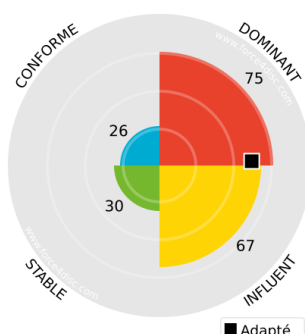
Le test Force4DISC distingue aussi deux comportements qui correspondent en quelque sorte à l'**Être** et au **Paraître** :

- 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 !

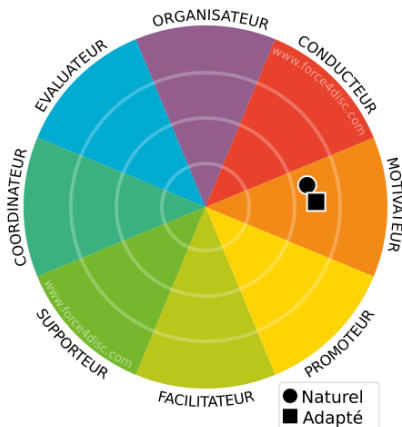


Votre comportement adapté

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.

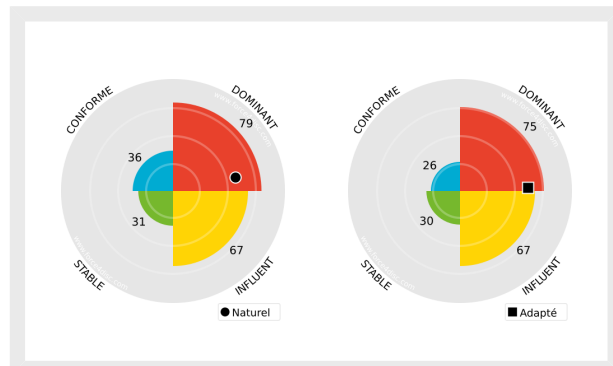


La superposition de vos comportements révèle votre aptitude à être **MOTIVATEUR** dans vos relations avec les autres.

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



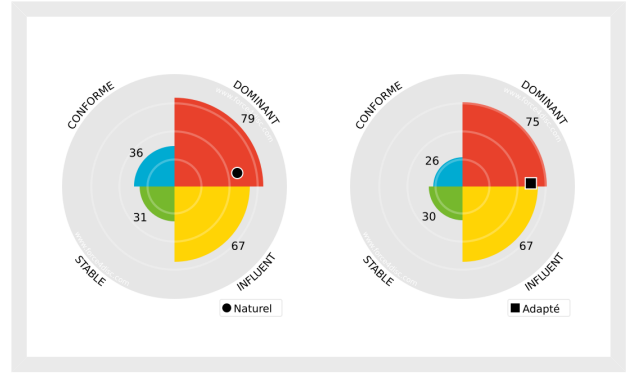
CE QUI ME DÉFINIT

- J'adopte une posture de conquérant(e), je m'impose et je dis ce que je pense
- Je prends des risques lorsque les autres hésitent
- Je prends des initiatives
- J'anticipe, j'arbitre et je gère les conflits
- Je fais preuve d'une grande persévérance et détermination
- J'agis facilement en situation de changement et je m'adapte aux événements
- Je fais preuve d'un grand sens de l'humour et d'enthousiasme
- J'ai besoin de plaisir et d'amusement dans mon quotidien

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 :

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



...EN ÉTAT DE STRESS

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

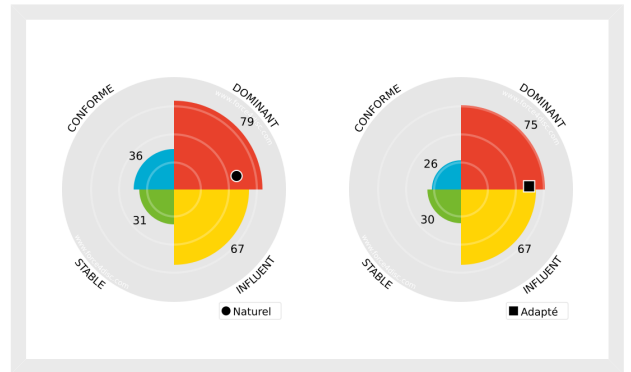
- Stressant(e)
- Agressif(ve)
- Provocateur(trice)
- Râleur(se)
- Sans limite

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

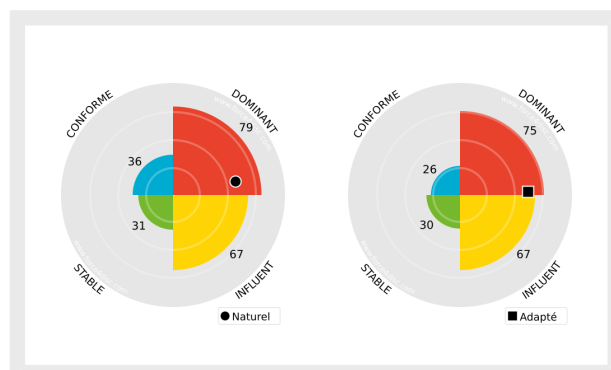
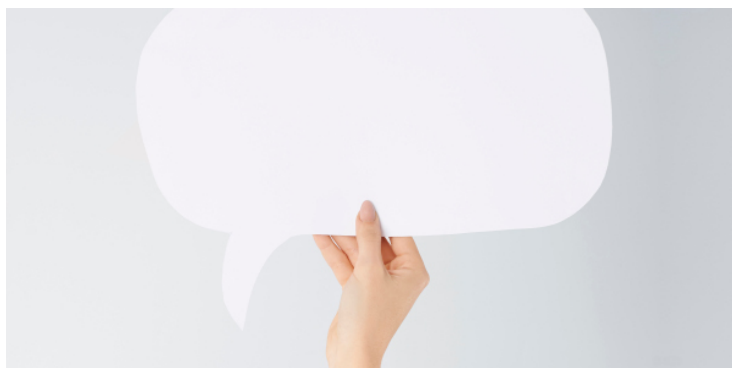
- J'oublie les règles qui s'appliquent à moi comme aux autres
- J'ai ma logique et je l'impose aux autres
- Je manque parfois de sérieux
- Je ne suis pas démonstratif(ve) que ce soit dans mes explications comme dans mes sentiments
- Je ne respecte pas les règles ou seulement celles que j'établis

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



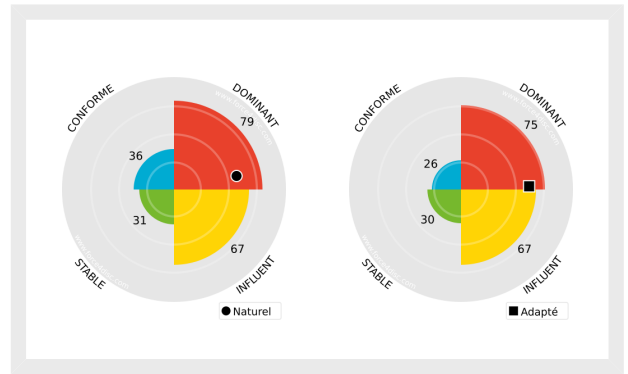
MON STYLE DE COMMUNICATION

- Je donne de l'énergie et trouve mon énergie avec les autres
- J'ai tendance à parler vite et fort
- Je peux donner l'impression d'agresser par ma franchise et mon côté parfois "cash"
- Je ne communique pas mes sentiments et je ne cherche pas à connaître ceux des autres
- Je préfère les écrits rapides plutôt que les longs discours
- Je parle rapidement et j'ai une gestuelle animée
- Je ne sais pas bien écouter
- Je coupe souvent la parole

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

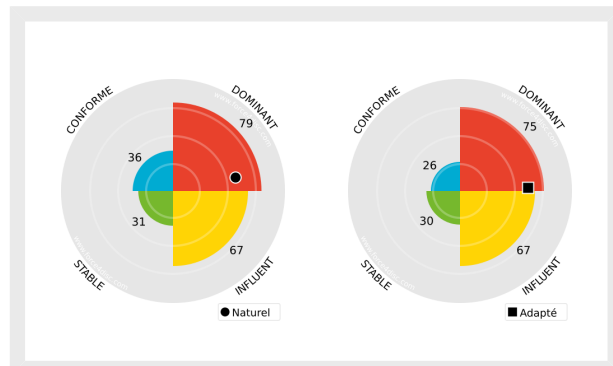
- Savoir m'arrêter et me dire "stop"
- Eviter de parler de choses personnelles si on n'est pas proches
- Aller à l'essentiel plutôt que de tourner autour du pot
- Être enthousiaste lors de nos échanges
- Ne pas être froid, distant ou sec avec moi
- Utiliser des exagérations, des métaphores, des superlatifs, j'adore ça
- Me soutenir dans mes rêves et mes idées
- Eviter d'être autoritaire ou trop directif

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



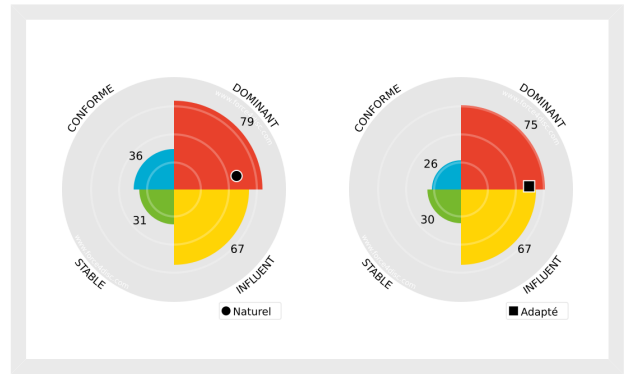
CE QUI ME MOTIVE EN TANT QUE MANAGER ...OU SI L'ON M'AMÈNE À MANAGER QUELQU'UN

- Je me précipite facilement sur le sujet au risque de ne pas avoir intégré l'énoncé dans sa globalité
- J'apprécie les compliments, avoir de la reconnaissance publique
- 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
- J'apprécie le divertissement
- J'implique les autres dans les échanges
- Je ne cherche pas à être aimé(e) des autres mais à être le(la) meilleur(e)
- J'ai un talent pour entreprendre

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 :



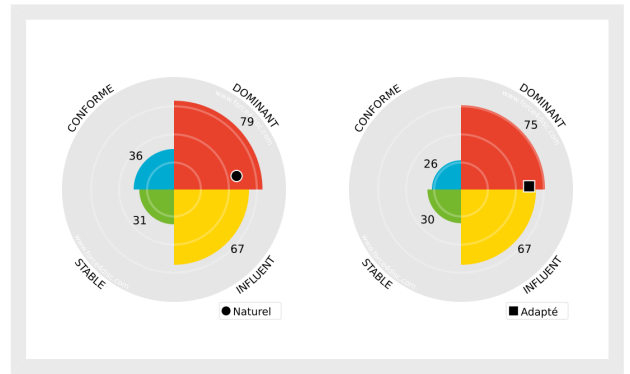
MES ATTENTES PROFESSIONNELLES

- Relever des challenges et avoir des occasions de performer
- Être reconnu(e) pour mon implication et ma joie de vivre
- Être dans l'action et avoir une ambiance dynamique autour de moi
- Avoir un travail passionnant et si possible ludique et décontracté
- Avoir un environnement de travail détendu, où je peux être mobile et dynamique

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 :



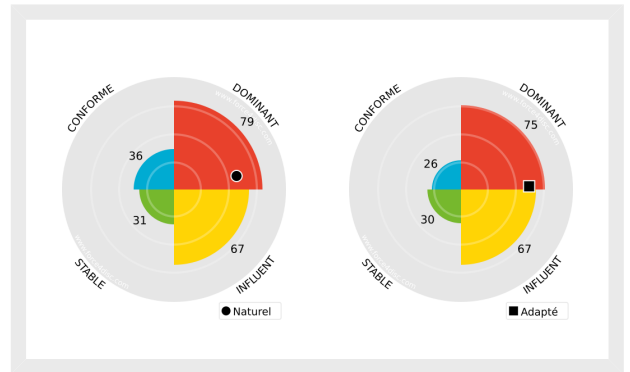
CE QU'IL EST PRÉFÉRABLE DE FAIRE AVEC MOI

- Être bref dans les demandes et avoir des directives précises : délais et objectifs
- Être efficace et rapide dans les demandes
- Faire preuve de patience, de constance et d'humour
- Me donner des missions à forts enjeux si je peux les assumer
- Lancer des défis pour me motiver
- Me permettre de prendre des décisions
- Me solliciter pour trouver des idées ou des solutions nouvelles
- Eviter d'aller à la confrontation

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
- Faire du micro-management
- Parler de sentiments au travail
- 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
- Être en opposition systématique ou être négatif

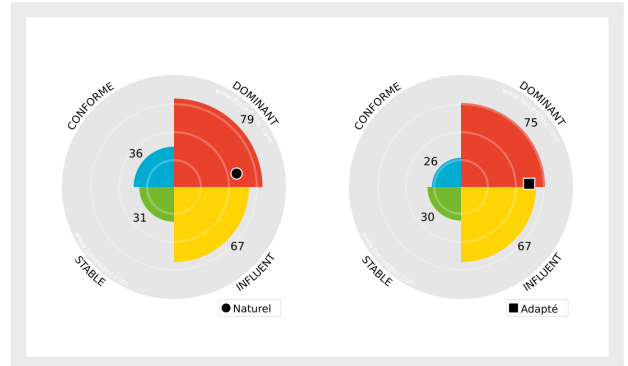
Autant d'actions ou de situations délicates qui compromettent votre productivité et votre efficacité, n'est-ce pas ? Il convient donc que votre entourage en ait connaissance pour éviter de vous mettre en conflit.



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

DES PREMIÈRES ORIENTATIONS

SE DESSINENT...



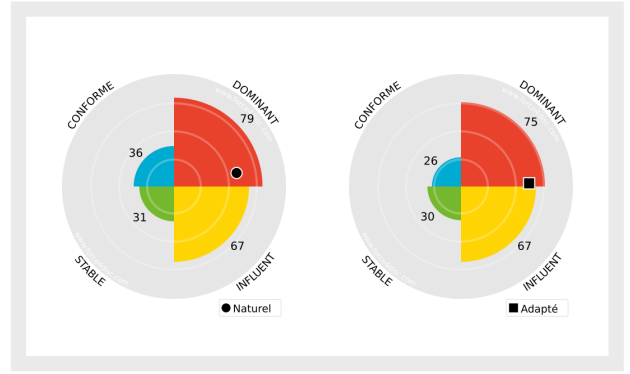
CE DONT J'AI BESOIN

- Être intégré(e) à une équipe à l'esprit positif, dans laquelle je pourrai rayonner
- Travailler dans un climat de confiance, qui laisse une place importante au plaisir
- Avancer vite et décider
- Être managé(e) par un boss ouvert à la concertation et inspirant
- Pouvoir gérer mon agenda comme je l'entends

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 :



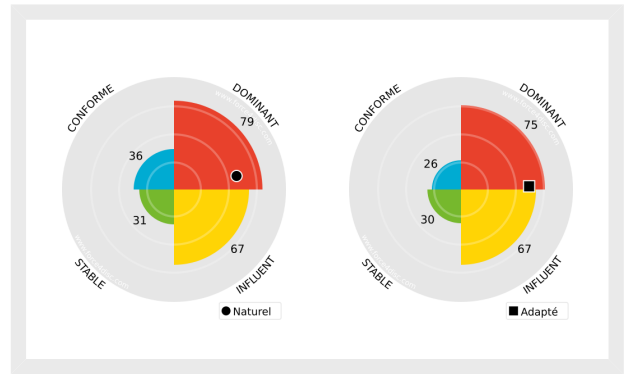
MES AXES D'AMÉLIORATION

- Apprendre à travailler en équipe sans pourtant en être le leader
- Faire les choses pour moi, sans rechercher systématiquement la reconnaissance des autres
- Gérer mon temps et travailler mon organisation autant pour moi que pour ceux qui travaillent avec moi
- Cesser de vouloir être consulté(e) pour chaque décision
- 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

- Me sentir reconnu(e) comme un élément essentiel de la bonne humeur de l'équipe
- Me dépasser et rechercher la difficulté
- Avoir des projets ambitieux et valorisants
- Être évalué(e) sur mes résultats
- Avoir une grande liberté d'action et d'expression

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.



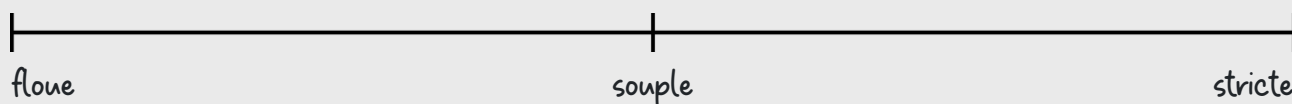
Reportez les deux moteurs qui vous aident à donner le meilleur de vous-même :



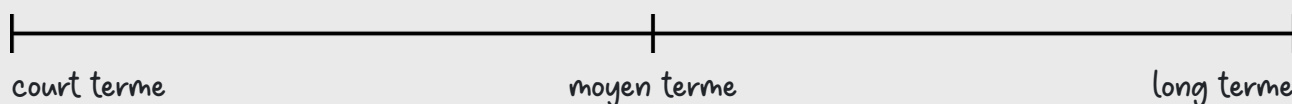
Si vous deviez évaluer vos compétences professionnelles ?

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 :

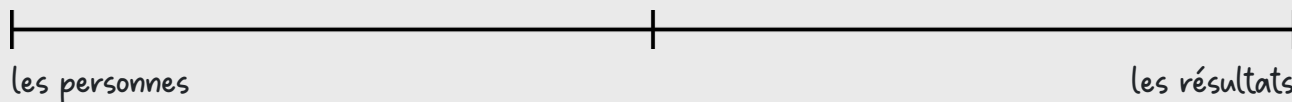
MON ORGANISATION :



MES CAPACITÉS DE PLANIFICATION :



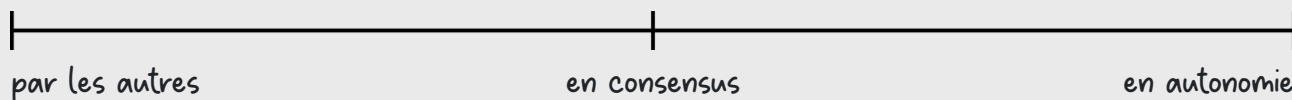
MON ORIENTATION PRINCIPALE :



MON RYTHME DE TRAVAIL :



MES PRISES DE DÉCISION :



MON APTITUDE À DÉLÉGUER :

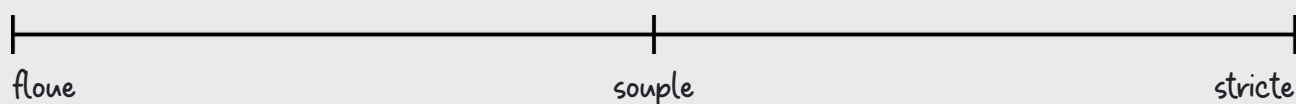




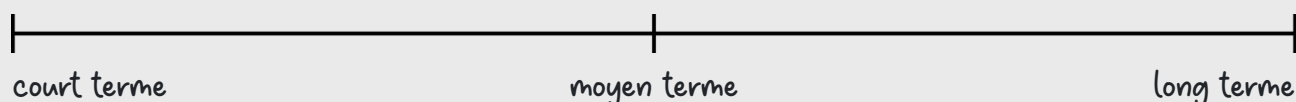
Maintenant, évaluez ces critères par rapport aux besoins de la fonction que vous occupez

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

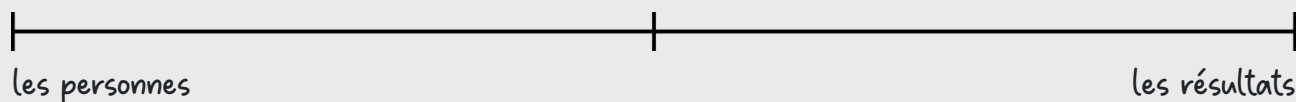
ORGANISATION ATTENDUE DANS VOTRE FONCTION :



PLANIFICATION NÉCESSAIRE :



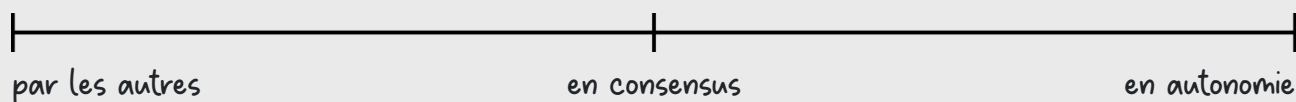
ORIENTATION PRÉFÉRABLE :



RYTHME DE TRAVAIL DEMANDÉ :



PRISES DE DÉCISION :



MODE DE DÉLÉGATION :



REGARDONS LES ÉCARTS ENTRE VOS COMPORTEMENTS NATUREL ET ADAPTÉ

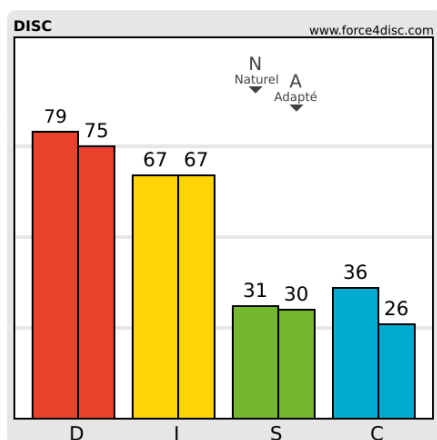
Comme on l'a vu, nous avons tous 2 comportements selon l'environnement et les personnes qui nous entourent. Il est intéressant d'analyser les écarts entre notre comportement Naturel et notre comportement Adapté. Ils nous aident à comprendre les énergies que l'on déploie ou que l'on tempère selon nos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

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

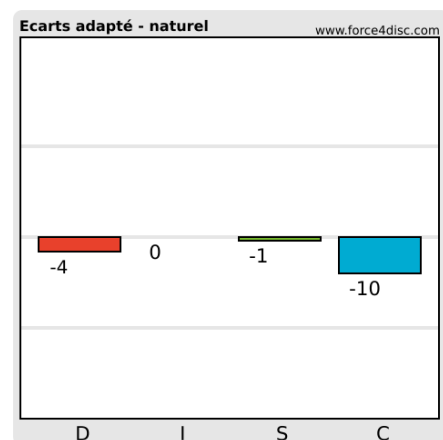
S'ILS SONT DIFFÉRENTS : vous avez tendance à vous adapter dans un environnement qui vous place en situation de stress ou de représentation. Vous forcez alors votre naturel, au risque de vous mettre en difficulté.

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 baisse de 0, ce qui veut dire :

- Je suis égal(e) à moi-même
- Je communique de la même façon qu'à mon habitude
- Je montre le même enthousiasme et dynamisme au quotidien
- Je ne change pas vraiment mon comportement que ce soit dans ma vie intime comme professionnelle

EN TERMES DE RYTHME ET D'ADAPTATION

Votre style de comportement baisse de -1, 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 -10, 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

Rapidité	Réussite
Trophée	Pouvoir
Joie	Décision
Reconnaissance	Action

”



PARLONS MAINTENANT DE VOS MOTIVATIONS

Pourquoi nous comportons-nous de telle ou telle façon ?

Qu'est ce qui nous pousse véritablement à agir ?

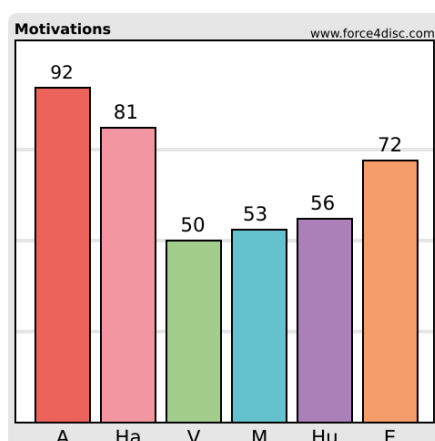
Chaque individu possède ses propres facteurs de motivation, qui influent sur son processus de décision. Que ce soit nos centres d'intérêts, nos attitudes, nos émotions... Tout cela façonne aussi notre personnalité. **Connaître et comprendre ses talents moteurs autant que ses limites**, est un pas important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

ACCOMPLISSEMENT et **HARMONIE**

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'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 ?

Explorer votre ambition profonde, clarifier vos moteurs de réussite.



Notez votre objectif principal aujourd'hui.



Puis demandez-vous :

- Que célèbre-t-on exactement à travers ce prix ?
- Est-ce vraiment le vôtre ou celui qu'on attend de vous ?
- Quelle valeur personnelle se cache derrière cette quête ?
- Qu'est-ce que "réussir" signifie pour vous, au fond ?



VOTRE MOTIVATION N°2 :

La recherche d' **HARMONIE** ★ ★ ★

Je suis en quête d'équilibre, de bien-être et d'esthétisme. Je recherche des environnements où les émotions, les relations et l'ambiance comptent autant que les résultats. Je suis sensible à la beauté des choses, à la créativité, aux atmosphères sereines. J'ai besoin d'un cadre fluide, inspirant, apaisé, qui respecte mes valeurs sensibles et mon rythme intérieur.

- ☐ Je suis perturbé(e) par les tensions ou le désordre.
- ☐ J'ai besoin de me sentir bien dans mon environnement.
- ☐ Je cherche à créer du lien, du beau, du calme.
- ☐ L'esthétique, la douceur ou la nature sont essentiels pour moi.



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°3 :

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 ?

Cette question fait émerger le lien entre votre besoin de pragmatisme et votre recherche de performance.



VOTRE MOTIVATION N°4 :

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.



VOTRE MOTIVATION N°5 :

Le besoin de **MORALITÉ** ★★☆☆

J'ai des valeurs, mais je sais aussi faire preuve de souplesse. J'agis selon ce qui me semble juste, sans chercher à imposer ma vision. Je peux m'adapter à des règles, tant qu'elles ne vont pas à l'encontre de mon éthique. Je recherche un cadre clair, mais je ne rejette pas le changement s'il est bien expliqué. Je suis capable de me remettre en question sans renier mes convictions.

- ☐ J'ai besoin de sens, mais je ne suis pas rigide.
- ☐ Je peux revoir mes positions selon le contexte.
- ☐ Je préfère faire ce qui me semble bien que viser la perfection morale.
- ☐ Je m'adapte sans renier ce que je suis.



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°6 :
La quête de **VÉRITÉ** ★★☆☆

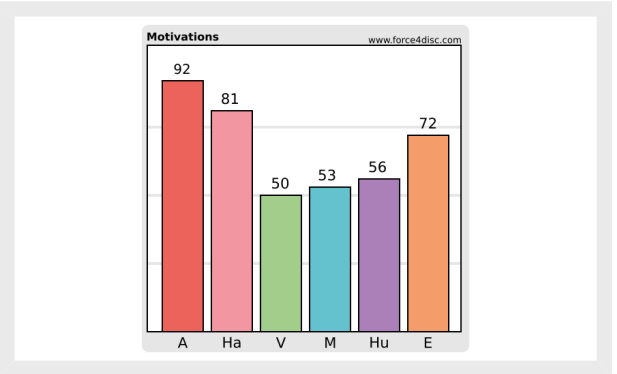
J'aime comprendre et apprendre, mais je ne ressens pas toujours le besoin de creuser chaque sujet jusqu'à l'expertise. J'ai besoin de repères logiques et fiables, tout en acceptant qu'il puisse y avoir une part de flou. Je peux alterner entre une approche rationnelle et une approche intuitive selon les situations. Je valorise les faits, mais je reste ouvert(e) à d'autres façons de penser tant qu'elles sont cohérentes.

- ☐ J'ai besoin de quelques repères avant de me lancer.
- ☐ J'aime comprendre, sans tout intellectualiser.
- ☐ J'alterne réflexion et action selon les cas.
- ☐ Je suis curieux(se), mais pas toujours très rigoureux(se).



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.



PIÈGES À ÉVITER

- Vous mettre trop de pression et vous épuiser à force de vouloir tout contrôler.
- Vous isoler dans la réussite individuelle au détriment du collectif.
- Dévaloriser les personnes plus lentes ou plus prudentes.
- Confondre accomplissement et hyperactivité.

CONSEIL D'ALIGNEMENT

Votre besoin de réussir est noble, mais attention à ne pas vous isoler dans une quête de performance permanente. Apprenez à savourer les étapes, à célébrer les progrès, même petits. Parfois, s'accomplir, c'est aussi apprendre à être, pas seulement à faire.

MANTRA

Je mesure ma réussite à l'impact concret de mes actions, pas aux attentes des autres.

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

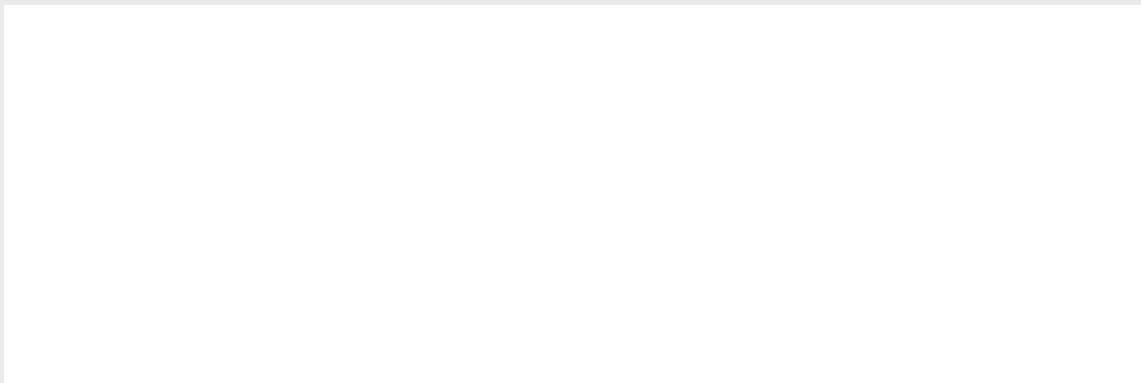
MON OBJECTIF PRÉSENT ET POSITIF	Je veux...
MES CRITÈRES DE RÉUSSITE MESURABLES, QUANTIFIABLES, VISIBLES	Je verrai un changement quand...
MES RESSOURCES À MA PORTÉE EN INTERNE ET EN EXTERNE (points forts, soutien, formations, moyens...)	Je peux m'appuyer sur...
MES BÉNÉFICES ET TOUT CE QUE J'AI À GAGNER	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 ROMAIN

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

