

PERF START INITIATIVE

Auto-évaluation
Saisie
Temps de passation

M. Sébastien MONFREDO
25 mai 2010
2 minutes



PERFORMANSe

Le besoin de reconnaissance

En général

L'opinion que vous vous faites de vos capacités à prendre facilement des décisions et à agir efficacement vous incite à vous fixer des objectifs très ambitieux et à aller au bout de vos projets. Vous valorisez l'effort et la réussite ; plus les buts sont exigeants, plus les obstacles à surmonter sont difficiles, et plus vous vous sentez mobilisé. Pour s'exprimer pleinement, votre dynamisme - qui est important - nécessite d'être déclenché à la fois par des défis et par la mobilisation de ceux qui vous entourent. Vous appuyer sur les réalisations que vous effectuez en collaboration renforce encore cette assurance, surtout si c'est vous qui entraînez les autres. Cette coopération vous est généralement acquise car vous savez la rechercher et la rendre à votre tour, par votre exemplarité personnelle.

Dans le travail

Vous préférez prendre des initiatives, plutôt que de vous voir dicter votre conduite. Ceci tient au fait que vous pouvez adopter un comportement modéré lorsque les choses se déroulent comme prévu, ou vous imposer des efforts remarquables pour surmonter des obstacles par lesquels vous refusez de vous laisser arrêter. Vous prenez donc des responsabilités, et vous vous attachez ensuite à les assumer dans toutes leurs implications. Aimant vous investir et relever des défis, vous accueillez avec plaisir les marques de distinction, mais vous préférez encore une reconnaissance concrète, qui ait des effets directs sur vos responsabilités et sur votre carrière. Vous acceptez de recevoir un retour sur vos résultats s'il vient de quelqu'un que vous estimez ; cela vous permet d'aller de l'avant.

Dans la relation aux autres

Vous avez une très forte confiance en vous, et c'est avec une calme assurance, sans éprouver de doutes que vous abordez les autres, avec la volonté d'être choisi comme celui qui dirige le groupe ou, en tout cas, qui l'oriente par ses propres choix ou par ses idées. Cherchant à vous positionner comme élément moteur et à dynamiser votre entourage, vous avez besoin d'éprouver une cohérence entre l'opinion que vous avez de vous-même et ce que vous renvoient les autres. Les félicitations générales et les témoignages publics vous plaisent donc, sans pour autant vous être indispensables en permanence. Votre solidité personnelle peut aussi résister sans dommages à des incompréhensions momentanées ; vous vous dites alors que la pertinence de vos choix ou de vos opinions finira par être reconnue de tous.

Vos attentes

Vous ne changez pas d'avis sans raisons sérieuses, même si ceux qui vous entourent tentent de vous faire dévier, et d'ailleurs vous voulez être apprécié sur ce critère. Une bonne façon de vous montrer de l'estime consiste à reconnaître que les choix que vous avez faits, que les orientations que vous avez préconisées, ont servi l'intérêt général ou ont été favorables au groupe. Une reconnaissance générale, partagée par tous ceux avec qui vous avez des relations, correspond à ce que vous attendez idéalement, et vous ne vous contentez pas de félicitations ou d'approbations timides ou confidentielles. Vous êtes certainement ravi de participer à une réunion organisée pour fêter votre succès, et de constater à cette occasion que tous apprécient la pertinence de vos idées.

La capacité à reconnaître

En général

Votre présence au sein d'un groupe peut avoir sur l'ensemble des participants un aspect rassurant ou réconfortant. En effet, vous êtes certainement capable de dissiper les doutes ou les incertitudes, en ramenant les événements à leurs justes proportions et en tranquillisant ceux qui s'inquiètent. Il ne serait donc pas étonnant que la stabilité de vos opinions, votre sens de l'intérêt général et votre réalisme attirent les autres vers vous lorsqu'il s'agit de recueillir un avis, un conseil ou une évaluation. D'ailleurs, ils ne risquent pas de déception, car vous n'avez pas pour habitude de vous dérober. Après avoir écouté une demande sans vous laisser émouvoir ni influencer, vous dites fermement ce que vous en pensez, dans un état d'esprit réaliste.

Dans le travail

Dans votre façon d'agir, vous valorisez l'effort et la persévérance, incitant les autres à aller au bout de leurs projets, comme vous le faites vous-même. Ce critère d'appréciation est certainement primordial pour vous, lorsqu'il s'agit de reconnaître la valeur de quelqu'un. En effet, vous faites preuve par ailleurs d'un bon sens évident, qui vous éloigne de toute position extrême et de tout excès. Votre regard sur les autres est largement influencé par ces paramètres. Vous valorisez avant tout le réalisme lorsqu'il s'agit de prendre des décisions et de préparer les moyens de la réussite et, lorsque l'action est engagée, la volonté d'atteindre en dépit de toutes les difficultés le but qui a été convenu. Ceux qui sont sujets au découragement ne vous intéressent absolument pas.

Dans la relation aux autres

Sûr de vous-même, vous gardez toujours à l'esprit vos objectifs et, dans le domaine des relations, vos choix sont catégoriques. Ceci ne vous empêche toutefois pas d'écouter d'autres points de vue que les vôtres et, même si vous voulez convaincre votre interlocuteur, vous savez ne pas aller trop loin et éviter la rupture. Vous remarquez donc en priorité - et vous valorisez - deux sortes de comportements. D'abord, ceux qui ressemblent aux vôtres, faits de fermeté et de conviction sans brusquerie, qui vous permettent des échanges stimulants. Ensuite, ceux qu'adoptent des personnes moins déterminées, mais suffisamment impliquées, pour qui vous trouvez intéressant de jouer un rôle d'orientation, de conseil ou de tutorat. Vous aimez aider et encourager ceux qui vous semblent mériter votre appui.

Vos tendances

Votre stabilité vous permet certainement de jouer un rôle régulateur dans les échanges, et vous pouvez utiliser cette opportunité pour mettre en oeuvre une reconnaissance mutuelle. Vous vous faites une opinion ferme sur les personnes qui vous entourent, en dehors de toute considération émotionnelle. Comme, de plus, vous avez pour principe de maîtriser vos échanges, vous êtes tout à fait apte à exprimer utilement vos appréciations - félicitations ou critiques - sans que cela dégénère, ni en attachement ni en hostilité. D'ailleurs, si certains s'y essayent, vous savez remettre les choses en place sans rien brusquer. C'est en les rassurant réellement que vous manifestez de la considération pour ceux qui s'inquiètent ou qui doutent, et en les décourageant que vous calmez ceux qui sont portés aux conflits.

Les tendances relationnelles

Tendance à la spontanéité/Tendance à la réserve

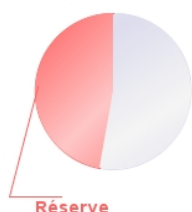


Les avantages d'une forte spontanéité

- Jouer un rôle actif dans la communication.
- Echanger naturellement avec son entourage.
- Donner son point de vue sans hésiter.
- Répliquer rapidement dans une conversation.

Les inconvénients d'une forte spontanéité

- Se manifester parfois de façon envahissante.
- Chercher à monopoliser l'attention des autres.
- Ne pas prendre toujours le temps de la réflexion.
- Montrer des réactions d'impatience.



Les avantages d'une forte réserve

- S'exprimer sur les sujets importants.
- Préserver la discrétion dans ses relations.
- Respecter le domaine des autres.
- Rester à distance des importuns.

Les inconvénients d'une forte réserve

- Adopter parfois un comportement effacé.
- Avoir tendance à abuser du secret.
- Hésiter à faire valoir ses qualités.
- Se concentrer parfois trop sur ses problèmes.

Tendance à l'ouverture/Tendance à la distanciation

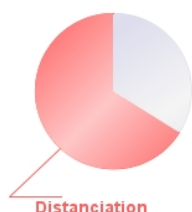


Les avantages d'une forte ouverture

- S'intéresser réellement aux autres.
- Faire preuve de qualités d'accueil.
- Faciliter la sympathie et la bonne entente.
- Rechercher la compréhension mutuelle.

Les inconvénients d'une forte ouverture

- Avoir tendance à faire trop de concessions.
- Avoir parfois peine à prendre parti.
- Risquer de se laisser influencer.
- Prendre à sa charge les problèmes des autres.



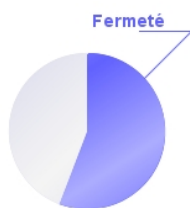
Les avantages d'une forte distanciation

- Ecouter ce qu'il est utile d'entendre.
- Refuser de se laisser influencer.
- Savoir faire preuve d'esprit critique.
- Supporter la désapprobation des autres.

Les inconvénients d'une forte distanciation

- Faire preuve d'une inflexibilité excessive.
- Porter parfois des jugements hâtifs.
- Dédaigner les conseils et les avertissements.
- Eprouver une méfiance infondée.

Tendance à la fermeté/Tendance à la souplesse

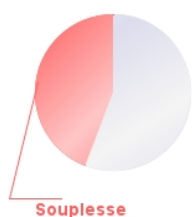


Les avantages d'une forte fermeté

- Ressentir une grande confiance en soi.
- Défendre énergiquement ses opinions.
- Dans une discussion, avoir rapidement son avis.
- Aimer affronter des résistances.

Les inconvénients d'une forte fermeté

- Tomber facilement dans la polémique.
- S'entêter sur ses propres convictions.
- Risquer de négliger les leçons de l'expérience.
- Montrer une inflexibilité parfois décourageante.



Les avantages d'une forte souplesse

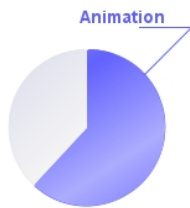
- Cultiver des opinions modérées.
- Eviter d'imposer ses préférences aux autres.
- Faire son opinion après avoir bien réfléchi.
- S'adapter aux autres avec fluidité.

Les inconvénients d'une forte souplesse

- Hésiter à affirmer ses propres opinions.
- Céder du terrain face aux contradicteurs.
- Avoir tendance à approuver des positions inconciliables.
- Changer d'avis assez fréquemment.

Les tendances managériales

Tendance à l'animation/Tendance à l'isolement



Les caractéristiques d'une forte animation

- Aimer mobiliser son entourage sur ses projets.
- Ne pas hésiter à se mettre personnellement en avant.
- Assurer la promotion de ses propres idées.
- Avoir besoin d'obtenir l'adhésion des autres.



Les caractéristiques d'un fort isolement

- Ne pas chercher à convaincre ou entraîner les autres.
- Préférer les situations préservant la discrétion.
- Ne pas penser que ses idées ont un intérêt pour tous.
- Avoir besoin d'un milieu permettant la concentration.

Tendance à la décision/Tendance à l'attentisme



Les caractéristiques d'une forte décision

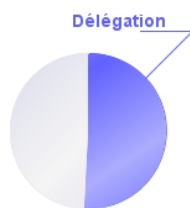
- Aimer prendre des initiatives personnelles.
- Fonder son assurance sur des convictions solides.
- Ne pas craindre d'affronter d'éventuels opposants.
- Avoir besoin de considérer aussi les opinions divergentes.



Les caractéristiques d'un fort attentisme

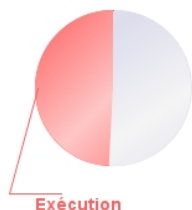
- Etudier bien toutes les options avant de décider.
- Avoir l'habitude de se poser de nombreuses questions.
- Ne pas prendre le risque de perturber son entourage.
- Avoir besoin d'une activité aux repères stables.

Tendance à la délégation/Tendance à l'exécution



Les caractéristiques d'une forte délégation

- Aimer faire partager ses projets à son entourage.
- Avoir une vue claire des situations et de leur évolution.
- Savoir contrôler et éventuellement modifier la délégation.
- Avoir besoin de délégataires compétents et responsables.



Les caractéristiques d'une forte exécution

- Préférer se consacrer à ses centres d'intérêt.
- Avoir tendance à beaucoup se préoccuper des détails.
- S'attacher à faire ce qui lui incombe au moment présent.
- Avoir besoin de se consacrer à des tâches bien maîtrisées.