

Comment interpréter les différents profils



Facteur dominant : Dominance (Rouge)

D plus important que I

Lorsque dans un profil puzzle la Dominance est nettement plus élevée que l'Influence, cela indique que le sujet est droit et résolu. Il ne porte aucun intérêt particulier aux questions personnelles et préfère s'en tenir aux faits objectifs. Il est particulièrement déterminé et a besoin de voir les résultats de ses actions. Il est capable de faire des compromis sur la qualité ou certains détails pour atteindre ses objectifs.

Lorsque le sujet n'a pas de facteur qui équilibre la Dominance, il s'agit souvent d'un tempérament de chef d'entreprise. Ce profil permet à l'individu concerné de se recentrer sur ses objectifs et de prendre des décisions rapidement, sans se laisser distraire.

D plus important que S

L'action et l'activité sont les éléments clés d'un profil puzzle où la Dominance est plus élevée que la Stabilité. Ces sujets ont un besoin constant d'activité et les personnes qui ne veulent ou ne peuvent avoir le même rythme qu'eux les irritent. Les sujets de ce type assument personnellement la responsabilité de leurs actions. Les confrontations et la pression font partie du quotidien. Les sujets chez qui D est plus important que S veulent des résultats immédiats. Le succès personnel a une grande importance et les sujets semblent avoir un goût inné pour la compétition. La patience, la prévision à long terme et l'examen approfondi des problèmes ne sont pas des composantes de ces personnalités.

D plus important que C

Lorsque dans un profil Puzzle la Dominance est nettement plus élevée que la Conformité, cela indique que le sujet est frustré par les règles et les limites, il préfère suivre ses propres idées et travaille souvent seul, ou dans une position qui lui confère autorité et pouvoir.

Les sujets avec ces tendances sont dynamiques et francs, ils ont le goût de la compétition et conscience de leurs objectifs. La manière dont cette tendance se manifeste dans le comportement du sujet dépend de la position de l'Influence et de la Stabilité dans le profil.

L'Influence détermine la motivation sociale du sujet. Lorsque le niveau d'Influence est faible, on constate souvent une tendance autocratique et dominante, alors qu'un niveau d'Influence élevé est signe d'indépendance et de confiance en soi, ce qui donne un style puissant et convaincant.

Chez ce genre de sujets, la Stabilité est souvent faible. Une caractéristique commune cependant à ce type de sujets est une concentration de courte durée et une tendance à changer de direction. Un niveau élevé de Stabilité (moins courant) fait que les sujets ont tendance à être têtus et monomaniaques.



Facteur dominant : Influence (Jaune)

I plus important que D

Cette association indique des sujets aimables, qui prennent beaucoup de plaisir à parler : la communication est la caractéristique la plus évidente de ce profil. Ces sujets sont extravertis, mais ont du mal à se concentrer sur des tâches triviales et quotidiennes ; ils se laissent distraire de ce type de travail à la moindre occasion d'interaction sociale.

Cette association est très positive (même si elle n'est pas toujours pratique). Les sujets concernés sont par nature chaleureux, ouverts, et ont un intérêt sincère pour les autres. Caractéristique commune à tous les profils où le niveau de I est élevé, ils aiment se trouver au centre de l'attention, mais dans le cas présent ils s'intéressent également aux réflexions et aux sentiments des autres, surtout si leur profil présente un niveau élevé de S.

Les sujets qui présentent cette association semblent souvent sûrs et confiants, surtout lorsqu'ils se sentent acceptés et décontractés. Malgré cela, ils ne s'affirment pas beaucoup, leur faible niveau de D fait qu'ils ont du mal à être efficaces dans des situations de pression et de conflit.

I plus important que S

Ce sujet très vivant montre de manière évidente son intérêt pour un sujet donné et sa nature enthousiaste peut motiver les autres.

La manière dont s'exprime cette association varie en fonction du niveau du facteur de Dominance dans le profil. Lorsque la Dominance est faible, les sujets utilisent leur tempérament expressif dans des situations où ils se sentent à l'aise et acceptés – ils n'aiment pas formuler des critiques et se lancer dans des argumentaires, sont sensibles à l'opinion que les autres ont d'eux.

Lorsque le facteur de Dominance est élevé, le sujet ne craint pas la confrontation avec les autres. La tendance expressive sert alors davantage à s'affirmer.

I plus important que C

Cette association représente des personnes qui doutent rarement d'elles-mêmes et qui se sentent à l'aise dans presque toutes les situations. Elles fréquentent sans problèmes des inconnus et font volontiers le premier pas dans les contacts sociaux. Elles ont parfois une trop grande confiance en elles, ce qui les conduit à agir de manière impulsive.

Lorsque le facteur de Dominance est également élevé, le sujet concerné est capable de s'affirmer et a une grande confiance en lui. Cette puissante association permet au sujet d'affronter sans crainte toutes les situations.

Même s'il préfère que les situations restent sur un plan ouvert et amiable, il est **capable d'adopter une position plus conflictuelle quand c'est nécessaire.**

Lorsque le facteur de Dominance est faible, cette association n'est visible que dans des situations avantageuses et positives. Dans des situations hostiles, le sujet se sent mal à l'aise et s'efface quelque peu.



Facteur dominant : Stabilité (Vert)

S plus important que D

Les sujets qui présentent cette association ne ressentent pas l'urgence et ont un rythme lent, ce qui signifie qu'ils fonctionnent bien dans des situations que d'autres ressentiraient comme lentes ou ennuyeuses. Ils sont dociles par nature et prêts à accepter qu'il y a des choses qu'ils ne peuvent changer.

Ces sujets ont souvent une approche ouverte et optimiste, en particulier face aux autres. Ils n'ont pas de goût particulier pour la compétition et sont enclins à éviter les situations de conflit potentiel. Ils pensent volontiers du bien des autres. Ils aiment développer des relations chaleureuses et aimables avec leur entourage et ne cherchent pas de motivations cachées.

Si le facteur d'influence est élevé, on constate une attitude d'autant plus ouverte et extravertie. Si le sujet a également un facteur de Conformité élevé, il a un côté pratique prononcé. En conséquence, le sujet se concentre tout particulièrement sur les détails d'un travail.

S plus important que I

Cette association indique un sujet qui planifie et réfléchit plus que les autres à ses paroles et à ses actions. Les dates butoirs et les délais sont difficiles à gérer pour ces sujets. Ils présentent en revanche l'avantage d'être stables et dignes de confiance, dans leur vie professionnelle également. Les personnes qui présentent un facteur de Stabilité élevé font aussi preuve de sollicitude à l'égard des autres.

La manière dont cette association s'exprime dépend souvent du niveau du facteur de Conformité. S'il est élevé, cela confère au sujet une approche disciplinée et concentrée sur ses objectifs, toutes les actions sont soigneusement prévues. Lorsque le facteur de Conformité est faible, l'aversion des sujets chez qui S est élevé pour les changements ou l'action immédiate est souvent renforcée.

S plus important que C

Les sujets avec ce profil ont souvent du mal à gérer les changements. Une fois qu'ils ont mis en place des routines, il leur est très difficile de les bousculer et de s'adapter à une nouvelle situation. Ils sont susceptibles de se braquer et de faire tout leur possible pour maintenir le statu quo. Ils ont souvent un fort sentiment de loyauté à l'égard de leur cercle social.

Ces sujets sont les plus efficaces lorsqu'ils ne se concentrent que sur une tâche. Ils ont des difficultés à passer d'une chose à l'autre. Il leur faut souvent du temps pour s'adapter. Quand ils ont accepté une direction à suivre, on peut leur faire confiance pour achever leur travail.

Cette association est souvent le signe de comportements passifs et patients, mais on la trouve parfois aussi dans des profils qui ont un facteur de Dominance élevé. Lorsque c'est le cas, on peut s'attendre à ce que le sujet concerné fasse preuve de résolution et d'entêtement.



Facteur dominant : Conformité (Bleu)

C plus important que D

Cette association est typique de sujets qui ont besoin d'être absolument certains de leur position et qui préfèrent s'en tenir dans le cadre des règles et procédures établies pour soutenir leurs idées. Ils recherchent également le soutien de leurs supérieurs, collègues et amis et s'efforcent de maintenir de bonnes relations avec les autres.

Les sujets qui présentent cette association collaborent avec les autres de manière efficace, dans le cadre de leur stratégie de comportement. Cela leur permet d'éviter les risques individuels et de partager les responsabilités. (Cela ne veut pas dire qu'il n'existe pas de forces sociales derrière ce type de comportement, mais cela dépend en grande partie du niveau des facteurs d'Influence et de Stabilité.)

Quelles que soient leurs motivations, ces sujets sont souvent de bons coéquipiers. Ils privilégient le bien-être du groupe par rapport à leurs besoins personnels.

C plus important que I

Les sujets qui présentent cette association détestent commettre des erreurs – ils n'ont de cesse de vérifier leur travail et tendent également à vérifier celui des autres, qu'on leur ait demandé de le faire ou non. Le besoin de sécurité fait qu'ils sont récalcitrants face à la prise de risque, si elle n'est pas une nécessité absolue. Ils sont également prudents dans leur communication avec les autres et ne dévoilent que le minimum d'eux-mêmes.

Ces sujets préfèrent ne pas agir plutôt que de s'exposer à des résultats négatifs. Des personnalités plus entreprenantes peuvent les percevoir comme des gens sinistres et peu inspirés. En réalité, ils sont tout aussi capables d'avoir des idées originales et inventives que les autres, mais ils éprouvent des difficultés à mettre leurs idées en pratique ou à les communiquer aux autres, si on ne les y a pas encouragés.

Lorsqu'ils présentent aussi un facteur de Dominance élevé, ils continuent d'exiger de la précision et à ne pas vouloir prendre de risques inutiles, mais gagnent la force d'exiger ces mêmes caractéristiques de leur entourage.

C plus important que S

Les sujets qui présentent ce type de profil ont une conscience extrême de leur environnement et des changements qui s'y opèrent, à tel point qu'ils remarquent souvent des changements très subtils dont les autres ne s'aperçoivent pas ou choisissent d'ignorer. Cette caractéristique est en soi un facteur positif, mais la conséquence est que ces sujets s'ennuient ou se laissent facilement distraire.

Lorsque le facteur d'Influence est élevé, les sujets ont une conscience sociale et la capacité à ressentir des nuances dans la communication. Ces sujets sont si sensibles aux opinions des autres qu'ils y voient parfois de la critique ou de la distanciation quand ce n'est pas le cas. Lorsque le facteur d'Influence est faible, les sujets ont un sens pratique plus développé, ils se concentrent sur les faits et l'exactitude. Les individus qui ont ce profil préfèrent contrôler les choses avec attention et s'assurer qu'aucune erreur n'a été commise. Une qualité en soi, mais qui est parfois poussée à l'extrême.

