

## Tableau du domaine de la direction

### Exécution

---

Les responsables dont la capacité d'exécution constitue leur principal point fort savent comment faire bouger les choses. Lorsque vous avez besoin que quelqu'un mette en œuvre une solution, ce sont eux qui travailleront sans relâche en ce sens. Les responsables dont le point fort réside dans l'exécution sont capables de « saisir » une idée et de la concrétiser.

### Influence

---

Les individus qui cherchent à exercer une influence sur les autres aident leur équipe à s'adresser à un public plus large. Les personnes qui ont un tel point fort promeuvent en permanence les idées de l'équipe, aussi bien au sein de l'entreprise qu'à l'extérieur. Lorsque vous avez besoin que quelqu'un prenne les choses en main, prenez la parole et assurez-vous que votre groupe se fasse entendre, optez pour une personne capable d'influencer les autres.

### Développement des relations

---

Les personnes qui s'appuient sur le développement des relations représentent le ciment nécessaire pour souder une équipe. Sans ce point fort, une équipe ne constitue, dans bien des cas, qu'un ensemble composite de plusieurs individus. En revanche, les responsables ayant une capacité exceptionnelle à développer des relations sont capables de créer des groupes et des entreprises qui représentent bien plus que la somme des individus qui les composent.

### Réflexion stratégique

---

Les responsables dont la réflexion stratégique constitue leur point fort sont ceux qui nous aident à porter notre attention sur les possibilités qui s'offrent à nous. Ils assimilent et analysent des informations en permanence, et aident leur équipe à prendre de meilleures décisions. Les personnes disposant d'un tel point fort stimulent de manière continue notre réflexion sur l'avenir.

### ACTIVATEUR

Les personnes à dominante « Activateur » sont capables de transformer leurs pensées en actions pour faire avancer les choses. Elles sont souvent impatientes.

### ADAPTABILITÉ

Les personnes à dominante « Adaptabilité » préfèrent « suivre le mouvement ». Ce sont généralement des personnes « de l'instant » qui prennent les choses comme elles viennent et découvrent leur avenir au jour le jour.

### ANALYSTE

Les personnes à dominante « Analyste » recherchent les motifs et les causes. Elles sont capables d'envisager tous les facteurs pouvant avoir des conséquences sur une situation donnée.

### ARRANGEUR

Les personnes à dominante « Arrangeur » sont douées pour l'organisation, tout en sachant faire preuve de la souplesse complémentaire à ce talent. Elles aiment réfléchir aux différentes possibilités d'organiser tous les éléments et ressources disponibles pour un maximum de productivité.

### ASSURANCE

Les personnes à dominante « Assurance » ont confiance en leur capacité à gérer leur propre vie. Elles possèdent une boussole interne qui leur donne l'assurance que les décisions qu'elles prennent sont les bonnes.

### AUTORITÉ

Les personnes à dominante « Autorité » ont de la présence. Elles savent prendre le contrôle d'une situation et prendre des décisions.

### CHARISME

Les personnes à dominante « Charisme » aiment le défi de rencontrer de nouvelles personnes. Ce qui leur plaît, c'est briser la glace et créer des liens avec une autre personne.

### COMMUNICATION

Les personnes à dominante « communication » n'ont généralement aucune difficulté à exprimer leurs pensées par des mots. Elles brillent dans les conversations et font de bons présentateurs.

### COMPÉTITION

Les personnes à dominante « Compétition » mesurent leurs progrès par rapport aux performances des autres. Elles s'efforcent d'être à la première place et se délectent de participer à des concours et autres épreuves.

### CONNEXION

Les personnes à dominante « connexion » sont convaincues qu'il existe des liens entre toutes choses. Elles croient peu aux coïncidences et pensent que les événements sont très rarement le fruit du hasard.

### CONTEXTE

Les personnes à dominante « Contexte » aiment réfléchir au passé. Elles comprennent le présent par l'étude du passé.

### CONVICTION

Les personnes à dominante « Conviction » accordent une grande importance à certaines valeurs essentielles et immuables, qui donnent un but précis à leur vie.

### DÉVELOPPEUR

Les personnes à dominante « développeur » repèrent et cultivent le potentiel des autres. Elles décèlent les moindres signes d'amélioration et ces derniers leurs procurent une grande satisfaction.

### DISCIPLINE

Les personnes à dominante « Discipline » aiment la routine et ce qui est structuré. La meilleure façon de décrire leur monde est de décrire l'ordre qu'elles créent autour d'elles.

### EMPATHIE

Les personnes à dominante « Empathie » savent se mettre dans la peau des autres pour comprendre ce qu'ils ressentent.

## ÉQUITABLE

Les personnes à dominante « Équitable » sont conscientes de la nécessité de traiter tout le monde de façon égale et équitable. Pour ce faire, elles définissent des règles claires et s'y tiennent.

## FOCUS

Les personnes à dominante « Focus » peuvent prendre une direction, s'y tenir et apporter les corrections nécessaires pour maintenir le cap. Elles établissent d'abord des priorités et agissent ensuite.

## FUTURISTE

Les personnes à dominante « Futuriste » s'inspirent de l'avenir et de ce qui pourrait être. Leur vision de l'avenir inspire les autres.

## HARMONIE

Les personnes à dominante « Harmonie » recherchent le consensus. Elles n'aiment pas le conflit et cherchent d'avantage les terrains d'entente.

## IDÉATION

Les personnes à dominante « Idéation » sont fascinées par les idées. Elles parviennent à trouver les liens entre des phénomènes qui à priori n'en n'ont pas.

## IMPORTANCE

Les personnes à dominante « importance » veulent revêtir une grande importance aux yeux des autres. Elles sont indépendantes et veulent être reconnues.

## INCLUSION

Les personnes à dominante « Inclusion » acceptent les autres. Elles ont conscience que d'autres personnes se sentent exclues et font leur possible pour les inclure.

## INDIVIDUALISATION

Les personnes à dominante « Individualisation » sont intriguées par les qualités uniques de chaque personne. Elles ont un don pour comprendre comment différentes personnes peuvent travailler ensemble de façon productive.

## INPUT

Les personnes à dominante « Input » veulent toujours en savoir plus. Souvent, elles aiment recueillir et archiver toutes sortes d'informations.

## INTELLECTUALISME

Les personnes à dominante « Intellectualisme » sont caractérisées par leur activité intellectuelle. Elles sont introspectives et apprécient les discussions intellectuelles.

## MAXIMISATION

Les personnes à dominante « Maximisation » se concentrent sur les points forts comme moyen pour stimuler l'excellence personnelle ainsi que l'excellence de groupe. Elles cherchent à transformer quelque chose de fort en quelque chose de superbe.

## POSITIVITÉ

Les personnes à dominante « Positivité » sont douées d'un enthousiasme contagieux. Elles sont optimistes et savent communiquer leur enthousiasme aux autres et les intéresser à ce qu'elles vont faire.

## PRUDENT

Les personnes à dominante « prudent » ne prennent des décisions et n'opèrent des choix qu'après mûre réflexion. Elles anticipent les obstacles.

## RÉALISATEUR

Les personnes à dominante « réalisateur » possèdent une bonne dose d'énergie et travaillent beaucoup. Elles apprécient particulièrement d'être occupées et productives.

## RELATIONNEL

Les personnes à dominante « relationnel » aiment entretenir des relations étroites avec les autres. Notamment, elles aiment travailler dur avec des amis pour atteindre un même objectif.

## RESPONSABILITÉ

Les personnes à dominante « Responsabilité » se sentent psychologiquement responsables de ce qu'elles disent vouloir faire. Elles s'engagent à des valeurs sûres telles que l'honnêteté et la loyauté.

## RESTAURER

Les personnes à dominante « Restaurer » sont adeptes à résoudre les problèmes. Elles ont un don pour comprendre ce qui ne va pas et savent comment y remédier.

## STRATÉGIQUE

Les personnes à dominante « Stratégique » prévoient plusieurs façons d'agir. Confrontées à n'importe quelle situation donnée, elles entrevoient rapidement les questions pertinentes.

## STUDIEUX

Les personnes à dominante « Studieux » possèdent une soif d'apprendre et veulent sans cesse s'améliorer. C'est le processus d'apprentissage, plus que le résultat, qui les motive tout particulièrement.