


## Style de personnalité de **TEST Hugo**

Votre style : **Extraverti pressé**

## INTRODUCTION

Calypso détermine votre style de personnalité en mesurant 4 traits de caractères majeurs de la personnalité d'un individu : l'ascendance, l'extraversion, la patience et le conformisme.

Ces traits peuvent se décrire par les comportements opposés ci-dessous :

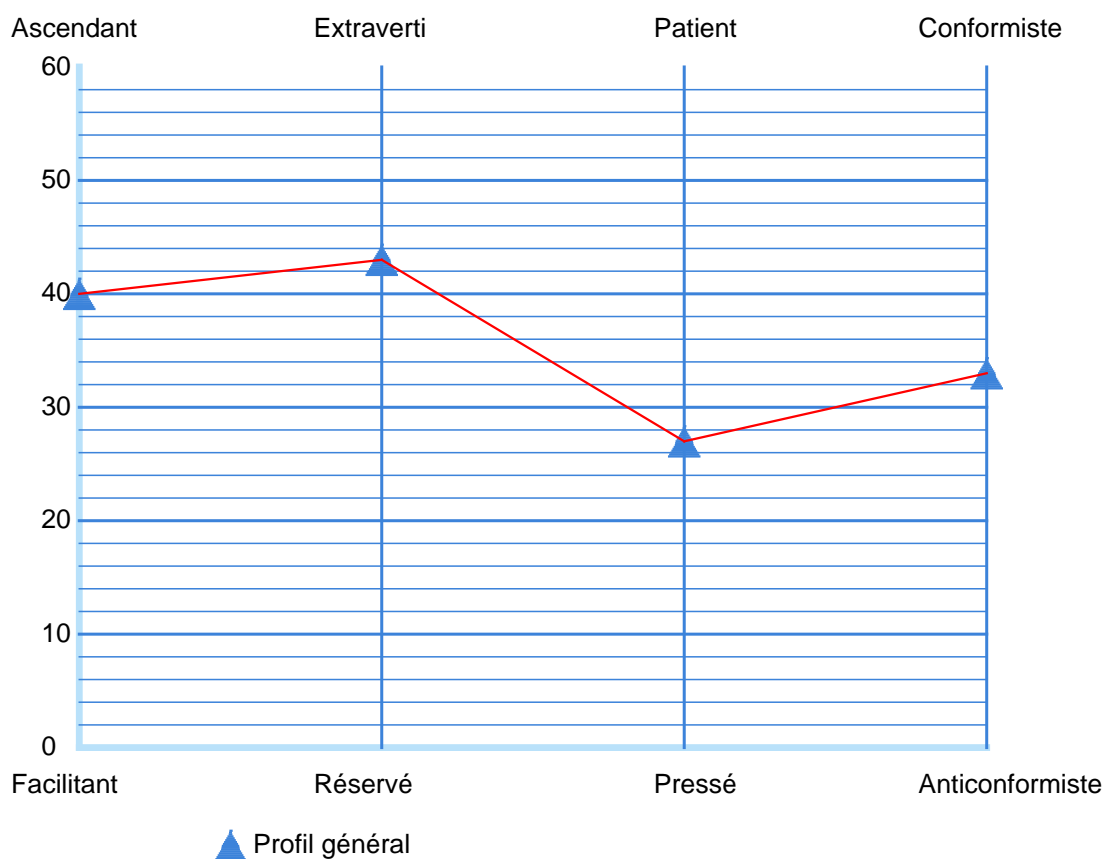
	<p><b>Ascendant</b></p> <p>Décidé et direct, orienté vers les résultats, exigeant, prend des risques.</p>	<p><b>Extraverti</b></p> <p>Expansif, tourné vers les gens, persuasif, préfère travailler en groupe, optimiste.</p>	<p><b>Patient</b></p> <p>Posé, persévérant, aimable, prend le temps de planifier et de comprendre, coopératif.</p>	<p><b>Conformiste</b></p> <p>Prudent et précis, organisé, consciencieux, conservateur, fiable, sérieux, apprécie ce qui est fait "dans les règles".</p>
	<p><b>Facilitant</b></p> <p>Détendu, modeste, évite le conflit.</p>	<p><b>Réservé</b></p> <p>Réservé, tourné vers le monde des idées et de l'abstraction, pense avant de parler et préfère travailler seul.</p>	<p><b>Pressé</b></p> <p>Sens fort de l'urgence envers soi-même et les autres, pressé, préfère la diversité, tourné, vers l'action, sens de la compétition.</p>	<p><b>Anticonformiste</b></p> <p>Esprit d'indépendance, apprécie beaucoup de liberté avec un minimum de règles, aime la créativité.</p>

Le trait le plus marqué (le plus haut sur le graphique) constitue la dominante de votre personnalité. Sa combinaison avec la tendance (le trait le moins marqué, le plus bas sur le graphique) permet de dégager votre profil.

## SYNTHESE GENERALE

Votre style de personnalité : **Extraverti pressé**

GRAPHIQUE DES TRAITS



**Vos réponses indiquent que vous êtes une personne qui est :**

Tournée vers l'extérieur, amicale, optimiste, enjouée, optimiste et persuasive, qui incite les autres à agir. Très sociable, enthousiaste, efficace dans les métiers de communication, aimant les idées nouvelles qui peuvent être couronnées de succès. Sensible à ce que les autres souhaitent entendre et les met à l'aise.

Vous êtes orienté vers l'action et n'aimez pas attendre. Vous avez un sens de l'urgence très fort envers vous-même et les autres. Vous apprenez vite et aimez la diversité dans votre environnement. Vous aimez aller vite et faire face à des situations nouvelles, ou excitantes.

## VOTRE CARACTERE DE BASE

### COMMENT VOUS PENSEZ ÊTRE RÉELLEMENT

La dominance de votre profil est Extraversion . Vous etes Sociable et Enthousiaste.

#### LE CARACTERE EMOTIONNEL DE L'EXTRAVERTI:

Les personnes dont le trait dominant est l'EXTRAVERSION sont très allants, PERSUASIFS, CONFIANTS et SINCERES. Ils PARLENT FACILEMENT et utilisent un discours très imagé pour faire part de leur point de vue. Les extravertis donnent une impression d'ENTHOUSIASME, de MOTIVATION et d'OPTIMISME. Ils peuvent être CHANGEANTS. Ils sont parfois plein d'entrain et débordants, parfois sombres et fermés.

#### A la maison:

Hugo, votre maison doit être un endroit agréable, à la fois pour votre famille et pour vos amis. Vous aimez raconter des histoires et organiser des jeux et des activités. Vous voulez que votre famille puisse s'exprimer et réussir. Vous aimez les fêtes et avoir des amis. Vous avez le chic pour transformer les problèmes en occasions humoristiques et mémorables.

#### Au travail:

Hugo, vous préférez un travail qui privilégie les contacts humains ou qui vous permet de communiquer beaucoup. Vous essayez de persuader les autres de voir les choses comme vous. Vous voulez être associé aux personnes ou entreprises qui réussissent. Vous avez de bonnes idées et pouvez prévoir la façon de les mettre en oeuvre.

#### En société:

Hugo, vous adorez la compagnie et avez probablement développé beaucoup de contacts plutôt que d'avoir quelques amis proches. Vous aimez les activités spontanées, vous aimez dynamiser un groupe et savez éviter l'ennui. Vous n'êtes pas rancunier et voulez être apprécié. Le côté social est une part très importante de votre vie.

*Vous trouverez ci-dessous des informations complémentaires sur votre style de personnalité compte tenu de la combinaison et des interactions entre vos 4 traits de caractère.*

*Elles vous apporteront une meilleure compréhension de vous-même.*

Vous communiquez RAPIDEMENT et de façon CLAIRE. Votre très fort sens de l'urgence vous pousse à être ORIENTE VERS L'ACTION, IMPATIENT et constamment en mouvement. Vous êtes AMBITIEUX, TRAVAILLEUR et parlez de façon VIVANTE. Vous vous sentez bien dans votre peau et n'êtes jamais à court d'idées. Vous êtes habile à VENDRE vos IDEES et êtes très PERSUASIF. Vous savez MOTIVER LES AUTRES et êtes très OPTIMISTE. Vous préférez vous impliquer avec les autres et atteindre vos objectifs en équipe. Vous vous attachez volontiers à développer et former les autres et y réussissez parfaitement.

Vous avez une forte influence sur les autres, êtes POSE et CARRE, et aimez maîtriser la situation. Vous êtes TRES CONFIANT dans les talents de votre équipe et AIMEZ LES DEFIS. Vous êtes perçu comme étant TRES POSITIF, INDEPENDANT et comme quelqu'un qui répond positivement aux projets et stratégies orientés vers les résultats. Vous n'aimez pas être SURVEILLE ou QUESTIONNE.

Vous êtes compétent pour traiter des détails et développez une énergie farouche à traiter correctement tout ce qui a trait aux individus. Cela fait de vous un BON ENTRAINEUR qui sera STRICT et recherchera L'EXACTITUDE. Vous êtes très LOYAL, CONSCIENCIEUX et suivez soigneusement les directives. Vous mettez l'accent sur la QUALITE et préférez traiter les choses d'une façon déjà éprouvée par le passé.

## VOTRE STYLE DE COMMUNICATION

*Le style de communication d'une personne est d'abord déterminé par la relation entre l'Ascendance et l'Extraversion.*

*Quand le niveau d'Ascendance est supérieur à celui de l'Extraversion, le style de communication est direct et sincère.*

*Quand le niveau d'Extraversion est supérieur à celui de l'Ascendance, le style de communication est plus subtil et s'appuie plus sur la séduction. Sur la courbe, la distance entre ces deux traits représente l'intensité du style de communication déterminé.*

*Le positionnement des autres traits peut, dans une moindre mesure, modifier le style de communication.*

**VOTRE STYLE DE COMMUNICATION : Spontané et Précis**

Hugo, votre profil indique que vous faites bonne impression, et utilisez un style de communication PERSUASIF et ENTHOUSIASTE. Vous aimez fréquenter des gens, êtes très EXPANSIF, VOLUBILE quoique très PRECIS et FACTUEL. Vous appréciez spontanément les échanges avec des personnes à forte personnalité. Votre très fort sens de l'urgence INTENSIFIE votre STYLE ENTHOUSIASTE et MOTIVANT.

## VOTRE STYLE DE LEADERSHIP

*Le style de leadership est avant tout déterminé par la dominante mais il est aussi influencé par les autres traits de caractères.*

### VOTRE STYLE DE LEADERSHIP : Formateur

Hugo, vous remplissez votre rôle de manager en faisant usage de votre capacité naturelle à comprendre les autres et leurs besoins, puis en les **PRESSANT** de faire les choses comme **VOUS** l'entendez. Vous vous attachez à construire l'**ESPRIT** et l'**ENTHOUSIASME** du groupe et cherchez à fortement influencer ses décisions. Vous avez tendance à faire un tas de choses en même temps, et vous les traitez de façon **SYSTEMATIQUE**. Vous voulez que les autres s'expriment mais vous rechignez à déléguer à la fois l'autorité et les détails. Vous préférez utiliser des systèmes et procédures déjà éprouvés par le passé.

## VOS POINTS SENSIBLES ET REACTIONS POTENTIELLES

*Les Points Sensibles résultent des traits de caractère les plus marquants.*

*Les Réactions Potentielles d'un individu se produisent lorsqu'il fait face à une situation qu'il juge menaçante. Ces réactions sont le fruit de son style de personnalité et de ses points sensibles.*

### VOS POINTS SENSIBLES ET REACTIONS POTENTIELLES

Si vous sentez que vous n'êtes PAS APPRECIÉ, que vous êtes IGNORE ou PAS AIMÉ, vous vous sentirez démotivé. Vous détestez également être "laissé de côté" FACE A vos pairs. Vous vous sentez très découragé si vos opportunités de développement sont REDUITES ou INEXISTANTES. Ne pas être convié aux réunions avec d'autres est très décourageant pour vous car c'est le signe que vous n'êtes PLUS un élément du groupe.

Quand une, voire toutes les circonstances ci-dessus se produisent, et que vous êtes forcé de vous en arranger, vous répondez par une ATTAQUE VERBALE en utilisant votre éloquence pour contrôler la situation. Vous pouvez user voire abuser de votre éloquence pour manipuler les autres et reprendre l'avantage.

## VOS FACTEURS DE MOTIVATION

*cette page présente vos principaux éléments de motivation, compte tenu de votre style de personnalité.*

### ELEMENTS DE MOTIVATION DE L'EXTRAVERTI:

- Beaucoup d'interactions.
- La possibilité de rencontrer de nouvelles personnes ou de se faire des amis.
- La possibilité de gagner plus d'argent et d'améliorer sa position.
- Etre un équipier dans l'organisation.
- Des félicitations et de la reconnaissance.
- L'identification à une organisation ou un groupe prestigieux.
- Participer à des réunions et être au courant de ce qui se passe.
- Etre accepté et apprécié des autres.

### AU CONTRAIRE, VOICI CE QUI VOUS DEMOTIVE:

- Sentir que vous n'êtes pas apprécié.
- Ne pas être convié à des réunions avec vos pairs.
- Que l'on réduise la taille de votre territoire (champ d'action).
- Sentir que vous ne faites pas partie de l'équipe.
- Ne pas avoir assez de contacts.

### FACTEURS DE MOTIVATION DECOULANT DE LA DOMINATION AU DESSUS DE LA LIGNE MEDIANE :

- Beaucoup de liberté de mouvements et d'action.
- Des défis quotidiens.
- Des approches de projets orientées vers les résultats.
- Une communication directe.
- Etre en position de prendre des décisions.

### FACTEURS DE MOTIVATIONS DECOULANT DE LA PATIENCE SOUS LA LIGNE MEDIANE :

- Des réponses rapides.
- Un rythme soutenu et de la diversité.
- De la marge de manoeuvre par rapport à la routine établie.
- Des cadres ou environnements nouveaux.
- Des missions qui demandent une action rapide.

### FACTEURS DE MOTIVATION DECOULANT DU CONFORMISME AU DESSUS DE LA LIGNE MEDIANE :

- Un environnement structuré.
- Un système qui fonctionne pour faire le travail.
- De la sécurité, de la formation et des produits de qualité.
- Des félicitations pour les réussites particulières.
- Du temps pour faire les choses bien en mettant l'accent sur la qualité.

## UTILISATION EFFICACE ET INEFFICACE DE VOTRE DOMINANTE

*Comme toutes les dominantes, la vôtre a des points forts et des points faibles qui entraînent des comportements efficaces et inefficaces. Nous vous les indiquons ici et vous proposons un plan d'action pour optimiser votre comportement.*

### COMPORTEMENT EFFICACE-EXTRAVERSION

Un extraverti efficace aide les autres en les encourageant lorsqu'ils ont des problèmes. Il va aller vers les autres et les impliquer, ce qui peut être une aide positive pour planifier ou exécuter des projets. Il met les gens à l'aise, les aide à se sentir bien avec eux mêmes et les autres personnes du groupe.

### COMPORTEMENT INEFFICACE-EXTRAVERSION

Un extraverti inefficace est quelqu'un qui parle sans écouter ni prendre en considération le point de vue de l'autre. Il utilise son pouvoir de persuasion pour amener les autres à faire ce qu'il veut, bien que ce ne soit pas nécessairement l'idéal. Il passe du temps à discuter avec les autres lorsque les objectifs et les tâches sont déjà connus. Il pense que discuter de quelque chose signifie qu'on peut le réaliser sans effort.

### PLAN D'ACTION

L'extraverti doit se concentrer et écouter ceux qui ont la charge de définir ce qui doit être fait, de prendre l'initiative de le faire. Il a besoin d'avoir plus conscience des priorités et des limites et démontrer sa capacité à suivre les projets. Sa capacité à manipuler les besoins des autres doit être contrôlée. Il peut essayer d'agir vis à vis des autres comme il souhaiterait que les autres agissent vis à vis de lui.

## VOS REPONSES

### VOTRE STYLE DE PERSONNALITE

Cochez la réponse qui décrit le mieux Ce que vous pensez être réellement .

1-Presque jamais 2-Rarement 3-Parfois 4-Souvent 5-Presque toujours

1. Indulgent	3
2. Innovant	4
3. Flexible	4
4. Extraverti	4
5. Indépendant	5
6. Concerné	5
7. Calme	2
8. Réservé	2
9. Prudent	3
10. Autonome	4
11. Résolu	4
12. Téméraire	2
13. Coopératif	4
14. Directif	2
15. Patient	3
16. Sérieux	4
17. Altruiste	4
18. Exigeant	3
19. Conscientieux	5
20. Expansif	4
21. Conciliant	4
22. Dynamique	4
23. Sociable	5
24. Spontané	5