



**Inventaire Typologique
Profil Propensions**

Jacques DUPONT

De la connaissance de soi à l'intelligence collective

Rapport d'interprétation édité le 15 janvier 2015
Praticien Certifié ayant procédé à l'entretien : Didier Guion
N° d'agrément du praticien : 59880-01
Nom du cabinet : LC Formateur pour CRESCENDO
Adresse du cabinet : 125, rue Emile Zola - 59125 Trith Saint Léger

LES OBJECTIFS DE "CRESCENDO Profil Propension"

- Mieux se connaître et à se situer dans un environnement socio-dynamique par la compréhension de ce qui nous différencie des autres,
- Apprécier les différences entre les gens et comprendre comment bien fonctionner ensemble de manière synergique.

Les APPLICATIONS :

- valoriser la diversité et comprendre comment favoriser la complémentarité des différences au sein d'un groupe ou d'une équipe,
- mieux communiquer et améliorer ses relations de travail,
- développer son style de leadership,
- élaborer des stratégies efficaces pour résoudre les problèmes,
- conduire le changement plus efficacement.

Le "Profil Propension" de CRESCENDO s'appuie sur la théorie de la personnalité de Carl Gustav Jung, psychiatre suisse contemporain de Freud. Ses découvertes et les travaux de Mmes Myers, Briggs, sont des apports récents : 1921 pour « Les types de personnalités » et 1942 pour la première version du Myers Briggs Type Indicator.

Le Process "CRESCENDO" a été mis au point par Didier Guion, assisté de Hakim Belkaïd et Jean Driege. Il reprend en partie les travaux de Briggs et Myers, qui ont voulu rendre accessibles au plus grand nombre les théories de C.G. Jung mais il reste ouvert à son idée initiale en ne faisant pas état de dichotomies mais plutôt de bipolarités à propos des 4 dimensions fondamentales, en retenant un principe de curseurs sur des compétences à la fois opposées et complémentaires. Ce process intègre des outils de teambuilding (travaux des Dr Margerison et Dr Mc Cann) et permet aussi une analyse de l'influence des profils dans les relations duales .

Ce modèle décrit les différences de manière positive. Il permet de concevoir que des préférences peuvent être moins compétentes que des zones d'efforts efficaces car bien entraînées.

Tous les profils se valent ; chacun a ses forces et ses faiblesses potentielles.

SOMMAIRE

| | Page |
|--|------|
| • Votre Profil Propension Apparent / Reconnu et Validé | 1 |
| • Résumé et description générale | 1 |
| • Votre positionnement sur les 4 dimensions | 2 |
| • Votre positionnement statistique | 2 |
| • Les atouts de votre profil | 3 |
| • Les caractéristiques de votre profil | 3 |
| • Comment ils peuvent être perçus | 4 |
| • Vie professionnelle | 4 |
| • Vos associations de préférences et leurs utilisations possibles | 5 |
| • Votre profil en bref (valeurs, organisation, style de management, ...) | 6 |
| • Votre zone de développement potentiel | 6 |
| • La dynamique de votre profil | 7 |
| • Vos faiblesses potentielles | 7 |
| • Développement du profil | 8 |
| • Traits communs à d'autres profils | 9 |
| • Conseils pour bien communiquer | 9 |
| • Caractéristiques fréquemment associées à chaque profil | 10 |
| • Lexique personnalisé | 11 |

Indice de confiance (%) = 22 3 15 17

Profil Propension Apparent
(analyse de vos réponses au questionnaire)

E P S F

Profil Propension Reconnu
(par entretien avec un praticien)

E R S F

Profil Propension Validé

E R S F

**Vous faites partie des personnes que l'on peut désigner comme les
RELATIONNELS INSTINCTIFS**

C'est votre Profil VALIDÉ qui est décrit
(les scores d'indices de confiance sont liés au profil apparent)

Un indice de confiance faible (inférieur ou égal à 1/10) ne signifie pas que l'on est faiblement de la préférence indiquée mais seulement que vos réponses au questionnaire l'ont faiblement exprimée. Avoir une préférence, pour chacune des dimensions, ne préjuge en rien de votre capacité à utiliser la préférence opposée. Un score faible peut indiquer que vous avez développé des compétences ou habiletés sur la "non-préférence" (ou zone d'effort).

Profil résumé :

Vous êtes ouvert, tolérant, amical et vous vous réjouissez de tout et rendez tout plus agréable pour les autres par votre propre enthousiasme. Vous aimez l'action et le mouvement. Vous êtes au courant de

Description globale :

- Votre STYLE : de contact facile, extraverti, amical et tolérant, vous comptez avant tout sur vos intuitions. Vous savez rechercher des solutions satisfaisantes plutôt que d'imposer ce qu'il serait bien de faire. Vous communiquez

- Vos MOTS CLES : adaptable - coopératif - facile à vivre - enthousiaste - amical - extraverti - bon joueur - plaisant - réaliste - sociable - bienveillant - plein de tact - communicatif - tolérant - animé - spirituel

- Votre MILIEU PROFESSIONNEL OPTIMAL : vous avez besoin d'un environnement de travail vivant, dynamique et dont le but est l'action. Vous aimez être au sein d'une équipe dont les membres s'intéressent aux problèmes

- Vos MODES DE RELATIONS PRIVILEGIEES : vous êtes ouvert d'esprit et particulièrement attentif aux autres. Spirituel, vous êtes d'une compagnie agréable. Vous avez le sens du jeu et vous brillez dans les conversations. Vous

- Vos OBJECTIFS D'EVOLUTION : vous devriez développer votre capacité à "creuser" les situations afin de vous assurer de n'avoir pas laissé de problèmes sans réponse derrière la relation plaisante et directe que vous savez instaurer. Il serait

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|--|--|--|--|--|--|--|---|---|--|--|---|---|--|--|--|--|--|--|--------------|
| <p>Vos préférences sur 4 dimensions : Orientation de l'énergie Recueil d'information Critères de décision Style de vie comprenant chacune 2 pôles opposés.</p> | RECUEIL D'INFORMATION | <p>Chaque association de préférences se caractérise par ses propres intérêts, valeurs et aptitudes. Quelques soient vos préférences, vous pouvez utiliser des comportements qui caractérisent les préférences opposées.</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Vous avez tendance à prendre conscience d'informations au moyen des cinq sens. Vous focalisez sur ici et maintenant. Réalisme | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| MODE D'ACTION / STYLE DE VIE | Vous avez tendance à aimer une approche souple et spontanée à la vie et préférez admettre toutes les possibilités. | ORIENTATION DE L'ENERGIE | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Flexibilité | <table border="1" style="margin: auto;"> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="background-color: #e6b800; text-align: center;">R</td><td style="background-color: #add8e6; text-align: center;">E</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="background-color: #ff0000; text-align: center;">F</td><td style="background-color: #00ff00; text-align: center;">S</td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table> | | | | | | | | | R | E | | | F | S | | | | | | | Extraversion |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| R | E | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| F | S | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>Vos réponses au questionnaire indiquent non seulement vos préférences mais aussi leurs nettetés relatives. Plus les indices de confiance sont élevés (cf page 1), plus vous êtes certain de vos préférences.</p> | Sentiment | <p>Un indice de confiance inférieur à 11 % sur une préférence doit faire l'objet d'une discussion avec votre praticien Crescendo qui vous aidera à identifier le profil qui reflète mieux votre personnalité.</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | CRITERES DE DECISION | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |



LEURS ATOUTS :

- Rarement restreint pas les règles, ils aiment les activités, la nature, la nourriture, les vêtements, les gens, les animaux et se concentrent sur l'épanouissement des autres avec créativité

CARACTERISTIQUES :

Prompts à l'action, elle est leur source d'apprentissage. Ils tirent de la satisfaction dans leurs possessions et montrent de l'intérêt pour la nouveauté.

Leurs valeurs personnelles orientent leurs prises de décisions, appuyées par leur fonction sentiment intérieurement exprimé, qui permet à leur empathie de bénéficier d'abord à eux même et aux autres. Ils sont

COMMENT LES AUTRES PEUVENT LES PERCEVOIR :

Faciles à vivre, ils font preuve de flexibilité et leur compagnie agréable est recherchée. Confiants en leur efficacité.

Vie professionnelle :

→ CE QUE VOUS APPORTEZ A L'ORGANISATION :

1. Enthousiasme et coopération. 2. Présente aux autres une image positive de leur organisation. 3. Dynamise.

→ STYLE DE LEADERSHIP :

1. Dirige en faisant appel à la bonne volonté et à l'esprit d'équipe. 2. Gère bien les crises. 3. Détend les situations conflictuelles en rapprochant les clans. 4. Fait avancer les choses en se concentrant sur les problèmes.

→ ENVIRONNEMENT PREFERE :

1. Là où se trouvent des gens énergiques et faciles à vivre, tournés vers les réalités présentes. 2. Vivant. 3. Orienté vers l'action. 4. Harmonieux. 5. Avec des gens adaptatifs. 6. Fort intérêt pour les autres.

→ VOUS RISQUEZ DE :

1. Donner trop d'importance aux données subjectives. 2. Ne pas réfléchir avant de passer à l'action. 3. Passer trop de temps avec les autres et négliger la tâche à accomplir. 4. Ne pas toujours finir ce que vous avez.

→ POUR VOUS AMELIORER, VOUS GAGNERIEZ A :

1. Tenir compte des conséquences logiques en prenant les décisions. 2. Planifier le déroulement des projets. 3. Equilibrer travail et relations. 4. Travailler sur la gestion du temps.

Vos Associations de préférences et leurs utilisations possibles

- Association de l'énergie (E ou I) et de l'orientation vers l'extérieur (O ou F) : Attitude envers le changement

Les personnes couplées E-F peuvent être nommées « Extravertis flexibles »

- Association de la Perception (R ou P) et du Jugement (A ou S) : choix et intérêts professionnels

Les personnes couplées R-S :

- Se focalisent sur les faits

- Association de l'orientation de l'énergie (E ou I) et de la perception (R ou P) : utilisation des informations

Les personnes couplées E-R peuvent être représentées par « le réalisme tourné vers l'action »

- Association du jugement (A ou S) et du mode d'orientation vers le monde extérieur (O ou F) :

Ces associations ont une incidence sur le style de management et le leadership, ainsi que sur la façon dont on préfère être dirigé.

Les personnes couplées S-F peuvent être nommées « les guides stimulants ».

Ce sont des dirigeants chaleureux, stimulants et flexibles. Ils aiment que les autres participent à la prise de décision.

- Les tempéraments - couplés R - F peuvent être associés au terme : "Artisans"

Ils apprécient plus que tout la spontanéité et ils sont dirigés vers l'action et les résultats. Optimistes, ils font confiance à leur chance et à leur aptitude de rebondir en toutes circonstances. Ils vivent le moment présent. Ils

- Styles d'apprentissage associé aux fonctions : couple R – S

- Leurs intérêts : informations utiles et pratiques relatives aux gens et à un environnement cordial

Les ERSF en bref :

→ VALEURS : • Satisfaction du client • Goût de la transaction commerciale • Plaisir dans l'activité • Spontanéité

→ ORGANISATION ET METHODE : 1. Peu ou pas de procédures. 2. Peu d'intérêt dans la planification. 3. Peu de vision à long terme et de prévision. 4. Se spécialise dans les produits ou services consommables et maintenant

→ STYLE DE MANAGEMENT :

1. Présuppose que les gens prennent leur plaisir dans l'activité elle-même. 2. Valorise aptitude, énergie, enthousiasme. 3.

→ RELATIONS AVEC L'EXTERIEUR :

1. Particulièrement capable de comprendre les goûts et les besoins de ses clients sur le moment. 2. Bonnes relations

→ FAIBLESSES POTENTIELLES :

1. Mauvaise prévision à long terme des changements dans l'environnement et de l'évolution du marché. 2. Difficulté à gérer

→ TYPES D'ENTREPRISES : 1. Activités où les effets de mode jouent beaucoup. 2. Secteurs commerciaux des entreprises.

ZONE DE DEVELOPPEMENT POTENTIEL :

Leur vécu a pu entraver le développement de leur sentiment et de leur réalisme.

En cas de lacune pour le premier, ils peuvent se laisser aspirer par leurs échanges actuels sans être capables de s'y retrouver car ils ne possèdent pas alors les éléments essentiels pour estimer et juger la situation. En cas de carence pour le second, ils

La dynamique de votre profil :

- Fonction 1 ("F1") : Réalisme Extraverti**
- Fonction 2 ("F2") : Sentiment Introverti**
- Fonction 3 ("F3") : Analyse Extravertie**
- Fonction 4 ("F4") : Projection Introvertie**



La fonction "Réalisme Extraverti" est votre F1. C'est celle qui correspond le mieux à vos aptitudes naturelles et qui vous offre le

Faiblesses potentielles :

Les excès de votre profil :

Ils se dispersent dans la réalisation d'une multitude de tâches sans en finir aucune, influencés qu'ils sont par leur impulsivité qui peut être excessive. Ainsi, le manque de constance et de discipline de leurs actions peut se refléter sur leurs relations avec les enfants à qui ils risquent de ne pas donner assez de structure. Cette attitude peut également se manifester sous la forme

Le développement du profil

Conformément à ce que Jung pensait, la variété des profils s'explique par l'expression de préférences spontanées. Selon lui, tout homme tend à développer le meilleur de lui-même.

Au cours de la vie, chaque profil a son propre itinéraire, ce que Jung nomme "individuation".



Le but du développement du profil dans la première moitié de la vie est de constituer une F1 efficace ainsi qu'une F2 qui sera capable d'équilibrer, de compléter ou de compléter la F1.

CE QUE VOUS PARTAGEZ AVEC D'AUTRES PROFILS :

3 profils ont en commun vos préférences pour le Réalisme et la Flexibilité, il s'agit des IRAF, IRSF et ERAF.

Avec eux, vous avez tendance à partager les caractéristiques suivantes :

- De manière générale : pratiques et réalistes, s'adaptent aux circonstances. Spontanés, impulsifs et rapides à

CONSEILS POUR BIEN COMMUNIQUER AVEC UN ...

E : Manifester de l'enthousiasme Répondre rapidement Permettre de penser à voix haute Parler librement sans

Et pour les préférences qui ne sont pas dans votre profil :

I : Laisser le temps d'établir la confiance Ne pas surcharger de questions Laisser le temps de la réflexion Privilégier les rencontres face à face Ne pas prendre le silence pour du désintérêt

Réalisme

Projection

Introversion

Extraversion

ERSF

Ouvert, amical et tolérant. Aime la vie, les personnes et les biens matériels. Flexible et spontané. Adore faire des choses avec les autres, auxquels il s'adapte immédiatement comme pour les nouveaux environnements. A une approche pleine de bon sens et de réalisme dans le travail qu'il

- FONCTIONS:

Ensemble de processus se manifestant par des comportements ayant entre eux des ressemblances et concourant à un même but. L'homme dispose de 4 fonctions : 2 fonctions de perception dites irrationnelles, le Réalisme (R) et la Projection (P) et 2 fonctions de jugement dites rationnelles, la Pensée (A) et le Sentiment (S). Chacune de ces 4 fonctions peut être extravertie ou introvertie, ce qui porte le total à 8 fonctions orientées.

- FONCTION 4 (pour vous : Projection introvertie) :

Elle est le pôle opposé de la F1. C'est la fonction la plus inconsciente et archaïque, celle qui manifeste les difficultés de fonctionnement. C'est aussi le réservoir du potentiel de développement. elle est liée à l'anima.

- PROFIL :

Modèle d'une attitude générale qui est devenue habituelle, induisant des caractéristiques communes aux personnes ayant la même tendance. Le profil ("ERSF" pour vous) peut être une description théorique des comportements : il sert alors de repère pour

- REALISME (R) :

Fonction de perception qui permet d'appréhender les faits par un processus analytique et discursif (qui repose sur le raisonnement, opposé à intuitif).