



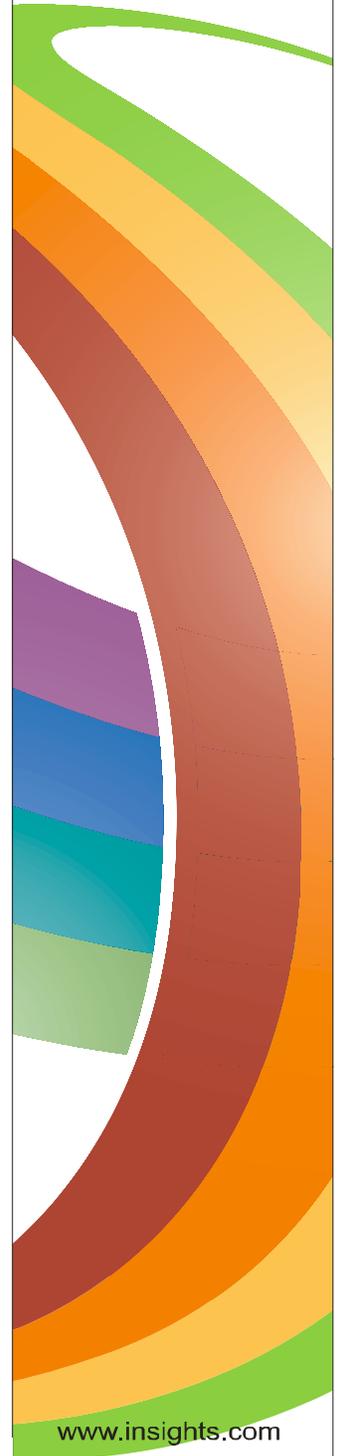
Discovery Insights[®]

Denis Courtiade
3/6/2009

Profil Personnel

Module "de Base"
Module " Management "

TGN, INC.



Informations personnelles

Denis Courtiade
Directeur de restaurant
d.courtiade@alain-ducasse.com

ADPA

25 avenue Montaigne
Paris
france
75008



0153676478

Date de l'évaluation **3/6/2009**

Date d'impression **3/9/2009**

Insights Learning and Development Ltd.
Jack Martin Way, Claverhouse Business Park, Dundee, DD4 9FF, Scotland
Telephone: +44(0)1382 908050
Fax: +44(0)1382 908051
E-mail: insights@insights.com

Sommaire

Introduction	4
Synthèse	5
Style Personnel	5
Relations avec autrui	6
Prise de Décision	6
Forces et Faiblesses	8
Points Forts	8
Faiblesses potentielles	9
Valeur pour l'Equipe	10
Communication	11
Communication efficace	11
Les freins à une communication efficace	12
"Points Ignorés" possibles	13
Votre Type Opposé	14
Communiquer avec votre Type Opposé	15
Suggestions pour progresser :	16
Management	17
L'Environnement Idéal de Travail	17
Le Management de Denis	18
La Motivation	19
Style de Management	20
La Roue Insights	21
Graphiques des Couleurs Insights	22
Les Préférences de Jung	23

Introduction

Ce profil personnel "Insights Discovery" est basé sur les réponses de Denis Courtiade au questionnaire qu'il a rempli le 3/6/2009.

L'origine des théories sur la personnalité remonte au Vème siècle av.J.C, lorsque Hippocrate identifia quatre énergies distinctes qu'un individu peut manifester. Le système "Insights" est quant à lui construit autour d'un modèle de la personnalité que le psychologue suisse Carl Gustav Jung a été le premier à développer. Ce modèle a été publié dans son ouvrage " Types Psychologiques" paru en 1921 et développé dans ses travaux ultérieurs. Les travaux de Jung sur la personnalité et les "préférences" sont considérés depuis lors comme des travaux princeps pour la compréhension de la personnalité humaine et ont fait jusqu'à aujourd'hui l'objet de nombreuses études de la part de milliers de chercheurs.

En utilisant la typologie de Jung, ce profil personnel "Insights Discovery" offre une bonne base pour la compréhension de soi et pour son propre développement. Les recherches faites dans ce domaine semblent indiquer qu'une bonne compréhension de soi, à la fois de ses points forts et de ses points faibles, permet aux individus de développer des stratégies de communication efficaces et peut les aider à mieux répondre aux exigences de leur environnement professionnel.

Généré à partir de plusieurs centaines de milliers de combinaisons de données, ce profil est unique. Il correspond à vos réponses au questionnaire. Vous pouvez bien sûr modifier ou ignorer les informations dans lesquelles vous ne vous reconnaissez pas ; ne le faites cependant qu'après en avoir parlé avec des collègues ou des amis, afin d'identifier si ces éléments peuvent faire partie de vos "Points Ignorés".

Exploitez ce profil activement. En d'autres termes, identifiez les points-clés qui vous permettront d'évoluer et allez-y ! Discutez-en les points qui vous paraissent les plus importants avec vos collègues et amis. Recueillez leur avis sur les points qui vous touchent particulièrement. A partir de là, construisez votre plan de développement personnel pour améliorer la qualité de votre communication.

Synthèse

Les informations suivantes vous permettront de mieux comprendre votre propre style de travail. Nous vous suggérons donc d'analyser avec soin ces données, afin de mieux cerner ce que sont vos comportements habituels, dans votre activité professionnelle, dans vos relations avec autrui et dans votre façon de prendre vos décisions.

Style Personnel

Denis s'efforce de perfectionner les choses plutôt que de les accepter simplement telles qu'elles sont. Denis atteint généralement un bon équilibre entre l'intérêt pour ceux qu'il dirige et l'accomplissement de la tâche, une combinaison qui en fait un collègue apprécié. Denis aime le travail varié car il est rapide, plein de ressources et peut s'occuper de plusieurs choses à la fois. Sa pensée originale génère un flot constant d'idées. Trop de détails et de routine sont généralement à éviter avec lui, bien qu'il soit capable d'analyser des bilans, des prévisions et des données factuelles. Il est inventif, autonome et apte à déceler le potentiel dans les idées d'autrui.

Il est à l'aise pour faire plusieurs choses à la fois, mais les autres peuvent considérer cela comme de la superficialité. Denis est naturellement doué pour repérer des tendances et possibilités nouvelles, souvent avant les autres. Il est prompt à saisir les opportunités et à voir comment elles peuvent être exploitées à son avantage. Son imagination vive le pousse constamment à concrétiser ses idées. Il est peu à l'aise dans un travail où il faut sans cesse se préoccuper des détails. Il a du mal à se concentrer longtemps sur ce genre de tâche, ça l'ennuie et le fruste.

Il a toujours envie de démarrer nombre de projets différents ; toutefois en ne les menant pas tous à terme, il gaspille son énergie et ses idées. Il imagine sans cesse de nouvelles façons de penser ou de faire et il saura garder ces opportunités ouvertes envers et contre tous. Denis est considéré par les autres comme une personne pragmatique, digne de confiance et capable d'obtenir ce qu'elle veut. Souvent, au travail, il entreprend plus qu'il ne finit et il peut avoir besoin de quelqu'un d'autre pour s'occuper des détails. Il aide à générer des processus innovateurs par son apport régulier d'idées nouvelles.

Il peut avoir du mal à se préparer aussi bien qu'il le devrait. Il se fie par-dessus tout à son inspiration et se bat pour faire que ses idées originales se réalisent - une réalité qui peut ne pas sembler aussi réelle à tout le monde ! Denis est un innovateur, toujours conscient des nouvelles possibilités et des différents moyens de faire les choses. Habituellement, il a une théorie pour tout expliquer. Il peut ne pas préférer systématiquement les solutions innovatrices à celles qui sont établies mais il sait voir les situations sous un angle inhabituel. Il peut être le représentant idéal de n'importe quel groupe de personnes, sous réserve qu'il les estime. Son amour-propre dépend de la considération octroyée à ses compétences ; il cherche consciemment à donner une bonne image de lui.

Il peut avoir fait l'expérience personnelle qu'un grand succès se bâtit souvent à partir d'un échec cuisant. Quand son inspiration prend forme, il se jette dedans à corps perdu. Il veut réussir, avant tout, et acquérir un statut social qui témoigne de sa réussite. Il peut ignorer les données sensorielles qui indiquent un danger et prendre sciemment des risques que d'autres éviteraient. Pour lui, un nouveau défi est toujours préférable au statu quo. Les faits, les détails et les activités répétitives l'ennuient, surtout celles qui ne touchent pas à ses centres d'intérêt actuels.

Relations avec autrui

En cas de nécessité, Denis sait rapidement réunir les gens pour trouver une solution. Il a un ascendant naturel sur les autres. Les erreurs commises par autrui peuvent le contrarier et l'amener à réagir avec véhémence. Denis a un grand charisme et un talent naturel pour la communication. Il a un grand besoin d'être reconnu et apprécié par autrui et il manifeste un enthousiasme contagieux dans la vie.

Parfois, il peut perdre son enthousiasme et son énergie et se renfermer sur lui-même sous la pression du stress, ce qui ne lui est pas naturel. Il gère les relations sociales avec imagination, ce qui lui procure un large éventail de contacts. C'est un spécialiste des "réseaux de relations". Denis a une capacité remarquable pour amener les gens à suivre son exemple. Il peut entrer en rébellion si on essaie de le forcer ou de s'immiscer dans ses projets. Il a tendance à rejeter sur autrui la responsabilité des difficultés qu'il rencontre ; il peut aussi, parfois, écarter les opinions d'autrui, parce qu'il les trouve sans valeur.

C'est un partenaire efficace au sein d'une équipe, mais il préfère pouvoir agir par lui-même. Il présentera à ses collègues toutes sortes de possibilités qui défient les conventions, mais qui peuvent sembler à beaucoup complètement irréalistes. Il préfère essayer de comprendre autrui et tenir compte de ses opinions plutôt que de le juger. Il a parfois l'impression que personne ne le comprend ou se soucie de lui. Cela l'émeut et il est assez vulnérable à ce moment-là. Parce qu'il est très intéressé par les possibilités futures, Denis perçoit la signification de chaque chose ; il préfère cependant se garder un grand nombre d'options ouvertes.

Prise de Décision

Denis est sûr de lui et n'a pas peur de prendre "la voie de la difficulté", tant sa volonté est grande de donner les meilleurs résultats. "Faisons-le maintenant" est sa devise. Pour mettre en application ses idées novatrices, Denis se fie à son énergie impulsive. C'est un initiateur dynamique qui trouve la plupart des problèmes stimulants. C'est un fin psychologue, pratique, qui a tendance à utiliser son intuition, qu'il s'agisse de juger une personne ou de prendre une décision. La majorité des réussites de Denis est obtenue par la détermination et la persévérance à atteindre ou dépasser ses hautes ambitions.

Il aime transformer toute chose en opportunités, idées, projets et plans. Son imagination le pousse à démarrer un grand nombre de nouveaux projets, qu'il peut ne pas toujours achever. Il voit

tellement de possibilités en tout qu'il a parfois du mal à choisir ses priorités ou à s'en tenir à celles qu'il a choisies. Il ne laissera pas systèmes et procédures s'opposer à ce qu'il croit être juste. Avec sa personnalité intuitive, il peut avoir des difficultés à se limiter à un seul projet et préfère généralement garder plusieurs fers au feu. Un travail qui lui permet d'appliquer ses idées pour lancer ou améliorer un projet lui convient, mais une fois que ces idées prennent forme, il préfère que quelqu'un d'autre s'occupe des détails.

Il peut être créatif et imaginatif. Parce qu'il trouve que la recherche des données est ce qu'il y a de plus fastidieux dans un projet, il court le risque de ne jamais dépasser la phase initiale ou, s'il est lancé, de ne jamais le terminer. Denis est curieux, polyvalent, adaptable et plein de ressources pour résoudre des problèmes théoriques difficiles. En tant que personne extravertie et tournée vers l'avenir, il peut avoir peur de l'échec mais saura le transformer en quelque chose de positif, si le cas se présente. Il préfère l'action aux discussions et aime se confronter aux situations difficiles au moment où elles se présentent.

Notes personnelles :

Forces et Faiblesses

Points Forts

Cette partie identifie les points forts que vous, Denis, apportez à votre entreprise. Vous avez évidemment des capacités, des compétences et des qualités dans bien d'autres domaines, mais les phrases ci-dessous sont probablement celles qui définissent le mieux les qualités que vous pouvez faire valoir.

Les Points forts de Denis :

-  Sens aigu des priorités.
-  Défie les conventions.
-  Energie sans bornes, capable d'assumer plusieurs fonctions simultanément.
-  Fait preuve de beaucoup d'énergie.
-  Un fonceur-né avec une grande passion pour la vie.
-  Esprit de compétition, veut gagner à tout prix.
-  Aime le défi.
-  Travailleur et résolu.
-  Grande capacité à générer de nouvelles idées.
-  Penseur inventif et original.

Notes personnelles :

Forces et Faiblesses

Faiblesses potentielles

Jung disait : "La sagesse consiste à admettre que toute chose a deux faces". On pourrait dire aussi qu'un point faible est simplement un point fort mal exploité. Les réponses que vous, Denis, avez données au questionnaire laissent à penser que les points suivants sont potentiellement pour vous des "points faibles".

Les faiblesses potentielles de Denis :

-  Connaît la réponse avant que la question ne soit posée.
-  Peut terminer les phrases des autres à leur place.
-  Peut avoir "la peau" dure et sembler obstinément attaché à ses opinions.
-  Juge et critique haut et fort.
-  Peut passer, apparemment sans but précis, d'un travail à l'autre.
-  Manque parfois d'attention aux détails.
-  Protège son ego envers et contre tous.
-  Est d'accord sur le moment, puis comme par hasard oublie plus tard.
-  Prend trop de risques injustifiés.
-  A tendance à être perçu comme arrogant dans les situations stressantes.

Notes personnelles :

Valeur pour l'Equipe

Chacun apporte à l'équipe dans laquelle il travaille un ensemble unique de talents, de qualités et d'aspirations. Ajoutez à cette liste toutes les autres expériences, compétences ou qualités que vous, Denis, apportez à votre équipe et mettez celles qui vous paraissent les plus intéressantes pour le groupe à la disposition de vos collègues.

Comme membre d'une équipe, Denis :

-  Réagit bien aux défis immédiats.
-  Communique clairement et efficacement.
-  Participe avec énergie et enthousiasme.
-  Apporte stimulation et ingéniosité.
-  Empêche l'apathie de s'installer grâce à des présentations vivantes.
-  C'est un leader plein de charisme.
-  Réfléchit "en-dehors du cadre" avec un esprit avant-gardiste.
-  Manifesterait loyauté et franchise envers les autres membres de l'équipe.
-  Aime être au cœur de l'action.
-  Comme membre de l'équipe, partage les visions de ses co-équipiers.

Notes personnelles :

Communication

Communication efficace

La communication ne peut être efficace que si elle est reçue et comprise par le destinataire. Pour chaque personne, certaines formes de communication sont plus efficaces que d'autres. Cette partie identifie quelques points-clés qui permettront à autrui de communiquer plus efficacement avec vous, Denis. Notez les éléments qui vous paraissent les plus importants et mettez adroitement ces informations à la disposition de vos collègues.

Pour bien communiquer avec Denis, il faut :

-  Reconnaître l'énergie personnelle qu'il investit dans la réalisation de son travail.
-  Être ferme, énergique et ne pas avoir peur.
-  Motiver et encourager.
-  Animer la conversation.
-  Être vif, plein d'entrain et bref.
-  Encourager sa vision globale des choses.
-  Confirmer les accords par écrit.
-  L'encourager à s'en tenir à ce qui est prévu.
-  Laisser tomber les détails inutiles et complexes.
-  Faire appel à son sens de la décision.
-  S'adapter à ses changements de direction soudains.
-  Le questionner sur ses opinions et ses idées.

Notes personnelles :

Communication

Les freins à une communication efficace

Certaines formes de communication risquent d'être moins efficaces avec vous, Denis. Les comportements que les autres devraient éviter de manifester avec vous figurent dans la liste ci-dessous. Vous pouvez utiliser ces informations pour développer une stratégie de communication efficace et acceptable par toutes les parties.

A éviter en communiquant avec Denis :

-  Essayer de lui imposer trop de structures et de formalités.
-  Mettre trop l'accent sur des méthodes ou procédures éprouvées.
-  Défier son autorité "de front".
-  Le laisser monopoliser la conversation.
-  Insister pour lui faire respecter des procédures de compte-rendu qu'il juge incommodes.
-  Sembler timide ou inefficace.
-  Le surcharger avec trop de papiers à lire.
-  Penser le "forcer" à faire quelque chose - sans qu'il résiste.
-  L'accabler avec vos problèmes.
-  Lui cacher quelque chose ou alors s'attendre à ce qu'il en fasse autant.
-  Ralentir le rythme d'une conversation à bâton rompu.
-  Agir de façon agressive ou rejeter ses idées sans explication.

Notes personnelles :

"Points Ignorés" possibles

La perception que nous avons de nous-mêmes peut être différente de celle que les autres ont de nous. Nous projetons ce que nous sommes sur le monde extérieur à travers notre "Persona" et nous ne sommes pas toujours conscients de l'effet que nos comportements produisent sur autrui. Nous appelons ces comportements dont nous avons peu conscience : "Points Ignorés". Prenez note des points importants dont vous n'étiez pas au courant et testez-en la pertinence auprès de vos collègues et amis.

Les "Points Ignorés" possibles de Denis :

Denis ferait bien de prendre du recul et d'essayer d'examiner la situation plus objectivement avant de réagir. Il ferait mieux de prendre conseil de personnes plus pratiques que lui, afin d'apprendre de quelle façon ses idées peuvent être réalisables. Sa vie est si trépidante qu'il n'a pas le temps de penser à l'avenir. Comme il ne pose pas naturellement la question "et si ?", il passe souvent à côté d'autres interprétations, implications et relations possibles. Prompt à idéaliser ses relations, il a tendance à négliger les faits qui contredisent ce qu'il veut croire.

Il doit résister à son envie d'être constamment performant et plutôt essayer de montrer plus franchement qui il est vraiment. Pour défendre autrui, ses réactions peuvent être illogiques à tel point qu'il peut sembler totalement irrationnel. Prendre le temps de faire plus attention à ce qui se passe vraiment autour de lui et écouter attentivement les interventions et les réactions d'autrui l'aideront. Considéré par beaucoup comme un enjôleur, Denis peut manifester de l'indifférence à l'égard de ceux qui apparaissent moins extravertis que lui. Denis peut être stressé de devoir prendre ses décisions trop rapidement, avant d'avoir eu le temps nécessaire pour rassembler tous les détails et d'examiner toutes les implications de ses actes.

Il doit essayer d'anticiper les dangers qui l'attendent au tournant et avoir une solution alternative au cas où les choses tournent mal. C'est un entrepreneur-né qui vante constamment sa prochaine grande idée avec l'intention de lui trouver des supporters. Souvent, après avoir entamé avec plaisir une tâche, si l'aide dont il a besoin pour obtenir les résultats attendus ne vient pas, il laisse tomber et passe à autre chose.

Notes personnelles :

Votre Type Opposé

La description faite ci-après correspond au type opposé au vôtre sur la roue Insights. Nous avons souvent du mal à bien communiquer avec ceux dont les préférences sont très différentes des nôtres. Le fait de pouvoir repérer ces traits de caractère vous aidera à améliorer l'efficacité de vos relations et donc à parfaire votre épanouissement personnel.

Reconnaître le type opposé au vôtre :

Le type Insights opposé à celui de Denis est le Coordinateur, le type "Introversion - Sensation " de la typologie de Jung.

Les Coordinateurs sont des gens circonspects, prudents, conventionnels, diplomates et profondément sincères. Ils sont d'une grande loyauté, précis, disciplinés et d'une grande exigence envers eux-mêmes. Ils donnent parfois l'impression de manquer de confiance en eux ; en fait, ils aiment travailler dans un environnement structuré et ordonné et sont plus intéressés de suivre des procédures établies que de s'en remettre à de nouvelles et hypothétiques possibilités.

Denis constatera souvent que les Coordinateurs ont tendance à temporiser quand il s'agit de prendre une décision, attendant toujours d'avoir rassemblé toutes les informations disponibles. Denis considérera aussi les Coordinateurs comme des penseurs critiques, réservés face aux étrangers. Les Coordinateurs n'aiment ni le stress ni le désordre ; ils sont plutôt du genre renfermé et ont besoin d'être soutenus et motivés. Ils ne deviennent amis qu'avec quelques personnes, car ils veulent du familier et du prévisible. Lorsqu'on les met sous pression, en particulier les gens comme Denis, ils réagissent avec entêtement et obstination.

Les Coordinateurs se préoccupent de ce qui est "juste" et, aux yeux de Denis, ils semblent lents à prendre leurs décisions. Ils ont besoin d'un environnement de travail stable, sans risques d'altercation ; ils se méfient des gens aux comportements extravertis. Ce qu'il leur faut, c'est de l'ordre et des délais précis. On a sans doute là affaire à un des types Insights les plus secrets. Denis trouvera que les Coordinateurs sont des gens préoccupés par l'efficacité, facilement perturbés par ceux qui ne respectent ni les procédures, ni les délais.

Notes personnelles :

Votre Type Opposé

Communiquer avec votre Type Opposé

Ecrire spécialement pour vous, Denis, cette partie suggère quelques stratégies de communication que vous pouvez mettre en œuvre avec les personnes qui occupent une position opposée à la vôtre sur la roue Insights.

Denis Courtiade : Comment satisfaire les attentes de votre type "Opposé" ?

-  Respecter sa vie privée.
-  L'encourager à prendre en considération les implications possibles.
-  Être logique quand vous présentez vos informations.
-  Ecouter ce qu'il a à dire.
-  Si des détails complémentaires sont à fournir, être prêt à différer la décision.
-  Lui donner le temps de s'exprimer.

Denis Courtiade : A éviter lorsque vous communiquez avec votre type "Opposé"

-  Supposer que l'absence de réponse signifie l'approbation tacite de ce qui a été proposé.
-  En rajouter à sa propre autocritique.
-  Vous complaire dans vos propres chimères.
-  Ne pas sentir où se situent les limites.
-  Changer son cadre de travail sans l'avertir au préalable.
-  Dissimuler des informations fondamentales.

Notes personnelles :

Suggestions pour progresser :

Le système "Insights Discovery" ne mesure en aucune manière la compétence, l'intelligence ou le niveau de formation d'une personne. Cependant, la liste ci-dessous présente quelques suggestions qui vous permettront de progresser dans votre vie professionnelle. Identifiez les points importants dont vous n'avez pas conscience et intégrez-les dans votre plan de développement personnel.

Denis peut tirer profit des actions suivantes :

-  En étant perçu comme moins intéressé par l'argent et la position sociale.
-  En prenant vraiment conscience qu'il a tendance à passer d'un projet à l'autre.
-  En tirant profit des expériences passées et en se concentrant sur le présent.
-  En atténuant sa tendance à exagérer.
-  En reconnaissant que la réussite est un masque qu'il met pour couvrir d'autres aspects de sa personnalité.
-  En découvrant les tâches qui sont en relation directe avec son moi profond.
-  En ralentissant le rythme et en réfléchissant bien à toutes les choses.
-  En prêtant attention aux moindres détails et en développant une méthodologie minutieuse.
-  En se rendant compte qu'il y a des circonstances où l'ordre et une structure sont essentiels.
-  En évitant d'exiger autant des autres que de lui-même.

Notes personnelles :

Management

L'Environnement Idéal de Travail

On est généralement plus efficace lorsqu'on se trouve dans un cadre professionnel approprié à nos préférences et à notre style. Il peut être en effet pénible de travailler dans un environnement qui ne nous convient pas. Cette partie devrait être utilisée afin d'assurer un bon équilibre entre l'environnement idéal de travail que vous recherchez, vous Denis, et votre environnement habituel, afin de vous permettre d'identifier toutes les frustrations possibles qui peuvent en découler.

L'environnement idéal de travail de Denis inclut un ou plusieurs des éléments suivants :

-  Il peut exploiter à fond ses compétences relationnelles.
-  Il peut immédiatement se réorienter sur les opportunités qui se présentent.
-  Il y a toutes les occasions possibles d'exprimer ses idées.
-  On lui accorde un maximum d'espace et un minimum de temps.
-  Le bureau ne baigne pas dans le silence, il peut y avoir de la musique et l'on sent que ça vit !
-  On voit affichés trophées et distinctions diverses.
-  Innovation et esprit entrepreneur sont bien vus.
-  La modestie n'est pas une condition préalable.
-  Le travail d'aujourd'hui prépare celui de demain.
-  Les idées sont vraiment reconnues et sincèrement prises en considération.

Notes personnelles :

Management

Le Management de Denis

Cette partie identifie quelques points-clés pour bien vous manager, vous Denis. Certains de ces besoins peuvent être satisfaits par vous-même, d'autres pourront l'être par vos collègues ou par votre patron. Notez les points qui vous paraissent les plus pertinents et faites en sorte de les mettre adroitement à la disposition des personnes concernées.

Pour être efficace dans son travail, Denis a besoin :

-  D'un manager capable de s'adapter, compréhensif et patient.
-  D'avoir la possibilité de devenir le meilleur.
-  D'écouter aussi les feed-back négatifs.
-  De temps pour s'adapter aux points de vue d'autrui.
-  D'aide pour déléguer les tâches et reconnaître où sont les priorités.
-  D'encouragements pour achever les travaux qu'il commence.
-  D'avoir le contrôle sur le rythme et les délais.
-  De comprendre les différents systèmes et cultures s'il veut éviter de contrarier les autres.
-  De personnes auxquelles il peut demander de l'aide si nécessaire.
-  De feed-back objectifs, directs et francs - mais gardez une distance de sécurité !

Notes personnelles :

Management

La Motivation

On sait bien maintenant qu'il est impossible de motiver quelqu'un, on peut seulement lui fournir l'environnement dans lequel il se motivera lui-même. Voici, ci-dessous, quelques suggestions susceptibles d'aider autrui à motiver Denis. Avec son accord, intégrez les plus importantes d'entre elles dans son système d'évaluation de performance pour obtenir de lui une motivation maximale.

Denis est motivé par :

-  Le fait d'avoir la liberté d'exprimer des idées quelque peu extravagantes.
-  Les idéaux, la possibilité d'avoir une "vision globale" des choses.
-  Le fait de pouvoir agir en "pionnier", sans contrainte.
-  Une carrière qui offre de multiples opportunités.
-  Le fait d'avoir la possibilité de faire de grandes choses.
-  Le fait de voir les résultats de ses efforts.
-  Les problèmes qui sollicitent ses capacités intuitives.
-  Le fait de pouvoir fixer pour lui-même et pour autrui des objectifs ambitieux.
-  Le fait de pouvoir participer à des discussions et débats animés.
-  Ceux qui ont une plus grande imagination que la sienne.

Notes personnelles :

Style de Management

Il y a différentes façons de diriger autrui, chacune étant plus appropriée à telle ou telle personne ou situation. Cette partie identifie votre approche managériale naturelle et donne des indications sur votre style de management. Elle met en lumière à la fois vos talents de Manager et certains de vos handicaps potentiels dans ce domaine, lesquels devraient faire l'objet d'un examen ultérieur approfondi de votre part.

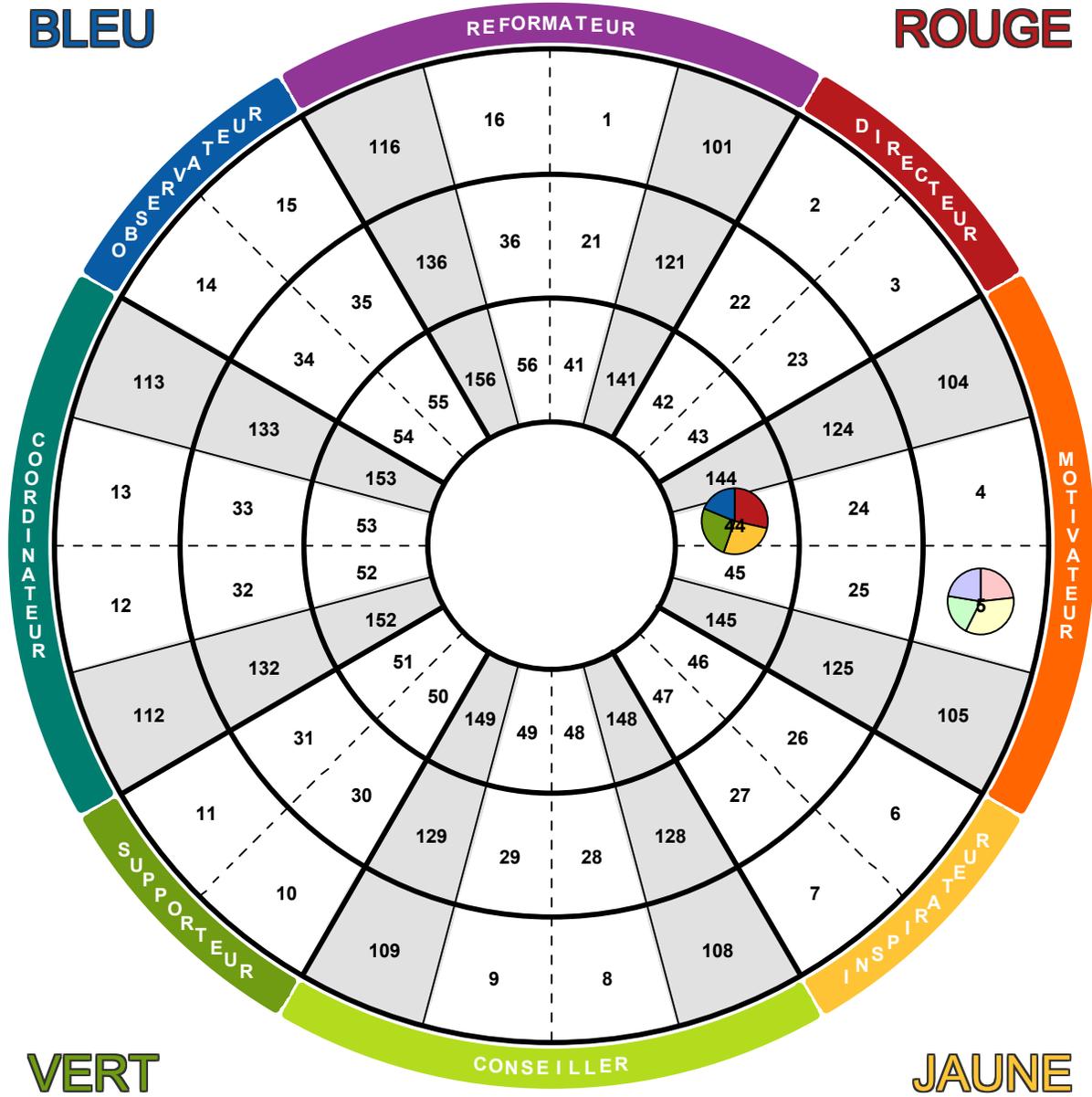
Comme Manager, Denis a tendance à :

-  Etre considéré comme manipulateur quand il "vend" une solution à son équipe.
-  Considérer les problèmes simplement comme des défis à relever.
-  Raisonner avec ses "tripes".
-  Utiliser un minimum de règles et de réglementations.
-  Manifester son impatience à l'égard de ceux qui préfèrent travailler à un rythme plus régulier ou plus lent.
-  Trop exagérer et trop enjoliver la réalité des faits.
-  Sembler parfois un peu superficiel.
-  Entreprendre trop de choses à la fois, ce qui engendre une perte de concentration et d'identité aux yeux d'autrui.
-  Manifester un haut degré de satisfaction professionnelle.
-  Déléguer le travail administratif et se concentrer sur les résultats.

Notes personnelles :

La Roue Insights

Denis Courtiade
3/6/2009



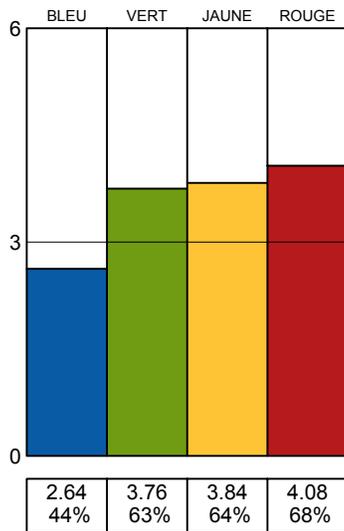
Position consciente sur la Roue
44: MOTIVATEUR Directeur (Adaptable)

Position moins consciente sur la Roue
5: MOTIVATEUR Inspirateur (de Base)

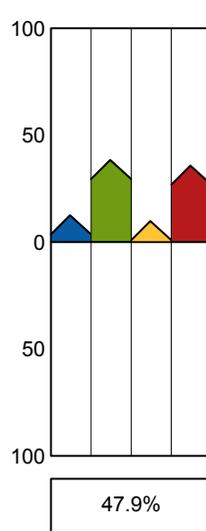
Graphiques des Couleurs Insights

Denis Courtiade
3/6/2009

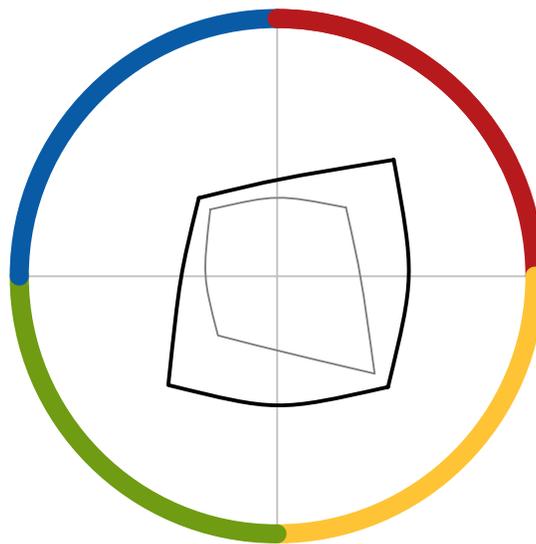
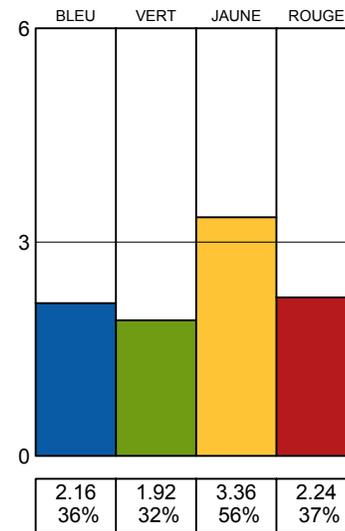
**La Persona
(Persona consciente)**



**Evolution des
Energies**



**La Persona
(Persona moins consciente)**

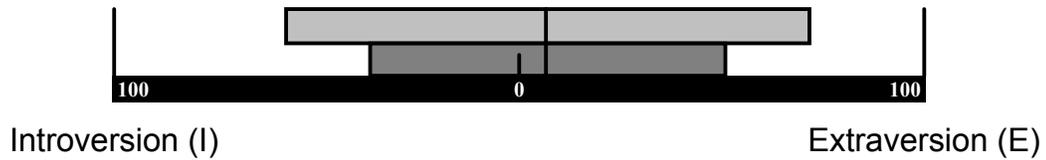


(Persona consciente) — (Persona moins consciente)

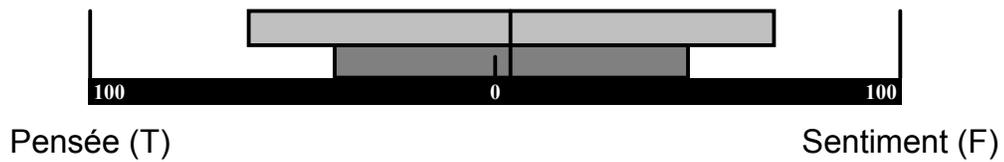
Les Préférences de Jung

Denis Courtiade
3/6/2009

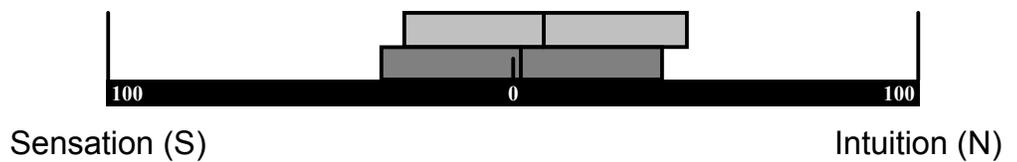
Attitude : Extraversion/Introversion



Fonctions Rationnelles (Jugement)



Fonctions Irrationnelles (Perception)



(Persona consciente) (Persona moins consciente)