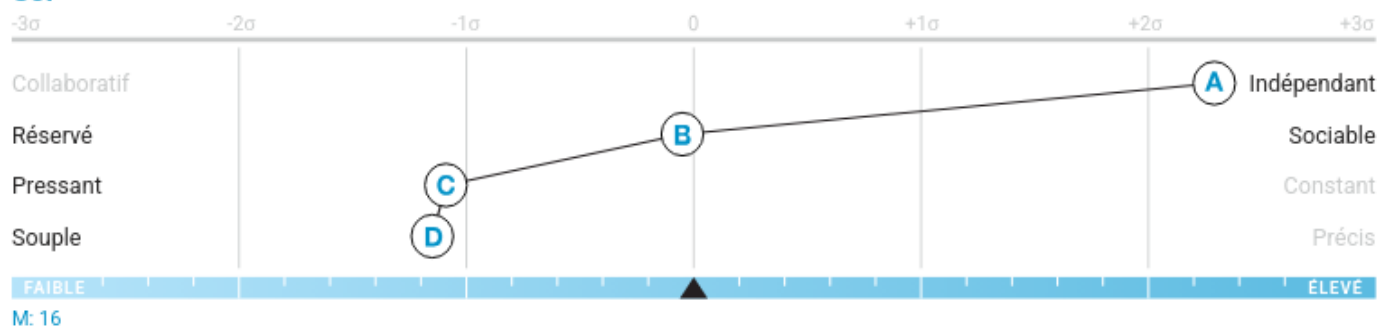




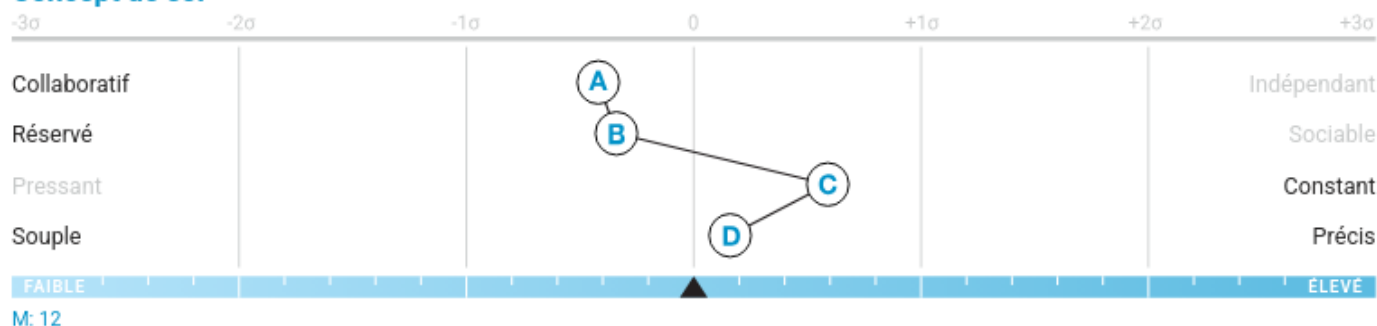
## Aventurier

Un aventurier est un preneur de risques, autonome, ayant sa propre motivation et étant orienté vers les objectifs.

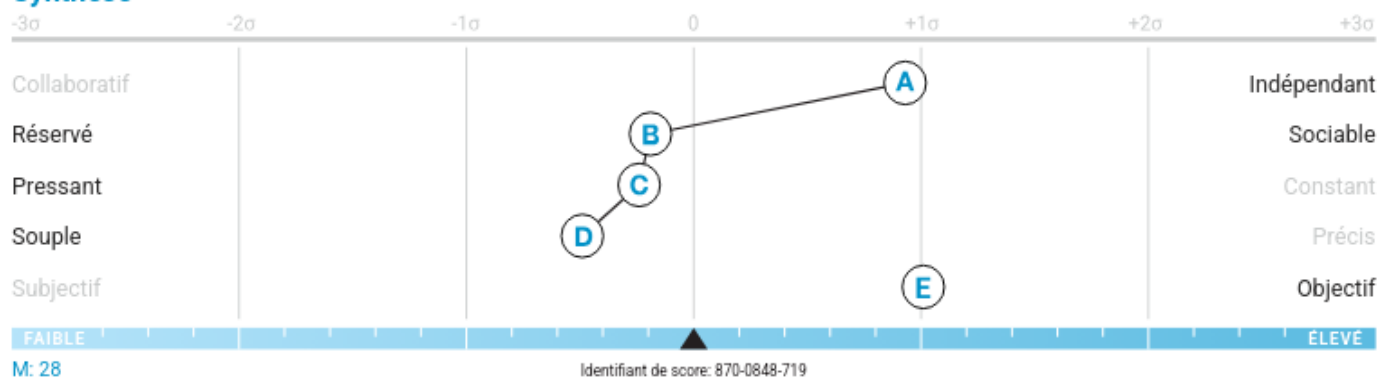
### Soi



### Concept de soi



### Synthèse



# Comportements les plus marqués

---

## Les comportements les plus marqués de Jean-Michel seront les suivants :

- Audacieux, il prend des risques et se concentre sur les objectifs futurs, en se préoccupant davantage de sa destination que de la façon dont il y parviendra ou de sa provenance. Il sait s'adapter et fait preuve de souplesse dans son travail.
- Il prend des décisions et agit, même lorsqu'il ne dispose que de preuves limitées pour appuyer ses choix. Il croit en ses propres idées et les traditions ne l'impressionnent pas.
- Son approche vis-à-vis des règles établies est souple. Il contourne souvent ces dernières et fait les choses à sa façon. C'est un penseur innovant et original, qui ne se laisse pas décourager par les échecs.
- Proactif et sûr de lui dans la poursuite de ses objectifs, il a le sens de l'urgence. Il remet ouvertement en question le monde qui l'entoure.
- Il met ses propres idées en avant de façon autonome. Celles-ci sont souvent novatrices et, lorsqu'elles sont appliquées, entraînent des changements. Il résout et contourne tout ce qui s'oppose à la réalisation de ses objectifs en faisant preuve d'ingéniosité. Il se montre agressif lorsqu'on le remet en question.
- Impatient d'obtenir des résultats, il fait pression sur lui-même, ainsi que sur les autres, pour obtenir une mise en œuvre rapide. Il est beaucoup moins productif lorsqu'il effectue un travail routinier.

## Récapitulatif

---

Jean-Michel est une personne tout à fait indépendante et individualiste, forte de caractère et déterminée. Aventurier, il prendra des risques et en assumera pleinement les conséquences lorsqu'il croit avoir raison. Les nouveaux problèmes et projets le stimulent et il y répond par l'action. Il a une grande confiance en lui-même, ses connaissances, compétences et décisions.

Jean-Michel sait résoudre les problèmes et dépister les pannes avec ingéniosité et innovation. Il a un esprit curieux, un vif intérêt pour les aspects techniques de son travail et un besoin d'en apprendre toujours plus sur les systèmes, les techniques, les faits et les concepts qui en font partie. Il déploie beaucoup d'énergie pour que les choses se fassent à sa façon et rapidement. Il a de l'initiative, prend des décisions et en assume la responsabilité. Il a un esprit marqué de la compétition, est ambitieux et se donnera pleinement pour atteindre ses objectifs. Son sens de l'urgence et son impatience ont pour effet de le mettre, ainsi que ses collègues, sous pression.

Lorsqu'il s'exprime, c'est d'une façon directe, concise, nette et franche. Son approche envers les autres est autoritaire, directe et, s'il rencontre résistance ou compétition, il peut devenir agressif. Comme il se préoccupe toujours d'obtenir des résultats de manière opportune, il traite des situations difficiles avec vigueur et fermeté.

Comme il possède une vision globale des objectifs à atteindre et des résultats, Jean-Michel préfère déléguer les détails à des tiers. Lui-même rapide et assez précis lorsqu'il s'occupe des détails, il deviendra très impatient et moins précis si son travail requiert qu'il s'en charge de façon répétitive, à un rythme lent ou systématique.

## Style de management

---

En tant que responsable de personnes et gestionnaire de projets, Jean-Michel sera :

- sera concentré sur la vue d'ensemble ; son attention portera sur ce qu'il cherche à atteindre et sur les objectifs qu'il s'est fixés, plutôt que sur les détails du procédé à employer pour y parvenir.
- n'aimera pas déléguer une véritable autorité ; visiblement indépendant et individualiste, il croit beaucoup en ses propres aptitudes, connaissances et décisions.
- déléguera facilement les détails et les plans de mise en œuvre, en insistant pour obtenir des résultats dans les délais stipulés.
- effectuera rapidement le suivi des tâches déléguées, en cherchant généralement à savoir si elles ont été accomplies, plutôt que comment elles l'ont été.
- trouvera des solutions novatrices aux problèmes, en s'intéressant au côté technique des choses.
- s'exprimera de façon directe, autoritaire et franche ; il dira sans attendre ce qu'il pense de la situation.

## Style commercial

---

En tant que commercial(e), Jean-Michel sera :

- sera autoritaire dans la poursuite de son objectif ; il se mettra à la tâche sans tarder, en perdant le moins de temps possible à parler de choses inutiles.
- cherchera à faire avancer les choses le plus rapidement possible.
- prendra volontiers des risques, en contactant ses clients de manière spontanée ou en testant de nouvelles idées de produit, par exemple. Il improvisera, le cas échéant.
- aura l'esprit de compétition et sera concentré sur les résultats ; il poursuivra ses objectifs de manière agressive.
- sera en règle générale plus apte à vendre des concepts, des idées ou des produits techniques que des concepts sociaux abstraits, tels que des relations ou lui-même.
- trouvera la variété des produits et des défis techniques intéressante et stimulante.
- souhaitera obtenir des résultats sans délai et fera pression pour conclure l'affaire.

## Stratégie de Gestion

---

Pour maximiser son efficacité, productivité et satisfaction professionnelle, envisagez de fournir à Jean-Michel les éléments suivants :

- Occasions d'apprendre en l'exposant aux divers aspects et responsabilités de l'entreprise et en progressant aussi rapidement que possible.
- Encouragement de l'expression et l'exécution de ses idées et initiatives, en lui laissant autant d'autonomie que possible
- Variété et défi dans un environnement de travail propice aux nouvelles idées
- Possibilité de promotion à des postes à responsabilité sur la base d'une reconnaissance des accomplissements et des compétences
- Possibilité de déléguer le travail de routine et les détails lorsqu'il en aura elle-même fait l'expérience et qu'il aura maîtrisé ce type de tâches