

ILF Le conciliateur





L'ILF — LE CONCILIATEUR

Rappel sur la méthode d'évaluation de la personnalité

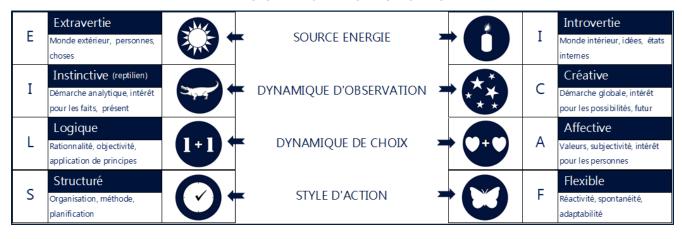


Les profils Energeia Dynamics

Le profil Energeia Dynamics est déterminé à partir de 4 dimensions : l'énergie, l'observation, les choix et l'action.

Ces dimensions donnent chacune lieu à deux tendances. Chaque individu s'orientera naturellement plutôt vers l'une ou l'autre de ces tendances. Toutefois la tendance dominante est plus ou moins marquée d'un individu à l'autre. Il faudra donc toujours relativiser les résultats de ce test qui n'a pas pour vocation de « mettre les gens dans des cases » mais d'offrir une grille de lecture pour mieux se comprendre et mieux comprendre les besoins et comportements des autres. Les combinaisons possibles déterminent 16 profils de personnalités.

Les 4 dimensions



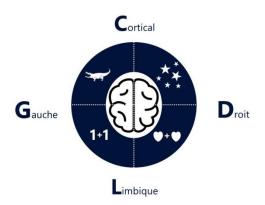




L'ILF — LE CONCILIATEUR

Rappel sur la méthode d'évaluation de la personnalité

Les cerveaux



Les 16 profils

Les Limbiques	Les Gauches	Les Droits	Les Corticaux
L	G	D	С
	1+1		
ILF	IGF	IDF	ICF
Conciliateur	Professionnel	Incompris	Observateur
ILS	IGS	IDS	ICS
Berger	Méticuleux	Idéaliste	Idéologue
ELF	EGF	EDF	ECF
Festif	Vigilant	Communicant	Créatif
ELS	EGS	EDS	ECS
Saint Bernard	Champion	Entraïneur	Justicier







VOTRE PROFIL

ILF, Le conciliateur

Ses caractéristiques dominantes : Le conciliateur est un médiateur, un diplomate particulièrement conciliateur.

- Il est calme, réservé, discret et n'aime pas beaucoup se mettre en avant.
- C'est un consensuel, à l'écoute des besoins de ses interlocuteurs (parfois au détriment du résultat).
- Il aime les environnements stables, rassurants, paisibles et peu compétitifs. Son bonheur au travail dépendra grandement de l'ambiance, calme, sereine et agréable qui règne avec ses collègues, sans qu'il essaie lui-même d'exercer un véritable impact sur celle-ci.
- Il déteste les situations conflictuelles, en particulier celles où on lui demande de prendre parti ou de choisir. Face à ces situations, son mécanisme de défense est d'adopter une attitude de retrait ou d'évitement. Sa « zone de surdité » est souvent son inaptitude à s'imposer, à décider, à être force de proposition.
- Sous son apparence indolente, il est peu influençable et peut s'avérer tenace. Il sait ce qu'il veut et l'obtient en douceur. Consciencieux, il peut obtenir des résultats très efficaces « sans avoir l'air d'y toucher ».





VOTRE PROFIL

ILF, Le conciliateur

- Il montre peu ses émotions, qu'il a tendance à réprimer. Ses colères sont rares, mais peuvent surprendre son entourage.
- Très à l'écoute de son métabolisme et de ses besoins physiologiques, il aime aller à son rythme et a horreur d'être bousculé.
- Il est soucieux de se préserver un espace de liberté. Il déteste les environnements trop contraignants ainsi que ceux où il est soumis à de fortes pressions.
- Il ne trouve pas toujours facilement sa motivation. Il doit être stimulé par son environnement. Il faut lui donner sa place, sans qu'il ait à se battre. L'impasse peut quelquefois être au rendez-vous, avec la frustration de ne pas voir ses aspirations satisfaites.
- Le « conciliateur » pourra avoir une contribution très efficace et appréciée dès lors qu'un enjeu humain se pose, grâce à son écoute et à son instinct, couplés à sa sensibilité et à sa souplesse.



VOTRE PROFIL

ILF, Le conciliateur

Son image idéalisée : « je suis diplomate ».

Sa relation au temps : est dans le passé et le présent.

Ses points forts : le sens de l'écoute, la diplomatie, la discrétion.

Ses défauts : l'indolence, la difficulté à s'imposer et à trancher.

Ce qu'il déteste le plus : être mis en avant, les situations conflictuelles, la compétition.

Son mécanisme de défense : le retrait, l'évitement.

Son émotion dominante : la colère, rarement exprimée.

Ses axes de développement personnel : être moins dans l'affectif et le ressenti ; être force de proposition en développant sa créativité ; affirmer ses choix sur un mode plus logique.

Ses métiers de prédilection :

- Les activités qui ont un sens, une finalité humaine: formation, psychologie, enseignement...
- Les activités sans but compétitif : service public, monde associatif, activités culturelles...
- Les activités de back office pour lesquelles il s'agit d'apporter aide et soutien aux autres : fonctions administratives, fonctions support, conseil, assistance.

Les métiers qu'il pourra difficilement exercer :

- Les activités commerciales ou de vente : négociation commerciale dure, prospection...
- Les activités où la pression et la compétition sont importantes (finance, trading...) et où il sera soumis à un rythme qu'il ne contrôle pas (aiguilleur du ciel, gestionnaire de centre d'appel...).
- Les activités où il faut s'affirmer et faire preuve d'esprit critique et d'autorité : contrôle de gestion, management opérationnel, forces de l'ordre...



