

## TYPE SOCIAL

### PROFIL PERSONNEL

Les personnes de ce type aiment beaucoup les relations sociales. Elles sont à l'aise pour parler d'elles-mêmes, raconter leur vie et expliciter les points de cohérence entre celle-ci et les résultats obtenus aux différents tests. Elles manquent souvent d'organisation, de pragmatisme, et il sera donc nécessaire de les focaliser sur des objectifs précis à court terme et de baliser les différentes étapes à suivre pour qu'elles progressent efficacement.

Les personnes de ce type aiment être en contact avec les autres dans le but de les aider, de les informer, de les éduquer, de les divertir, de les soigner ou encore de favoriser leur croissance. Elles s'intéressent aux comportements humains et sont soucieuses de la qualité de leurs relations avec les autres. Elles utilisent leur savoir ainsi que leurs impressions et leurs émotions pour agir et pour interagir. Elles aiment communiquer et s'expriment facilement.

#### *Caractéristiques du type*

Ces personnes sont attentives aux autres, coopératives, collaboratrices, compréhensives, dévouées, sensibles, sympathiques, perspicaces, bienveillantes, communicatives, encourageantes. Les personnes « Sociales » sont souvent coopératives, généreuses, altruistes, idéalistes et optimistes. Elles sont également amicales, compréhensives, généreuses, sensibles aux problèmes de leurs semblables

#### *Valeurs/objectifs*

Les personnes de type « Social » cherchent à utiliser leurs aptitudes dans les relations interpersonnelles pour réduire les conflits et aider les autres à travailler ensemble pour le bien de tous. Pour ce type de personnes le succès se mesure en termes de valeur morale et humaniste. Les relations qu'elles établissent avec les autres et l'aide qu'elles peuvent apporter aux moins chanceux sont, à leurs yeux, importantes. Le succès n'est pas aussi primordial pour elles que la possibilité qu'elles ont d'agir avec les autres. Elles peuvent sacrifier leurs propres besoins et objectifs si elles pensent qu'un groupe en bénéficiera. Elles trouvent l'argent utile pour financer des stages, acheter des livres sur le développement personnel ou participer à une cause philanthropique dans laquelle elles croient.

#### *Vision du monde*

Les personnes de type « Social » recherchent le potentiel dans chaque individu. Elles déterminent et apprécient le bon côté des autres et sont assez soucieuses de la façon dont le monde les considère. Elles ont souvent un puissant besoin de se sentir nécessaires et acceptées et peuvent se décourager si elles s'estiment rejetées ou non désirées.

### PROFIL PROFESSIONNEL

Le type Social se caractérise par un goût pour les activités relationnelles, avec l'objectif d'aider, d'informer, de conseiller, d'apprendre aux autres. Les personnes appartenant à cette rubrique peuvent s'épanouir dans des structures « humanitaires » : écoles ou centres de formation, associations d'aide au tiers-Monde...

Le type social s'attache avant tout à aider, éduquer, informer, soigner ; il a tendance, par contre, à éviter - sinon à rejeter - les activités de caractère technique ou administratif.

#### *Types d'activités préférées*

Les métiers correspondant au type « Social » sont éducateur, travailleur social, orthophoniste, psychanalyste, conseiller d'orientation, instituteur, animateur de club de vacances...

#### *Contributions et apports à l'entreprise*

Les personnes de type « Social » sont les plus aptes à comprendre les relations humaines. Ce sont de bonnes enseignantes ou formatrices ; elles comprennent ou perçoivent les sentiments des employés et peuvent les communiquer à la direction d'une façon positive.



### ***Style de Management***

#### ***La façon dont elles dirigent les autres***

Les personnes de type « Social » sont très soucieuses de leurs employés et ne comptent pas leur temps pour écouter leurs problèmes et préoccupations. Elles forment bien les personnes dont elles ont la responsabilité. Elles passent souvent plus de temps que nécessaire avec leurs subordonnés pour accomplir les tâches fixées. Il leur arrive de défendre leurs subordonnés contre leur employeur ou contre un autre groupe, parfois même à l'encontre des objectifs de leur organisation.

Les personnes de type « Social » délèguent en général moins de tâches aux autres qu'elles n'en assument elles-mêmes. Elles sont souvent prêtes à accepter des responsabilités ou des missions qu'elles réalisent en faisant des heures supplémentaires ou qu'elles emportent chez elles. Plutôt que de déléguer aux personnes les plus qualifiées, elles ont souvent tendance à se tourner vers celles qu'elles préfèrent. Elles délèguent facilement si leurs subordonnés acceptent facilement le travail.

#### ***Relations avec les collègues***

Les personnes de type « Social » constituent les membres solides d'une équipe. Elles font confiance aux autres et ont tendance à ne pas prendre suffisamment en compte le côté « politique » d'une entreprise. Elles soutiennent fortement leur organisation et leurs responsables. Elles ne s'engagent pas dans des manœuvres politiques aussi longtemps qu'elles pensent que leur hiérarchie prend soin d'elles.

Elles peuvent travailler avec acharnement et être très loyales envers leurs collègues ou leurs supérieurs.es si elles se sentent appréciées, informées et écoutées. Elles aiment et tirent bien parti des réunions d'information et des discussions.

#### ***Risques possibles***

Les personnes de type « Social » peuvent être perçues comme n'ayant pas du tout le sens des affaires et plus concernées par les individus que par les tâches à remplir. Elles ont tendance à en faire un peu trop pour leurs subordonnés et, au bout du compte, à ne pas être payées de retour. Elles risquent de mettre trop de temps à prendre des décisions personnelles difficiles lorsque les affaires vont mal.

#### ***Axe d'amélioration***

Les personnes de type « Social » sont souvent très désireuses de suivre des cours de développement personnel. Les domaines qu'elles doivent approfondir sont les aspects « pratico-pratiques » de leur organisation. Elles peuvent avoir à apprendre à évaluer l'efficacité ou la performance des autres d'une façon plus objective. Il leur faut aussi mieux savoir prendre les décisions nécessaires et difficiles du monde des affaires. Des cours de développement dans la gestion des conflits, l'évaluation de performance, l'aptitude à la gestion des affaires ou des finances et la confiance ou l'affirmation de soi peuvent représenter pour elles un bon investissement.

---

Siret n° 443 400 817 00047 - Code APE : 8559A

SIÈGE SOCIAL : 20 esplanade Ch. de Gaulle – 92000 NANTERRE

TEL : 02 41 24 05 42 - FAX : 02 41 32 78 42 - MAIL : [archi-med@archi-med.fr](mailto:archi-med@archi-med.fr)

355 Avenue Patton – Espace Patton  
49066 ANGERS  
SIRET : 443 400 817 00062

3 Place Coty – De la Terre à la Lune  
37000 TOURS  
SIRET : 443 400 817 00070

