

Rapport

Test de communication - R

Pascal VILA

Test passé le 1 Août 2018 en 16 min 47 sec

Sommaire

| | |
|----------------------|---|
| 1 - Quotient | 3 |
| 2 - Graphique | 4 |
| 3 - Les commentaires | 5 |
| 4 - Profil général | 8 |

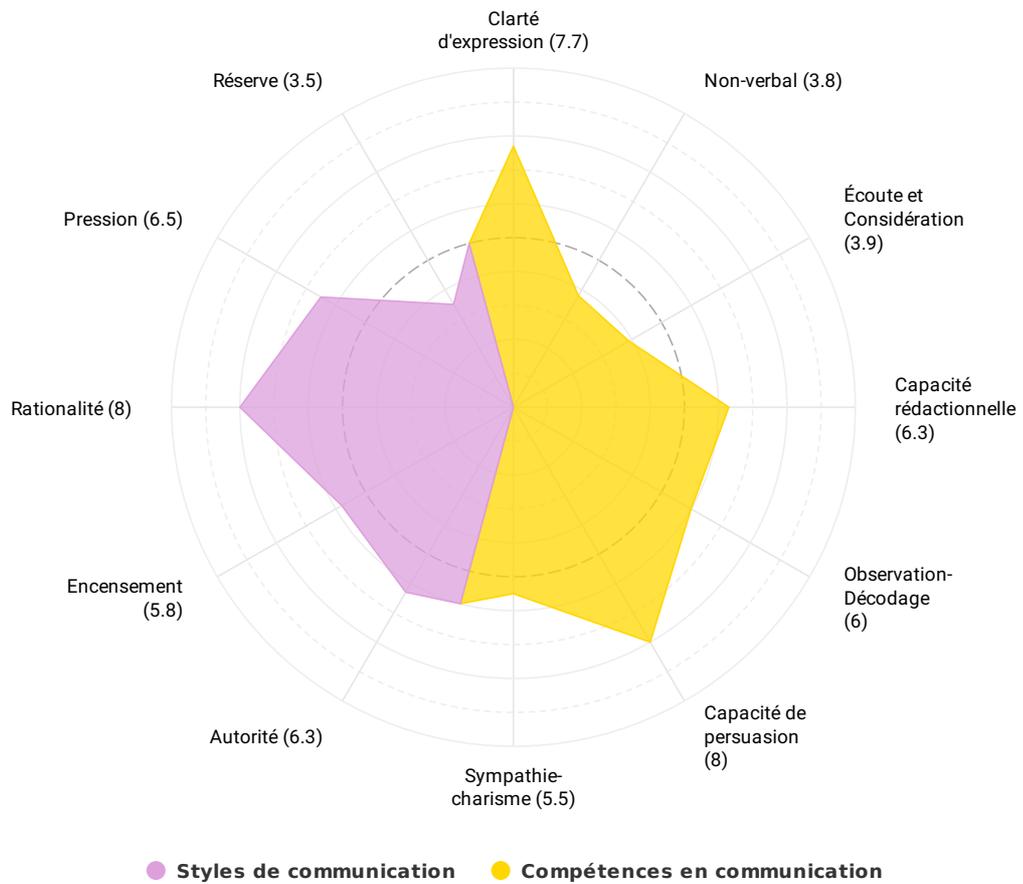
1 - Quotient

Quotient
109

L'analyse des réponses montre que le niveau actuel en communication est supérieur à la moyenne (la moyenne de la population est de 100). Ce score est calculé sur la base des facteurs "Compétences en communication".

2 - Graphique

Résultats par facteur (score sur 10)



3 - Les commentaires

Interprétation du score pour chaque facteur

Autorité

Score
6.3



Il arrive à Pascal VILA d'agir de manière autoritaire quand la situation le requiert. Cela est aussi utile pour communiquer avec des personnes qui ont besoin que l'on donne un avis tranché et que l'on s'y tienne avec détermination. Quand ce n'est pas le cas, il peut agir de manière plus souple pour convaincre ou obtenir quelque chose.

Capacité de persuasion

Score
8



Pascal VILA manie parfaitement l'art de la persuasion. Quelle que soit la manière de s'y prendre, les autres se rallient rapidement à ses opinions ou à sa cause. L'influence qu'il a sur autrui est indéniable, reste à savoir à quelle fin et de quelle façon il s'en sert. En tout cas, il est sûrement une personne remarquée au cours d'une discussion.

Capacité rédactionnelle

Score
6.3



Pascal VILA a de bonnes dispositions pour communiquer par l'écriture et apprécie de mettre sur papier ou écran ses idées et ses pensées. Cela peut même lui servir de travail préparatoire pour un discours ou une présentation. Ainsi, il pourrait parfois soigner davantage la forme de ses écrits car malgré la pertinence que peuvent avoir ses idées, il gagnerait à les présenter plus simplement. Le fait de se relire et de simplifier certaines phrases pourrait alors suffire.

Clarté d'expression

Score
7.7



Pascal VILA est très à l'aise à l'oral, même quand il doit improviser. Il sait ordonner ses idées, créer de la cohérence dans son discours ou ses explications. Il choisit un vocabulaire approprié à son interlocuteur et ne cherche pas à « broder ». Ainsi, ses messages passent bien car en restant clair, il donne l'image d'une personne qui sait de quoi elle parle tout en évitant les risques de confusion et de malentendu.

Encensement

Score
5.8



La flatterie, l'humour sont des moyens que Pascal VILA est amené à utiliser dans certaines situations. En effet, cette façon de faire est plus appropriée que d'autres en fonction du contexte mais même si elle fait partie de ses « armes », il ne l'utilise pas préférentiellement ni systématiquement.

Non-verbal

Score
3.8



La façon d'être de Pascal VILA le fait apparaître comme une personne qui a moyennement confiance en elle. La plupart du temps, il sait mettre le ton juste lorsqu'il s'exprime et de ce fait, ce qu'il dit passe bien et semble sincère. Toutefois, il doit essayer davantage de garder son aplomb quand il est dans une situation très embarrassante. En effet, même si il contrôle assez bien ses émotions, il peut se laisser dépasser et malgré ses tentatives pour le cacher, cela se voit parfois.

Observation-Décodage

Score
6



Le sens de l'observation de Pascal VILA est une qualité qu'il pourrait développer en l'utilisant davantage. En effet, il ne cherche pas à tout analyser autour de lui. Toutefois, quand il cherche à en apprendre plus sur quelqu'un, il sait la plupart du temps se faire une idée plutôt conforme à la réalité. L'attention qu'il porte à son entourage lui permet de réagir assez bien face aux autres et dans différents contextes.

Pression

Score
6.5



Pascal VILA n'hésite pas à jouer sur les sentiments d'autrui pour obtenir ce qu'il veut ou faire basculer en sa faveur une situation qui lui échappe. Il a tendance à s'indigner de ce qui lui arrive pour donner l'impression qu'il est « seul » face au monde et que ce qui lui arrive est injuste.

Rationalité

Score
8



Pascal VILA considère que la meilleure façon de convaincre et de s'imposer est de s'appuyer sur des éléments logiques et concrets et non pas de jouer sur les sentiments d'autrui. Pour que quelqu'un penche en sa faveur, il a donc une très grande tendance à présenter avec objectivité les avantages et les conséquences d'une situation plutôt que d'essayer de le toucher émotionnellement. Pourtant dans certains cas, d'autres façons de faire pourraient se révéler plus efficaces.

Réserve

Score
3.5



Il est très difficile pour Pascal VILA de ne pas donner son avis et de ne pas intervenir dans la vie d'autrui. Il aime qu'on lui demande des conseils, pouvoir aider quelqu'un à se décider. Toutefois, cela peut être réconfortant pour celui qui a besoin d'un guide ou d'un avis extérieur, mais pas pour celui qui n'a rien demandé. Il doit faire en sorte d'être utile mais pas intrusif.

Sympathie-charisme

Score
5.5

0



10

Pascal VILA est quelqu'un d'agréable au premier abord mais apprécié encore plus avec le temps. Alors que d'autres plaisent d'emblée et deviennent naturellement le centre d'intérêt, il suscite la sympathie et l'intérêt d'autrui au fur et à mesure que les autres le découvrent. Néanmoins, comme les relations qu'il noue se construisent progressivement, ce sont généralement des relations qui durent.

Écoute et Considération

Score
3.9

0



10

Pascal VILA sait se montrer à l'écoute quand il a décidé de donner de son temps. L'oreille attentive qu'il apporte aux autres est alors appréciée et rassurante. Toutefois, son entourage sait aussi qu'il n'hésite pas à leur faire part de son indisponibilité quand c'est le cas. Il veut que les autres sachent qu'il s'intéresse à eux mais ne veut pas que l'on abuse de lui. En bref, il ne veut pas donner plus de considération qu'on ne lui en donne.

4 - Profil général

Positionnement du profil par rapport à des compétences ou dimensions comportementales types

Cette section présente les adéquations entre le profil du candidat et des styles de communications.

Une adéquation parfaite correspondrait à un taux de 100 %. Une bonne adéquation se situe en général entre 60 et 100%.

Cliquez sur '**Détails**' (disponible uniquement dans la version HTML du rapport) pour voir le graphique du candidat superposé au graphique idéal correspondant à ce style de communication.

Profils communication-R

| | | | |
|---|-----------------|--|-----|
| 1 | Persévérant(e) | | 65% |
| 2 | Orateur(rice) | | 65% |
| 3 | Rusé(e) | | 57% |
| 4 | Séducteur(rice) | | 55% |
| 5 | Poète | | 52% |
| 6 | Mécène | | 44% |
| 7 | Réservé(e) | | 44% |

Persévérant(e) 65%

Lorsque cette personne a quelque chose à dire, elle l'exprime avec assurance et conviction. Elle communique ses principes avec force et ses actions ne présentent pas de demi-mesures: elle va droit au but envers ou contre ceux qui ne partagent pas ses idées et ses opinions. Elle dit les choses de façon claire au risque parfois d'être un peu directe et directive.

Généralement, cette personne s'exprime en utilisant l'impératif.

D'un point de vue relationnel, elle communiquera mieux avec des personnes qui comme elles, savent ce qu'elles veulent et n'ont pas l'impression de changer d'avis. En tout cas, même si elles ne chercheront pas à trouver un terrain d'entente, elles respecteront mutuellement leur « forte » personnalité et s'estimeront. Elles apprécieront aussi de guider des personnes peu affirmées à la recherche de quelqu'un qui saura les guider.

Par contre, elles désapprouveront ceux qui essayent de gagner les faveurs des autres par l'humour ou la flatterie.

Orateur(rice) 65%

Cette personne sait s'exprimer avec éloquence et aime mobiliser l'attention, notamment pour défendre les valeurs et les idées auxquelles elle croit. Si elle parvient à avoir un impact sur les autres et à les rallier à sa cause, c'est grâce à la force de ses arguments et à l'assurance avec laquelle elle les énonce. Elle est en effet particulièrement à l'aise avec les mots, et présente ses idées de façon logique et organisée.

L'orateur(rice) ressent le besoin de donner son avis mais cherche également à connaître celui de son interlocuteur.

Il(elle) cherche alors à le convaincre par la raison, en lui posant des questions pour approfondir le dialogue et démonter son raisonnement si ses idées s'opposent aux siennes. Il(Elle) inspire la confiance car il(elle) donne l'image d'une personne affirmée, mais qui sait admettre ses torts si les faits les prouvent.

Rusé(e) 57%

Le(la) rusé(e) est quelqu'un de très observateur. Attentif(ve) à son entourage, il(elle) a développé de grandes capacités d'écoute qui lui permettent au départ de mettre à l'aise les personnes qu'il(elle) rencontre, d'apprendre à les connaître. Ainsi, il lui est facile de lire entre les lignes, de cerner ses interlocuteurs et de repérer leurs faiblesses. Ses « talents » vont alors lui permettre de trouver les mots pour influencer autrui et de tirer sur la « corde sensible » de ses interlocuteurs pour arriver à ses fins. Il(Elle) voit la communication comme un combat qu'il(elle) cherche à gagner, quitte à jouer sur les sentiments d'autrui.

Toutefois, cette tendance à se placer en victime, peut au bout du compte menacer la tranquillité de ses relations.

Séducteur(rice) 55%

Cette personne sait se faire apprécier car elle parvient à créer un climat de confiance où l'autre se sent écouté et compris. Attentive à son entourage, elle parvient à réagir et à s'exprimer de façon adaptée. Elle sait aussi gérer ses émotions et paraît décontractée en toute circonstance ce qui lui donne un côté attirant. D'ailleurs, son « charme » est une arme dont elle use et abuse pour s'imposer et obtenir ce qu'elle veut. Sa façon d'être la rend sympathique aux yeux des autres pour qui, lui rendre service devient alors un plaisir.

C'est une personne que l'on remarque et qui fait adhérer les autres à ses idées sans qu'ils s'y sentent forcés.

Toutefois, si le(la) séducteur(rice) est une personne entourée avec un fort pouvoir de persuasion, sa façon d'être est moins efficace face à une personne déterminée qui sait ce qu'elle veut et qui ne se laisse pas abuser par un regard ou un sourire avenant. Celle-ci aura même plutôt tendance à être agacée par de telles attitudes.

Poète 52%

Le(la) poète est quelqu'un de particulièrement doué pour s'exprimer par le biais de l'écriture. Il(elle) sait organiser ses idées et formuler ses phrases de manière à avoir un impact sur « ses lecteurs ». Que ce soit pour faire une demande ou exprimer des sentiments, les mots lui viennent facilement. Toutefois, il(elle) prend quand même du temps, après la phase d'écriture, pour se relire et s'assurer que ce qu'il(elle) a écrit est adapté à la situation, à son interlocuteur et si le message transmis est suffisamment explicite.

En plus de ses compétences linguistiques, le(la) poète sait parler à ses interlocuteurs à travers ses textes et les toucher de par sa faculté à se mettre à leur place. Ce souci d'être clair pour ceux qui seront ses « lecteurs » et de s'adapter, témoigne d'ailleurs de sa considération envers eux.

Peut-être que ces capacités d'écriture résultent d'une compensation face à un manque d'aisance orale, mais il peut aussi tout simplement s'agir d'une préférence pour ce mode de communication.

Mécène 44%

Une personne "mécène" ou dévouée aime écouter les autres et cherche à les comprendre. Elle est désireuse de créer et de maintenir de bonnes relations. Toutefois, pour ne pas risquer de les compromettre, il se peut qu'elle n'exprime pas suffisamment ses idées et ses opinions. Ses paroles sont mesurées et lorsqu'elle propose quelque chose à quelqu'un, elle l'interroge pour connaître son avis et ne pas lui donner l'impression de vouloir lui imposer quoi que ce soit.

Les autres vont apprécier ses qualités humaines, qui peuvent lui permettre d'être un bon médiateur, mais regretteront parfois qu'elle ne se livre pas assez ou ne soit pas assez directe dans ses propos.

Néanmoins, certaines personnes voient le fait de laisser le choix aux autres et de ne pas donner un avis ferme et définitif comme une faiblesse. Ils vont alors soit délaisser cette personne, la considérant comme peu intéressante et qui manque d'affirmation, ou au contraire, la considérer comme une personne que l'on peut « exploiter » en lui imposant ses décisions. Cela exige de repérer sur quel mode communiquent ses interlocuteurs et de se montrer plus affirmé(e) face à des individus qui s'imposent avec détermination.

Réservé(e) 44%

Cette personne préfère ne pas avoir à s'adresser à un public. Le stress qu'elle peut ressentir à l'idée d'être jugée peut être un obstacle au développement de ses relations et la faire manquer de confiance. Il est alors possible que les autres se tournent davantage vers d'autres personnes plus décontractées. De plus, cette personne ne cherche pas à imposer ses idées, ni à influencer les autres. Sa satisfaction est de pouvoir mener sa vie à son rythme et en évitant les situations conflictuelles.

Néanmoins, il existe des alternatives pour énoncer ses idées et ses sentiments dont elle se servira plus ou moins bien comme la communication écrite ou d'autres moyens d'expression artistique (dessin, sculpture, musique...).

Même si elle intervient peu et donne rarement son avis, c'est aussi une personne qui peut être hésitante dans ses décisions et qui peut apprécier d'avoir des personnes plus affirmées qui la stimulent et l'aident à prendre des décisions. C'est ensuite à elle de savoir prendre du recul par rapport à certaines situations et de ne pas suivre aveuglément certains conseils.

