



Louisette Loiselle

Exemple Profil Formation

2023-03-31

Table des matières

INTRODUCTION au Profil Nova Global	3
Introduction aux couleurs DISC	4
Introduction aux motivations	5
Synthèse des Graphiques	6
Vos préférences comportementales	7
Vos préférences comportementales (Influence)	8
Vos préférences comportementales (Stabilité)	9
Vos préférences comportementales (Conformité)	10
Graphique de vos motivations	11
Vos motivations	12
Vos talents naturels	14
Les 8 types psychologiques	15
Votre style de communication	16
Pour mieux interagir avec vous	17
Votre échelle d'habiletés	18

INTRODUCTION au Profil Nova Global

"CONNAIS-TOI TOI-MÊME" --Socrate

Cher lecteur, chère lectrice,

Si vous lisez ces mots, c'est que vous avez décidé d'acquérir une meilleure connaissance de vous-même. Nous espérons que cet outil vous sera utile tout au long de votre parcours et qu'il favorisera une multitude de prises de conscience qui vous amèneront à écouter votre voix singulière et à honorer votre identité profonde.

Le Profil Nova Global est un outil puissant qui se veut catalyseur de votre plein potentiel. Il a été conçu pour vous accompagner à mieux vous connaître et intégrer votre personnalité unique. Tel une carte routière qui souligne vos points cardinaux, votre profil va vous donner des clés du chemin à suivre pour vous réaliser pleinement autant dans votre vie professionnelle que personnelle.

Chaque être humain est parfaitement imparfait; donc, nous vous invitons à garder un esprit ouvert lors de votre lecture afin d'éviter les jugements négatifs envers vous-même. Oser porter un regard différent sur soi, accepter son unicité, c'est dire oui à une vie épanouie en harmonie avec nos valeurs.

La connaissance de soi est sans doute l'outil ultime pour atteindre ses objectifs et mener à bien ses projets. Il y a de multiples aspects de nous-même à explorer pour maximiser nos talents, ressources et mécanismes de réussite.

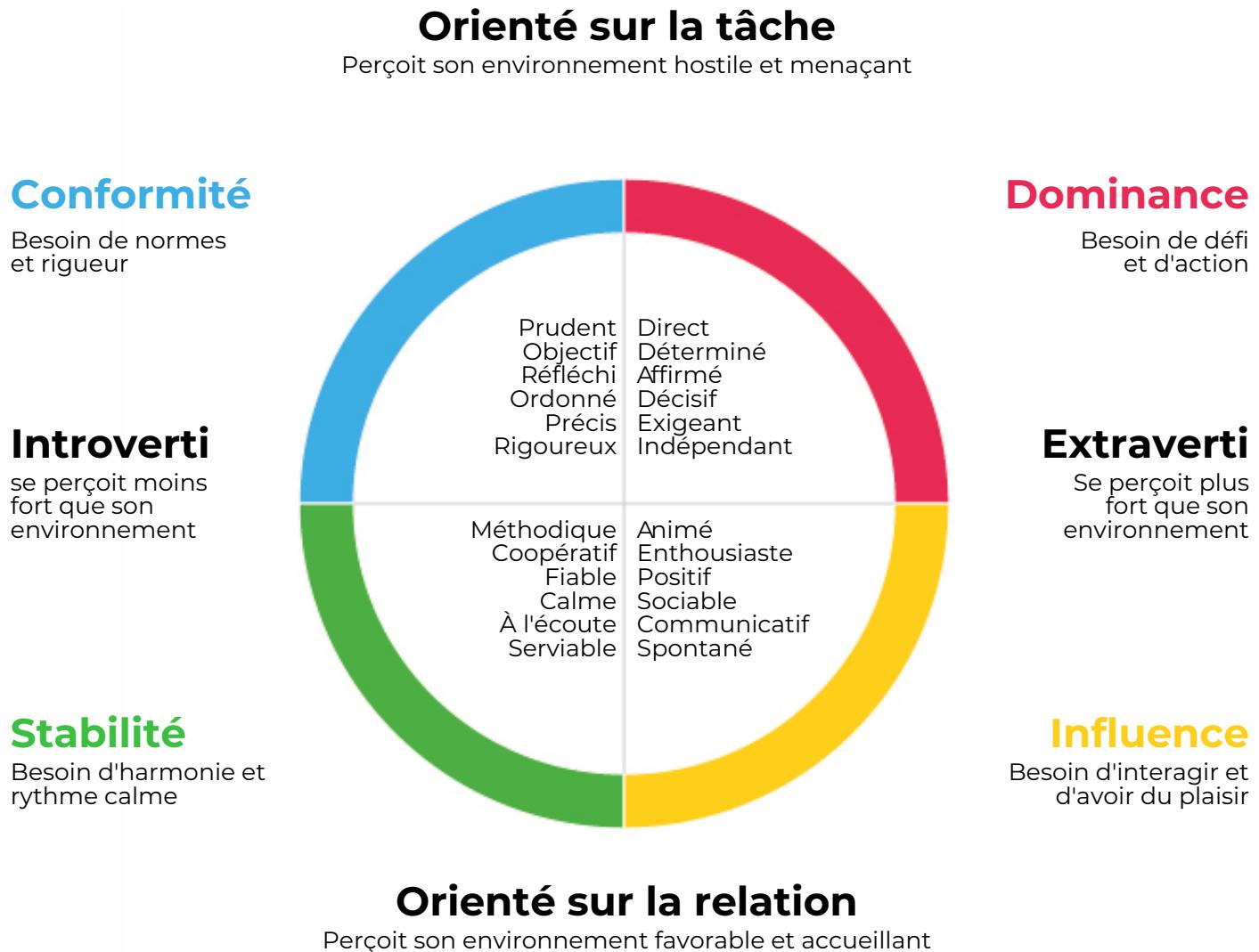
Le Profil Nova Global est un outil novateur basé sur la théorie DISC de William Marston, les travaux de Carl Jung sur les préférences comportementales et l'oeuvre du psychologue Eduard Spranger sur les systèmes de valeurs (motivations).

Dans votre profil personnel, l'emphase sera mise sur votre style naturel, c'est-à-dire qui vous êtes vraiment, et non qui vous pensez être (style adapté). Il vous permettra de découvrir vos traits de personnalité, vos sources de motivation, vos talents, votre style de leadership, vos préférences et vos axes de développement.

La liberté de réussir vous appartient,

L'équipe Nova Global
www.novaglobal.com

Introduction aux couleurs DISC



Introduction aux motivations

Au-delà de nos comportements, l'on retrouve les moteurs derrière nos actions, c'est-à-dire ce qui nous pousse à nous mettre en mouvement et donne un sens à notre existence. Nos motivations sont au cœur de notre identité; elles nuancent ou renforcent les couleurs de notre personnalité et leur donnent une direction.

Voici une introduction aux six motivations principales qui se retrouvent dans les comportements humains. Il est naturel que vous vous reconnaissiez dans une, deux, voire même trois de ces descriptions car, tout comme pour les comportements, nous avons plusieurs sources de motivation.



La motivation COGNITIVE:

Ses besoins : Apprendre, comprendre, découvrir et systématiser la vérité de façon « objective », sur la base de théories rationnelles validées. Valorise la curiosité intellectuelle, le savoir.

LAVÉRITÉ ET LES CONNAISSANCES



La motivation ESTHÉTIQUE:

Ses besoins : Ressentir la beauté autour et en soi, suivre son intuition et ses inspirations de manière « subjective »; être entouré(e) de beauté. Valorise l'épanouissement et le développement personnel.

BEAUTÉ ET RÉALISATION DE SOI



La motivation UTILITAIRE:

Ses besoins : Investir son temps, argent et énergie de façon utile, rentable et efficace, généralement dans un souci d'atteindre ses objectifs. Valorise les résultats et la rentabilité.

RETOUR SUR INVESTISSEMENT



La motivation ALTRUISTE:

Ses besoins : Se sentir utile et contribuer au bien-être des autres. Améliorer la vie des autres. Investir son temps et son énergie pour servir autrui. Grande générosité et don de soi. Valorise l'entraide et la bienveillance.

HUMANISME ET DON DE SOI



La motivation INDIVIDUALISTE:

Ses besoins : Exercer son leadership pour affirmer son pouvoir personnel, avoir des responsabilités; être autonome et indépendant(e); être reconnu(e) pour son individualité et son unicité. Valorise les qualités de leader et le prestige social.

LEADERSHIP ET RECONNAISSANCE

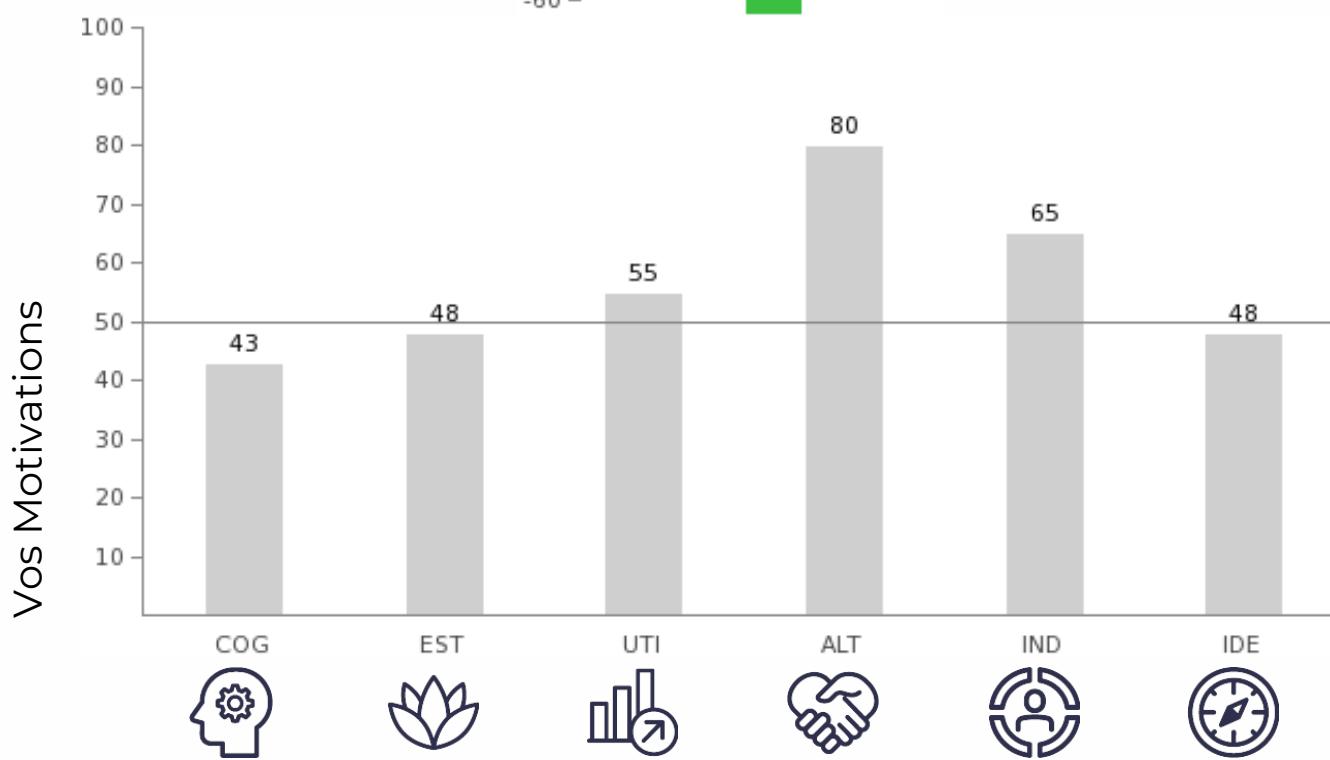
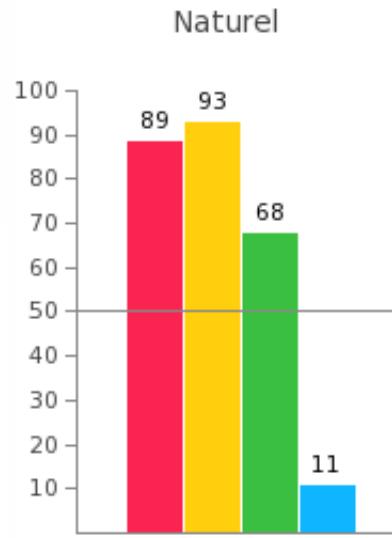
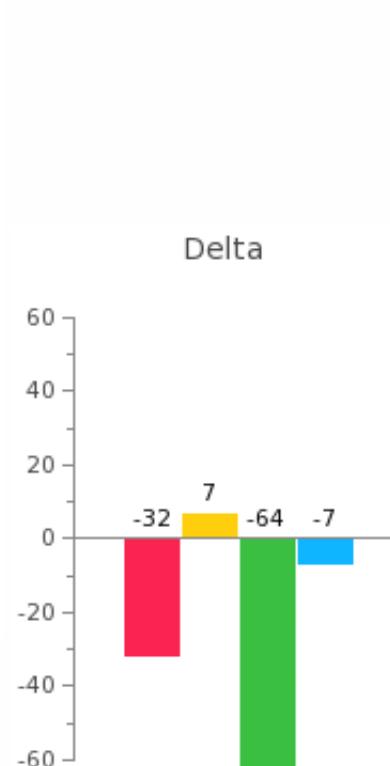
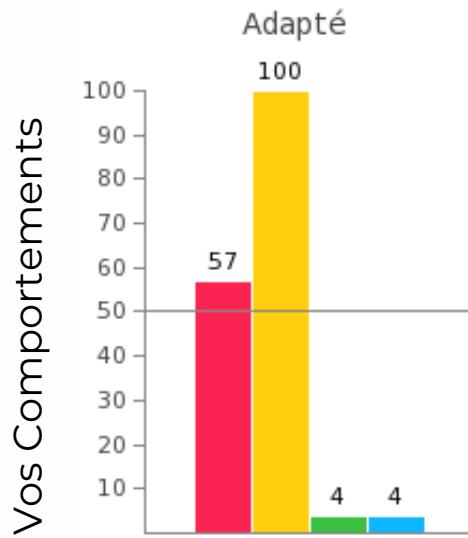


La motivation IDÉOLOGIQUE:

Ses besoins : Être aligné(e) sur son système de valeurs et/ou sa cause. Principes qui donnent une direction à ses actions et pensées. Recherche ce qui améliore la vie dans sa globalité. Valorise son système de valeurs et son code d'éthique.

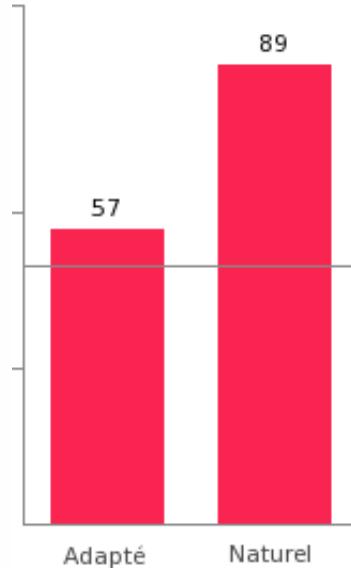
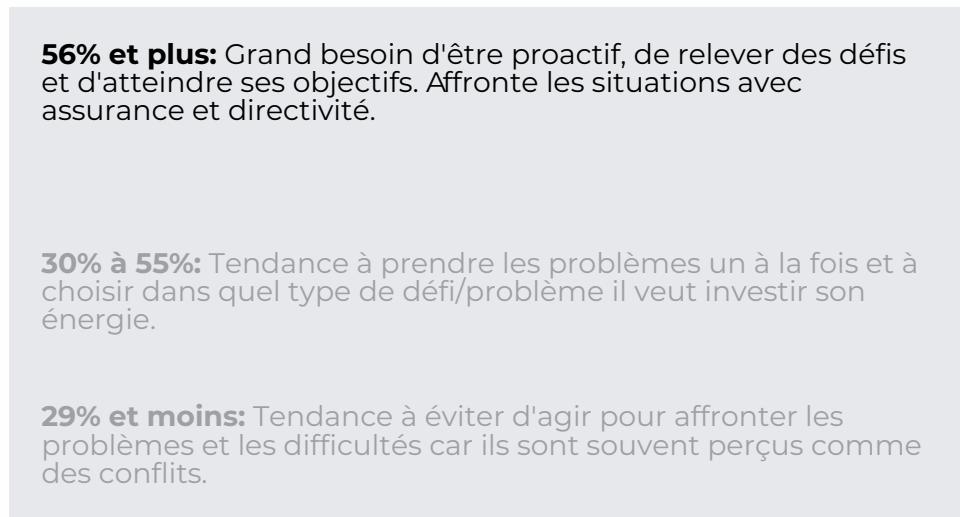
UNITÉ ET MORALITÉ

Synthèse des Graphiques



Vos préférences comportementales

COMMENT VOUS ABORDEZ LES PROBLÈMES, DÉFIS ET DIFFICULTÉS :

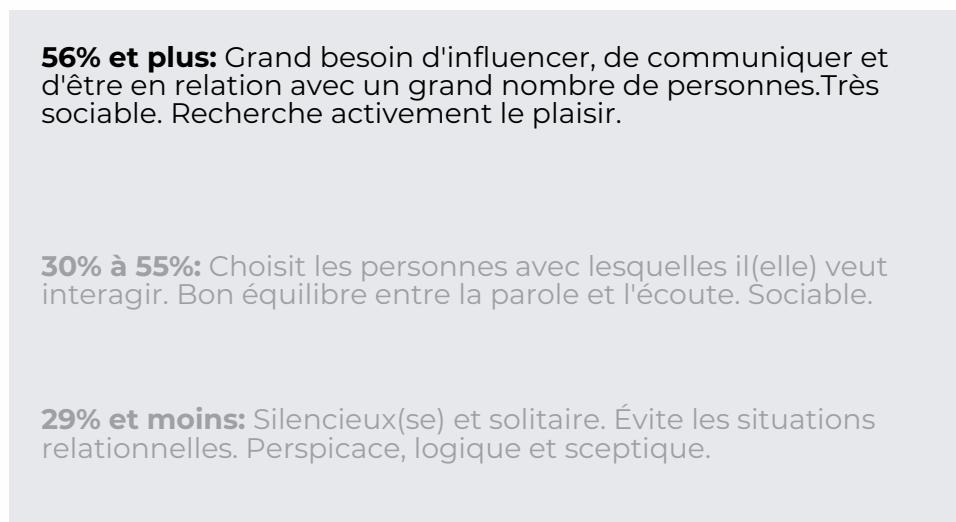


Louisette, lorsque vous faites face à des défis, problèmes et difficultés :

- Vous recherchez activement les défis difficiles et exigeants, car ils stimulent vos qualités de meneur(euse)
- Vous faites preuve d'initiative et d'efficacité face aux problèmes
- Vous affrontez les difficultés avec courage, assurance, efficacité et réactivité
- Vous manifestez un fort degré d'exigence face à votre performance et à celle des autres, ce qui peut vous faire paraître intransigeant(e) ou intimidant(e)
- Pour vous, chaque problème a sa solution car l'efficacité est ce qui vous importe
- Vous avez un grand besoin d'être dans l'action, de prendre des décisions et de tenir les rênes de vos projets
- Votre besoin de gagner vous rend compétitif(ive) et renforce votre nature directive
- Si votre environnement ne vous offre pas de défis, vous allez vous-même vous créer des défis stimulants et difficiles
- Vous avez une approche méthodique face aux problèmes
- Vous avez besoin de cohérence dans vos actions et aimez prendre le temps nécessaire pour arriver à des décisions qui favorisent l'harmonie dans votre entourage
- Vous ressentez le besoin d'exprimer vos problèmes pour obtenir le soutien et le feedback des autres, même si c'est vous qui prendrez la décision finale

Vos préférences comportementales (Influence)

COMMENT VOUS INTERAGISSEZ AVEC LES AUTRES:



Louisette, lorsque vous interagissez avec les autres :

- Vous avez une grande facilité relationnelle et appréciez la diversité et la spontanéité dans vos contacts humains
- Vous êtes extraverti(e) et recherchez activement à partager le plaisir et l'enthousiasme lorsque vous échangez avec autrui
- Vous possédez de grands talents d'influence, grâce à votre assurance et à votre éloquence
- Votre entourage a tendance à vous trouver charismatique et charmant(e), ce qui renforce votre force de persuasion et votre nature convaincante
- De nature sympathique et chaleureuse, les gens vous apprécient naturellement
- Rassembleur(euse), vous aimez être l'instigateur(trice) d'événements
- Vous avez tendance à être très affirmé(e) dans vos propos et à exercer une autorité naturelle dans vos interactions
- Malgré votre nature expansive, vous êtes doté(e) d'une bonne écoute et d'une grande réceptivité à l'autre
- Vous manifestez un bel équilibre entre l'écoute et la parole

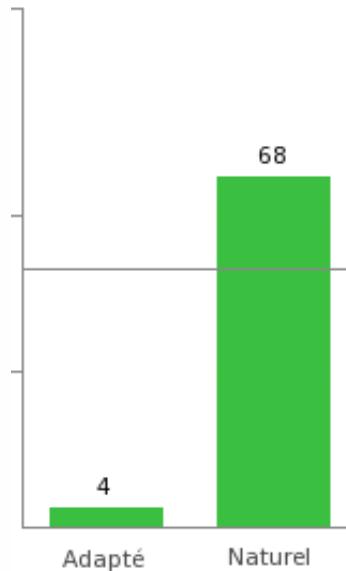
Vos préférences comportementales (Stabilité)

COMMENT VOUS RÉPONDEZ AU CHANGEMENT, À LA VARIATION ET AU RYTHME DE VOTRE ENVIRONNEMENT:

56% et plus: Grand besoin de stabilité et d'harmonie. Très méthodique; fait les choses une à la fois en prenant son temps pour avancer avec constance, calme et cohérence. Résiste au changement.

30% à 55%: Ouvert(e) au changement et adaptable. Possède un rythme plutôt calme et détendu. Préfère travailler avec méthode. Apprécie la stabilité, le consensus et l'harmonie.

29% et moins: Tendance à provoquer le changement. Rythme rapide, multi-tâches. Tendance à l'impatience et l'impulsivité. Facilement distrait(e).



Louisette, lorsque vous établissez un rythme :

- Vous êtes doté(e) d'une grande patience qui vous permet de vous investir avec constance et persévérance pour mener à bien des projets à long terme
- Vous avez besoin de temps pour aborder les choses une à la fois, de façon méthodique, cohérente et harmonieuse
- Vous avez une nette préférence pour les environnements stables, prévisibles et sécurisants avec peu de changement
- Vous avez un rythme détendu et calme, ce qui renforce votre résistance à la pression, aux changements et aux situations qui exigent une action rapide
- Vous préférez vous investir à long terme dans vos relations et votre environnement professionnel, car vous préférez avoir un groupe d'appartenance au sein duquel vous serez sincèrement dévoué(e), coopératif (ive) et fiable
- Malgré votre grand besoin de stabilité, vous appréciez l'innovation lorsque celle-ci est cohérente pour vous
- Votre rythme est variable selon la situation et vos priorités. Il peut vous arriver d'être à la fois patient(e) mais empressé(e) d'atteindre vos résultats

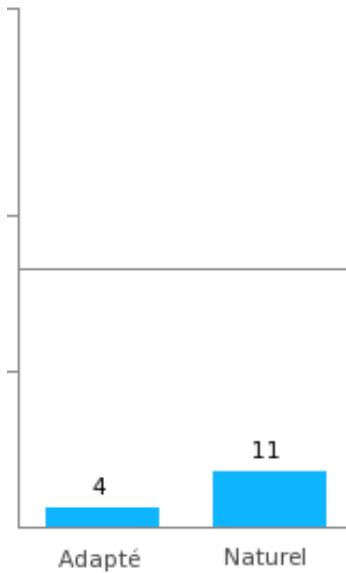
Vos préférences comportementales (Conformité)

COMMENT VOUS RÉPONDEZ AUX RÈGLES, PROCÉDURES ET NORMES ÉTABLIES:

56% et plus: Grand besoin de se conformer à des normes, règles et procédures. Structuré(e), rigoureux(se), précis(e) et plutôt perfectionniste. Besoin de répondre à des critères de qualité élevés.

30% à 55% : Accepte certaines normes et procédures si celles-ci sont logiques à ses yeux. Possède un bon sens de l'organisation et apprécie travailler dans des structures définies.

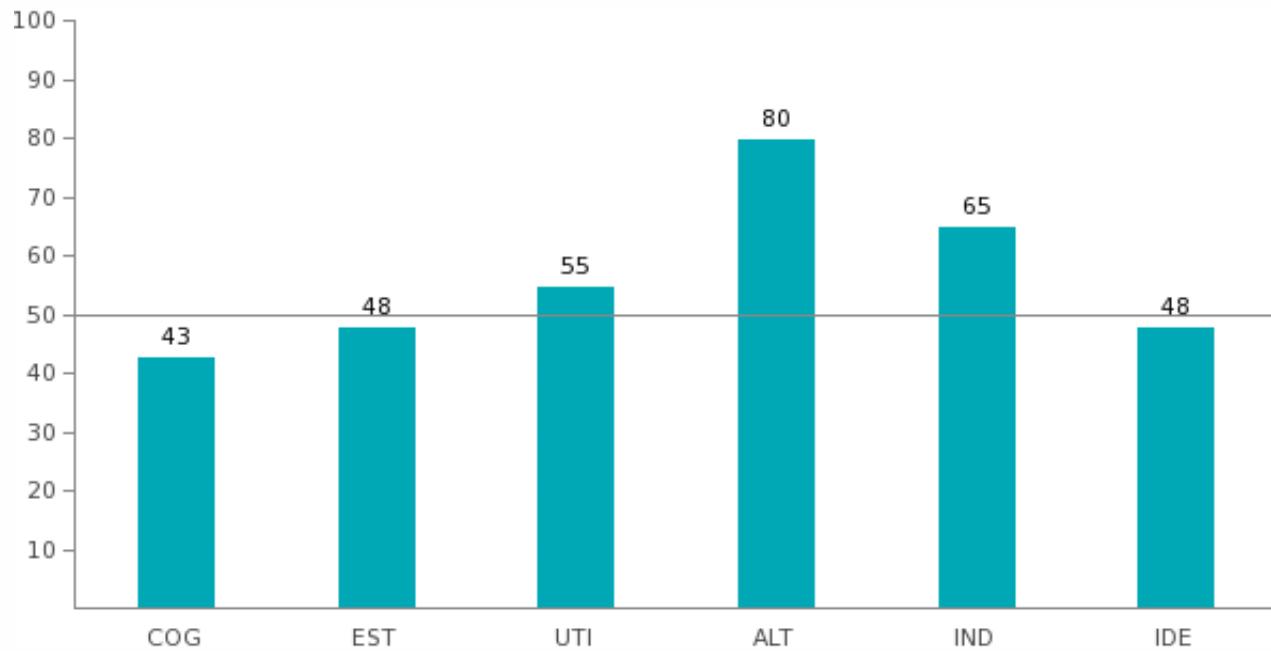
29% et moins: Fait ses propres règles. Résiste aux procédures, normes et règles établies par les autres. Tendance à être rebelle, anticonformiste et innovant(e). Peut négliger ses engagements.



Louisette, lorsque vous répondez aux règles et procédures :

- Vous avez tendance à fixer vos propres règles, car vous avez une certaine résistance face aux procédures établies
- De nature plutôt anti-conformiste, vous êtes peu à l'aise dans des cadres, structures et procédures prédéfinis
- Votre entourage peut vous percevoir comme étant plutôt rebelle et intrépide
- Votre refus de vous soumettre aux règles et procédures établies vous pousse parfois à prendre des risques inconsidérés

Graphique de vos motivations



Vos motivations

Nos comportements humains sont influencés par notre vision du monde, nos expériences et nos valeurs. Dans les énoncés qui suivent, vous pourrez découvrir comment vos motivations influencent votre personnalité et comprendre quels sont vos moteurs d'action et comment les utiliser dans votre vie personnelle et professionnelle.



Concernant la motivation COGNITIVE :

- Vous aimez acquérir des connaissances uniquement dans les domaines qui vous intéressent
- Vous aimez lire et vous tenir informé(e)
- Vous respectez les théories rationnelles prouvées et les données factuelles
- Vous êtes curieux(se) dans les domaines pour lesquels vous avez de l'intérêt



Concernant la motivation ESTHÉTIQUE:

- Vous appréciez la beauté et l'harmonie dans votre environnement
- Vous aimez sentir que vous êtes dans un processus de réalisation de vous-même
- Vous êtes plutôt intuitif(ve), sensible et profond(e)
- Vous appréciez l'expression artistique et la créativité



Concernant la motivation UTILITAIRE:

- Vous appréciez l'utilité et le retour sur investissement
- Vous avez une facilité à utiliser vos ressources pour générer des résultats
- Vous aimez garder en vue les opportunités et les gains économiques dans vos actions
- Vous êtes doté(e) d'un bon sens des affaires



Concernant la motivation ALTRUISTE:

- Vous avez un besoin fondamental de vous investir pour aider et être utile aux autres
- Vous êtes doté(e) d'un grand sens de l'humanisme et de la justice sociale
- Vous cherchez activement à contribuer au bien-être d'autrui et à développer leur potentiel
- Très généreux(se), vous manifestez un grand dévouement envers autrui
- Vous aspirez à la paix et l'amour pour l'humanité



Concernant la motivation INDIVIDUALISTE:

- Vous avez un besoin fondamental d'exercer votre pouvoir et votre leadership naturel
- Vous avez un grand besoin d'indépendance et d'autonomie
- Vous avez besoin de vous différencier, car vous avez un grand besoin de reconnaissance
- Votre carrière étant importante à vos yeux, vous aspirez à un statut social élevé et à constamment faire progresser votre position
- Vous ressentez le besoin d'avoir le pouvoir sur votre vie, ce qui vous rend plutôt résistant(e) à l'autorité



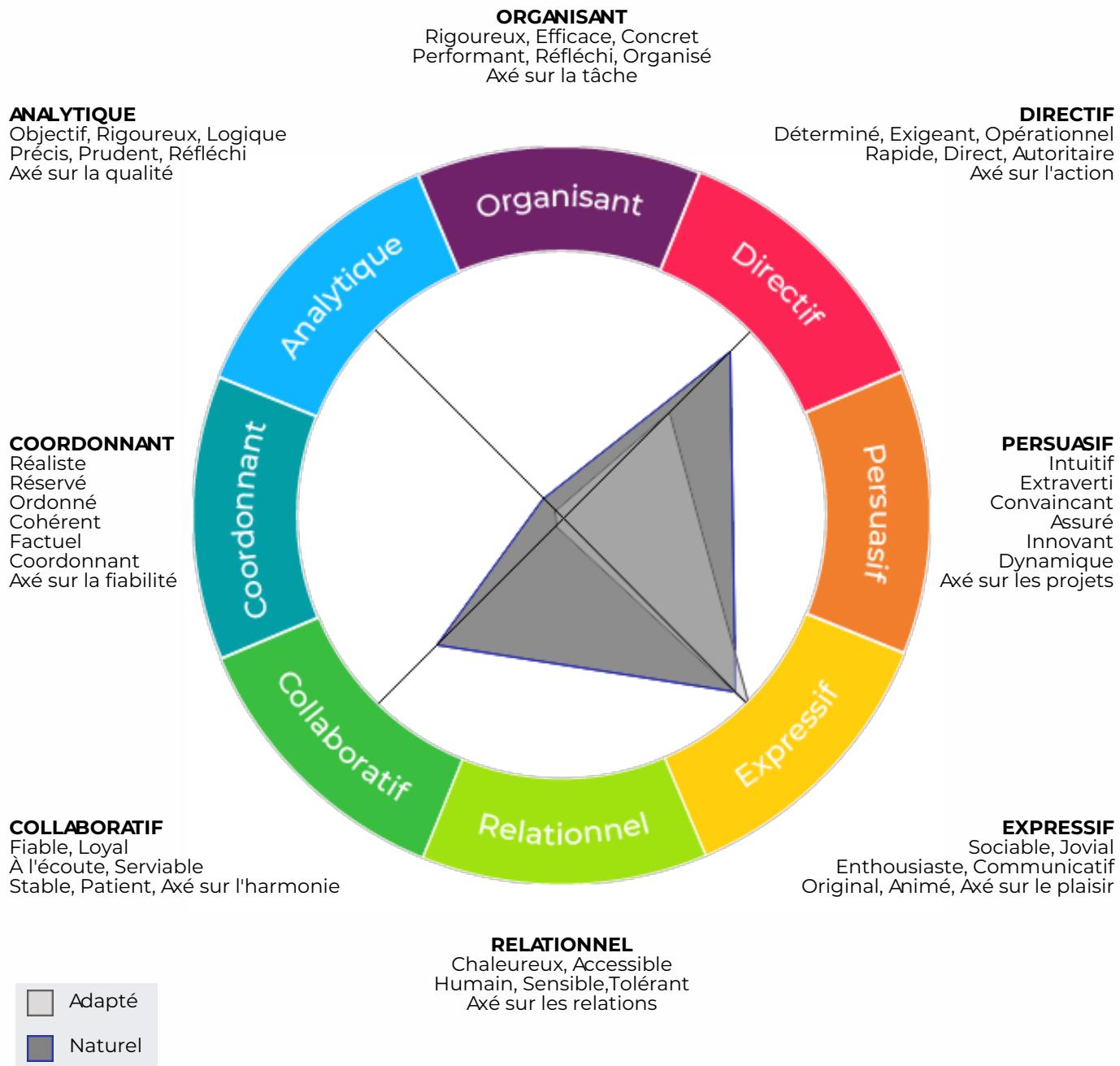
Concernant la motivation IDÉOLOGIQUE:

- Votre système de valeurs occupe une place importante dans votre vie
- Vous pouvez réagir si vos croyances et valeurs ne sont pas respectées par autrui
- Vos principes influencent grandement votre code de conduite
- Vous avez une certaine ouverture face aux croyances d'autrui

Vos talents naturels

- Votre nature rebelle a tendance à vous rendre anti-conformiste et plutôt original(e)
- Vous êtes sincère et inspirez la confiance
- Votre constance et votre persévérance vous permettent d'aller au bout des projets dans lesquels vous vous investissez
- Vous êtes apprécié(e) pour votre grande efficacité dans l'action
- Vous cherchez à vous dépasser constamment et à repousser vos limites
- Rien ne vous arrête; vous êtes volontaire et déterminé(e)
- Grâce à votre magnétisme, vous avez une facilité à influencer les autres et à capter leur attention
- Votre confiance en la vie vous rend optimiste et enjoué(e)
- Vous avez une facilité à exprimer vos idées et à entraîner les autres dans vos rêves
- Vous avez la capacité particulière d'être à la fois attentif(ve) aux autres tout en étant focalisé(e) sur l'atteinte de vos objectifs
- Vous avez une certaine facilité à vous laisser guider par vos inspirations et intuitions

Les 8 types psychologiques



Votre style de communication

Louisette, **selon le contexte**, votre style de communication pourrait se définir comme suit:

- Vous êtes plutôt direct(e) et franc(che) dans vos interactions
- Vous aimez échanger, communiquer et exprimer vos idées avec les autres
- Malgré votre nature discrète, vous aimez vous exprimer et échanger avec les gens
- Parfois, vous préférez avoir une communication plus subtile, nuancée et avec peu de mots
- Lorsque vous exprimez vos opinions, vous êtes très prudent(e) quant à votre choix de mots afin de vous assurer de ne pas blesser qui que ce soit
- Vous préférez prendre le temps de laisser mûrir vos impressions et idées avant de vous prononcer
- En situation d'échanges, vous êtes celui(celle) qui équilibre l'écoute et la parole
- Lorsque vous communiquez, vous avez tendance à être concentré(e) sur les objectifs, résultats et faits concrets
- Vous vous exprimez spontanément, sans formalités, avec beaucoup d'aplomb
- Vous rayonnez la joie de vivre et l'enthousiasme
- Vous avez un grand plaisir à échanger avec les autres

Vos risques en communication sont :

- Vous risquez parfois de blesser les autres à cause de votre ton qui peut manquer de tact et être agressif ou confrontant
- Votre enthousiasme à vous exprimer peut parfois vous amener à oublier de laisser la parole aux autres
- Vous avez tendance à être plutôt mal à l'aise lorsque vous devez être au centre de l'attention

Pour mieux interagir avec vous

Louisette, **voici vos besoins lorsque les autres interagissent avec vous :**

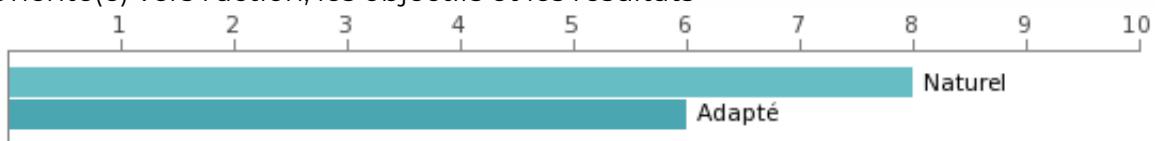
- Faire preuve de leadership, d'assurance et d'initiative
- Être proactif(ve) et amener des solutions concrètes aux problèmes rencontrés
- Soutenir vos idées (opinions, anecdotes, rêves) et votre besoin de vous exprimer
- Laisser de la place au plaisir, au rire et à la spontanéité dans les échanges
- Encourager l'expression de vos opinions, idées et rêves
- Être souriant(e), sociable et amical(e)
- Vous donner le temps de vous exprimer à votre rythme
- Faire preuve d'une écoute sincère et attentionnée
- Être souple et pas trop formel(le)
- Vous donner de l'attention et de la reconnaissance

Ce que les autres doivent éviter lorsqu'ils communiquent avec vous :

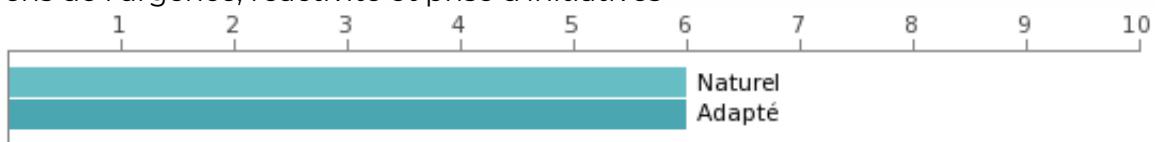
- Être hésitant(e) et/ou manquer d'assurance
- Vous imposer des décisions ou parler à votre place
- Être susceptible ou prendre les choses personnelles
- Vous éviter, vous ignorer et/ou vous laisser seul(e)
- Écourter les conversations et ne pas vous laisser vous exprimer librement
- Se montrer froid(e), distant(e) et sembler désintéressé(e) de vous
- Vous forcer à vous exprimer
- Être empressé(e), impatient(e) et vous pousser à accélérer votre rythme
- Manquer d'écoute, d'égard et d'empathie
- Profiter de votre générosité
- Avoir un ton agressif ou confrontant
- Parler uniquement en termes factuels, pragmatiques et rationnels
- Être formel(e) et difficile d'approche
- Vous ennuyer avec trop de détails
- Être critique et sceptique lorsque vous exprimez vos idées et/ou rêves

Votre échelle d'habiletés

Orienté(e) vers l'action, les objectifs et les résultats



Sens de l'urgence, réactivité et prise d'initiatives



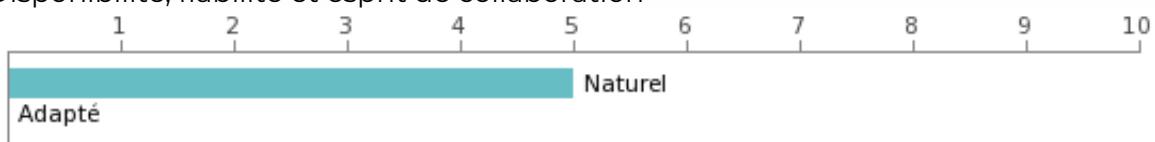
Diriger, prioriser et donner des directives



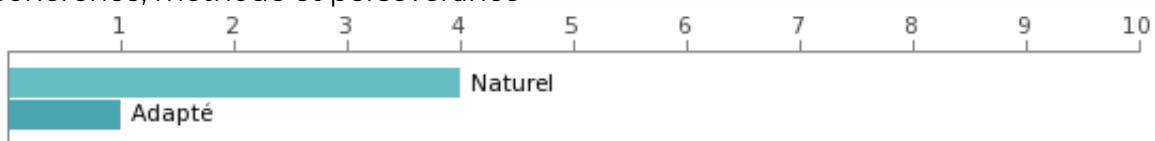
Écoute, attention aux autres et patience



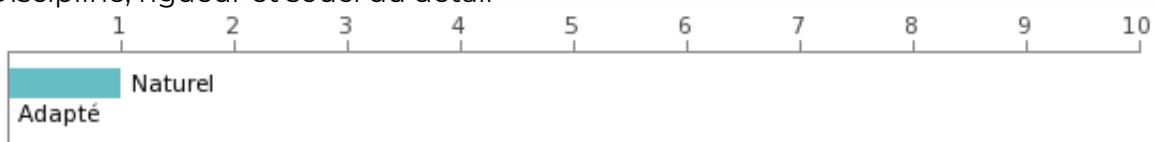
Disponibilité, fiabilité et esprit de collaboration



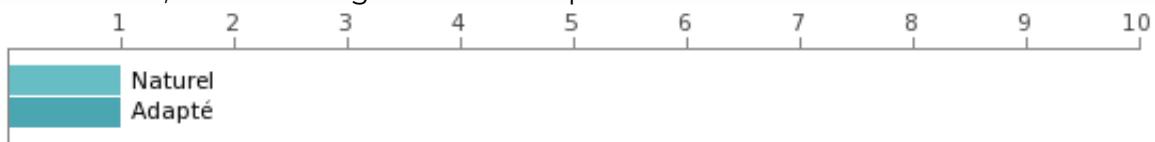
Cohérence, méthode et persévérence



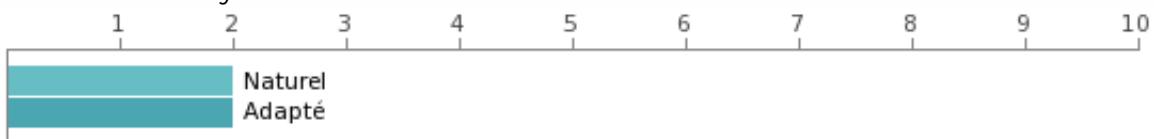
Discipline, rigueur et souci du détail



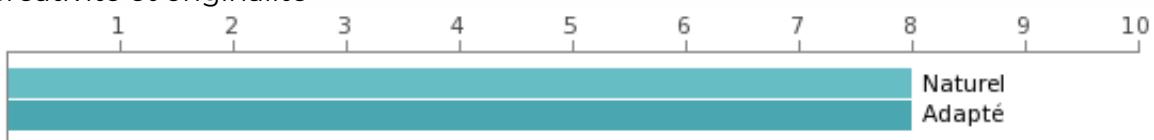
Planification, structure et gestion du temps



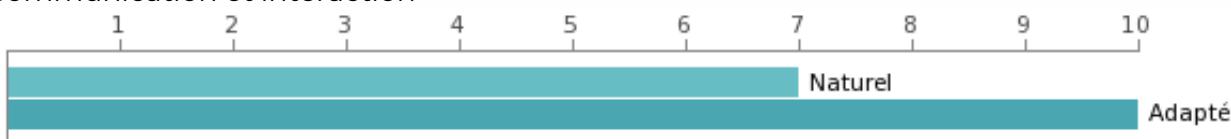
Réflexion et analyse



Créativité et originalité



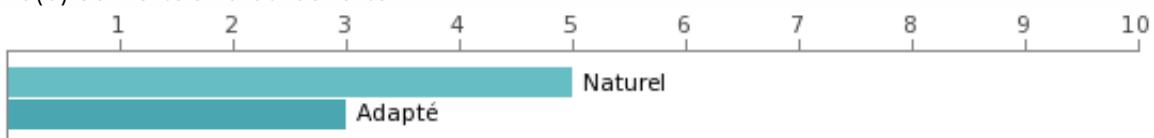
Communication et interaction



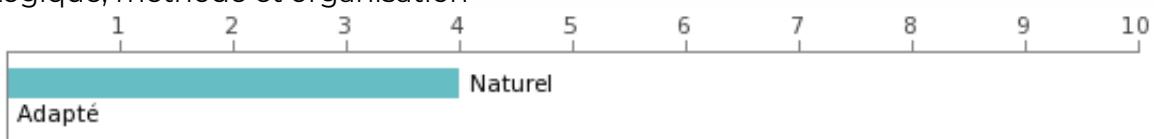
Savoir générer de l'enthousiasme, convaincre et influencer



Axé(e) sur la tâche et les faits



Logique, méthode et organisation



Vision globale, stratégie et innovation



Axé(e) sur les relations et les échanges humains

