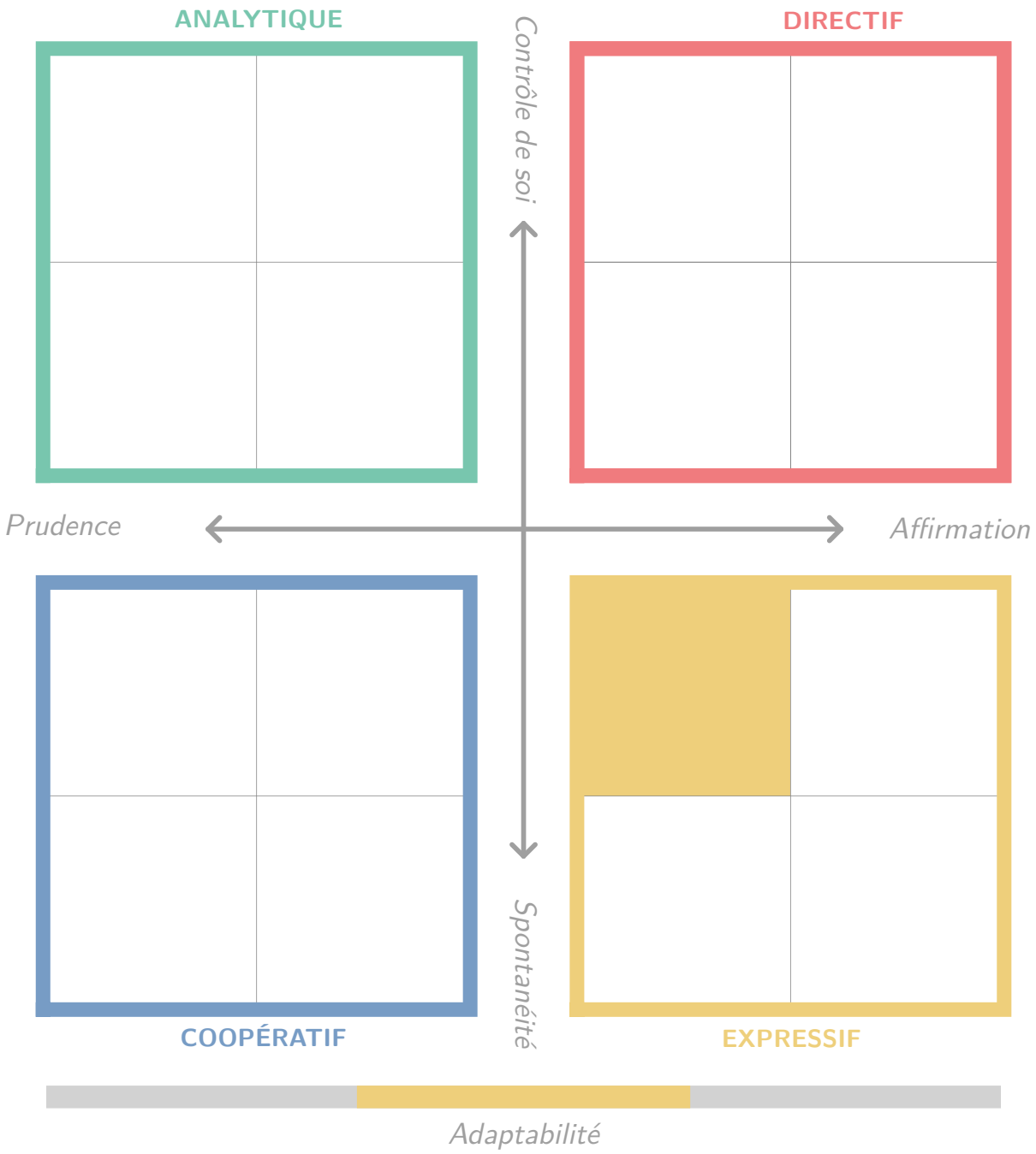
MPO NGENIO

RAPPORT MPO COMMUNICATION

NGENIO

Votre dynamique de communication est Expressif/Centre



CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES

Vous êtes une personne ouverte, chaleureuse, et d'approche facile, qui recherche les interactions actives avec les autres. En effet, les relations avec les autres et la qualité de ces relations vous préoccupent beaucoup, car vous attachez de l'importance à la popularité, en plus de vouloir être reconnu pour vos réalisations.

En tant qu'expressif centre, les nuances de votre dynamique d'expression et d'interaction peuvent être teintées soit par un besoin accru de plaire et de prêter main-forte, soit par un besoin très marqué d'indépendance. Votre expression s'appuiera parfois sur un plus grand besoin de conciliation.

Vous êtes naturellement :

- accommodant, indépendant et calme;
- habile à utiliser vos aptitudes verbales et sociales pour vous faire accepter et pour influencer les autres;
- à l'aise de développer vos propres idées et tirer vos propres conclusions;
- apte à affronter les autres avec les risques que cela comporte;
- assez patient pour bâtir et maintenir des relations durables.

Vos principaux atouts :

- Imagination nécessaire pour développer des solutions;
- Initiative et confiance en vous;
- Calme et détermination face à l'adversité;
- Talents de persuasion pour rallier le soutien des autres;
- À l'aise de plonger et de focaliser sur un objectif à la fois;
- Vous avez l'assurance et faites preuve de la persévérance nécessaire pour vous en tenir à vos plans, et l'ingéniosité pour relever les défis.

Les autres peuvent cependant vous percevoir comme quelqu'un :

- qui donne l'impression que vos relations sont expéditives et plutôt superficielles;
- qui attache trop d'importance au besoin de reconnaissance et qui prend du temps pour agir;
- ayant la capacité de diriger les gens et les situations pour parvenir à vos fins;

- qui manque parfois d'authenticité – les gens peuvent douter de la sincérité de vos intentions;
- qui est parfois trop familier, créant ainsi un impact négatif;
- qui est plus habile à parler qu'à écouter;
- de désinvolte et parfois entêté.

C'est en situation de groupe ou d'équipe où vous devez collaborer et trouver des solutions aux problèmes que vos points forts ressortent le plus. Votre optimisme, votre attitude détendue et positive, et votre talent de persuasion méritent également d'être soulignés.

VOTRE FAÇON D'INTERAGIR

Votre principale stratégie pour vous assurer du soutien et de l'engagement des autres consiste à utiliser une communication verbale expressive et convaincante. Vous rendez le message accessible aux autres pour les amener à passer à l'action en dévoilant vos sentiments personnels et en utilisant votre enthousiasme pour vendre vos concepts. Même si vous croyez être un communicateur efficace, il n'en demeure pas moins que votre capacité à exprimer verbalement vos idées est un bien meilleur atout que vos aptitudes à l'écoute, celle-ci vous servant plutôt à présenter des arguments en votre faveur.

PRINCIPALE SOURCE DE MOTIVATION

Ce qui vous importe le plus : certes, les résultats sont importants pour vous, mais la reconnaissance et la réussite sociale le sont davantage.

Pour répondre à vos attentes personnelles, vous préférez :

- un environnement calme et vivant;
- avoir la possibilité de persuader avec des images verbales ou une touche d'humour;
- être populaire, vous faire aimer et être le centre d'attention;
- la reconnaissance sociale, l'acceptation des autres et l'harmonie du groupe.

Votre estime de vous dépend dans une large mesure des commentaires et des réactions des autres à votre égard. Lorsqu'ils sont positifs, vous sentez un regain de vie et d'énergie. Inversement, lorsqu'une relation semble problématique, vous recherchez des moyens de retrouver l'approbation qui semble vous manquer. Malgré votre indépendance, il y a un sentiment d'appartenance qui vous motive dans l'acceptation et la reconnaissance.

VOTRE PROCESSUS DÉCISIONNEL

Vous vous efforcez d'amener les autres à participer à vos décisions afin de maintenir vos relations avec eux et de vous assurer de leur coopération. Vous comprenez qu'ils ont besoin de participer et d'avoir la possibilité d'influencer les événements.

Vous hésitez à vous en remettre aux autres à moins que leur succès ou leur importance ne soit reconnu. Vos émotions et vos sentiments jouent un rôle important et vous avez tendance à suivre davantage votre intuition et votre inspiration plutôt que de recueillir et d'analyser un grand nombre de données.

En conséquence, vous prenez généralement vos décisions avec pondération et les grandes lignes de ces décisions ont plus d'importance que les détails.

FACE AU CHANGEMENT

Comme vous avez une manière plus conceptuelle d'envisager les situations, vous avez tendance à regarder davantage vers l'avenir et à réaliser vos rêves et vos visions plutôt que de vous concentrer sur les questions plus concrètes, détaillées et urgentes. De nature optimiste, l'avenir vous semble plein de possibilités. Vous avez tendance à oublier trop rapidement les leçons et les expériences du passé dans votre enthousiasme à essayer de nouvelles choses.

Vous êtes parfois réfractaire aux changements et il vous arrive d'y résister lorsqu'on vous l'impose, et ce, malgré votre disposition à expérimenter et à jouer avec de nouveaux concepts. En fait, vous préférez être prévenu des changements afin d'éviter de vous sentir lésé dans votre besoin d'agir avec autonomie et sans contrainte. Une fois acceptés, vous vous empressez d'introduire ces changements auprès des autres en vous laissant guider davantage par vos motivations que par la discipline inhérente aux longues réflexions.

Vous avez besoin de liberté et vous éprouvez de la frustration lorsque vous avez l'impression que l'on impose des limites à votre capacité d'innover.

RYTHME ET TOLÉRANCE À L'INCERTITUDE

De nature calme et détendue, vous avez une capacité innée à manifester de l'ouverture à l'égard des autres et à accepter les situations ambiguës. Vous communiquez avec vivacité et enthousiasme et vous transmettez une légère pression dans vos relations avec les autres. Vous préférez gérer votre temps et vos horaires et optez pour un rythme régulier pour répondre aux échéanciers.

Votre dynamique fondamentale est caractérisée par la progression et la continuité, mais votre ténacité peut vous faire oublier de moduler ou de varier votre vitesse d'exécution. Avec votre tendance débonnaire, il vous arrive de vous montrer nonchalant par rapport à l'organisation ou dans la gestion des priorités.

Être en terrain inconnu ou dans des situations ambiguës représente un défi pour vous. En effet, vous vous fixez des objectifs, prenez vos décisions et établissez les étapes d'une ligne de conduite assez aisément. De même, en l'absence d'informations claires, vous n'hésitez pas à agir et vous ne vous laissez pas intimider par les règlements ou les politiques restrictives.

Vous aimez sortir des sentiers battus et, surtout, être reconnu pour vos réalisations novatrices.

NIVEAU DE SOUPLESSE

Vous êtes d'un tempérament suffisamment souple pour adapter votre dynamique à celle des autres sans éprouver un niveau de stress ou de tension intenable. Même si vous êtes plus à l'aise lorsque vous vous comportez de manière naturelle, vous devriez être capable de vous adapter à la plupart des interactions. Il y a cependant des limites à l'ampleur des ajustements que vous pouvez faire sans trop de peine.

VOS RELATIONS AVEC LES AUTRES

La façon dont les autres vous perçoivent a une incidence sur leur empressement à se rallier à vos idées et accepter vos intentions. En général, ils vous considèrent comme une personne très extravertie, enthousiaste et volubile. Ceux qui, comme vous, sont de nature affirmative peuvent facilement s'identifier à votre attitude positive et à votre confiance en vous sur le plan social, mais ils se méfient de votre apparente gaieté de cœur et de votre tendance à vous rapprocher rapidement des autres.

Les gens plus conservateurs peuvent également être impressionnés par votre belle prestance et votre grande imagination, mais ils mettront en doute votre capacité à aller au bout des choses et à accomplir correctement les tâches. Ils seront portés à juger vos réactions comme étant superficielles ou encore, vous considérer comme quelqu'un d'opportuniste qui n'en fait qu'à sa tête.

Voici quelques notions qui vous aideront à comprendre les perceptions des autres et à mieux adapter votre comportement à leur égard.

Face à l'Analytique

Sa dynamique correspond à celle étant la plus éloignée de la vôtre. Il est celui avec lequel vous avez le plus de difficulté à vous entendre, car vous considérez sa dynamique particulièrement étrange et vous le jugez négatif, intransigeant et obsédé par les faits. Cependant, sa dynamique peut être celle de laquelle vous avez le plus à apprendre.

Pour améliorer votre relation avec l'Analytique :

- Adoptez une approche plus patiente et disciplinée;

- N'oubliez pas que les rapports trop étroits et noués trop rapidement engendrent de la méfiance de sa part;
- Optez pour un processus relationnel où la confiance et l'acceptation mutuelles s'établissent graduellement;
- Recherchez la plus grande précision possible et tenez-vous-en aux faits.

Pour aider à atteindre vos objectifs :

- Démontrez la solidité et l'évidence incontestée de vos arguments;
- Respectez vos engagements et donnez-lui le temps d'évaluer soigneusement les faits;
- Fixez des délais ou des échéanciers raisonnables, sans trop mettre de pression quant aux décisions à prendre et ne tentez pas de les écourter une fois acceptés.

Face au Coopératif

Vous établissez des rapports facilement et rapidement avec le coopératif, même si vous le jugez un peu trop prudent lorsqu'il doit prendre des décisions. Votre nature est en harmonie avec sa dynamique chaleureuse et amicale.

Pour transiger efficacement avec le Coopératif :

- Apprenez à le connaître et à découvrir ses intérêts;
- Admettez que vous ne pouvez le pousser à vous accepter;
- Démontrez-lui, par vos actes, votre intégrité et votre sincérité;
- Réglez un problème à la fois, répondez à toutes ses questions et encouragez la rétroaction.

Le Coopératif préfère un climat amical avant de se pencher sur les tâches. Pour atteindre vos objectifs, divisez-les en éléments faciles à traiter et proposez-lui des règles ou des structures lorsqu'il semble submergé. Accordez-lui du temps pour réfléchir.

Face au Directif

Vous respectez l'esprit de décision et le sens de direction du directif, cependant son manque de tact et d'empathie envers les autres vous indispose.

Pour transiger efficacement avec le Directif :

- Sachez conserver votre enthousiasme et votre approche positive;

- Rappelez-vous que la crédibilité a une grande importance pour lui;
- Sachez de quoi vous parlez, ayez les faits, les chiffres et les données à l'appui;
- Soyez en mesure de défendre vos opinions, au besoin;
- Énoncez clairement vos intentions, fixez des délais.

Les Directifs ne dévoilent pas facilement leurs sentiments, mais ils aiment parler de leur travail et de leurs réalisations. Ayez en main les faits et soyez prêts à débattre de vos prétentions et de vos arguments. Laissez-leur le plus de latitude possible pour prendre des décisions.

Face à l'Expressif

Avec les autres Expressifs, il est important de fixer un cadre pour chaque sujet et de vous y tenir. Ne supposez pas que la relation permettra d'atteindre l'objectif, utilisez plutôt les faits et les éléments nécessaires pour appuyer vos arguments.

Votre stratégie la plus efficace avec un autre Expressif consiste à :

- récapituler et obtenir son assentiment sur les principaux points;
- lui donner l'occasion d'exprimer ses opinions personnelles;
- poser des questions pour l'amener à s'exprimer et à chercher des solutions afin d'éviter les conflits, surtout si vos points de vue divergent.

Donnez aux autres Expressifs autant de latitude possible pour les laisser décider eux-mêmes. Rappelez-vous que, tout comme vous, les expressifs s'intéressent moins à la validation des faits qu'à leur signification et à leurs applications selon les circonstances.