

mdy
CONFIDENTIEL



DISCOVERY

Jean Marie Mudry
10.03.2007

Profil Personnel

Module de Base



Informations personnelles

Jean Marie Mudry
TBN
jean-marie.mudry@freesurf.ch

OTS

rue du Vieux collège
Eysins-Nyon district
Vaud
Suisse
1262



0041223614878

Date de l'évaluation **10.03.2007**

Date d'impression **01.05.2007**

Insights Learning and Development Ltd.
Jack Martin Way, Claverhouse Business Park, Dundee, DD4 9FF, Scotland
Telephone: +44(0)1382 908050
Fax: +44(0)1382 908051
E-mail: insights@insightsworld.com



Sommaire

Introduction	4
Généralités	5
Style Personnel	5
Relation avec autrui	6
Prise de Décision	6
Forces et Faiblesses	8
Points Forts	8
Faiblesses potentielles	9
Valeur pour l'Equipe	10
Communication	11
Communication efficace	11
Les freins à une communication efficace	12
"Points Ignorés" possibles	13
Votre Type Opposé	14
Communiquer avec le Type Opposé	15
Suggestions pour le Développement	16
La Roue Insights	17
Graphique des Couleurs Insights	18
Les Préférences de Jung	19



Introduction

Ce profil personnel "Insights Discovery" est basé sur les réponses de Jean Marie Mudry au questionnaire qu'il a rempli le 10.03.2007.

L'origine de la théorie sur la personnalité remonte au V^{ème} siècle av. J.-C., lorsque Hippocrate identifia quatre énergies distinctes qu'un individu peut manifester. Le système "Insights" est quant à lui construit autour d'un modèle de la personnalité que le psychologue suisse Carl Gustav Jung a été le premier à développer. Ce modèle a été publié dans son ouvrage "Types Psychologiques" paru en 1921 et développé dans ses travaux ultérieurs. Les travaux de Jung sur la personnalité et les "préférences" sont considérés depuis comme des travaux princeps pour la compréhension de la personnalité humaine et ont fait jusqu'à aujourd'hui l'objet d'études par des milliers de chercheurs.

En utilisant la typologie de Jung, ce profil personnel "Insights Discovery" offre une bonne base pour la compréhension de soi et pour son propre développement. Les recherches faites dans ce domaine semblent indiquer qu'une bonne compréhension de soi, à la fois de ses points forts et de ses points faibles, permet aux individus de développer des stratégies de communication efficaces et peut les aider à mieux répondre aux exigences de leur environnement professionnel.

Généré à partir de plusieurs centaines de milliers de combinaisons de données, ce profil est unique. Il correspond à vos réponses au questionnaire. Vous pouvez bien sûr modifier ou ignorer les informations dans lesquelles vous ne vous reconnaissez pas ; ne le faites cependant qu'après en avoir parlé avec des collègues ou des amis, afin d'identifier si ces éléments peuvent faire partie de vos "Points Ignorés".

Exploitez ce profil activement. En d'autres termes, identifiez les points-clés qui vous permettront d'évoluer et allez-y ! Discutez-en les points qui vous paraissent les plus importants avec vos collègues et amis. Recueillez leur avis sur les points qui vous touchent particulièrement. A partir de là, construisez votre plan de développement personnel pour améliorer la qualité de votre communication.



Généralités

Ces informations permettent de comprendre, dans les grandes lignes, le style de travail de Jean Marie Mudry. Analysez ces données, afin de mieux comprendre votre comportement au travail, vos relations avec autrui et la façon dont vous prenez généralement vos décisions.

Style Personnel

Jean Marie Mudry est patient, souple et s'entend généralement bien avec autrui ; il ne ressent pas beaucoup le désir personnel de dominer et de contrôler les autres. Il est considéré par certains comme un rêveur dont le génie, les préoccupations et les opinions peuvent être manipulés. Il a tendance à être extrêmement fidèle envers ses amis, disposé à sacrifier ses propres besoins pour ceux d'autrui. Les traditions sont importantes pour Jean Marie Mudry et sont commémorées et respectées attentivement. Il a tendance à vivre pour le moment présent avec la philosophie "Cela n'arrive qu'une fois".

Quand il donne un coup de main aux autres, il attend d'eux de la réciprocité et surtout de la reconnaissance pour son aide. Les autres admirent et envient souvent ce qu'ils considèrent comme son approche décontractée de la vie. Il est plus à l'aise avec des personnes qui sont prêtes à prendre le temps de faire sa connaissance et de comprendre ses sentiments profonds. Jean Marie Mudry est indépendant et créatif ; il a des sentiments intérieurs forts, de grands principes et une profonde intégrité personnelle. Extrêmement indépendant, Jean Marie Mudry aime les activités et le travail qui permettent créativité et réflexion.

Le travail pratique et répétitif le satisfait peu car il a besoin d'apporter une contribution personnelle à ce qu'il fait. Bien que ses sentiments soient profonds, ils peuvent changer rapidement en fonction de son humeur. Jean Marie Mudry voit souvent le sens profond des choses et peut avoir des intuitions dans beaucoup de situations. Il est porté par sa vision intime qu'il estime par-dessus tout, prêt à défier opinion prédominante ou autorité établie. S'il fait une grosse erreur dans son travail, il peut se sentir coupable longtemps. Jean Marie Mudry fait confiance à son intuition et aux compétences d'autrui pour construire des raisonnements profonds qui l'aident à comprendre la signification et l'utilité réelle des événements.

Il veut être indispensable aux autres et son désir de faire plaisir est si fort qu'il peut parfois perdre sa propre identité en ignorant ses propres besoins. C'est une personne plutôt aimable, compatissante mais qui pousse parfois trop loin son entêtement. Jean Marie Mudry gagnerait parfois à se tenir en retrait et à regarder ce qu'il fait et ce qu'il est un peu plus objectivement. C'est quand il se consacre à un objectif ou à un idéal susceptible de changement que son obstination apparaît et qu'il peut devenir intransigeant et demander beaucoup plus à lui-même et aux autres. Il aime profiter de l'expérience présente sans se sentir obligé de se précipiter sur la suivante.

Jean Marie Mudry est un formateur-né, un animateur, un éducateur et un conseiller. Il fait les choses de façon routinière et est conséquent, consciencieux et fiable. Ses réunions amicales sont fréquentes et prisées, en particulier quand elles marquent des événements importants.



Passionné et peu conscient de ce qu'il est, il peut manquer de lucidité quant à sa propre identité et sa valeur. Il est facile, discret et doute parfois de ses propres compétences.

Relation avec autrui

Jean Marie Mudry apprécie l'harmonie. Il tient foncièrement à maintenir la paix et est très sensible aux besoins d'autrui. Il peut se montrer possessif à l'égard des personnes auxquelles il est émotionnellement attaché. Il peut exceller dans des domaines où les valeurs humaines sont importantes. Il a tendance à apprécier les autres mais peut avoir une vision romantique et idéalisée des personnes et de leur potentiel. Jean Marie Mudry comprend profondément, et de façon extraordinaire les sentiments d'autrui, prenant en compte l'individualité de chacun et se préoccupant instinctivement des besoins affectifs d'autrui.

Jean Marie Mudry est considéré comme une personne douce, prévenante et sensible qui garde pour elle ses profonds idéaux et ses valeurs personnelles. Très bon orateur et doué d'une excellente écoute, Jean Marie Mudry n'a pas de doute quant à sa capacité d'influencer les autres afin qu'ils adhèrent à son point de vue. S'il sent qu'on le met trop sous pression, il peut se renfermer et devenir entêté. Il exprime plus souvent ses sentiments profonds par des actions qu'avec des mots. Face aux problèmes quotidiens, Jean Marie Mudry est souple, tolérant et adaptable.

Rechercher la perfection dans une relation peut avoir comme conséquence pour lui une certaine frustration vis-à-vis de la réalité des choses. Pour bien s'entendre avec autrui, il a une capacité naturelle à adapter son comportement en fonction des sentiments qui sont partagés par autrui, tout en gardant les siens. Il exprime mieux ses sentiments en agissant qu'en parlant, et il est toujours conscient des besoins du moment. Il obtient la coopération d'autrui en montrant son approbation et en faisant des compliments plutôt que par les disputes ou l'intimidation. Jean Marie Mudry préfère probablement des relations sociales plus détendues. N'allez pas croire pour autant qu'il traite les questions importantes par-dessus la jambe.

Prise de Décision

En général, Jean Marie Mudry encouragera les décisions démocratiques ou même consensuelles au lieu d'avoir à les imposer de façon arbitraire. Il peut trouver difficile de prendre des décisions uniquement basées sur des considérations objectives. Il peut préférer les opinions aux faits en pensant aux différentes stratégies possibles. Il sera calme mais ferme en défendant ses valeurs. Il peut être trop indulgent avec les improductifs, ce qui génère des problèmes pour des questions qui exigent l'application de discipline.

Il peut être plus intéressé par le défi qu'implique la recherche de solutions que par le fait de voir la solution mise en application. Il peut être créatif et imaginatif. Il peut avoir tellement d'idées en chantier qu'il a des difficultés à préparer son esprit pour obtenir les meilleurs moyens d'action. Il reconnaît les jugements reposant foncièrement sur une analyse logique, mais les ignore souvent quand il prend ses décisions. Il préfère prendre ses décisions "avec les tripes" plutôt qu'avec une analyse exhaustive et répétitive.



Bien que les opinions d'autrui l'influencent, il peut facilement se dissocier d'une opinion exprimée précédemment s'il y a un désaccord important avec un tiers dont il estime le point de vue. Il aura tendance à prêter attention à l'impact et aux conséquences des décisions sur les autres. L'un de ses challenges est le fait qu'il peut ne pas obtenir suffisamment d'autorité et de discipline au travail, ou ne pas être assez impliqué dans la planification du futur. Son style naturel de leader consiste à résister au changement pour le changement et à calmer ses prises de décisions impulsives. Il est prêt à prendre des décisions pour régler des problèmes, et sera déçu quand les suggestions ne seront pas toutes mises en application.

Notes personnelles :













Forces et Faiblesses

Points Forts

Cette partie identifie les points forts que Jean Marie Mudry apporte à son entreprise. Jean Marie Mudry a évidemment des capacités, des compétences, des qualités dans bien d'autres domaines, mais les phrases ci-dessous sont probablement celles qui définissent le mieux les qualités qu'il peut faire valoir.

Les Points Forts de Jean Marie Mudry :

-  Passe le temps nécessaire sur des questions humaines importantes.
-  Déchiffre habituellement efficacement les signes non-verbaux.
-  Observe la vie avec curiosité et acuité.
-  Encourage le perdant.
-  Apprend à force d'expériences - ne se fera pas "avoir" deux fois par la même situation.
-  Il en fera plus pour soutenir ceux qu'il estime.
-  Loyal, plein d'abnégation et compatissant.
-  Affable, charmant, empathique et attentionné.
-  Ce que les autres peuvent penser de lui ne lui pose pas de problèmes.
-  Sensible aux besoins des autres.











Notes personnelles :

Forces et Faiblesses

Faiblesses potentielles

Jung disait " La sagesse consiste à admettre que toute chose a deux faces". On pourrait dire aussi qu'un point faible est simplement un point fort mal exploité. Les réponses de Jean Marie Mudry au questionnaire laissent à penser que les points suivants sont potentiellement des "points faibles".

Les faiblesses potentielles de Jean Marie Mudry :

-  Se retranche s'il n'est pas convaincu de la nécessité du changement.
-  Peut être moins exigeant professionnellement avec lui-même et les autres en raison de sa forte concentration sur les problèmes humains.
-  Peut être manipulé par ses responsables ou d'autres personnes importantes.
-  A tendance à avoir de la rancune contre ceux qui ne partagent pas ses valeurs.
-  Masque ses véritables sentiments afin d'éviter les dissensions.
-  Evite l'agressivité et les sources d'irritation entre les gens.
-  Peut ne pas terminer ce qu'il commence.
-  Ignore les preuves objectives qui ne confirment pas son idée initiale.
-  Trop tolérant envers l'incapacité d'autrui à avoir de bons résultats.
-  Trouve stressant d'endosser les problèmes du monde entier.











Notes personnelles :



Valeur pour l'Equipe

Chacun apporte à l'équipe dans laquelle il travaille un ensemble unique de dons, de qualités et d'aspirations. Ajoutez à cette liste toutes les autres expériences, compétences ou qualités que Jean Marie Mudry apporte à son équipe et mettez celles qui vous paraissent les plus intéressantes pour le groupe à la disposition de vos collègues.

Comme membre d'une équipe, Jean Marie Mudry :

-  Utilise ses compétences relationnelles hautement développées.
-  Offre un soutien affectif aux autres.
-  Apporte de la joie et de l'humour à tout environnement qu'il connaît bien.
-  Fait de gros efforts pour établir et entretenir des relations avec les autres.
-  S'assure que les autres membres de l'équipe sont à l'aise.
-  A la capacité de prédire des résultats précis.
-  Négocie pour apaiser les conflits.
-  Est à l'aise dans la réflexion ou l'interaction avec autrui.
-  Sera compatissant et à l'écoute des besoins d'autrui.
-  Soutient les autres en étant loyal, diplomate et sincère.

Notes personnelles :















Communication

Communication efficace

La communication ne peut être efficace que si elle est reçue et comprise par le destinataire. Pour chaque personne, certaines formes de communication sont plus efficaces que d'autres. Cette partie identifie quelques points-clés qui permettront de communiquer plus efficacement avec Jean Marie Mudry. Notez ce qui vous paraît le plus important pour vous et mettez adroitement ces informations à la disposition de vos collègues.

Pour bien communiquer avec Jean Marie Mudry :

-  Être prêt à négocier des solutions doucement, sereinement et calmement.
-  Fournir toutes les occasions de créer des contacts au sein de l'équipe.
-  Eviter les diversions inutiles - vous en tenir au sujet.
-  Être spontané et plaisant.
-  Le prévenir à l'avance et lui donner du temps pour préparer.
-  Se souvenir de son intérêt pour le bien-être d'autrui et le respecter.
-  Faire appel à son besoin de rendre service.
-  Se souvenir qu'il peut ne pas révéler ses véritables inquiétudes cachées.
-  Traiter avec lui de façon honnête et sincère.
-  L'aider à se sentir à l'aise.
-  Lui accorder du temps pour penser aux conséquences.
-  Reconnaître ses éclairs de génie créateur.

Notes personnelles :















Communication

Les freins à une communication efficace

Certaines formes de communication risquent d'être moins efficaces avec Jean Marie Mudry. Les comportements à éviter avec lui figurent dans la liste ci-dessous. Ces informations peuvent être exploitées pour développer des stratégies solides, efficaces et acceptables pour la communication entre les deux parties.

A éviter en communiquant avec Jean Marie Mudry :

-  Le traiter avec condescendance ou paternalisme.
-  Le tenir à l'écart d'un projet.
-  Créer un environnement hostile, où les sentiments n'ont pas place...
-  L'empêcher d'exprimer ses idées.
-  Exiger une réponse immédiate.
-  Agir de façon agressive ou rejeter ses idées sans explication.
-  Ignorer son raisonnement créatif et intuitif.
-  Critiquer sans préalablement reconnaître sa contribution positive.
-  Devenir trop impersonnel.
-  Supposer que sa passivité est une approbation tacite.
-  Être dur, directif ou impersonnel.
-  Négliger ses besoins personnels.

Notes personnelles :

"Points Ignorés" possibles

La perception que nous avons de nous-mêmes peut être différente de celle que les autres ont de nous. Nous projetons ce que nous sommes sur le monde extérieur à travers notre "Moi Public", et nous ne sommes pas toujours conscients de l'effet que nos comportements produisent sur autrui. Nous appelons ces comportements dont nous avons peu conscience : "Points Ignorés". Prenez note des points importants dont vous n'étiez pas conscient et testez en la pertinence auprès de vos collègues et amis.

Les "Points Ignorés" possibles de Jean Marie Mudry :

Pour défendre autrui, ses réactions peuvent être illogiques à tel point qu'il peut sembler totalement irrationnel. Il peut être tellement sensible aux sentiments d'autrui qu'il peut parfois passer à côté de faits importants quand la situation risque de froisser quelqu'un. Il devrait comprendre que parfois une bonne dispute peut apaiser les tensions. Son besoin de communiquer avec autrui peut empiéter sur son travail en cours et lui créer des ennuis. Parce qu'il se laisse facilement distraire, il peut avoir des difficultés à s'imposer une discipline afin d'achever le travail à tout prix. En attendant quelques secondes avant de répondre, il pourrait contrecarrer sa tendance à ne se fier qu'à son jugement propre ; cela donnerait aux autres l'occasion de proposer leur solution.

Parfois, il prend les différends ou les refus pour des attaques personnelles et cruelles. Il apprécie certains travaux détaillés mais aura tendance à être moins minutieux et plus nerveux avec des projets à plus long terme. Il ferait mieux de dire immédiatement qu'il pense qu'on abuse de lui. Il a tendance à ignorer ses problèmes au lieu de leur trouver des solutions rationnelles. Il doit essayer de garder ses yeux et son esprit ouverts tout autant que son cœur. Il estime ses amis et peut avoir tendance à ne voir que leurs côtés positifs.

Il se concentre tellement sur les émotions qu'il ne voit pas les conséquences logiques de ses actes. Doté d'une bonne élocution, il pense probablement être compétent dans la plupart des domaines. Sa tendance à ne pas achever les tâches entamées peut parfois passer aux yeux d'autrui pour un manque de sérieux ou du désintérêt.

Notes personnelles :



Votre Type Opposé

La description faite ci-après correspond au type opposé à celui de Jean Marie Mudry sur la roue Insights. Nous avons souvent du mal à bien communiquer avec ceux dont les préférences sont très différentes des nôtres. Le fait de pouvoir repérer ces traits de caractère vous aidera à améliorer l'efficacité de vos relations et donc à parfaire votre épanouissement personnel.

Reconnaître votre opposé:

Le type Insights opposé à Jean Marie Mudry est le "Réformateur", le type "Pensée" de la typologie de Jung.

Les Réformateurs sont des penseurs créatifs et abstraits. Ils aiment la compétition et veulent absolument obtenir des résultats, lesquels sont limités par leur recherche constante de la perfection. Ils ont parfois du mal à garder un mental positif, ce qui peut rendre leur performance inégale. Ils peuvent se montrer indécis, face à un projet important et se trouveront déstabilisés s'il s'avère qu'ils ont tort. Les Réformateurs sont capables de solliciter des appuis pour défendre leurs idées, longtemps après qu'une décision différente aura été prise et acceptée par tout le monde.

Jean Marie Mudry trouvera souvent que les Réformateurs sont des gens réservés et froids. Ils peuvent se montrer abrupts et cassants quand ils estiment que leur travail n'est pas reconnu à sa juste valeur et Jean Marie Mudry aura tendance à les trouver très égocentristes. Les Réformateurs n'hésiteront pas à employer l'intimidation ou la menace de représailles pour faire triompher leur point de vue. Ils peuvent sembler indifférents aux besoins d'autrui. Si un projet vient à échouer, ils n'hésiteront pas à en faire porter la faute sur autrui, car ils n'acceptent pas l'échec.

Les Réformateurs sont des gens précis, capables de porter attention aux détails. Ils expriment leur colère avec force, tout comme leurs convictions. Ils s'énervent contre ceux qui ne se plient pas à leur autorité. Jean Marie Mudry trouvera que les Réformateurs sont des individus distants et critiques.

Notes personnelles :









Votre Type Opposé







Communiquer avec le Type Opposé

Ecrite spécialement pour Jean Marie Mudry, cette partie suggère quelques stratégies de communication à mettre en œuvre avec les personnes qui occupent une position opposée à la sienne sur la roue Insights.

Jean Marie Mudry : Comment satisfaire les attentes de votre "Opposé" ?

-  Utiliser "vous devriez" plutôt que "vous devez".
-  Reconnaître que son "attitude distante" n'est pas dirigée contre vous.
-  Respecter sa position.
-  Le tenir informé de tous les détails.
-  Être d'accord avec lui dans la mesure du possible.
-  Respecter ses connaissances professionnelles.

Jean Marie Mudry : A éviter lorsque vous communiquez avec votre Opposé

-  Imposer votre opinion en sachant qu'il a raison.
-  Avoir un discours papillonnant ou trop émotionnel.
-  Essayer de le persuader d'agir à l'encontre de ses principes fondamentaux.
-  Arriver en n'ayant rien préparé.
-  Donner votre avis sur des choses personnelles sans qu'il ne le demande.
-  Être trop exubérant et trop jovial.











Notes personnelles :



Suggestions pour le Développement

"Insights Discovery" ne propose pas de critères précis en matière de compétence, d'intelligence, d'éducation ou de formation. Cependant, la liste ci-dessous présente quelques suggestions pour le développement de Jean Marie Mudry. Identifiez les points importants dont vous n'aviez pas conscience et intégrez-les dans votre plan de développement personnel.

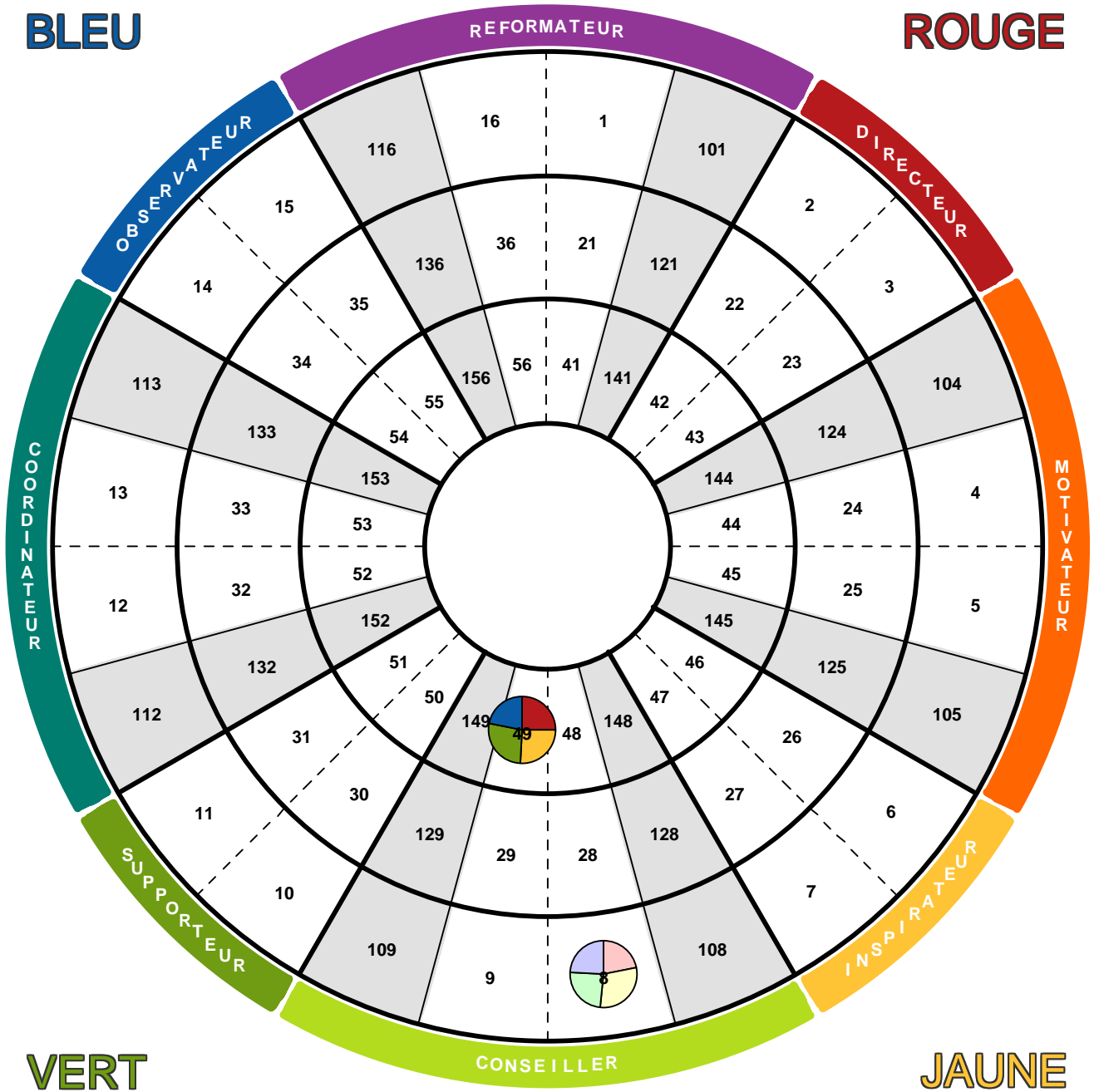
Jean Marie Mudry peut tirer profit des actions suivantes :

-  En se concentrant sur la tâche en cours.
-  En prenant une décision réfléchie pour simplifier plutôt que pour compliquer les problèmes.
-  En comprenant qu'il peut apprendre beaucoup de gens qui ne partagent pas ses opinions.
-  En étant plus ouvert et plus rapidement quant à ce qu'il ressent vraiment.
-  En lisant des ouvrages et en écoutant des cassettes sur la motivation.
-  En étant plus à l'écoute de ses sentiments.
-  En cherchant les incohérences et les points faibles dans les raisonnements d'autrui.
-  En prenant le temps de se préparer aux réunions et en envisageant les projets dans leur "globalité".
-  En ayant un point de vue plus objectif sur les autres et leurs motifs.
-  En ne remettant pas à demain ce qui peut être fait aujourd'hui.

Notes personnelles :

La Roue Insights

Jean Marie Mudry
10.03.2007



Position consciente sur la Roue
49: CONSEILLER Supporteur (Adaptable)

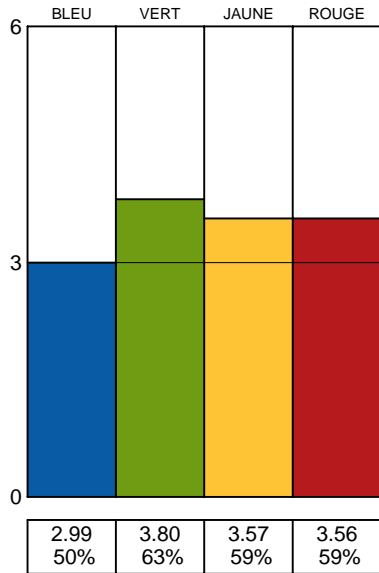
Position personnelle (moins consciente) sur la Roue
8: CONSEILLER Inspirateur (de Base)



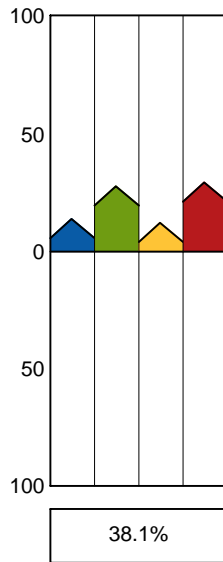
Graphique des Couleurs Insights

Jean Marie Mudry
10.03.2007

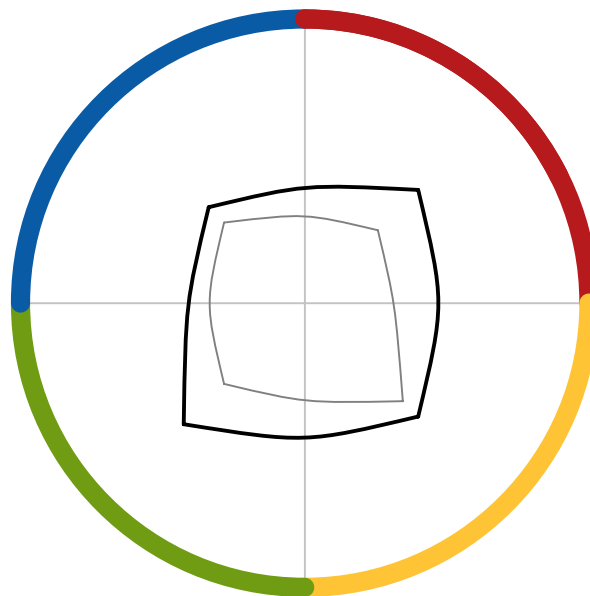
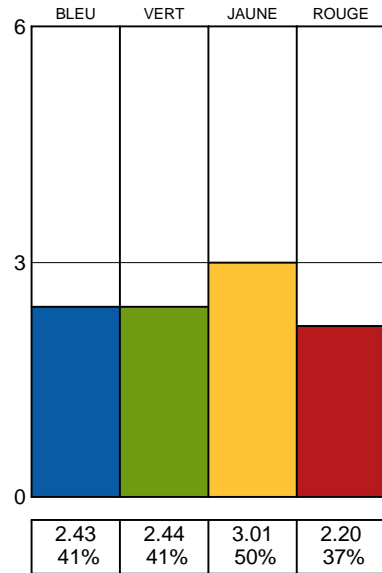
La Persona (consciente)



Evolution des Energies



La Persona (moins consciente)



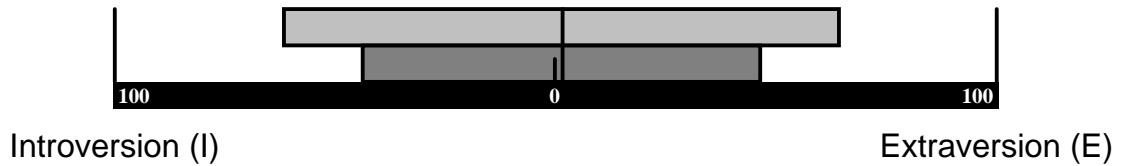
(consciente) — — (moins consciente)



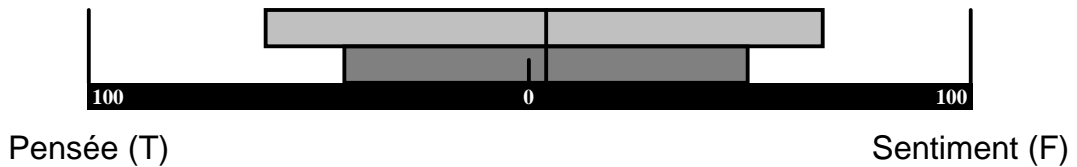
Les Préférences de Jung

Jean Marie Mudry
10.03.2007

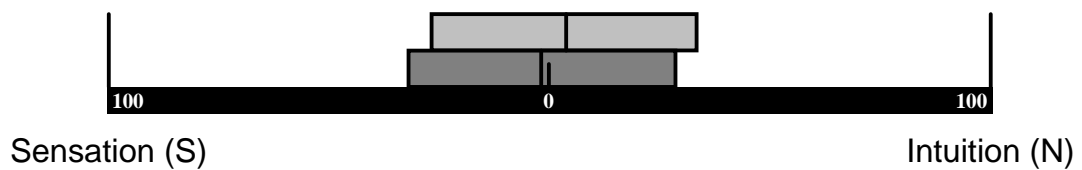
Attitude : Extraversion/Introversion



Fonctions Rationnelles (Jugement)



Fonctions Irrationnelles (Perception)



(consciente) (moins consciente)

