

## ACTU FRANCE

Envoyer par mail

Imprimer

Sondage

## Le profilage pour que les salariés fassent bon ménage



**Expansif, réceptif, analyste ou décideur, profiler ses collègues fluidifie les relations dans l'entreprise.**

Chaque individu est unique... il n'empêche que nous pouvons tous être rangés dans une case.

analyser l'attitude de chacun, permet de savoir à qui l'on a à faire et de s'adapter.

« Lorsque j'avais une trentaine d'années, je ne comprenais pas pourquoi les relations avec tel ou tel collègue étaient plus difficiles qu'avec les autres. Tout dépend en fait de la compatibilité entre les personnalités sociales des individus », explique Dominique Amblard, coach de dirigeants chez [Amvoilure](#) ,et créateur du « profilage ».



Invité par l'association de consultants indépendants [Experts connexion](#), il a exposé lundi 12 janvier 2009 sa classification des personnalités au travail. Il existe selon lui quatre familles d'individus.

Les expansifs veulent plaire et apportent leur joie de vivre et sa créativité.

Les analystes, réfléchis, poussent l'entreprise à anticiper. Les décideurs vivent dans l'action et restent concentrés sur leurs objectifs. Les réceptifs aiment aider et s'avèrent indispensables pour faire passer une pilule amère auprès des salariés.

**A chacun son utilité...**

Si l'intitulé de certains profils et les qualités qu'on leur attribue force immédiatement l'admiration, Dominique Amblard met en garde les employeurs contre la tentation de recruter « des clones d'eux-mêmes » ou des personnes au profil similaire. Une entreprise peuplée uniquement d'expansifs et de décideurs ne peut pas fonctionner. Chaque personnalité est utile.

**Barack Obama sera-t-il capable de relancer rapidement la machine économique aux Etats-U**

- Oui, les mesures prises vont vite produire leurs effets
- Non, la récession est trop sévère pour espérer un rebond rapide
- Sans opinion

**VOTER**

Derniers articles

[Siemens veut quitter avec un bilan négatif \(23/01\)](#)

[Dexia : la Banque Postale va-t-elle apporter son soutien ? \(23/01\)](#)

[France Télécom porte plainte contre Canal + \(Vivendi\) \(23/01\)](#)

[Alstom : une locomotive pour votre portefeuille \(23/01\)](#)

[CGG VERITAS : deux nouveaux contrats signés avec BP \(23/01\)](#)

[AREVA : Siemens veut céder 34% dans Areva NP \(23/01\)](#)

[Ubisoft revoit ses objectifs de ventes \(22/01\)](#)

[EMAILVISION : les ventes en hausse d'un tiers \(22/01\)](#)

[Vetoquinol : chiffre d'affaires en hausse de 0,4% en 2008 \(22/01\)](#)

[EADS : le gouvernement a-t-il obtenu une réponse européenne sur l'A400M \(22/01\)](#)

[MERRILL LYNCH aurait accordé de généreuses primes avant l'arrivée de BOA \(22/01\)](#)

[Lafarge : S&P abaisse sa note \(22/01\)](#)

crédit(22/01/2009 14:57:00) ↑

### ...Et sa manière de gérer les conflits

« Cette classification porte un message de tolérance. Le « décideur » qui aurait tendance à considéré que le « réceptif » est une nouille, et l'analyste qui reprocherait à un expansif d'être dilettante, apprend ainsi qu'ils n'ont pas le même fonctionnement », précise Dominique Amblard.

Connaitre le profil de l'autre permet aussi de mieux gérer les conflits en anticipant les réactions. Il est plus facile de recadrer un collaborateur expansif lorsque l'on sait qu'il opposera une riposte énergique en cas de reproches. Prendre conscience que l'on n'obtient rien d'une personne «réceptive» par la brutalité permet aussi de gagner du temps. Quant au « décideur », mieux vaut préparer un solide argumentaire si l'on souhaite lui faire des remarques. Sa meilleure défense est l'attaque.

Historique Actu France

Vous êtes plutôt :			
Expansif	Décideur	Réceptif	Analyste
Verbe : Plaire	Verbe : Agir	Verbe : Aider	Verbe : Analyser
Jovial / épicurien	Efficace	Aime les relations humaines	Sérieux / appliqué
Créatif / original	Rapide	Discret / tolérant	Raisonne par analogie
Affirmation forte	Affirmation forte	En retrait	En retrait
Emotivité perceptible	Emotivité contrôlée	Emotivité visible	Aucune émotivité

© Capital.fr

12/01/2009 17:25

Envoyer par mail    Imprimer

### LIENS PUBLICITAIRES

*Liens sponsorisés*