



UPLOAD **YOUR**
LOGO or IMAGE
(up to 650 x 650 px)



Jane Doe

Behavioral Attitude Index Report

jeudi 7 janvier 2021

Introduction à votre style BAI



Que sont les attitudes comportementales ?

Les attitudes comportementales sont les pensées, sentiments et émotions qui façonnent inconsciemment toutes les décisions que l'on prend. Elles sont une influence invisible qui nous dirige et nous motive, les facteurs internes qui guident nos préférences, nos choix et nos actions. Tout ce que l'on dit, tout ce que l'on fait, tout ce à quoi l'on aspire, tout ce que l'on désire, tout ceci est le fruit de nos attitudes comportementales. Elles constituent un des fondements de ce que nous sommes.

L'indice d'attitudes comportementales mesure ces aspects et évalue leur corrélation avec l'environnement des individus.

Nous sommes très nombreux à ne pas avoir conscience de nos attitudes comportementales, bien qu'elles jouent un rôle fondamental dans nos choix de tous les jours. Elles sont les rouages cachés qui nous posent ces questions : Pourquoi ai-je fait cela ? À quoi pensais-je ? Elles sont également des désirs fondamentaux qui, une fois admis,

peuvent nous aider à prendre les décisions importantes qui façonnent notre quotidien. Les attitudes comportementales principales qui nous guident dans la vie indiquent que nous accordons plus ou moins de valeur aux aspects suivants :

- Conscience intérieure/spiritualité
- Social/humanitaire
- Pouvoir/politique
- Économique/concret
- Artistique/créateur
- Connaissances/compétences



Alors que nous pouvons appréhender les conséquences d'une attitude comportementale, l'attitude elle-même n'est pas perçue. Par exemple, imaginons une personne envisageant de s'inscrire à une licence aux beaux-arts ou dans l'éducation artistique. Si le choix se porte sur les beaux-arts, l'attitude comportementale qui se manifeste le plus est la dimension artistique. L'attitude légèrement en retrait est la poursuite de l'attitude comportementale relative à la connaissance. Ceci est rendu évident par le choix retenu. Dans cet exemple, la personne est d'abord mue par le profond respect de la créativité individuelle et l'expression artistique. Cette attitude comportementale a constitué le facteur principal dans la prise de décision, celui qui a pris le pas sur les autres au moment de peser le pour et le contre.

Cette personne expliquera sa décision à ses amis en disant simplement avoir « senti » que c'était le bon choix, tandis qu'il existe en réalité un éventail perceptible d'attitudes qu'on utilise tous lors de la prise de décisions difficiles. Les choix de carrière sont peut-être la manifestation la plus évidente des attitudes comportementales d'une personne. Pourtant, ces attitudes sont également visibles pour des décisions plus futiles, comme nos habitudes d'achat. Choisissons-nous un produit parce qu'il est le plus pratique, ou alors cette considération est-elle secondaire à son design ou à ce qu'il nous fait ressentir ?

Ainsi, les attitudes comportementales ont un impact direct sur nos choix de vie, notre productivité et notre satisfaction professionnelle. Lorsque ces choix sont en accord avec les attitudes comportementales d'un individu, la passion et le sentiment d'accomplissement seront davantage ressentis dans la vie personnelle et professionnelle.

Plus d'informations sur les attitudes comportementales :

- Les attitudes comportementales devraient être en accord avec nos objectifs
- Reconnaître l'existence des attitudes comportementales facilite nos choix d'objectifs
- Nous consacrons davantage d'énergie aux attitudes comportementales auxquelles nous attachons de l'importance
- Les attitudes s'entremêlent (et entrent parfois en conflit) avec les autres aspects des attitudes comportementales
- Selon les circonstances et les ressources disponibles, les attitudes comportementales peuvent changer avec le temps

Vue d'ensemble

Aperçu des styles d'attitudes comportementales

I-SPEAK

L'acronyme « I-SPEAK » représente les six différents styles qui s'appliquent particulièrement à une personne. Chaque style illustre une manière différente de donner la priorité à nos passions et de répartir notre énergie à travers les pensées, tâches et activités que l'on considère comme les plus épanouissantes. I-SPEAK est notre langage de travail/passion.

Une chose est sûre, nos actions et ce que nous faisons de notre temps libre envoient un message clair aux autres. I-SPEAK a été spécialement conçu pour évaluer nos PASSIONS sous-jacentes ainsi que les désirs que nous souhaitons explorer au travail, voire au-delà.

Lorsqu'un individu s'engage dans une tâche en accord avec les attitudes comportementales qu'il privilégie, nous avons tendance à considérer qu'il présente une « attitude positive ». À l'inverse, lorsqu'un individu s'engage dans une tâche en désaccord avec son attitude comportementale principale, nous avons tendance à considérer qu'il présente une « attitude négative ». Accorder les objectifs professionnels avec les attitudes comportementales nous aide à envisager notre travail de manière plus positive.

« La passion est une énergie. Concentrez-vous sur ce qui vous passionne et vous ressentirez une puissance incroyable. » — Oprah Winfrey



I = Conscience Intérieure/développement spirituel : désir d'équilibre, d'harmonie et d'épanouissement personnel

S = Social/humanitaire : désir altruiste d'aider les autres

P = Pouvoir/politique : désir de contrôler ou d'avoir de l'influence

E = Économique/concret : désir de sécurité financière ou de gain pécuniaire

A = Artistique/créateur : désir d'exprimer sa singularité ou son individualité

K = Connaissances/compétences : désir d'apprendre et de mieux comprendre

I : conscience Intérieure/spiritualité	S : Social/humanitaire	P : Pouvoir/politique	E : Économique/concret	A : Artistique/créateur	K : connaissances/compétences
Élève la conscience	Aide les autres	Influence les autres	Provoque des opportunités	Exprime sa personnalité	Cherche à découvrir
Apporte la paix intérieure	Sert les autres	Agit en réseau	Va au-devant des choses	Inspire	Explore
Produit des idées	Se bat pour ses croyances	Produit du changement	S'appuie sur des idées	Créer	Enseigne aux autres
Équilibre le corps et l'esprit	Sert de catalyseur	Cherche la reconnaissance	Travaille dur	Est unique	Va au bout des choses
Poursuit une croyance	Prend des initiatives	Influence les effets	Est stable	Partage avec les autres	Apprend
Recherche la spiritualité	Influence les causes	Crée des pratiques	A de la ressource	Se démarque	Enrichit les autres
Explore le sens et la passion	Suscite la prise de conscience	Change les opinions	Se concentre sur ses objectifs	Produit de la nouveauté	Cherche la vérité

Votre style BAI

Caractéristiques de style primaires

Le style principal de Jane est 'Connaissances/compétences'



Connaissances/compétences

désir de maîtrise, d'information et de connaissance

Les personnes à tendance « connaissances/compétences » ont un besoin irrépissible d'apprendre, de savoir et de comprendre. Leur objectif principal est l'accumulation d'informations par la quête logique de la connaissance. Elles s'efforcent d'aller au bout des choses, font preuve de capacités techniques avancées et peuvent plonger dans les moindres détails d'un sujet.

Voici ce que ces personnes cherchent par-dessus tout :

- Mieux comprendre le monde qui les entoure
- Trouver les réponses par la documentation et l'étude poussées
- Apprendre tout au long de la vie
- La stimulation intellectuelle
- Être reconnues pour leurs compétences, leur précision et l'étendue de leurs connaissances

Les individus de type « connaissances/compétences » sont souvent des lecteurs avides, et s'entourent de personnes, de documents et d'expériences qui renforceront leur connaissance d'un sujet. Cet élan peut se manifester par la compréhension en profondeur d'un sujet ou par un désir d'acquérir des compétences au-dessus de la moyenne dans un grand nombre de domaines. Pour les plus avides de savoir, le but sera de devenir expert dans le domaine de leur choix, et se plongeront avec plaisir dans les études et les carrières académiques dès que l'éventualité se présentera.

Les individus à tendance « connaissances/compétences » ne cherchent pas toujours à mettre à profit leur savoir pour une application particulière. Souvent, leurs agissements s'expliquent simplement par la joie d'apprendre. Ils sont d'un naturel curieux, organisé et autonome. Ils sont attirés par les environnements dans lesquels ils pourront prendre leur temps et travailler à leur rythme. Ils sont susceptibles de poser des questions, de s'opposer à l'autorité traditionnelle, et sont à la recherche de nouvelles idées et manières de faire les choses.

Les individus à tendance « connaissances/compétences » sont attirés par les activités intellectuelles et savantes. Perplexes et sceptiques, ils privilégient l'information à l'intuition. Chercheurs et amoureux des livres, ils sont généralement déterminés, tenaces et perspicaces. Leur plus grande joie est d'apprendre de nouvelles choses, et ils sont intimement convaincus de l'importance de l'éducation.

Votre style BAI

Suite du style BAI

Qualités propres aux personnes à tendance « connaissances/compétences »

Caractéristiques générales :

- Accumulent de la connaissance, font des recherches et se plongent dans un sujet
- Fort intérêt pour la résolution de problèmes, les questions et la formulation de théories
- Apprécient les conversations de fond
- Observateurs ingénieux du monde et de la nature humaine
- N'ont pas peur de poser des questions

Limites possibles :

- Peu de temps à accorder à ceux qui pensent différemment, en particulier s'ils sont gouvernés par leurs émotions
- Peuvent paraître obstinés au détriment du reste
- Se retrouvent souvent submergées par leur quête de détail, ce qui les ralentit
- Peuvent être intéressées par les concepts, les systèmes et les informations plus que par les gens
- Leur obstination peut virer à l'obsession
- Ont tendance au perfectionnisme

Caractéristiques associées à d'autres attitudes comportementales

- En cas d'association avec des attitudes comportementales de type « **conscience intérieure/développement de la spiritualité** », elles chercheront les réponses à la spiritualité, à l'univers et à une puissance supérieure.
- En cas d'association avec des attitudes comportementales de type « **social/humanitaire** », leur sujet de prédilection sera associé aux causes qui leur tiennent à cœur, en particulier celles qui touchent à la justice, à l'équité et à l'égalité.
- En cas d'association avec des attitudes comportementales de type « **pouvoir/politique** », elles chercheront le pouvoir et la reconnaissance en devenant expertes dans leur domaine d'étude.
- En cas d'association avec des attitudes comportementales de type « **Économique/concret** », elles chercheront la richesse en devenant un expert reconnu dans leur domaine.
- En cas d'association avec des attitudes comportementales de type « **artistique/créateur** », elles étudieront en profondeur les artistes, les genres et les grands mouvements artistiques, et viseront souvent des diplômes avancés dans le domaine de l'art.

Votre style BAI

Caractéristiques du style secondaire

Le style secondaire de Jane est 'Économique/concret'



Économique/concret

désir d'acquisition et de conservation de la richesse

Les individus à forte tendance « économique/concret » sont généralement pragmatiques, organisés et réalistes. Ils ont une personnalité visionnaire et sont capables d'établir de manière stratégique des plans pour l'avenir. Que ce soit par l'accumulation de richesses ou par la construction de quelque chose de concret et durable, leur but est d'atteindre la sécurité financière. Pour eux, le dur labeur et le sacrifice sont nécessaires pour bâtir un futur confortable et sûr.

Voici ce que ces personnes cherchent par-dessus tout :

- Stabilité financière
- Liberté budgétaire d'accumuler des expériences, de voyager et de profiter pleinement de la vie
- Un moyen concret de mesurer leur réussite
- Un futur financièrement stable

Bien qu'il soit tentant de considérer les personnes à tendance « économique/concret » comme matérialistes, elles ne sont en réalité pas focalisées sur l'argent en soi. L'argent et les possessions sont plutôt le signe d'une certaine sécurité et d'un investissement sur le long terme. La plupart des gens focalisés sur l'argent sont en réalité assez altruistes. Ils savent que pour envoyer leurs enfants dans une bonne université, pour partir en vacances ou pour assurer une vie de famille confortable, des ressources financières suffisantes sont nécessaires. Ils peuvent par exemple rater le spectacle scolaire de leur enfant à cause du travail. Ils peuvent aussi passer de longues nuits à travailler, ce qui les éloigne de leurs proches. Pourtant, c'est un sacrifice qu'ils acceptent pour parvenir au bonheur sur le long terme. Leur quête de récompense financière est l'expression de l'aspect visionnaire de leur personnalité. Ceci est souvent exprimé comme une marque concrète d'amour.

Pour certains, l'argent est un outil de mesure servant à tenir les comptes de leurs accomplissements. Ce type de personne répondra favorablement aux compensations professionnelles axées sur les primes financières. Pour d'autres, la recherche d'un gain pécuniaire est un investissement pour l'avenir. Les attitudes comportementales de type « économique/concret » sont le propre des individus patients, tenaces et déterminés. Leur quête d'argent ne provient pas d'une cupidité, mais de ce que celui-ci représente pour leur avenir. Les personnes à tendance matérialiste ne doivent pas être perçues comme égoïstes, mais plutôt comme pragmatiques et déterminées.

Votre style BAI

Suite du style BAI

Qualités propres aux personnes à tendance « économique/concret »

Caractéristiques générales :

- Patience
- Maîtrise de soi
- Organisation
- Bourreaux de travail
- Focalisation sur les parcours et non sur les gens

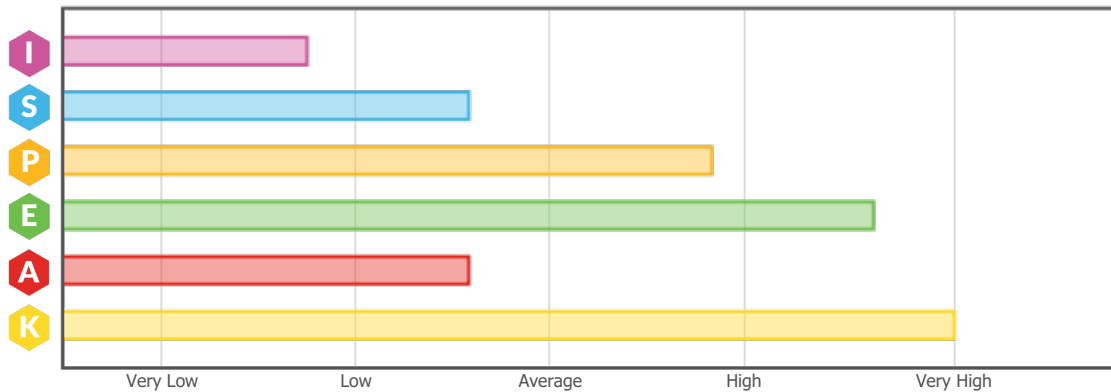
Limites possibles :

- Peuvent devenir accros au travail
- Peuvent être considérées à tort comme cupides
- Justifient le sacrifice du temps passé avec leurs proches au bénéfice d'un succès financier futur
- Vivent difficilement dans l'instant présent
- Perçoivent la richesse comme le principal indicateur de succès et du statut

Caractéristiques associées à d'autres attitudes comportementales

- En cas d'association avec des attitudes comportementales de type « conscience intérieure », les personnes à tendance « économique/concret » seront modérées par la spiritualité et la conscience de vérités universelles qui s'imposent au-delà de la prospérité matérielle.
- En cas d'association avec des attitudes comportementales de type « social/humanitaire », faire ce qui est juste est aussi important que le profit matériel. En bâtissant un futur financièrement sûr pour eux-mêmes, ces individus génèrent en même temps les ressources pour aider les autres.
- En cas d'association avec des attitudes comportementales de type « pouvoir/politique », ils considéreront le pouvoir et l'argent interconnectés, l'un servant à atteindre l'autre. Ces individus sont plus à même de prendre des risques financiers.
- En cas d'association avec des attitudes comportementales de type « artistique/créateur », ils chercheront des moyens novateurs de tirer un profit financier des efforts artistiques ou exploiteront leurs ressources pour investir dans de nouveaux projets imaginatifs.
- En cas d'association avec des attitudes comportementales de type « connaissances/compétences », ils chercheront la richesse en devenant experts dans leur domaine.

Intensité BAI



I **Conscience intérieure/spiritualité** - *Basse*

- Ne sont pas bornés pas les traditions et coutumes.
- Toujours à la recherche de nouvelles idées et méthodes pour faire les choses.

S **Social/humanitaire** - *Moyenne*

- Certes empathiques, ils s'engageront plus volontiers dans les causes qui les concernent directement.

P **Pouvoir/politique** - *Élevée*

- Apprécient les occasions de prendre les choses en main et de diriger.
- Voient la concurrence et le conflit comme des aspects inévitables de la vie.

E **Économique/concret** - *Très élevée*

- L'argent et tout ce qu'il représente sont extrêmement importants.
- Le statut est considéré comme le fruit de la richesse.

A **Artistique/créateur** - *Moyenne*

- Le besoin d'expression artistique est modéré par les considérations d'ordre pratique.
- S'expriment de manière créative lorsque la situation s'y prête, mais ne cherchent pas à tout prix de nouvelles possibilités d'expression de soi.

K **Connaissances/compétences** - *Très élevée*

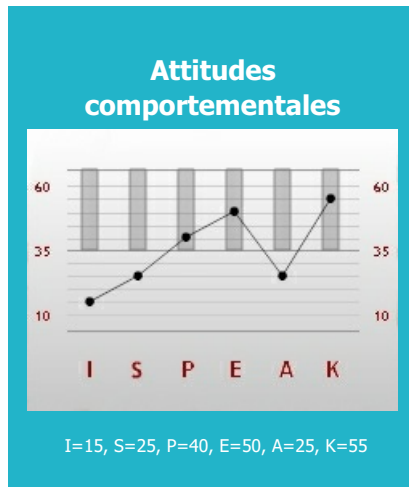
- Poursuivent une quête de connaissance pour la connaissance elle-même, et peuvent facilement développer une obsession pour un sujet.
- Considérés comme très intellectuels et comme possédant une culture encyclopédique.

Graphique BAI

Le style BAI de Jane :

(primaire) - Connaissances/compétences

(secondaire) - Économique/concret



Votre graphique d'indice d'attitudes comportementales

Votre graphique BAI est une représentation visuelle de la priorité que vous accordez aux six différents styles I-SPEAK. L'intensité de votre identification à chaque style est évaluée sur un continuum s'étalant de 0 à 60. Cette valeur représente la quantité d'énergie que vous êtes susceptible de consacrer à des tâches relatives à l'attitude comportementale en question.

Un faible investissement d'énergie signifie que vous ne fournirez pas un grand effort (ou que vous n'en ressentez pas le désir) ni consacrerez beaucoup d'énergie aux tâches relatives à l'attitude comportementale en question. Un fort investissement d'énergie signifie que vous consacrerez la plupart de votre temps et de votre énergie aux tâches relatives à l'attitude comportementale en question.

- Les valeurs situées entre 0 et 12 sont considérées comme un investissement d'énergie **très bas**
- Les valeurs situées entre 13 et 24 sont considérées comme un investissement d'énergie **bas**
- Les valeurs situées entre 25 et 36 sont considérées comme un investissement d'énergie **moyen**
- Les valeurs situées entre 37 et 48 sont considérées comme un investissement d'énergie **élevé**
- Les valeurs situées entre 49 et 60 sont considérées comme un investissement d'énergie **très élevé**

Sur le graphique, plus vos points sont élevés dans un style, plus vous vous sentez proche de cette attitude comportementale. Enfin, plus votre note dans un style I-SPEAK est élevée, plus vous consacrerez d'énergie pour atteindre les aboutissements de cette dimension.

Applications de votre style BAI

BAI comme outil :

En prenant connaissance de votre style d'attitudes comportementales, vous aurez la possibilité de faire des choix éclairés. Il se révélera être un outil puissant pour mettre en pratique vos connaissances. Les différentes applications des attitudes comportementales :

- Développement personnel
- Aide à la mise en place d'objectifs professionnels
- Prise en compte de la diversité
- Création d'équipes synergiques
- Placer la bonne personne au bon poste



D'autres exemples d'application

Vous connaissez peut-être une personne qui se plaint de son patron. Elle est certaine de pouvoir mieux faire les choses. Elle souffre d'un conflit permanent, car elle présente une attitude comportementale de type « pouvoir/politique », mais elle exerce un poste qui lui confère peu d'autorité. Ce n'est pas son patron en particulier qui lui mène la vie dure, mais le simple fait d'avoir un patron. Elle est motivée par les opportunités d'indépendance et s'épanouit à travers l'autorité. Sachant cela, elle peut alors choisir de travailler à son compte ou de trouver un poste permettant une évolution de carrière plus intéressante.

Une autre personne peut être déçue de son emploi peu imagitatif, pourtant extrêmement intéressant en théorie. En prenant connaissance de son attitude comportementale de type « artistique/créateur », elle se rendrait compte que ses besoins ne sont pas satisfaits et chercherait à exprimer son inventivité et sa créativité plutôt que de se livrer à des tâches répétitives élaborées par quelqu'un d'autre. Elle pourrait par exemple demander à travailler sur des projets plus créatifs, proposer de nouvelles solutions innovantes qu'elle dirigerait, ou encore personnaliser son espace de travail.

Un responsable du recrutement qui engage un commercial à faible tendance « économique/concret » placera peut-être sans le savoir cette personne sur un poste qui va à l'encontre de ses attitudes comportementales. Une telle personne aura du mal à conclure des affaires ou à demander de l'argent, car elle cherchera en priorité à satisfaire les besoins d'une autre attitude comportementale. Elle se montrera peut-être plus encline à se lier avec son interlocuteur plutôt que d'obtenir de l'argent auprès de lui. Cette personne excellerait dans la création d'un réseau de ventes à long terme et dans le relationnel, mais produirait certainement de meilleurs résultats si elle était accompagnée d'un collègue dont les attitudes comportementales permettraient de conclure des affaires plus facilement.

Connaître nos attitudes comportementales nous aide non seulement à faire des choix, mais également à expliquer nos motivations. Cela peut également renforcer notre empathie à l'égard de ceux dont les attitudes comportementales sont différentes des nôtres. Un mari à tendance « conscience intérieure/spiritualité » pourra être frustré par sa femme accro au travail. Pour lui, la spiritualité est le filtre par lequel il perçoit le monde et à ce titre, il perçoit sa femme comme focalisée sur le concret. Connaissant la distribution de ses attitudes comportementales, il se rendrait compte qu'elle a un penchant « économique/concret », non pas en tant que fin en soi, mais pour ce qu'il représente, à savoir la sécurité et la possibilité pour eux deux de voyager et de découvrir le monde. Après avoir pris conscience de leurs « filtres d'attitudes comportementales », ils comprendraient davantage les positions de chacun.

La compréhension de nos attitudes comportementales nous permet d'éclairer nos choix de vie. Cela peut nous aider à trouver une carrière, un partenaire, un passe-temps ou des tâches plus en accord avec notre constitution profonde. De même, cela peut nous aider à dépenser notre temps et notre énergie d'une manière qui nous correspond.