



UNLOCKING HUMAN POTENTIAL

Sample User

BAI Report

lundi 7 octobre 2019

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 Sample 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.

Votre style BAI

Caractéristiques du style secondaire

Le style secondaire de Sample est 'Conscience intérieure/spiritualité'



Conscience intérieure/spiritualité

désir d'unité, d'harmonie et d'équilibre dans tous les aspects de la vie

Alors que l'on imagine volontiers les personnes à tendance « conscience intérieure/développement de la spiritualité » aller à l'église, méditer ou appartenir à un groupe spirituel, ces aspects ne sont pas indispensables à ce style. Les caractéristiques les plus importantes associées au style « conscience intérieure/développement de la spiritualité » sont la gentillesse, l'empathie, la générosité et le respect des êtres vivants en général.

Voici ce que ces personnes cherchent par-dessus tout :

- Mieux comprendre le monde qui les entoure
- Se comprendre et s'accepter
- Être connectées à d'autres entités en dehors d'elles-mêmes
- Servir quelque chose de plus grand
- Être joyeuses et reconnaissantes

Bien que cette attitude comportementale puisse se manifester sous la forme d'un engagement spirituel ou religieux envers une puissance supérieure, les personnes motivées à tendance « conscience intérieure/développement de la spiritualité » sont principalement intéressées par la réalisation personnelle que permet la religion, la foi ou la philosophie. Ces personnes cherchent à découvrir le sens de la vie, leur place dans l'univers ou encore ce qui relie tous les êtres vivants. Elles croient que la vie s'étend au-delà de ce que l'on perçoit.

Les individus à tendance « conscience intérieure/développement de la spiritualité » cherchent un sens plus profond à eux-mêmes, aux autres et au monde qui les entoure. Ils sont consciencieux et très empathiques, et leur quête d'harmonie s'étend souvent au monde qui les entoure. Ils cherchent à obtenir une justice sociale ou rejoignent des causes « vertes » ou écologiques.

Pour les personnes de type « conscience intérieure/développement de la spiritualité », le sens de la vie ne se trouve pas ou très peu dans la partie concrète et physique du monde. De telles personnes considèrent volontiers les choses matérielles comme vides. Pour un grand nombre d'entre elles, la possession et la richesse matérielle ne sont pas des priorités. Elles valorisent plutôt les expériences personnelles, le temps passé entre amis ou en famille, la coopération et les êtres conscients.

Les individus présentant cette attitude comportementale sont portés par leurs convictions de manière unique. Ils font confiance aux principes en lesquels ils croient. Ces individus sont plus ou moins religieux au sens strict, mais possèdent un fort sens moral interne et peuvent très bien s'intégrer à des environnements qui exigent des habitudes, des traditions, des convictions, voire du respect et de l'autorité.

Votre style BAI

Suite du style BAI

Qualités propres aux personnes à tendance « conscience intérieure/spiritualité »

Caractéristiques générales :

- Capacité à articuler leurs valeurs fondamentales, croyances et principes
- Sensibilité à la prière, la méditation et/ou la philosophie
- Envie de préserver les connexions entre l'esprit, le corps et l'âme
- Aimantes et fidèles
- Privilégient la famille et possèdent un sens moral fort

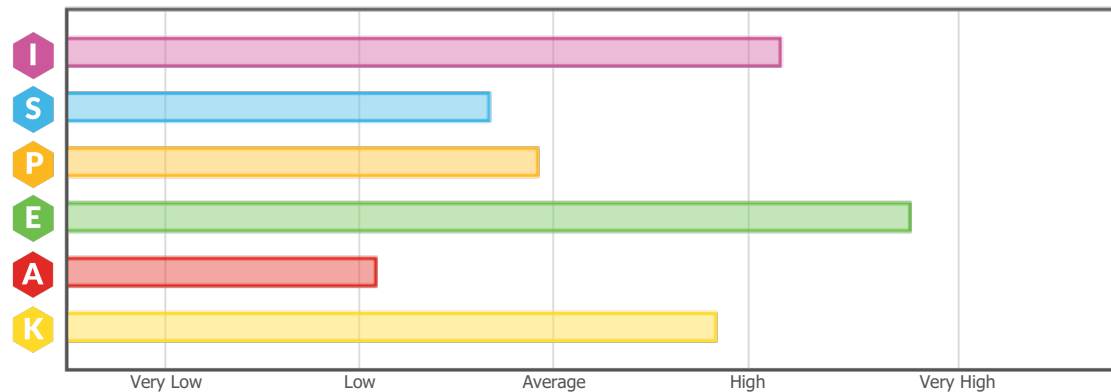
Limites possibles :

- Peu de temps à accorder à ceux qui n'ont pas la même vision des choses, en particulier s'ils sont gouvernés par leurs émotions
- Accordent trop d'importance dans le fait d'avoir raison
- Changent rarement d'avis, même si cela va à l'encontre de la logique

Caractéristiques associées à d'autres attitudes comportementales

- En cas d'association avec des attitudes comportementales de type « social/humanitaire », leurs croyances spirituelles fondamentales seront intimement liées à leur sens de la justice, de l'équité et de l'égalité.
- En cas d'association avec des attitudes comportementales de type « pouvoir/politique », elles voudront que leurs croyances soient suivies d'actes, et chercheront à acquérir du pouvoir à une échelle suffisante pour cela.
- En cas d'association avec des attitudes comportementales du type « économique/concret », elles trouveront la beauté dans la nature et seront profondément et spirituellement émues par l'art.
- En cas d'association avec des attitudes comportementales de type « artistique/créateur », elles trouveront la beauté dans la nature et seront profondément et spirituellement émues par l'art.
- En cas d'association avec des attitudes comportementales de type « connaissances/compétences », elles défendront farouchement leurs convictions.

Intensité BAI



I Conscience intérieure/spiritualité - Élevée

- Poussés par le besoin de trouver leur place dans l'ordre des choses.
- Croient qu'il existe des réponses aux questions spirituelles qu'ils se posent, mais considèrent que la quête de ces réponses a un sens en soi.

S Social/humanitaire - Moyenne

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

P Pouvoir/politique - Moyenne

- Évaluent individuellement chaque situation pour savoir quel niveau de contrôle ils souhaiteront exercer.
- Si l'issue d'un projet est importante à leurs yeux, ils prendront le contrôle. Dans le cas contraire, ils adopteront volontiers une posture de soutien, à la condition de ne pas être microgérés, et trouveront l'indépendance dans les contraintes du projet.

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 - Basse

- N'ont pas besoin d'expression artistique pour se sentir accomplis.
- Le pragmatisme prend le dessus sur la sensibilité.

K Connaissances/compétences - Élevée

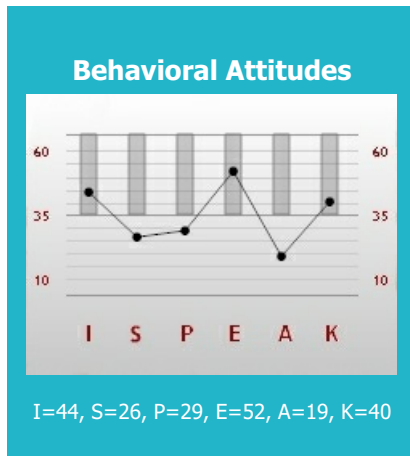
- La quête de la connaissance provient d'un besoin et des situations individuelles.
- Si les individus sont intéressés par un sujet spécifique ou si les connaissances sont requises pour réussir, ils chercheront à savoir tout ce qu'il y a à savoir. Dans le cas contraire, ils se reposeront sur l'intuition ou leurs expériences utiles.

Graphique BAI

Le style BAI de Sample :

(primaire) - Économique/concret

(secondaire) - Conscience intérieure/spiritualité



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.