# **Izilink - SERUM Profiling**



Particulier

☐ Professionnel

Évaluation réalisée le 16 mai 2023

## **Profil SERUM**

Par Mehdi TAYEB



## **Laurent DUPONT**

45 ans

Fiabilité = 99%

Tous les droits sont exclusivement réservés à la société Izilink qui est l'éditrice de ce document. Aucune portion de cette publication ne peut être reproduite, gardée en mémoire dans un système d'entrepôt des données ou transmise sous quelque forme ou média ou autre méthode que ce soit, électronique, mécanique par photocopies, enregistrements ou autres, sans l'approbation par écrit préalable de la société Izilink. Cette publication ne peut pas être revendue, louée, prêtée, louée à bail, échangée, donnée ou autrement transmise à des tierces personnes. Ni l'acheteur ni aucun utilisateur de test individuel employé ou soustraité par l'acheteur ne peuvent agir comme des agents, des canaux de distribution ou des entreposeurs pour cette publication. SERUM est un outil d'analyse comportementale et une marque déposée.

#### Bonjour Laurent,

Pour exploiter tout le potentiel de ce document, je vous préconise de trouver un endroit au calme, où vous pourrez pleinement vous concentrer et découvrir une cartographie précise de vos compétences comportementales (Soft Skills) avec toute l'attention qu'elle mérite.

Prenez le temps de lire chaque page de ce rapport, plusieurs fois s'il le faut, et n'hésitez pas à prendre des notes et à surligner les points qui vous paraissent les plus intéressants.

Attachez une attention particulière aux chapitres traitant de votre seuil énergétique et du stress. Assurez-vous d'une prise en compte fine, afin que ces éléments deviennent pour vous un excellent guide dans votre vie de tous les jours.

En feuilletant ces quelques pages, vous allez découvrir ou redécouvrir des particularités qui vont vous paraître plus lumineuses, pour vous comprendre vous-même et aller de l'avant.

Ce rapport est une photo actualisée, pragmatique et non figée de vos aptitudes comportementales d'aujourd'hui. Il ne correspond probablement pas à votre profil d'hier et il est impossible d'affirmer avec certitude qu'il sera identique dans quelques années. Profitez de ce miroir personnel pour réaliser une introspection généreuse et prospective.

Il vous sera utile pour :

- > Mieux vous connaître.
- > Améliorer vos relations interpersonnelles.
- > Interpréter, adapter et comprendre votre environnement.
- > Préparer un entretien d'embauche ou un examen.
- > Optimiser les liens professionnels de subordination.
- > Élaborer un plan d'action personnalisé pour développer une vie plus en harmonie avec vos aspirations personnelles, professionnelles, amoureuses et familiales.

Et maintenant, je vous laisse découvrir votre Profil SERUM.

Bien cordialement,

#### Mehdi TAYEB

Praticien SERUM confirmé

Bonne lecture!



# **Votre parcours**

**04** - Indices visuels

**05** - Orientations

**06** - Escalier SERUM

07 - Comportement

12 - Équilibre

13 - Seuil énergétique

14 - Potentiels

15 - Management

16 - Pédagogie

17 - Communication

18 - Couleurs relationnelles

21 - Soft Skills



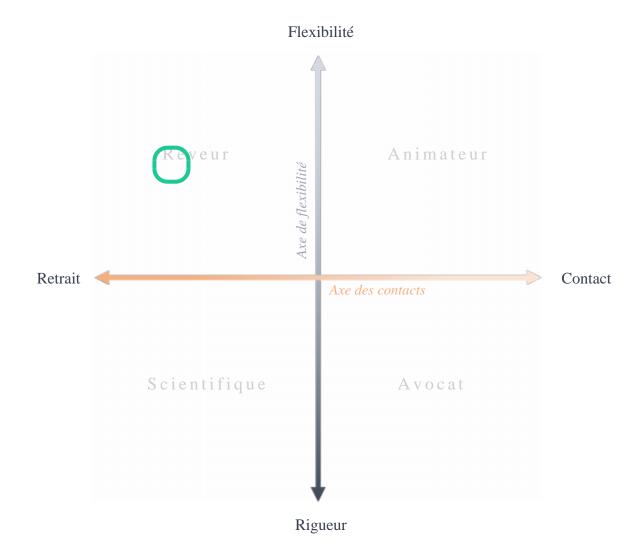
## **Indices visuels**

#### Indice des contacts (R+U=2)

Mise en graphique de votre volonté à vous connecter à votre entourage (→ Contact) ou bien à rechercher la solitude (→ Retrait).

#### Indice de flexibilité (E+M=9)

Mise en graphique de votre rigueur comportementale (→ Rigueur) et votre faculté d'accepter tout types de situations (→ Flexibilité).



## Orientations préférentielles

Les orientations présentées sur cette page sont celles que vous privilégiez au quotidien. Elles reflètent vos préférences comportementales, mais ne sont en aucun cas exclusives. Votre Profil SERUM révèle clairement que vous adoptez également d'autres orientations comportementales. Voir toutes les orientations.



#### Logicien

Un Logicien est reconnu pour son aptitude à analyser objectivement et à prendre des décisions fondées sur la rationalité. Privilégiant la pensée logique, il évite les jugements impulsifs, s'appuyant sur des principes clairs pour comprendre les situations sans laisser les émotions interférer. Cette approche peut le faire paraître froid et détaché, surtout face à des interlocuteurs plus émotionnels. Les logiciens utilisent réglementations et lois pour étayer leurs analyses, apportant une perspective rigoureuse et réfléchie à la prise de décisions.



#### Créatif

Le Créatif excelle dans la génération d'idées novatrices et la conception de solutions inédites grâce à sa pensée non conventionnelle. Doté d'une imagination riche, il explore activement de nouvelles expériences, appliquant sa créativité dans divers domaines, des arts aux sciences, en passant par la technologie. Sa curiosité et sa capacité à naviguer dans l'ambiguïté lui permettent de relever des défis et d'explorer des terrains inconnus. Bien que parfois déstabilisé par l'absence de structures rigides, son aptitude à conceptualiser enrichit considérablement tous les aspects de la vie.



#### Introverti

Un Introverti puise son énergie de sources internes, préférant les environnements tranquilles et moins peuplés. Dotés d'une grande capacité de réflexion et d'écoute, les introvertis peuvent paraître réservés ou timides, mais cela ne reflète pas un manque de compétences sociales. Ils nécessitent des moments de solitude pour se ressourcer, car les interactions sociales prolongées peuvent les fatiguer. Toutefois, ils apprécient la compagnie en quantité modérée, privilégiant des interactions plus significatives et la solitude pour recharger leurs batteries émotionnelles.



#### Challengeur

Un Challengeur privilégie la réalisation de ses objectifs, rêves et désirs, se focalisant principalement sur ses aspirations. Motivé par la quête de satisfaction personnelle et de succès professionnel, il se montre déterminé et ambitieux, prêt à consentir des efforts soutenus pour réussir. Cette détermination peut toutefois entraîner des sacrifices, notamment dans les sphères familiale et sociale, conduisant parfois à une perception d'égoïsme. Adopter ce mode de vie de Challengeur peut mener à d'importants accomplissements, mais exige un équilibre pour maintenir des relations harmonieuses.

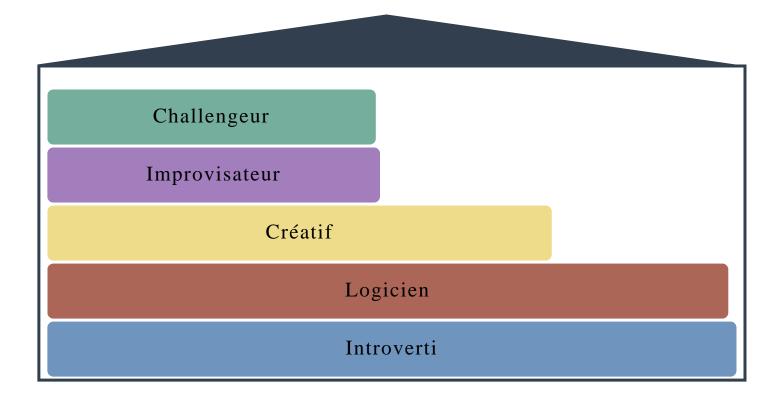


#### **Improvisateur**

L'Improvisateur privilégie la flexibilité et réagit au dernier moment, s'épanouissant sous la pression et dans l'urgence. Excellant dans la gestion du changement, sa capacité à s'adapter rapidement à des situations imprévues lui permet de saisir des opportunités émergentes. Méfiant envers les plans rigides, il diffère ses décisions pour garder ses options ouvertes, explorant ainsi un éventail de possibilités avant de s'engager. Cette stratégie lui confère une grande liberté d'action et une confiance en sa capacité à naviguer efficacement dans l'incertitude, lui assurant une aisance dans un monde en constante évolution.



## **Escalier SERUM**



#### **Explication**:

Chaque marche de cet escalier représente une de vos préférences comportementales identifiées à la page précédente. À la base de l'escalier se trouve votre trait de caractère le plus influent, celui qui a le plus grand impact sur votre comportement. Plus vous montez dans l'escalier, moins ces traits influencent visiblement votre comportement.

Il est également important de noter que les trois premières marches nécessitent une attention particulière pour maintenir votre bien-être, tant dans les environnements sociaux que professionnels.

Enfin, il est essentiel de comprendre que les situations de stress peuvent surgir plus facilement en rapport avec l'un des traits représentés par ces trois premières marches. Ces traits sont donc déterminants pour votre équilibre personnel.

#### **SENSIBILITÉ**

Votre orientation : Logicien

#### Phase positive

#### Objectivité

Se réfère à l'approche impartiale, neutre et dépourvue de préjugés dans l'évaluation, l'analyse et l'interprétation d'informations, de faits ou de situations. Cela implique de baser ses conclusions et ses jugements sur des éléments tangibles, vérifiables et rationnels, tout en évitant autant que possible l'influence de ses émotions, de ses opinions personnelles ou de tout autre facteur subjectif.

#### Facteur de Stress

Circonstances qui requièrent un engagement fréquent avec des individus qui ont tendance à manifester très régulièrement leurs émotions (positives ou négatives).

#### Phase négative - Stade I

#### **Indifférence**

Volonté de ne pas faire preuve d'empathie, encore moins de sympathie ou de préoccupation face aux sentiments des autres. Ne se sent pas concerné par les sentiments des autres.

#### Phase négative - Stade II

#### Rejet des émotions

Comportement par lequel une personne exprime un refus, une exclusion ou une mise à l'écart envers les émotions d'une autre personne. Cela peut se manifester de diverses manières, allant de l'ignorance subtile à des actes plus ouverts et explicites.

#### **EXPLORATION**

Votre orientation : Créatif

#### Phase positive

#### **Imagination**

Faculté à visualiser des situations hypothétiques, créer des mondes fictifs, développer de nouvelles idées, concevoir des œuvres artistiques et littéraires, ainsi que simuler des expériences potentielles. L'imagination permet également d'explorer des possibilités futures, d'élargir les horizons de la pensée et de la réflexion, et de susciter des émotions et des réactions variées en réponse aux images et aux concepts créés mentalement.

#### Facteur de Stress

Circonstances qui exigent de votre part, avec une fréquence marquée, une rigueur importante et durable.

#### Phase négative - Stade I

#### Fuite de l'immédiateté

Tendance à éviter, à repousser ou à échapper à tout ce qui demande une attention soutenue, une patience ou un engagement immédiat.

#### Phase négative - Stade II

#### Fuite des réalités

Comportement où une personne évite délibérément ou inconsciemment de faire face aux aspects concrets, aux vérités indéniables ou aux responsabilités de la vie réelle. Cela peut se manifester par une tendance à s'évader dans des mondes imaginaires, des perspectives ou des comportements d'évitement pour échapper aux défis, aux problèmes ou aux exigences de la réalité.

#### RESSOURCES

Votre orientation : Introverti

#### Phase positive

#### Calme

Capacité à maintenir le plus souvent un état d'esprit tranquille et serein, même face à des situations agitées. Conserve un contrôle émotionnel et réagit avec une certaine réserve, évitant souvent les réactions excessive ou impulsive. Communique souvent d'une manière posée et réfléchie, favorisant ainsi un climat de paix et de stabilité.

#### **Facteur de Stress**

Circonstances qui vous obligent à des engagements sociaux continus.

#### Phase négative - Stade I

#### Repli sur soi

Tendance à éviter systématiquement les interactions sociales et à limiter, plus que d'habitude, sa communication avec les autres. Néanmoins, contrairement au stade II, ici, la personne ne se déconnecte pas du monde. Par exemple, et même si elle restera dans sa bulle, la personne continuera à aller travailler.

#### Phase négative - Stade II

#### **Isolement**

Choix délibéré ou involontaire de se retirer de la société et des interactions sociales. L'isolement ici est physique et social.

#### UNITÉ

Votre orientation : Challengeur

#### Phase positive

#### Volonté

Capacité à se montrer proactif pour atteindre des objectifs personnels et/ou professionnels. Recherche activement des occasions de grandir, de se développer et de surmonter les obstacles pour atteindre des niveaux supérieurs de réalisation personnelle. Fait de ses objectifs individuels, une priorité durant une partie de sa vie.

#### Facteur de Stress

Difficultés importantes pour atteindre un objectif personnel, notamment en cas d'entrave extérieure ou de l'absence de soutien.

#### Phase négative - Stade I

#### Individualisme

Orientation sociale ou professionnelle qui met l'accent sur les intérêts personnels plutôt que sur les valeurs collectives. Cela implique une focalisation sur le développement personnel et la liberté de prendre des décisions sans être influencé par les attentes ou les contraintes des autres.

#### Phase négative - Stade II

#### Manipulation

Utilisation habile et délibérée de tactiques ou de moyens trompeurs pour influencer ou contrôler les actions, les décisions ou les émotions d'une personne ou d'un groupe, dans le but de servir les intérêts personnels de la personne manipulatrice.

#### **MODE DE VIE**

Votre orientation: Improvisateur

#### Phase positive

#### Adaptation

Souplesse comportementale permettant d'ajuster, en conduite, ses réactions face à des situations nouvelles ou changeantes. Il s'agit ici d'une personne qui prend les évènements tels qu'ils arrivent et sans stress puisqu'elle n'avait rien anticipé au préalable.

#### Facteur de Stress

Circonstances qui vous imposent d'évoluer dans un contexte durable de contrainte temporelle.

#### Phase négative - Stade I

#### **Inertie**

Peut éprouver un sentiment d'incertitude, de doute ou de manque de repères, ce qui peut entraîner des difficultés à prendre des décisions éclairées ou à trouver un sens à ses actions. Se sent perdu et n'agit que peu.

#### Phase négative - Stade II

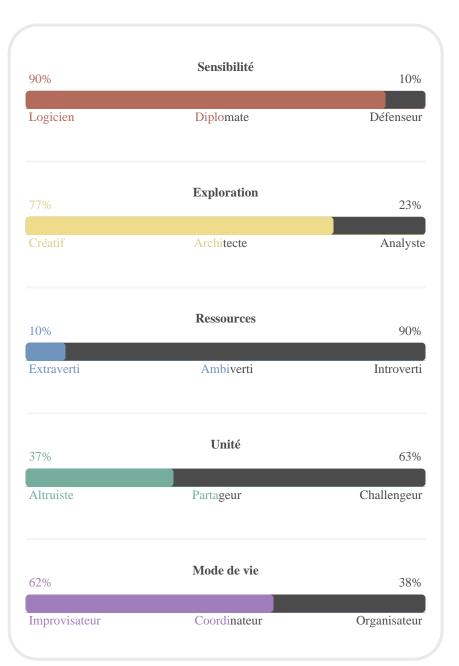
#### Rejet des règles

Attitude qui met l'accent sur le rejet des contraintes. Cherche à vivre une vie sans être limitées par des normes sociales rigides, des règles imposées ou des restrictions externes. Prend le risque de se mettre en marge de la société.

# Équilibre comportemental

Cette page démontre que SERUM n'est pas un outil « enfermant ». En plus de ses 16807 profils différents, le graphique ci-dessous montre qu'un individu n'est pas lié à une seule orientation. Par exemple, une personne disposant d'une préférence à l'extraversion (histogramme bleu), dispose également d'une caractéristique comportementale dédiée à l'introversion. Pensez que personne ne possède une même orientation à 100%.





# Seuil énergétique

La totalité d'une barre représente votre temps éveillé. La partie colorée représente le temps maximal (en %) durant lequel vous pourriez être bien pour vous ressourcer dans la catégorie en question. Au-delà, si la situation perdure, une forme de mal-être, voire de stress peut s'installer.

Solitude: vous pouvez passer jusqu'à 90% de votre temps seul.

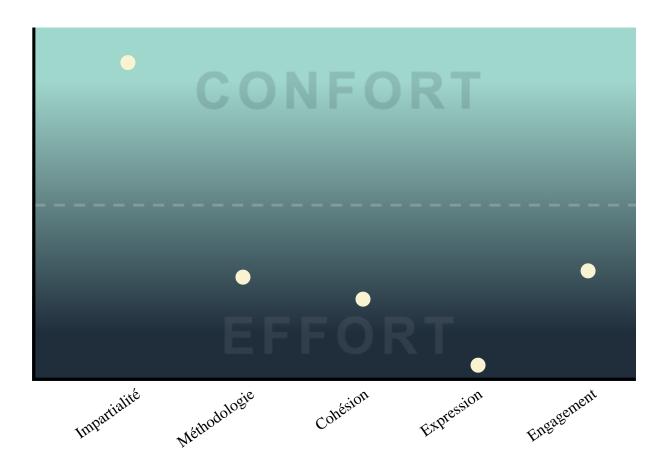
**Cercle restreint**: vous pouvez passer jusqu'à 45% de votre temps avec 1 à 4 personnes (famille proche, meilleur(e)s ami(e)s ou collègues).

**Cercle élargi**: vous pouvez passer jusqu'à 10% de votre temps avec un cercle important de personnes que vous appréciez (milieu privé ou professionnel).

# Solitude 90% Cercle restreint 45% Cercle élargi

## **Potentiels**

La mise en situation prolongée en zone d'effort peut provoquer un niveau de stress plus ou moins élevé. De plus, sans stimulation de ses compétences fortes, un individu peut entrer en phase d'ennui, d'inertie, voire d'apathie. La zone "EFFORT" dans ce graphique ne signifie absolument pas "Impossible". Il s'agit tout simplement de compétences qui seraient énergivores si elles devaient vous être imposées dans la durée.



Impartialité : aptitude naturelle à se détacher émotionnellement pour rendre un jugement objectif.

**Méthodologie** : capacité naturelle à organiser et structurer une activité, un projet...

**Cohésion** : cet item ne détermine pas si vous êtes pour ou contre la cohésion. Il définit votre implication en tant que <u>moteur actif et naturel</u> de la cohésion au sein d'un groupe.

**Expression**: aisance naturelle à partager ses émotions (positives ou négatives).

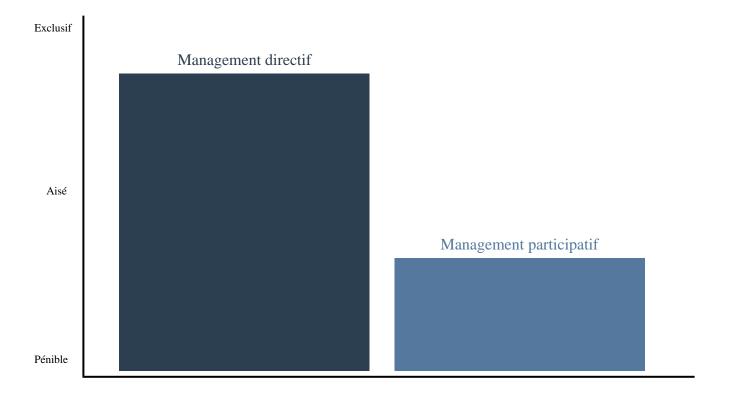
**Engagement**: aptitude naturelle d'agir au profit d'une idéologie ou pour d'autres personnes.

# Management

Les deux histogrammes ci-dessous mettent en lumière votre capacité à manager naturellement avec un style directif ou participatif. Au-delà de votre volonté, ce sont vos capacités managériales intrinsèques qui sont évaluées.

**Management directif** ou vertical : ce management repose sur une organisation hiérarchique qui fonctionne sur un mode décisionnel descendant. Le manager dispose d'une autorité directe sur son équipe.

**Management participatif** ou horizontal : ce type de management repose sur la volonté d'aplanir les hiérarchies. Il s'agit de fédérer un état d'esprit collaboratif avec un dialogue normalisé et bienveillant.



# Pédagogie

Cette page met en lumière votre aisance naturelle à appliquer les 4 méthodes pédagogiques suivantes :

#### Méthode expositive

Repose sur un apprentissage vertical, selon lequel le formateur détient toutes les connaissances qu'il transmet aux apprenants. Ces derniers sont considérés comme ayant tout à apprendre.

#### Méthode démonstrative

Le formateur montre l'exercice à réaliser à vitesse normale, puis, il décompose chaque étape en détaillant les points clés de la démonstration. Enfin, il « fait faire » par le participant ce qu'il vient de montrer.

#### Méthode interrogative

Invite les participants à découvrir, à acquérir et à comprendre par leur propre moyen. Le formateur transmet ses connaissances par le biais de questions pour susciter l'intérêt et la réflexion.

#### Méthode découverte

Prône l'assimilation par la découverte, l'expérience et l'appropriation. Elle se résume à l'apprentissage par l'apprenant lui-même. Le formateur devient le médiateur entre l'apprenant et les connaissances.



## Communication

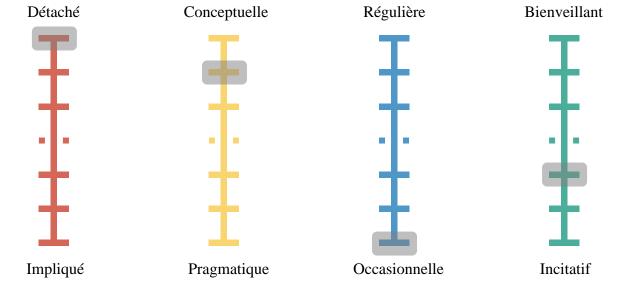
Ces indicateurs définissent vos préférences communicationnelles. Ils représentent la manière avec laquelle vous préférez échanger avec vos interlocuteurs.

Engagement : préférez-vous des échanges impliqués ou détachés ?

Approche: préférez-vous une approche pragmatique ou conceptuelle?

**Fréquence** : peut-on vous solliciter **régulièrement** ou **occasionnellement** ?

Vocabulaire : quel type de vocabulaire préférez-vous, bienveillant ou incitatif ?



#### I - Température des échanges

#### **Explication:**

Le bleu représente la glace et une certaine forme de retenue. En effet, cette couleur est associée aux personnes qui n'exposent pas facilement leurs émotions. Ces personnes sont parfois comparées à des robots si elles sont au paroxysme de la glace. Elles peuvent faire preuve d'une grande indifférence lorsqu'elles sont face à une personne dont la couleur chaude est omniprésente et dont le besoin d'exprimer ses sentiments est important.

Le jaune représente la chaleur et la spontanéité. Cette couleur représente les individus qui ont besoin que leurs échanges transactionnels stimulent leurs émotions. Sans calcul, ces personnes donnent et aiment recevoir beaucoup de chaleur dans leurs échanges. Attention, toutefois, cette chaleur peut être positive ou négative. Hurler, s'énerver, pleurer, etc... C'est aussi exprimer ses sentiments.

En analyse comportementale, vous devez retenir deux principes :

- Empathie : comprendre les émotions de l'autre. « Je comprends pourquoi tu es triste. »
- Sympathie : comprendre et partager les émotions de l'autre. « Je suis triste de te voir triste. »

Ainsi, les individus plus proches de la couleur chaude font plus facilement preuve de sympathie que les personnes dont le bleu clair prend plus de place. Néanmoins, ces dernières sont tout à fait capables de faire preuve d'empathie.

Froid Chaud

## Les couleurs relationnelles

#### II - Intensité des échanges

#### **Explication:**

L'intensité des échanges mesure l'énergie qu'un individu met dans ses relations interpersonnelles. Cette énergie est animée par ses convictions et la ferveur avec laquelle il veut défendre ses croyances.

Le vert est universellement associé à la nature, tout simplement parce que c'est la couleur de l'herbe, des plantes, et des arbres. Ici, on parle d'une nature calme et harmonieuse. Les individus qui sont plus près du vert ne s'impliquent pas fortement dans leurs échanges. Ils parlent calmement et peuvent même rester en retrait si les discussions s'enflamment. Pour les plus verts, ils ont du mal à comprendre ceux qui vont jusqu'à s'énerver pour défendre leurs opinions.

Le rouge est la couleur de l'énergie, de la passion... Et du danger ! Les personnes qui sont plus près du rouge ont des principes et ne sont pas prêtes à les mettre de côté. Ils peuvent les défendre avec beaucoup de force, voire parfois avec une certaine forme de véhémence pour les plus rouges. Ils aiment les échanges dynamiques et vivants. Ils peuvent trouver les individus les plus calmes relativement ennuyants.

Calme Énergique



## Les couleurs relationnelles

#### III - Structure des échanges

#### **Explication:**

Lors d'un échange entre deux individus, la forme de la discussion peut être très bien structurée, ou à l'inverse, plus ou moins décousue.

L'orange est la couleur de la créativité. Ceux qui sont plus près de l'orange apprécient discuter sans préparation ni structure. Ils passent d'un sujet à un autre sans aucun problème, ce qui peut être parfois déroutant pour leurs interlocuteurs. Ils aiment parler de l'avenir ou de perspectives lointaines. Ils s'ennuient dans l'immédiateté et préfèrent se projeter plutôt que de parler de l'instant présent.

Le gris est la couleur du professionnalisme et du conventionnel. En ce qui concerne les associations positives, le gris est une couleur formelle évoquant la fiabilité. Pour les associations négatives, on notera que le gris peut être perçu comme étant une couleur trop conventionnelle, voire conservatrice, manquant parfois de créativité. C'est toutefois une couleur sérieuse, car dans notre société, la présence d'une structure solide est rassurante et sécurisante. Ce sont des individus qui vivent d'abord dans l'instant présent et dont le pragmatisme est poussé à l'excès pour les plus gris.

Libre Structuré

# Soft skills

Découvrez une mise en lumière de vos compétences comportementales. Ces données sont évaluées à partir de votre Profil SERUM. Voir la définition de chaque Soft skill.



# **Izilink - SERUM Profiling**







## Communication & Soft Skills



Profil élaboré par la société Izilink - SERUM Profiling©