



Psycho-professionnel

Cette étude psycho-professionnelle n'est pas destinée à vous dicter une voie unique, un métier en or. Encore moins à servir à quelque recrutement ou sélection. Elle s'adresse à chaque personne désireuse de penser ses comportements socio-professionnels et tente de cerner les qualités spécifiques de chacun. Prendre conscience de ses talents est le plus sûr moyen de forcer une réussite personnelle. Nous suggérons certaines faiblesses relatives, parce que nous savons que tout manque est susceptible d'être compensé, voire transformé en force. Les métiers cités ne sont là qu'à titre d'illustration d'un propos. En effet, cette étude vous renseigne plus sur la manière dont vous exercez votre profession que sur la nature de celle-ci. Nous ne devons jamais perdre de vue que la véritable réussite est intérieure : être bien dans votre métier, et plus encore dans votre vie, c'est accepter et assumer vos failles, et gérer au mieux vos qualités. Pour cela, intéressons-nous tout d'abord aux trois fonctions les plus valorisées chez vous...

NEGOCIATION

L'art de négocier compte parmi les plus sûrs facteurs de réussite socio-professionnelle. Vous savez mieux que d'autres adapter vos comportements au contexte, jouer vos atouts à bon escient. Vos réactions sont le plus souvent opportunes - et opportunistes. Vos choix seront ainsi qualifiés "de circonstance". Malgré cette souplesse, vous ne perdez que rarement de vue les objectifs que vous vous êtes - ou que l'on vous a - fixés. Mais quelques concessions valent mieux qu'un jusqu'au-boutisme borné. Ces dispositions s'accordent bien avec l'exercice de professions commerciales ou d'affaires. Mais toute activité nécessitant une maîtrise de la négociation sera susceptible de mettre en valeur vos qualités : citons les métiers politiques, la direction d'une équipe, les activités ayant trait au "marchandage" (négoce), quelle que soit sa forme. Sans doute vous faudra-t-il maîtriser à terme un penchant prononcé pour les compromis faciles (certains contextes se prêtent au refus). Mais seront remarquées, en

maintes circonstances, vos facultés de concilier vos buts et les réalités du moment, vos aspirations et les impératifs de la situation. Les concessions d'un jour servent vos ambitions à plus longue échéance. Une attitude raisonnable, hautement prisée de nos jours !

FORT POUVOIR D'INFLUENCE

Vous cherchez à maîtriser le cours des événements, à dompter les aléas de l'existence. Pour cela, l'action en coulisse vous paraît préférable aux interventions plus évidentes et visibles. Vous possédez un sens certain de la suggestion : quelques conseils avisés, un compliment bienvenu, une critique juste, et vos interlocuteurs changent leurs comportements. Vous montrerez d'indéniables dispositions pour l'exercice d'une profession réclamant subtilité, voire machiavélisme. De la politique à la psychologie ou la gestion des conflits, l'éventail est large... Vos qualités s'exprimeront pleinement en cas de crise : vous êtes l'être des situations difficiles. Parce que votre pouvoir de détachement est grand, vous savez déplacer les problèmes, souligner les enjeux cachés de toute situation en apparence inextricable. Vous êtes passé maître dans l'art de dicter vos certitudes sans avoir l'air de les imposer... Vous vous montrerez en revanche peu malléable à long terme. Qu'on ne compte pas sur vous pour renier vos résolutions intérieures, pour vous plier à tout et n'importe quoi ! Qui cherche à vous manipuler s'expose à de grandes difficultés. Malgré votre côté "bande à part", vous êtes en mesure de jouer un rôle constructif au sein d'une équipe : celui d'éclaireur. Vous percevez en effet aisément les dangers et gérez très convenablement les situations épineuses ou embarrassantes. Vos ambitions sont grandes, mais secrètes. Peu sensible aux flatteries de bas étage, vous laissez à d'autres les honneurs faciles pour accéder coûte que coûte à vos objectifs à long terme.

COMBATIVITE

Prompt au démarrage lorsqu'une situation nouvelle survient, vous réagissez rapidement aux sollicitations du milieu ambiant. Les faits vous touchent, ici et maintenant. Si vos comportements sont occasionnellement trop impulsifs, vous ne laisserez que rarement les événements vous contrarier sans combattre. Professionnellement, c'est un atout et parfois un piège : un atout lorsque les circonstances exigent des réactions vives et immédiates. Un piège quand vos ripostes s'avèrent à terme disproportionnées. Il est des conjonctures qui imposent prudence et mesure ! Vous savez vous donner corps et âme à un projet, y consacrer quand il le faut toute votre énergie. Vous montrez un sens aigu des défis. Votre profession doit évidemment se prêter à ce goût du mouvement et du risque. Sportif dans l'âme, vous affectionnez les challenges. Votre idéal ? Vivre à

cent-à-l'heure, confronter vos qualités à un contexte mouvant ou imprévisible. Tous les métiers dans lesquels il faut être le premier vous conviennent : qu'il s'agisse d'exercer une activité commerciale indépendante ou de jouer le rôle d'"homme de terrain", vos comportements seront marqués par le sens de la compétition. Il convient de respecter un besoin évident de vous dépenser physiquement, d'agir, de bouger ! Car les contextes monotones ou trop répétitifs usent votre énergie et paralysent vos qualités.

VOS POINTS FAIBLES

Le concept de "point faible" est très relatif : d'abord parce que certaines métiers ne mettent en jeu que des qualités bien spécifiques. Ainsi, qu'importe au berger gardant ses moutons de n'avoir que peu le sens des contacts humains ? Au militaire de carrière de ne manifester qu'un faible sens de l'indépendance ? Mais, au delà de ces généralités, les éventuelles faiblesses peuvent se muer en force : parce qu'on les transcende (l'acquisition de la faculté manquante devient un défi personnel) ou parce qu'on compense celles-ci par d'autres atouts. Ceux qui ont le mieux réussi dans certains domaines sont parfois les individus à qui manquaient justement les talents propres à leur activité... mais dont le sens des défis était particulièrement aiguë ! Chacun peut "refuser" ses faiblesses - c'est à dire en prendre conscience et éviter de se mettre en situation d'en subir les conséquences - ou défier celles-ci : la voie la plus périlleuse, sans doute, et la plus riche.

La relative faiblesse d'inspiration soulignée au chapitre "motivations intérieures" signifie que vous n'accordez qu'une confiance limitée à vos intuitions, à "l'inspiration du moment". Sans doute préférez-vous agir avec lucidité et maîtriser l'enchaînement des faits plutôt que de vous fier à de vagues pressentiments. Vous n'avez que peu le sens des "objectifs non définis" : vous vous engagez rarement dans des sentiers trop hasardeux simplement parce que vous "sentez" des opportunités encore latentes. Cette attitude peut éventuellement s'avérer préjudiciable à l'exercice de certaines activités : citons les métiers artistiques, les professions faisant appel au flair, à instinct. Mais peut-être avez-vous précisément choisi de mobiliser vos facultés manquantes, de défier ou contourner la méfiance naturelle que vous éprouvez à l'égard des sentiments diffus, des intuitions vagues. Un point positif cependant : en ne laissant pas une sensibilité diffuse dicter vos choix, vous serez plus que d'autres à l'abri des chimères et des illusions. Mais vous manquerez aussi parfois de clairvoyance, laissant alors passer vos chances faute d'avoir su prendre de très hypothétiques paris. L'inconnu, sans doute, vous fait peur. Parce que, selon vous, le hasard ne fait bien les

choses que rarement.

Un point tout d'abord : la relative faiblesse de "séduction" soulignée au chapitre "Contact personnel" ne concerne strictement que vos comportements professionnels. Ces commentaires ne s'appliquent donc pas à votre vie privée et affective. Cette caractéristique ne signifie nullement que vous n'êtes pas séduisant(e). Elle met seulement l'accent sur votre attitude : lorsque vous vous trouvez en situation de contact social, vous attachez assez peu d'importance au charme (que vous réservez sans doute à vos proches), préférant instaurer un dialogue sur d'autres bases. Vous ne cherchez pas systématiquement à séduire votre interlocuteur ! Point éventuellement défavorable si vous exercez un métier touchant l'art, la beauté ou l'esthétique. Fort heureusement, une profession à caractère relationnel peut en revanche être appréhendée autrement qu'en termes de séduction. Reste que vous ne ferez sans doute pas naturellement tous les efforts pour plaire. Certains individus seront d'ailleurs sensible à cette honnêteté qui vous fait ne pas confondre charme et travail, et laisser ainsi souvent de côté votre arsenal de séduction au profit de considérations plus objectives.

CONCLUSION

Au terme de cette étude, que conclure ? Si votre métier vous "colle à la peau", qu'il constitue pour vous une vocation, sachez que la passion vient à bout de toute lacune... ou presque ! Ne changez alors de cap pour rien au monde. Mais si votre épanouissement personnel compte plus que toute autre considération, vous pourrez alors tenter d'insister sur vos qualités spécifiques, de pratiquer votre profession "en combatif" si vous l'êtes, en "séducteur", en inspiré ou en indépendant. Quel groupe domine chez vous ? Est-ce le "contact personnel" ? Jouez alors la carte des démarches relationnelles. La "mise en situation" ? Soyez l'homme ou la femme de terrain de votre champ d'activité. L'être de "motivations intérieures" trouvera quant à lui une satisfaction sans égale à suivre sa ligne de conduite intime, dans le respect de ses certitudes. Enfin, on peut refuser ou défier ses "faiblesses". L'essentiel est de ne pas les subir, autant que faire se peut.

