

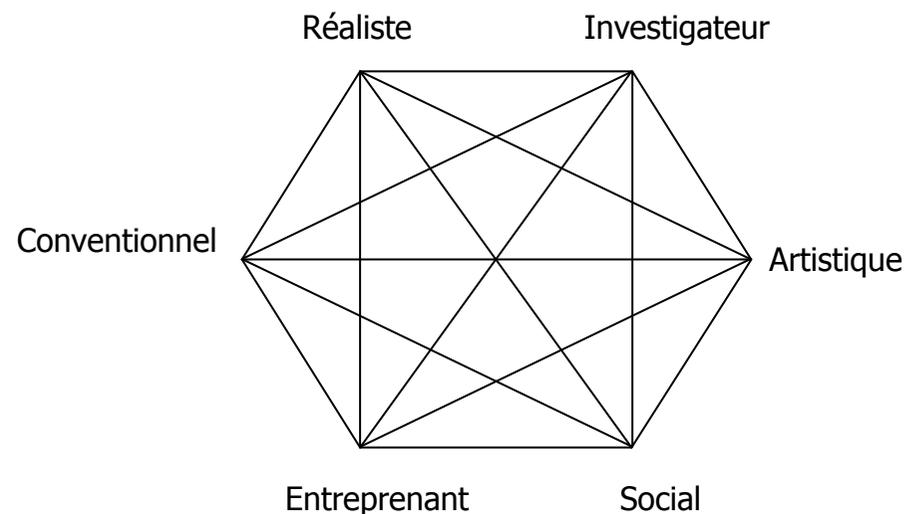
RIASEC

Le modèle RIASEC, aussi appelé la typologie de Holland

John Holland, psychologue et conseiller d'orientation professionnelle américain, a mis au point un modèle présentant l'avantage de faire un lien entre la personnalité et les préférences professionnelles. Le modèle distingue 6 types d'intérêts différents au niveau des préférences professionnelles. Selon Holland - et de nombreuses recherches l'ont confirmé - le choix d'une profession, d'un métier, est une forme d'expression de la personnalité d'un individu et donc en rapport avec sa typologie. L'appartenance de travailleurs à l'un ou l'autre des six types serait déterminée par des habiletés, par certains traits de personnalité et par des intérêts. Chaque profession est donc une combinaison de plusieurs types.

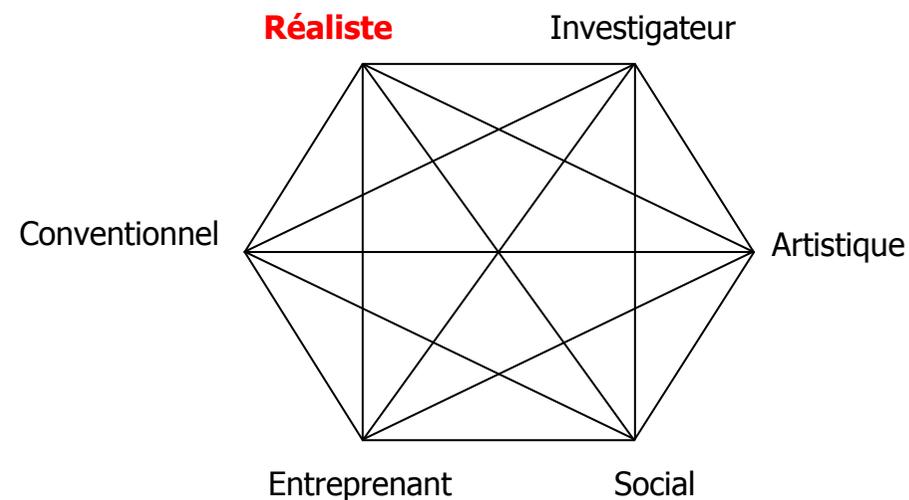
Le modèle RIASEC, distingue six différents types d'intérêts: (R) réaliste, (I) investigateur, (A) artistique, (S) social, (E) entreprenant et (C) conventionnel.

Pour connaître votre profil RIASEC, ainsi que les métiers et professions correspondants, [cliquez ici](#)



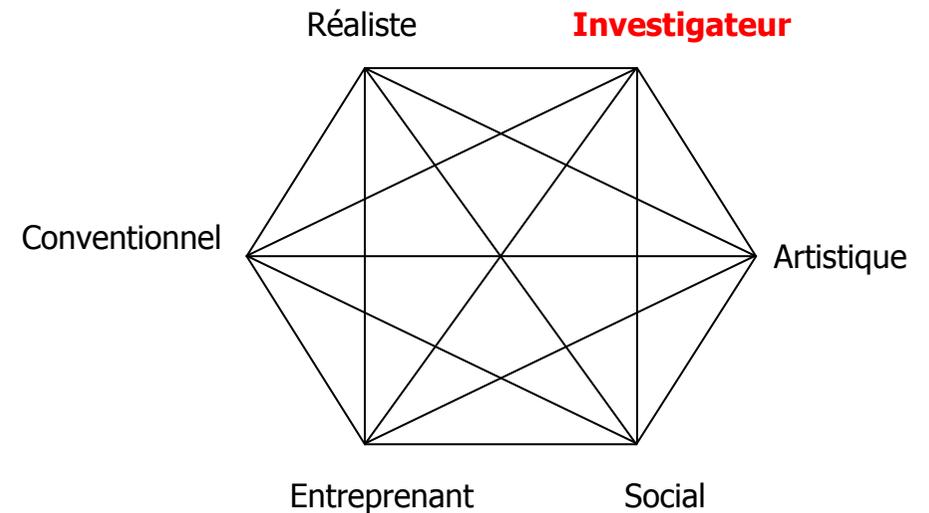
Le type Réaliste

Les personnes appartenant au type Réaliste exercent surtout des tâches concrètes. Elles ont une préférence pour les activités permettant d'obtenir des résultats concrets, observables. Elles aiment : construire, fabriquer, réparer... Plutôt habiles de leurs mains, elles savent coordonner leurs gestes. Elles se servent d'outils, font fonctionner des appareils, des machines, des véhicules. Les réalistes ont le souci de la précision, une bonne endurance physique. Elles préfèrent exercer une activité à l'extérieur plutôt qu'à l'intérieur. Ces personnes sont patientes, minutieuses, constantes, sensées, naturelles, franches, pratiques, concrètes, simples. Elles préfèrent travailler seules, elles sont peu communicatives. Elles préfèrent un environnement structuré avec des procédures établies et des consignes claires. Les valeurs s'orientent plutôt vers le travail « bien fait », efficace, utile, l'effort, la force, la dépense physique. Sur le plan intellectuel, le type Réaliste préfère éviter la théorie, veut du concret, des informations précises. Elles sont attentives au détail et apprécient la précision. Sur le plan du raisonnement, l'approche est plutôt analytique avec des aptitudes pratico-pratiques. Le type réaliste a besoin d'arguments et de preuves tangibles pour être convaincu. Le type réaliste a une tendance à se méfier des grands discours. Sur le style des apprentissages, le type Réaliste apprend plus facilement en observant « comment ça marche » et si on lui montre comment faire.



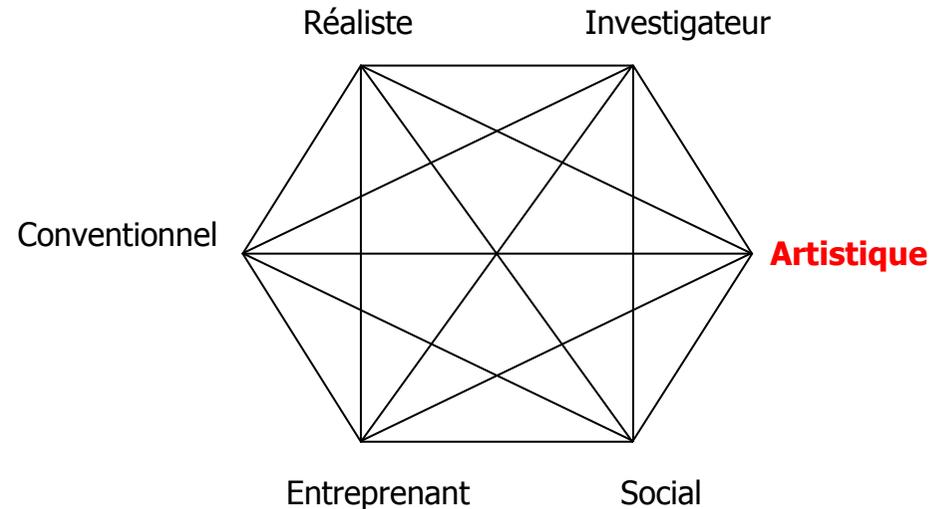
Le type Investigateur

La plupart des personnes de ce type ont des connaissances théoriques pour agir. Elles disposent de renseignements spécialisés dont elles se servent pour résoudre des problèmes. Ce sont des personnes qui observent. Leur principale compétence tient à la compréhension qu'elles ont des phénomènes. Elles aiment bien se laisser absorber dans leurs réflexions. Elles aiment jouer avec les idées. Elles valorisent le savoir. Elles ont une préférence pour les activités permettant d'étudier, explorer, chercher, comprendre, découvrir, trouver des solutions à des problèmes compliqués, expliquer... Ces personnes sont critiques, curieuses, soucieuses de se renseigner, calmes, réservées, persévérantes, tolérantes, prudentes dans leurs jugements, logiques, objectives, rigoureuses, intellectuelles. Sur le plan relationnel, le type Investigateur à l'instar du type Réaliste préfère travailler seul. Le type investigateur préfère les organisations du travail souple, laissant le choix dans les méthodes et permettant l'initiative. Les valeurs s'orientent plutôt vers le savoir, la culture, l'intelligence et la rationalité. Sur le plan intellectuel, le type investigateur aime la théorie et la logique rationnelle, construit des systèmes d'explications, d'hypothèses. Le type investigateur fait preuve d'une curiosité intellectuelle, a besoin d'une argumentation construite et rigoureuse pour être convaincu. Sur le plan des apprentissages, le type investigateur apprend mieux en étudiant, en explorant en découvrant lui-même, il lui faut le temps de comprendre.



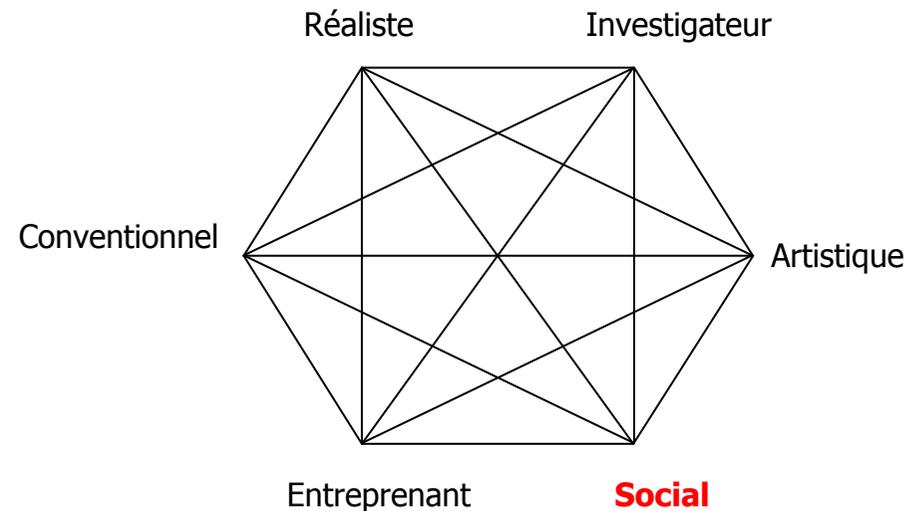
Le type Artistique

Les personnes de ce type aiment les activités qui leur permettent de s'exprimer librement, à partir de leurs perceptions, de leur sensibilité et de leur intuition. Elles s'intéressent, donc, aux activités liées à l'imagination, l'invention, la création, qu'il s'agisse d'art visuel, de littérature, de musique, de publicité ou de spectacle. D'esprit indépendant et non conformiste, elles sont à l'aise dans des situations qui sortent de l'ordinaire. Elles sont dotées d'une grande sensibilité et imagination. Les valeurs s'orientent vers l'esthétisme, l'harmonie, la beauté, la nouveauté, l'originalité et le plaisir. Le type artistique semble rebuté par les tâches méthodiques et routinières, néanmoins il est capable de travailler avec discipline. Le type artistique préfère les organisations du travail souples avec le moins de contrainte possible. Ces personnes sont spontanées, expressives, imaginatives, émotives, indépendantes, originales, intuitives, passionnées, fières, flexibles, disciplinées. Le type artistique préfère travailler seul mais a besoin des autres pour être rassuré sur son image personnelle. Sur le plan intellectuel, le type artistique, le raisonnement est synthétique et plutôt intuitif et a tendance à se fier à ses émotions et impressions. Le type artistique semble plus convaincu par le partage des émotions que des arguments. Il se méfie des démonstrations logiques. Sur le registre des apprentissages, le type Artistique a besoin de complicité avec le formateur mais ses intérêts peuvent être fugitifs : il faut éviter la routine et renouveler son intérêt.



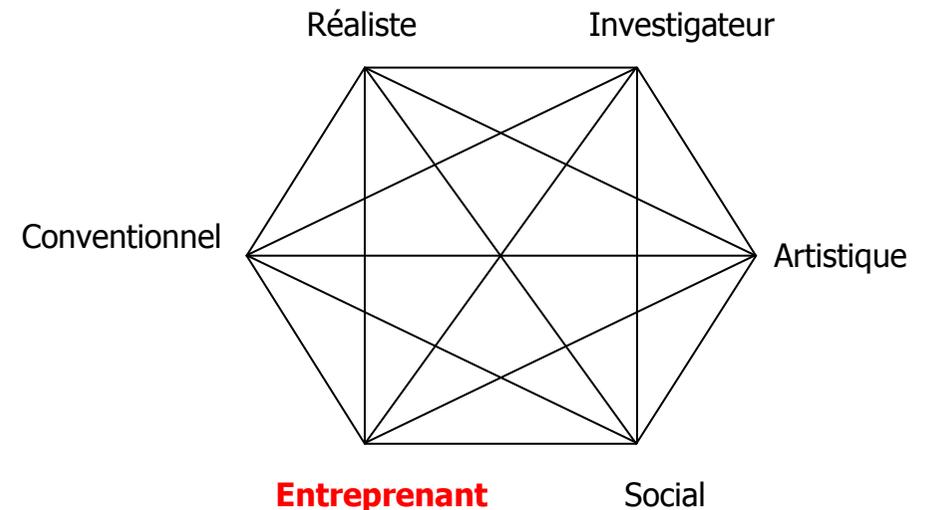
Le type Social

Sur le plan relationnel, les personnes de type Social recherche les contact, la communication, le travail avec les autres. Elles aiment être en contact avec les autres dans le but de les aider, de les informer, de les éduquer, de les divertir, de les soigner ou encore de favoriser leur croissance. Elles s'intéressent aux comportements humains et sont soucieuses de la qualité de leurs relations avec les autres. Elles utilisent leur savoir ainsi que leurs impressions et leurs émotions pour agir et pour interagir. Elles s'expriment plutôt facilement. Ces personnes sont attentives aux autres, coopératives, collaboratrices, compréhensives, dévouées, sensibles, sympathiques, perspicaces, bienveillantes, communicatives, encourageantes. Le type Social préfère une organisation du travail souple et permettant des adaptations. Sur la dimension des valeurs, le type Social orientent vers les principes d'équité, de l'empathie, de l'amour d'autrui. Sur le plan intellectuel, le type Social a tendance à appuyer son raisonnement sur les sentiments, les croyances, les convictions morales, religieuses ou philosophiques plutôt que sur un raisonnement rigoureux et la rationalité des arguments. Sur le plan des apprentissages, l'ambiance du collectif est autant importante que le contenu et la qualité des relations avec le formateur est importante.



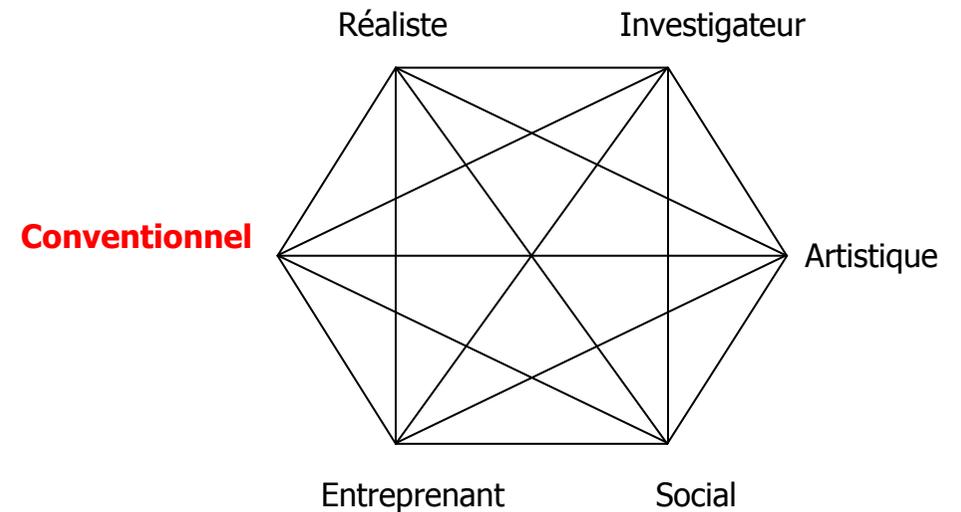
Le type Entreprenant

Au plan relationnel, les personnes de type Entreprenant ont besoin des autres pour exercer leurs influences, leurs pouvoirs. Leur capacité de décision, le sens de l'organisation et une habileté particulière à communiquer leur enthousiasme les appuient dans leurs objectifs. Le type Entreprenant semble posséder des aptitudes pour vendre des idées autant que des biens matériels. Elles ont le sens de l'organisation, de la planification et de l'initiative et savent mener à bien leurs projets. Cependant, si le type Entreprenant apprécie organiser le travail des autres ; il a souvent besoin d'être secondé pour organiser son propre travail. Elles savent faire preuve d'audace et d'efficacité. Ces personnes sont persuasives, énergiques, optimistes, audacieuses, sûres d'elles-mêmes, ambitieuses, déterminées, diplomates, débrouillardes, sociables. Le type Entreprenant apprécie les activités suivantes : convaincre, diriger, entreprendre, organiser, influencer. Les valeurs du type Entreprenant s'orientent vers l'action, le risque, le pouvoir, l'argent, le prestige, la réussite sociale, la célébrité. Sur le plan intellectuel, le type Entreprenant semble raisonner de manière globale et intuitives et semblent peu enclins à l'analyse et à la prise en compte des détails. L'action prend le pas sur la réflexion. Dans le registre des apprentissages, le type Entreprenant a besoin de se mettre en valeur, d'avoir des responsabilités, mais ne s'y intéresse que dans la mesure où il perçoit le rapport avec ses propres intérêts.



Le type Conventionnel

Sur le plan relationnel, les personnes de type Conventionnel peuvent travailler seul. Elles sont prudentes dans ses relations et rigides sur les principes, exigeant pour eux-mêmes et pour les autres. En terme d'activités, elles ont une préférence pour les activités précises, méthodiques, axées sur un résultat prévisible. Elles se préoccupent de l'ordre et de la bonne organisation matérielle de leur environnement. Elles préfèrent se conformer à des conventions bien établies et à des consignes claires plutôt que d'agir avec improvisation. Elles ont besoin d'un environnement de travail structuré, avec des règles établies et des procédures claires. Elles aiment calculer, contrôler, vérifier, gérer, planifier, administrer, classer, tenir à jour des registres ou des dossiers. Elles sont efficaces dans tout travail qui exige de l'exactitude et à l'aise dans les tâches routinières. Ces personnes sont loyales, organisées, efficaces, respectueuses de l'autorité, perfectionnistes, raisonnables, consciencieuses, ponctuelles, discrètes, strictes. Les valeurs de la personne de type Conventionnel sont plutôt : l'ordre, la loi, le respect des règlements, des tradition. Sur le plan intellectuel, le raisonnement est plutôt analytique, ils sont attentifs aux détails et plutôt critique. Dans le domaine des apprentissages, ils sont plutôt en retrait mais exigeant et appliqués pourvu que le formateur mérite leur estime.



Il est possible de représenter le modèle de John Holland sous la forme d'un hexagone, donnant ainsi la représentation spatiale de six grands groupes d'intérêts. Tous les individus peuvent être associés aux personnalités types de ce modèle. Évidemment, chaque personne possède plus d'une des caractéristiques de la typologie mais il importe de s'attarder uniquement aux trois traits dominants.

L'environnement dans lequel les travailleurs évoluent peut également être caractérisé selon la même approche, chaque profession combinant plusieurs champs d'intérêts.

La théorie de John Holland propose de déterminer par ordre croissant les trois types dominants qui correspondent à la personnalité de l'individu pour ainsi identifier les professions qui lui conviennent le mieux.

Cette typologie permet de situer les profils les uns par rapport aux autres. Ils sont présentés avec les opposés. Les lignes représentent la distance des affinités et des différences entre les profils.

