

L'inventaire de vos intérêts

Auto passation

Questionnaire (Typologie de Holland & R.I.A.S.E.C.)

Consignes :

Chacun s'intéresse à des objets, des idées, des domaines d'activité, des modes de vie ou de relation avec les autres, qui l'attirent et orientent son activité, que ceux-ci soient professionnels ou en dehors du contexte du travail.

Connaître ses intérêts est un facteur de réussite.

Ce questionnaire a pour objectif de vous permettre de vérifier si vos choix d'activités professionnelles sont en relation avec les intérêts que vous avez développés.

Imaginez que dans le cadre de votre vie personnelle, vous allez partir en week-end avec des personnes que vous ne connaissez pas. Vous allez choisir le type de personnes avec lesquelles vous souhaitez partager des activités durant ce séjour.

Dans un cadre professionnel, afin de pouvoir collaborer avec des personnes qui vous ressemblent.

Pour répondre à ce questionnaire, effectuez un choix entre deux propositions.

- Choisissez en entourant **A** ou **B** dans les colonnes de droite, le type de personnes qui vous attire le plus...ou vous déplaît le moins.

N'oubliez pas d'effectuer un choix à chaque comparaison.

Questionnaire

Vous préféreriez être...			1	2	3	4	5	6
1	A	Avec des personnes qui ont des aptitudes d'ordre technique ou mécanique	A					
	B	Ou avec des personnes qui aiment travailler avec des chiffres						B
2	A	Avec des personnes qui ont des aptitudes athlétiques	A					
	B	Ou avec des personnes qui aiment travailler avec d'autres personnes					B	
3	A	Avec des personnes qui préfèrent travailler avec des objets	A					
	B	Ou avec des personnes qui aiment travailler avec d'autres personnes pour les informer				B		
4	A	Avec des personnes qui préfèrent travailler avec des machines	A					
	B	Ou avec des personnes qui ont des capacités artistiques			B			
5	A	Avec des personnes qui préfèrent travailler avec des outils	A					
	B	Ou avec des personnes qui aiment observer		B				
6	A	Avec des personnes qui ont des capacités d'ordre administratif						A
	B	Ou avec des personnes qui aiment influencer					B	
7	A	Avec des personnes qui ont des capacités d'ordre numérique						A
	B	Ou avec des personnes qui aiment travailler avec d'autres personnes pour les éclairer				B		
8	A	Avec des personnes qui aiment soigner le détail						A
	B	Ou avec des personnes qui ont des capacités d'innovation			B			
9	A	Avec des personnes qui aiment suivre les instructions des autres						A
	B	Ou avec des personnes qui aiment apprendre		B				
10	A	Avec des personnes qui aiment persuader					A	
	B	Ou avec des personnes qui aiment travailler avec d'autres personnes pour les aider				B		
11	A	Avec des personnes qui aiment aider les autres personnes					A	
	B	Ou avec des personnes qui ont des capacités intuitives			B			
12	A	Avec des personnes qui aiment diriger dans un but lucratif					A	
	B	Ou avec des personnes qui aiment rechercher des causes et des solutions		B				
13	A	Avec des personnes qui aiment travailler avec d'autres personnes pour les former				A		
	B	Ou avec des personnes qui aiment travailler dans une situation indépendante non structurée			B			
14	A	Avec des personnes qui aiment travailler avec d'autres personnes pour les soigner				A		
	B	Ou avec des personnes qui aiment analyser et comprendre		B				
15	A	Avec des personnes qui aiment utiliser leur imagination			A			
	B	Ou avec des personnes qui aiment évaluer		B				
16	A	Avec des personnes qui ont des capacités d'ordre numérique						A
	B	Ou avec des personnes qui préfèrent travailler avec des objets	B					
17	A	Avec des personnes qui préfèrent avoir des activités extérieures	A					
	B	Ou avec des personnes qui apprécient les loisirs artistiques ou littéraires			B			
18	A	Avec des personnes qui apprécient les situations bien structurée						A
	B	Ou avec des personnes qui apprécient les loisirs scientifiques		B				
19	A	Avec des personnes qui aiment atteindre les objectifs d'une organisation					A	
	B	Ou avec des personnes qui aiment utiliser leur créativité			B			
20	A	Avec des personnes qui aiment atteindre les objectifs d'une organisation					A	
	B	Ou avec des personnes avec une élocution aisée				B		
21	A	Avec des personnes qui aspirent à détenir les leviers de commande					A	
	B	Ou avec des personnes qui apprécient d'être responsables d'autres personnes				B		
SOUS – TOTAL								

Vous préféreriez être...		1	2	3	4	5	6
22	A Avec des personnes qui apprécient les loisirs scientifiques B Ou avec des personnes qui apprécient les loisirs artistiques ou littéraires		A	B			
23	A Avec des personnes qui aiment résoudre des problèmes B Ou avec des personnes qui apprécient d'avoir la responsabilité d'autres personnes		A		B		
24	A Avec des personnes qui aiment évaluer B Ou avec des personnes qui aspirent à détenir les leviers de commande		A			B	
25	A Avec des personnes qui aiment analyser et comprendre B Ou avec des personnes qui apprécient une organisation claire et bien définie		A				B
26	A Avec des personnes qui aiment rechercher des causes et des solutions B Ou avec des personnes qui préfèrent avoir des activités extérieures	B	A				
27	A Avec des personnes qui aiment utiliser leur créativité B Ou avec des personnes avec une élocution aisée			A	B		
28	A Avec des personnes qui aiment utiliser leur imagination B Ou avec des personnes qui aiment atteindre les objectifs d'une organisation			A		B	
29	A Avec des personnes qui aiment travailler dans une situation indépendante non structurée B Ou avec des personnes qui apprécient les situations bien structurées			A			B
30	A Avec des personnes qui ont des capacités intuitives B Ou avec des personnes qui préfèrent travailler avec des plantes ou des animaux	B		A			
31	A Avec des personnes qui aiment travailler avec d'autres personnes pour les soigner B Ou avec des personnes qui aiment diriger dans un but lucratif				A	B	
32	A Avec des personnes qui aiment travailler avec d'autres personnes pour les former B Ou avec des personnes qui aiment suivre les instructions des autres				A		B
33	A Avec des personnes qui aiment travailler avec d'autres personnes pour les aider B Ou avec des personnes qui préfèrent travailler avec des outils	B			A		
34	A Avec des personnes qui aiment aider les autres personnes B Ou avec des personnes qui aiment soigner le détail					A	B
35	A Avec des personnes qui aiment persuader B Ou avec des personnes qui préfèrent travailler avec des machines	B				A	
36	A Avec des personnes qui ont des capacités d'ordre numérique B Ou avec des personnes qui préfèrent travailler avec des objets	B					A
37	A Avec des personnes qui aiment apprendre B Ou avec des personnes qui aiment travailler avec d'autres personnes pour les éclairer		A		B		
38	A Avec des personnes qui ont des capacités d'innovation B Ou avec des personnes qui aiment influencer			A		B	
39	A Avec des personnes qui aiment observer B Ou avec des personnes qui aiment travailler avec des chiffres		A				B
40	A Avec des personnes qui ont des capacités artistiques B Ou avec des personnes qui aiment travailler avec d'autres personnes pour les informer			A	B		
41	A Avec des personnes qui aiment travailler avec d'autres personnes B Ou avec des personnes qui ont des aptitudes d'ordre technique ou mécanique	B				A	
42	A Avec des personnes qui ont des aptitudes athlétiques B Ou avec des personnes qui ont des capacités d'ordre administratif	A					B
SOUS-TOTAL (de cette feuille) :							
SOUS-TOTAL (rappel des résultats de la feuille précédente)							
TOTAL GENERAL							

GRILLE DE SYNTHÈSE DU R I A S E C

» Faites le total des scores de vos intérêts :

Pour chaque proposition de choix, vous avez entouré soit "A" soit "B". Ces lettres sont réparties dans les 6 colonnes, à droite de la page. Pour calculer votre score, comptabilisez le nombre de lettres entourées dans chaque colonne, que ce soit un "A" ou un "B".

» Inscrivez le total dans la case en bas de chaque colonne.

Reportez vos scores :

Colonne 1 R	Colonne 2 I	Colonne 3 A	Colonne 4 S	Colonne 5 E	Colonne 6 C

» L'inventaire de vos intérêts. Quel est le sens de vos choix ?

Ces intérêts entrent, pour une grande part, dans le choix d'une activité professionnelle et dans les comportements au travail. En effet, le succès dans un domaine dépend tout autant, sinon davantage, de l'intérêt qu'on lui porte que des seules aptitudes nécessaires à son exercice. Bien entendu, ils participent également à nos décisions et à nos actions dans le cours de notre vie en général. J. Holland les classe en 6 catégories qu'il nomme par leur première lettre pour une raison de facilité : R.I.A.S.E.C.

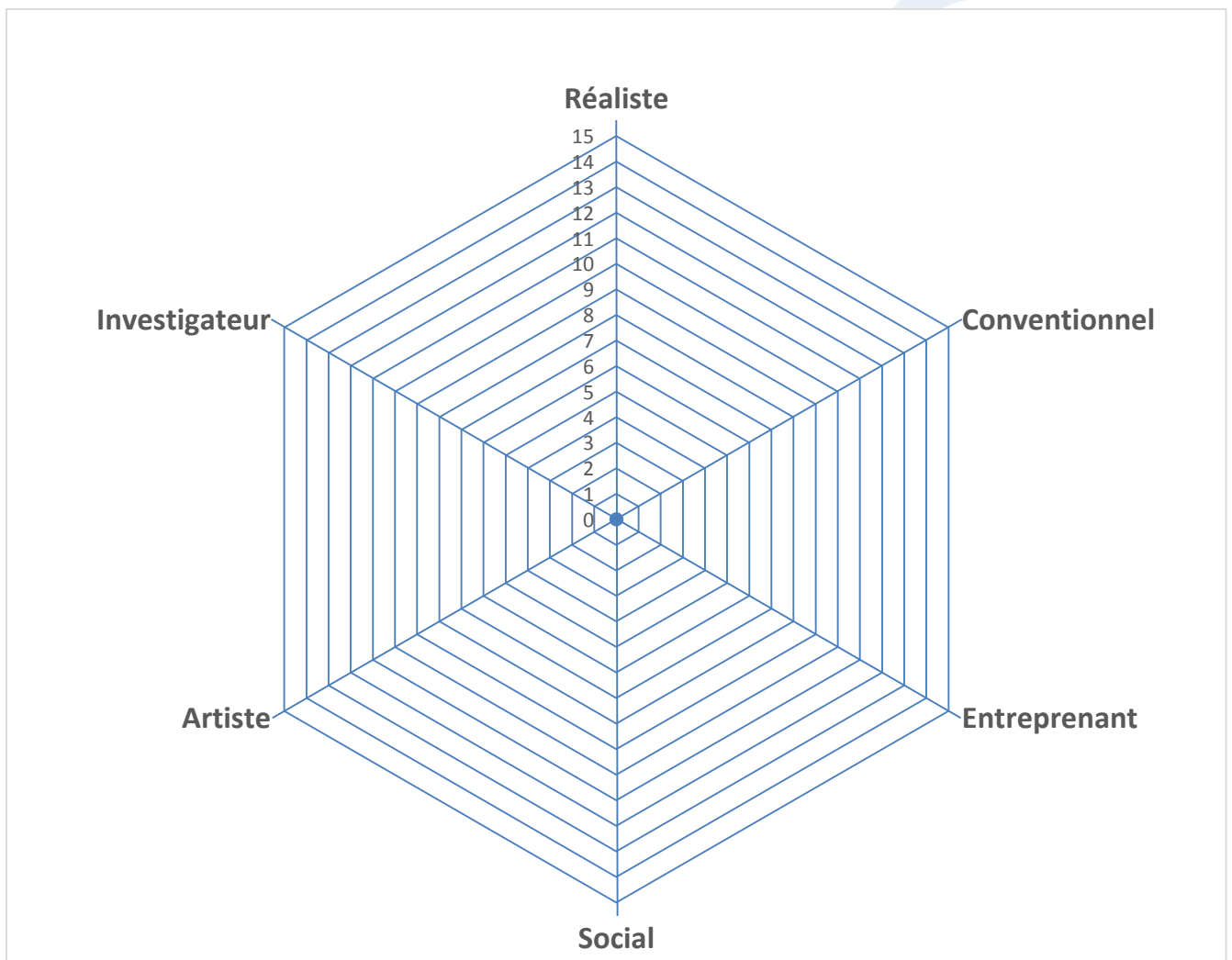
R	comme	Réaliste
I	comme	Investigatif
A	comme	Artistique
S	comme	Social
E	comme	Entreprenant
C	comme	Conventionnel

Vous allez trouver ci-dessous les résultats correspondant à votre choix. Bien que le premier choix soit plus important que le deuxième, qui est lui-même plus important que le troisième c'est la combinaison des trois qui est à considérer et non chacun pris isolément. Ces choix peuvent être contradictoires, montrant ainsi une richesse et une diversité des centres d'intérêt, avec des tiraillements quelquefois difficiles à vivre, mais dynamisants.

Ils peuvent aller dans le même sens, montrant une ténacité et une centralisation de l'énergie, quelquefois un peu réductrices. Ils peuvent être complémentaires, montrant des envies ou des possibilités très diverses impliquant des choix permanents

SCHEMA DE SYNTHESE DU RIASEC

Reportez dans cet hexagone vos scores



→ 0 au centre et 15 aux extrémités.

PAGE EXPLICATIVE DES FAMILLES D'INTERET

» Si votre score est plus important en "R" : vous privilégiez l'aspect "Réaliste".

Vos centres d'intérêts s'expriment plus volontiers au travers de tout ce qui est concret, tangible, réel, solide, au détriment de ce qui peut être apparenté aux idées, à l'abstrait et, parfois, aux relations interpersonnelles (de personne à personne) étroites. Appréciant l'extérieur, le plein air et l'action directe, vous cherchez à valoriser généralement votre habileté manuelle et/ou votre force physique.

» Si votre score est plus important en "I" : vous privilégiez l'aspect "Investigatif".

Vos intérêts s'expriment plus volontiers en accordant une prédominance à la pensée. Au détriment, parfois, de l'action, de la domination et de la sociabilité. Cet intérêt correspond au besoin de comprendre, d'apprendre et d'organiser. Il est lié aux domaines technique et scientifique.

» Si votre score est plus important en "A" : vous privilégiez l'aspect "Artistique".

Vous visez plus volontiers l'expression de vous-même, soit directement au travers d'une situation, soit par le truchement d'une activité artistique tels que dessin, peinture, musique, théâtre, danse, écriture ou encore en concevant un ensemble décoratif. Tout ce qui vous permet d'exprimer vos émotions, vous le faites, généralement plus aisément que la plupart des gens. Vous cherchez volontiers l'autonomie, le non conformisme et l'indépendance. Vous n'aimez ni les structures lourdes, ni les situations contraignantes. Il arrive, parfois, que ce type d'intérêt soit lié à un manque de stabilité.

» Si votre score est plus important en "S" : vous privilégiez l'aspect "Social".

Vos intérêts s'expriment plus volontiers dans la recherche de situations interpersonnelles (de personne à personne) étroites. Ce type d'intérêt correspond à une bonne intelligence sociale, au sens des responsabilités vis-à-vis de l'entourage, à un certain conformisme et à la chaleur sociale. Il est cependant souvent opposé aux intérêts scientifiques et techniques, à la résolution des problèmes intellectuels ainsi qu'à l'engagement physique.

» Si votre score est plus important "E" : vous privilégiez l'aspect "Entreprenant".

Vos intérêts s'expriment plus volontiers pour dominer et obtenir du pouvoir sur les gens et les choses. Vous aspirez à détenir les leviers de commande auxquels les autres se soumettent. Vous utilisez plus volontiers votre habileté verbale pour obtenir gain de cause que pour soutenir ou encourager les autres. Lié à l'extraversion, ce type d'intérêt correspond souvent à la recherche de statut, de responsabilités, ainsi qu'aux actions politiques.

» Si votre score est plus important en "C" : vous privilégiez l'aspect "Conventionnel".

Vos centres d'intérêts s'expriment plus volontiers dans des situations bien structurées, définies de façon claire et précise et visent à développer le goût de l'ordre, des règles, de l'auto - contrôle. Cet intérêt est fortement lié au sens de l'organisation et des chiffres, associé à un bon équilibre, à

la recherche de la domestication des besoins personnels au conformisme et à la chaleur sociale.
Il est souvent à l'opposé des loisirs littéraires et artistiques.

DOMAINES PROFESSIONNELS EN FONCTION DU PROFIL RIASEC

Type	Domaines et exemples de professions qui s'y rapportent
Réaliste (R)	Métiers de la mécanique, de l'électronique et de l'électrotechnique. Métiers des matériaux industriels : métaux, plastiques, verre. Métiers du bâtiment, travaux publics, du métro et de la topographie. Métiers des transports : aériens, ferroviaires, maritimes et routiers. Métiers des industries du bois et industries agroalimentaires.
Investigateur (I)	Chercheur en sciences de la matière et de la vie, mathématiques, physique, électronique, mécanique, chimie, géologie, biologie. Chercheur en sciences humaines : sociologie, psychologie, histoire, géographie, linguistique, ethnologie, archéologie. Métiers de l'informatique : ingénieur, chef de projet.
Artistique (A)	Métiers de la musique, de la danse et du spectacle. Métiers des arts appliqués et de l'artisanat d'art (stylisme de mode, ébénisterie, décoration d'intérieur, design, céramique, ferronnerie, etc.). Métiers des arts graphiques (maquettiste, dessinateur publicitaire) et des arts plastiques. Métiers de l'audiovisuel (photographie, dessin animé, cinéma). Restauration d'art, histoire de l'art.
Social (S)	Métiers de la santé : médecin, sage-femme, infirmier, aide-soignant, orthophoniste, psychomotricien, diététicien, psychologue. Métiers sociaux : éducateur, assistante sociale, conseiller en économie sociale et familiale. Hôtesse d'accueil, guide interprète (tourisme).
Entreprenant (E)	Métiers de la distribution et de la vente : chef de rayon, représentant, commerçant. Métiers du tourisme : forfaitiste, billettiste, chef d'agence de voyages. Métiers de la banque, de la bourse, des assurances et de l'immobilier. Métiers de l'hôtellerie-restauration : réceptionniste, directeur d'hôtel, employé de restaurant.
Conventionnel (C)	Métiers administratifs de la fonction publique : Poste, Budget, Trésor Public,.. Métiers du secrétariat : bi-trilingue, juridique, médical, de direction. Métier de la comptabilité et de la gestion : comptable, expert-comptable, contrôleur de gestion, chef du personnel.

	Métiers de la sécurité publique et nationale : gendarme, commissaire de police, officier de l'armée, gardien. Métiers judiciaires et juridiques : magistrat, notaire, greffier.
--	--

Le modèle théorique d'Holland s'appuie sur la représentation hexagonale de 6 types permettant de caractériser la plupart des personnes (soit par un type soit par une combinaison de plusieurs types). On y retrouve 6 dimensions : Réaliste, Investigateur, Artistique, Social, Entreprenant et Conventionnel. Le modèle stipule que les individus caractérisés par un certain type d'intérêts recherchent des environnements du même type (composés de personnes ayant le même type d'intérêt et d'activités correspondantes). Les environnements professionnels peuvent donc être répartis selon ces mêmes 6 types. Chacun est dominé par un certain type de personnes.

La place des 6 types sur cet hexagone est définie par la ressemblance pouvant exister entre les différents types. En effet, les 6 types ne sont pas indépendants les uns des autres et l'interprétation des profils s'appuie sur des notions de proximité et d'oppositions. Ainsi, les profils qui sont constitués de secteurs proches sur l'hexagone (par exemple Réaliste et Investigateur) sont consistants car par définition, ces secteurs partagent des points communs. Les profils constitués de types opposés sur l'hexagone (par exemple Réaliste et Social) sont inconsistants puisqu'ils s'opposent sur un ensemble de traits.

De plus, pour pouvoir dire que la personne hiérarchise ses intérêts, il faut observer des différences de scores entre les 6 types. En effet, un profil différencié comporte des différences de scores suffisamment importantes entre les types. A contrario, un profil peu différencié obtiendra des scores à peu près équivalents sur les 6 dimensions.

Cependant, bien que le premier choix soit plus important que le deuxième, qui est lui-même plus important que le troisième c'est la combinaison des trois qui est à considérer et non chacun pris isolément. Ces choix peuvent être contradictoires, montrant ainsi une richesse et une diversité des centres d'intérêts, avec des tiraillements quelquefois difficiles à vivre, mais dynamisants.

Ils peuvent aller dans le même sens, montrant une ténacité et une centralisation de l'énergie, quelquefois un peu réductrices. Ils peuvent être complémentaires, montrant des envies ou des possibilités très diverses impliquant des choix permanents.