

## LE TEST STRONG © : PRESENTATION

### Présentation générale

Pour **E.K. Strong**, les intérêts professionnels s'expriment à travers les préférences émises par les personnes pour des activités dans les différents domaines de la vie. Pour connaître les intérêts d'une personne, il suffit de lui demander d'exprimer ses préférences pour une grande variété d'activités. Pour passer de cet inventaire des intérêts à la détermination des choix professionnels, l'idée clef proposée par Strong à la fin des années 20, est de comparer ses réponses à celles d'un échantillon de personnes exerçant une profession donnée. Cette méthode a permis à Strong de constituer des échelles d'intérêts professionnels en sélectionnant les items pour lesquels les fréquences de réponse des professionnels d'un métier donné diffèrent des fréquences de réponse d'une population de référence.

**Holland** a proposé, dans les années 60, une théorie des intérêts comportant deux idées principales :

- Les intérêts des personnes et les environnements professionnels sont structurés de manière identique.
- Une typologie structurée selon 6 types d'intérêts professionnels peut rendre compte de l'ensemble des personnalités et des environnements professionnels. Cette structure peut être représentée par un hexagone dont les sommets sont les 6 types d'intérêts : Réaliste, Investigateur, Artiste, Social, Entreprenant et Conventionnel.

### Les 6 familles de Holland (typologie RIASEC)

#### REALISTE

Les personnes de ce type entre en relation avec leur environnement sur un mode concret et en le manipulant physiquement. Elles sont fréquemment décrites comme robustes, pratiques, tenaces, entières et émotionnellement stables.

Elles préfèrent les univers très tournés vers les choses pratiques et mettant en jeu des produits bien définis, elles sont attirées par les secteurs comme l'agriculture, l'industrie, l'artisanat, les activités sportives, d'une manière générale, ce qui requière une activité manuelle. Ainsi la manipulation de machines, d'outils ou de

véhicules contribue à leur épanouissement. Elles préfèrent les méthodes traditionnelles pour faire les choses et aiment la vie à l'extérieur. Elles évitent les rôles de supervision ou de leadership, et les situations dans lesquelles elles pourraient se trouver au centre de l'attention. Elles évitent également les activités ou les missions qui demandent de la subjectivité, ainsi que celles qui demandent une aisance verbale ou le maniement d'abstraction. Elles préfèrent résoudre un problème que d'en discuter.

#### INVESTIGATEUR

Les personnes de ce type entrent en relation avec leur environnement en manipulant les idées, les mots, les symboles. Elles sont curieuses d'esprit, réservées, indépendantes, introspectives et évitent généralement de se retrouver en groupe. Persévérantes, elles aiment les tâches qui comportent la résolution de problèmes ou des défis intellectuels où elles peuvent travailler seules la plupart du temps. Elles préfèrent les domaines scientifiques, les approches théoriques, la lecture, l'analyse de données, l'algèbre et certaines activités créatives.

Elles n'aiment pas beaucoup donner des instructions aux autres ou en recevoir elles-mêmes. Elles préfèrent travailler avec des collègues qui ont un niveau de qualification semblable au leur. Elles sont plus érudites et indépendantes que les personnes de type « réaliste », mais semblent être moins pratiques et classiques. Elles n'aiment pas travailler dans les univers structurés, elles préfèrent travailler à leur propre rythme sans échéances et sans contraintes. Elles cherchent des solutions créatives aux problèmes, mais ne souhaitent pas toujours les mettre en place.

#### ARTISTE

Les personnes de ce type entrent en relation avec leur environnement en créant des formes et objets d'art, en manipulant des concepts. Elles sont créatives, intuitives, flexibles, et expressives. Elles aiment la liberté et la spontanéité. Elles apprécient les tâches où elles peuvent utiliser leurs aptitudes visuelles et verbales. Elles aiment travailler plutôt seules, mais n'aiment pas être ignorées. Elles aiment retenir l'attention des autres et être reconnues pour leurs apports créatifs. Elles se basent sur leurs impressions, leur subjectivité et leur fantaisie lorsqu'elles doivent trouver des solutions, quelle que soit la nature du problème posé. Elles préfèrent les domaines artistiques : musique, littérature, spectacle, ... et toutes les activités qui sont créatives par nature. Ces personnes n'aiment pas les contextes rigides ou réguliers où elles se sentent parfois étouffées. Elles préfèrent travailler sur des projets de façon intense, souvent tard le soir ou très tôt le matin. Elles sont surtout productives dans un milieu non structuré et très souple. Elles sont nettement plus originales que les personnes appartenant à chacun des autres types.

#### SOCIAL

Les personnes de ce type cherchent à entrer en contact et traiter avec les autres individus. Elles sont généreuses, idéalistes et coopératives. Elles sont soucieuses de leurs propres sentiments et attentives aux réactions des personnes qui les entourent. Elles cherchent à aider les autres dans la résolution de leurs problèmes individuels. Elles ont un réel « don » du contact et ont de nombreuses interactions. Elles préfèrent des domaines comme l'enseignement, les soins, l'aide sociale ;

Elles se perçoivent comme sociables, chaleureuses, responsables, réussissant bien et plutôt conservatrices. Elles ont une image positive d'elles-mêmes et ont une aisance verbale certaine. Elles n'aiment pas la concurrence intense. Elles souhaitent que chacun participe, se plaise dans ce qu'il fait et coopère à l'ensemble de l'effort de l'équipe. Elles ont une très bonne écoute et sont capables d'identifier les besoins des autres. Elles sont toujours prêtes à investir un peu plus de temps et d'effort pour résoudre des conflits ou aider ceux qui sont en difficulté. Ces personnes se sentent concernées par le bien-être de l'humanité.

#### ENTREPRENANT

Dans leur relation avec l'environnement, les personnes de ce type montrent par leurs choix qu'elles ont des goûts pour le commandement, l'aventure, l'enthousiasme. Elles sont énergiques, ambitieuses, rapides, extraverties, sûres d'elles-mêmes. Elles apprécient le pouvoir et sont attachées au statut social. Elles peuvent être très sûres d'elles-mêmes et persuasives. Elles sont prêtes à prendre des décisions et à les mettre en application. Elles passent rapidement à l'action, aiment les défis, le risque, la concurrence. En général, elles n'aiment pas le travail de détail. Elles passent habituellement peu de temps à fouiller un problème et préfèrent une analyse très rapide suivie d'action. Elles se perçoivent d'ailleurs comme sociables, chaleureuses, impulsives, stables et plutôt dominantes. Elles préfèrent vendre et diriger, aiment être reconnues et s'exprimer oralement devant un public. Elles s'affirment en recherchant le pouvoir, en acquérant des biens et en dirigeant les autres. Par contre, ces personnes n'aiment ni être limitées ni isolées socialement ou confinées à des tâches manuelles. Elles sont plus sociables et entreprenantes que les personnes de type conventionnel, par contre elles sont moins sensibles aux questions de devoir et de rigueur.

#### CONVENTIONNEL

Dans leur environnement, les personnes de ce type retiennent les activités et missions qui se trouvent être socialement peu valorisantes. Leur approche des problèmes est factuelle et classique. Elles sont consciencieuses, stables, régulières et précises. Elles excellent dans les tâches d'entretien ou de suivi. Elles ont tendance à préférer les méthodes sûres et éprouvées. Elles aiment les univers concrets, logiques, pratiques et dans lesquels les procédures et règles sont bien définies. Elles donnent une bonne impression en raison de leur ordre, leur simplicité et leur sociabilité. Elles préfèrent les activités de bureau et de calcul, des horaires de travail précis, s'identifient avec leur entreprise et accordent une grande importance aux questions matérielles. Ces personnes se perçoivent comme perspicaces, maîtresses d'elles-mêmes, stables, dominantes. Elles font face aux difficultés en se confrontant à la norme sociale et se regroupant avec d'autres. Elles sont cependant différentes des personnes de type « social » et de type « entreprenant » par leur caractère moins flexible et leur « self-control ». Elles sont aussi moins dominantes et chaleureuses. Elles aiment savoir exactement ce que l'on attend d'elles.

## LE TEST STRONG ©

Le test Strong © dresse un inventaire des aspirations (intérêts vocationnels). Les intérêts constituent l'un des aspects du large domaine des motivations (comme les valeurs, buts, aspirations)

Bien qu'être intéressé par un domaine, un métier ou un projet ne signifie pas posséder les aptitudes nécessaires, cela correspond le plus souvent à la motivation indispensable pour acquérir les compétences nécessaires professionnelles adaptées. De la même façon, être apte ne suffit pas pour réussir, encore faut-il être motivé. Ainsi les intérêts peuvent être compris comme une condition nécessaire mais non suffisante pour l'adaptation professionnelle.

Le Strong comporte 317 items ou couples questions/réponses ; ces questions balayent une grande variété de métiers, d'activités professionnelles, de loisirs, de matières scolaires, de types de personnes (45 minutes sont en moyenne nécessaires pour répondre à l'ensemble du questionnaire).

Le test est traité sur informatique et un état de 6 pages est imprimé : ce document sert de support à un conseiller professionnel habilité pour restituer les résultats du test.