

Exemple PROFIL PERSONNEL

12-09-18



swissnova

Table des Matières

Profil Personnel	2
Introduction.....	3
Présentation des couleurs.....	5
Synthèse de vos graphiques.....	6
Talents pour l'entreprise.....	7
Environnement optimal.....	8
Vos caractéristiques générales.....	9
Votre opposé.....	11
Vos caractéristiques particulières.....	13
Les perceptions.....	14
Mieux communiquer avec vous.....	15
À éviter avec vous.....	16
Clés de la motivation.....	17
Clés du management.....	18
Vos domaines d'amélioration.....	19
Les indicateurs.....	20
Vos Couleurs.....	22
Comparaison Styles Naturel et Adapté.....	23
Vos types et la Roue.....	24
Votre Position sur la Roue.....	25
La description des valeurs.....	26
Vos caractéristiques générales.....	28
Vos caractéristiques particulières.....	30
Vos Valeurs.....	31



Introduction

*L'être humain accompli est celui qui a :
La force et le courage de changer ce qu'il peut changer
La sérénité d'accepter ce qu'il ne peut pas changer
La sagesse d'en faire la différence*

Marc-Aurèle

Ce profil vous propose de :

- ☆ *Changer ce que vous pouvez changer en vous afin de vous améliorer en érodant vos faiblesses*
- ★ *Accepter ce que vous ne pouvez pas changer en vous, en respectant vos limites*
- ⊛ *Acquérir la sagesse d'en faire la différence en vous comprenant mieux dans vos forces, vos faiblesses et dans vos limites en relation avec autrui et l'environnement.*

Novateur tout en étant déjà largement validé, le Profil synthétise la théorie DISC de William M. MARSTON associé à La Méthode des Couleurs®, les travaux de Carl G. JUNG sur les types psychologiques ainsi que les travaux d'Eduard SPRANGER sur les motivations.

"Aucune méthodologie expérimentale n'a jamais réussi et ne réussira jamais à rendre l'essence de l'âme ni même à donner une représentation suffisamment fidèle de ses manifestations complexes." (Carl JUNG)

Ce profil ne prétend pas décrire la vérité en ce qui vous concerne. C'est plutôt une boussole vous permettant de mieux vous repérer.

C'est votre profil personnel, parmi des milliers de profils différenciés. Aucun n'est meilleur qu'un autre. Il tient compte de parts différentes de vous-même qui peuvent parfois s'opposer.

Si des phrases ou des mots vous gênent tout en faisant écho en vous, n'hésitez pas à les réécrire en employant vos propres mots, ceux qui ont un sens pour vous.

Ne tenez pas compte des éléments qui pourraient vous sembler inappropriés.

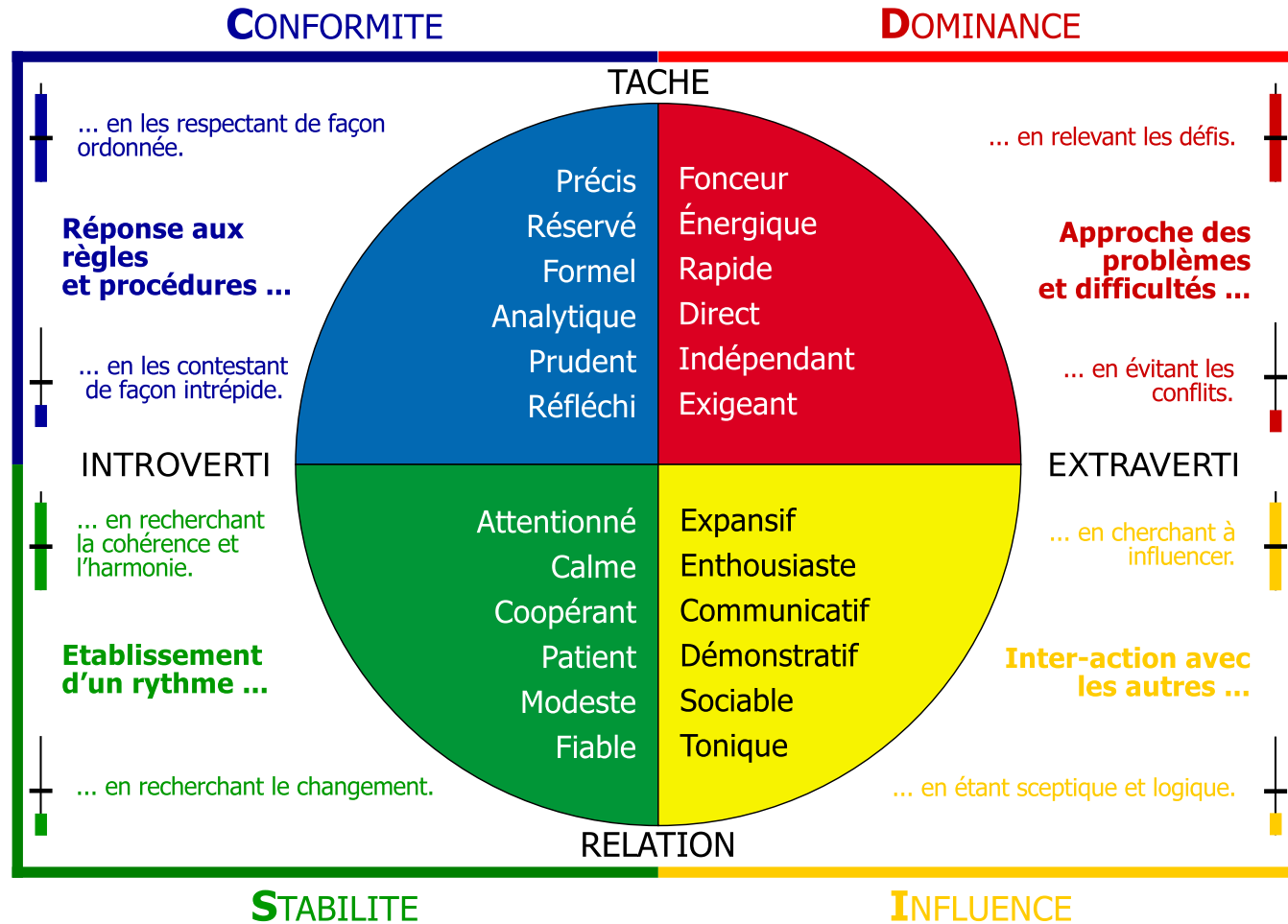


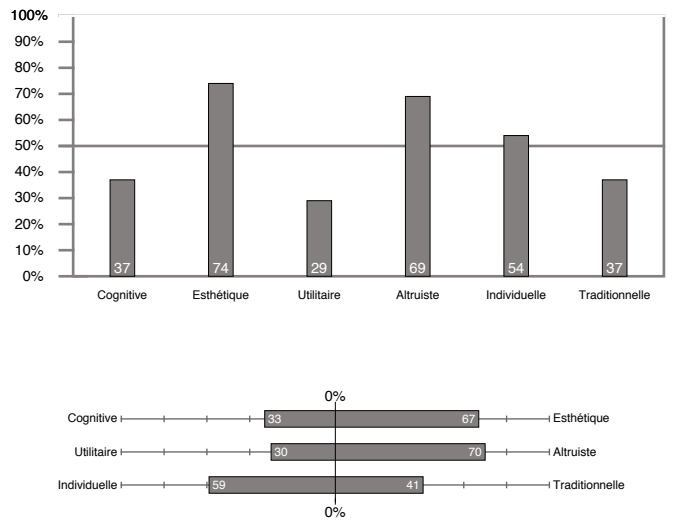
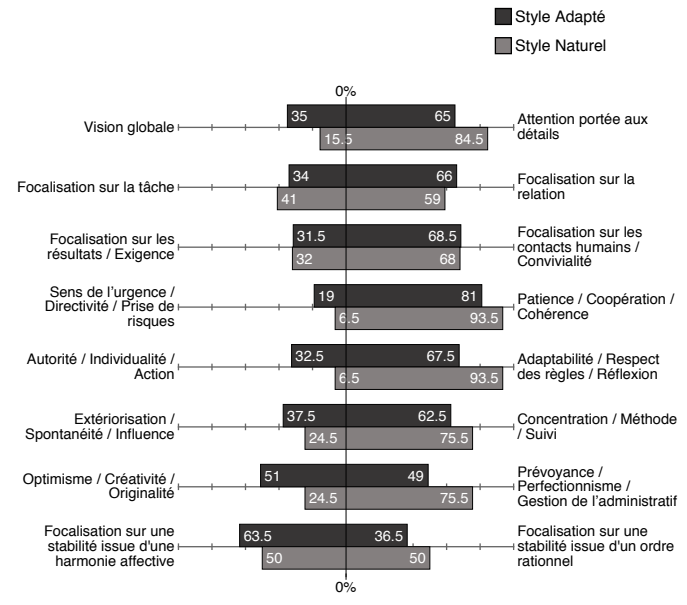
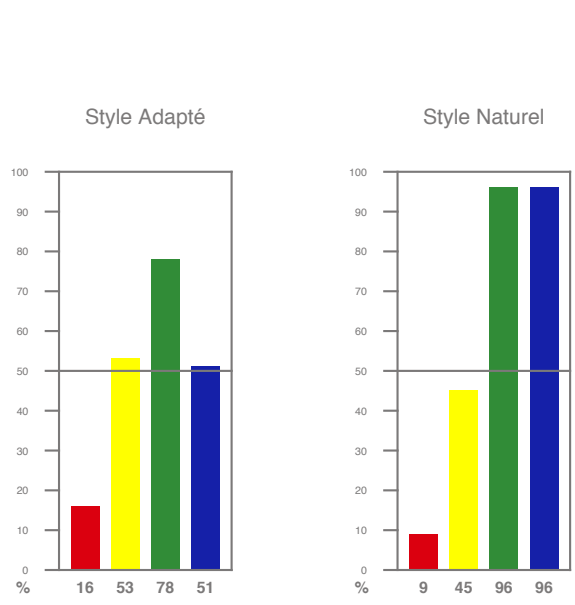
Introduction

Vérifiez cependant auprès de personnes qui vous connaissent bien s'ils ne correspondent pas à une partie de vous-même que vous pourriez méconnaître.

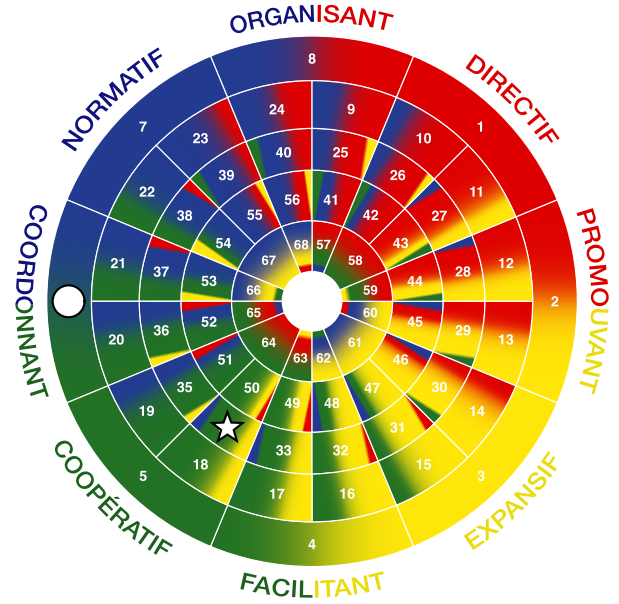


Présentation des couleurs





Votre Style Adapté ☆
 Votre Style Naturel ○



Talents pour l'entreprise

Cette section définit les talents que vous apportez à l'entreprise, par ordre décroissant.

Vérifiez si ceux-ci vous semblent bien utilisés ou demandez-vous comment ils pourraient être mieux utilisés.

- ☆ Qualifiée et compétente dans son domaine
- ☆ Définit, clarifie, obtient l'information, commente et expérimente
- ☆ Est très analytique et réfléchie
- ☆ A un sens aigu du détail
- ☆ Est très soucieuse de la qualité de son travail
- ☆ Membre de l'équipe très fiable et cohérent
- ☆ Travaille pour un chef de file et une cause
- ☆ Est très attentionnée et à l'écoute
- ☆ A une grande stabilité
- ☆ Recherche avec une grande patience et avec persévérance l'harmonie
- ☆ Est souple et pacifique
- ☆ Manifeste une grande tolérance
- ☆ Respecte l'autorité
- ☆ Est un membre coopératif au sein de l'équipe
- ☆ Est factuelle et logique
- ☆ Est sérieuse
- ☆ Ne se laisse pas emporter par son affectivité



Environnement optimal

Ceci est un aperçu succinct de l'environnement optimal qui correspond à certains de vos talents et besoins, par ordre décroissant.

Il décrit quelques uns de ceux-ci dont votre environnement doit permettre l'expression et la satisfaction pour favoriser au mieux votre réussite.

Clarifiez, parmi les points suivants, ceux qui concernent plus vos talents et ceux qui concernent plus vos besoins.

Vérifiez dans quelle mesure votre environnement actuel permet l'expression et la satisfaction de ceux-ci.

- ☆ Avoir des règlements et procédures à suivre à la perfection
- ☆ Etre dans un environnement de travail très structuré
- ☆ Se trouver dans un poste de travail particulièrement soigné, propre et organisé
- ☆ Avoir des critères et contrôles de qualités très élevés
- ☆ Se voir imposer un rythme régulier et une demande de performance constante
- ☆ Ne pas avoir de changements soudains ou abrupts
- ☆ A besoin d'une grande possibilité de travailler en équipe et de s'identifier à celle-ci
- ☆ Avoir une sécurité dans sa situation professionnelle
- ☆ Bénéficier d'une approche calme et paisible des crises ou des changements
- ☆ Participer discrètement à la prise de décision
- ☆ Avoir très peu de confrontations
- ☆ Pouvoir s'exprimer de façon limitée et à l'intérieur d'un cadre
- ☆ Etre en mesure d'approcher les problèmes logiquement
- ☆ Ne pas trop avoir de contacts relationnels

Exemple PROFIL PERSONNEL

Vos caractéristiques générales

Les caractéristiques générales suivantes se réfèrent à votre position parmi les 68 positions de la Roue , située à la fin de votre Profil.

Elles seront affinées dans les pages suivantes en fonction de vos réponses au questionnaire qui donnent lieu à votre Profil Personnel, parmi des milliers de profils différenciés.

Vous êtes plutôt du type "COORDONNANT" sur la Roue qui se retrouve à la fin de votre Profil. Vos deux couleurs sont à égalité entre le Vert et le Bleu. Elles doivent être nuancées en fonction de leur intensité en rapport avec celle des deux autres couleurs, le Rouge et le Jaune.

Ce qui vous caractérise en premier est votre capacité à avoir les pieds sur terre dans les moindres détails, ce qui vous laisse percevoir comme profondément fiable. C'est le propre de votre sens de l'expérimentation pratique et concrète qui veut tout tester. Vous êtes le type de personne sur laquelle on peut vraiment compter.

C'est votre façon de concilier et de gérer votre double composante introvertie, rationnelle et affective, ainsi que votre faculté à tenir compte aussi bien des faits analysés que des personnes sensibles qui constitue votre richesse mais peut-être aussi une de vos difficultés. De nature plutôt introvertie, vous aimez coordonner les fonctions et les personnes. Vous recherchez autant la justesse des faits, la qualité du travail, que la justice et le bien-être pour les personnes.

Vous rassurez autrui par votre objectivité, votre prudence, votre diplomatie et votre sens des nuances, ce qui vous donne une position de retrait et une sobriété que vous recherchez et que vous pouvez avoir tendance à trop cultiver. Vous désirez vous sentir nécessaire dans un environnement sécurisant.

Vous avez le sens de l'écoute et de l'esprit d'équipe. Vous êtes à l'écoute avec patience et nuances et avancez avec méthode et rigueur, avec prudence et constance. Vous travaillez sans à-coups et sans prendre de grands risques. Vous pouvez avoir du mal à affronter la pression et la compétition, à être dirigeant.

Votre composante persévérante, disciplinée, conventionnelle et votre souci du détail peuvent vous amener à craindre le chaos et l'innovation, les conflits et les changements brutaux, car vous recherchez avec persévérance l'ordre rationnel et l'harmonie affective. La patience et l'assiduité avec lesquelles vous menez à bien vos actions vous permettent d'accomplir des tâches routinières. Vous êtes plus à l'aise dans la réalité présente ou passée que dans les hypothèses futuristes parce que vous n'aimez pas les situations floues, ambiguës ou improvisées.

Vous vous extériorisez peu facilement et votre discrétion est faite de patience, d'attention, de loyauté, de méthode et d'analyse approfondies. Cette discrétion peut également être perçue comme du



Vos caractéristiques générales

Les caractéristiques générales suivantes se réfèrent à votre position parmi les 68 positions de la Roue , située à la fin de votre Profil.

Elles seront affinées dans les pages suivantes en fonction de vos réponses au questionnaire qui donnent lieu à votre Profil Personnel, parmi des milliers de profils différenciés.

conservatisme rigide car vous pouvez être critique envers ce que vous considérez comme des débordements affectifs extravertis ou des processus non maîtrisés.

Votre fiabilité et votre réalisme vous amènent naturellement à aimer coordonner les personnes et les procédures, ce qui peut laisser percevoir ces qualités comme un manque d'originalité et d'imagination, à vos propres yeux comme aux yeux des autres, et une discrétion ennuyeuse et difficile à enthousiasmer.

Le risque qui vous menace est de ne pas tenir suffisamment et nécessairement compte d'autrui, ce qui peut vous faire passer pour technocrate, ou de vous-même, ce qui pourrait vous faire passer pour laxiste.

Vos risques de conflit les plus fréquents se produisent avec le "PROMOUVANT", votre type Opposé, que vous pouvez considérer comme excentrique, utopiste et/ou autocrate, parce que son intuition exubérante contraste avec votre introversion discrète et "les pieds sur terre".

Exemple PROFIL PERSONNEL

Votre opposé

Votre Opposé est décrit au masculin, terme pris dans un sens générique, mais il peut représenter un homme ou une femme.

Les caractéristiques générales suivantes se réfèrent à votre type opposé parmi les 68 positions sur la Roue . Elles vous permettront de mieux comprendre et de mieux reconnaître votre type opposé, qui est votre complémentarité tout autant que votre risque de confrontation.

Cette section vous présente aussi votre « ombre » ainsi que la nommait Carl Gustav Jung. Cette ombre peut représenter vos caractéristiques peu développés, ignorés ou cachés et avec lesquels il vous est proposé de vous familiariser ou encore de vous réconcilier.

Votre type Opposé est plutôt du type "PROMOUVANT". Ses deux couleurs dominantes sont à égalité entre le Rouge et le Jaune.

Ce qui le caractérise en premier est son intuition. C'est le type de personne dont on dit : "Si elle n'existait pas, il faudrait l'inventer!", ce qui peut le laisser percevoir comme unique et inimitable, mais aussi peut-être comme difficile à diriger, insaisissable et imprévisible à ses propres yeux comme aux yeux des autres. C'est le propre de l'intuition qui ne peut pas s'expliquer.

C'est sa façon de concilier et de gérer sa double composante extravertie, rationnelle et affective, ainsi que sa faculté à tenir compte aussi bien des résultats concrets que des personnes affectives qui constitue sa richesse en même temps peut-être que cette difficulté. De nature très extravertie, il aime motiver et promouvoir des projets en s'appuyant sur sa capacité intuitive. Il aime la difficulté et en même temps le plaisir.

Des objectifs élevés ne lui font pas peur et il aime prendre des risques. Il aime l'action, les défis, la victoire et travailler sous la pression. Il aime également les contacts humains où il trouve la reconnaissance et le plaisir.

Son enthousiasme et son aptitude à communiquer l'amènent naturellement à aimer innover, promouvoir et susciter l'intérêt d'autrui pour ses projets. Votre type Opposé influence autrui par son optimisme, son charisme et son dynamisme, ce qui lui donne une position de pouvoir et une reconnaissance dont il a besoin et dont il peut avoir tendance à abuser en se mettant trop en avant.

Les possibilités et le futur l'attirent plus que la réalité présente ou passée. Les défis et les opportunités sont des éléments importants pour sa réussite. La projection de ses rêves et sa créativité le stimulent. Sa recherche de l'innovation, de l'imprévu ainsi que des changements et son manque d'intérêt pour les détails peuvent l'amener à étouffer dans les structures et la routine.

Votre type Opposé aime les activités variées dans un environnement relationnel et il peut avoir peur de la monotonie et du silence intérieur et/ou extérieur. Il a besoin de mener plusieurs projets en même temps sans quoi il s'ennuie très vite. Il a la remarquable capacité à lancer et promouvoir ces nombreux projets simultanément et à susciter l'enthousiasme et l'adhésion d'autrui. Cependant, quand un de ceux-ci commence à prendre concrètement forme, il risque de ne plus intéresser votre type Opposé

Votre opposé

Votre Opposé est décrit au masculin, terme pris dans un sens générique, mais il peut représenter un homme ou une femme.

Les caractéristiques générales suivantes se réfèrent à votre type opposé parmi les 68 positions sur la Roue . Elles vous permettront de mieux comprendre et de mieux reconnaître votre type opposé, qui est votre complémentarité tout autant que votre risque de confrontation.

Cette section vous présente aussi votre « ombre » ainsi que la nommait Carl Gustav Jung. Cette ombre peut représenter vos caractéristiques peu développés, ignorés ou cachés et avec lesquels il vous est proposé de vous familiariser ou encore de vous réconcilier.

qui peut avoir tendance à déjà en chercher un autre.

Votre type Opposé est du type peu terre-à-terre et a peu le sens du concret et du tangible. Il est le contraire de Saint Thomas qui a "besoin de toucher pour croire". Il ne recherche pas particulièrement l'harmonie affective qui peut lui paraître ennuyeuse. Il ne recherche pas plus l'ordre rationnel qui peut lui paraître contraignant et austère. Il aurait même plutôt tendance à les éviter car il n'aime pas trop la monotonie et le statut quo qu'il considère comme de l'inertie. Il est particulièrement à l'aise dans ce que les autres peuvent considérer comme chaotique.

Le risque qui le menace est de ne pas tenir suffisamment et nécessairement compte d'autrui, ce qui peut le faire passer pour autocrate, ou de la situation, ce qui le ferait passer pour utopiste.

Ses risques de conflit les plus fréquents se produisent avec vous, le "COORDONNANT", qu'il peut considérer comme laxiste et/ou technocrate, terne et ennuyeux parce que votre introversion discrète et "les pieds sur terre" contrastent avec son intuition exubérante.

Exemple PROFIL PERSONNEL

Vos caractéristiques particulières

Les caractéristiques suivantes permettent de nuancer et d'affiner votre typologie. Elles se réfèrent aux réponses de votre questionnaire qui donnent lieu à des milliers de profils différenciés parmi lesquels le vôtre.

Elles mentionnent, entre autres, les perceptions que les autres peuvent avoir de vous. Même si celles-ci ne correspondent pas toujours à ce que vous êtes, il est néanmoins important pour vous d'en prendre conscience.

Exemple a une nature affective très intériorisée faite de nuance et de méthode, de maturation lente, discrète et progressive, de fiabilité, de constance. Elle se sent à l'aise dans un environnement prévisible, détendu où le besoin de changer rapidement d'une activité à l'autre est réduit au minimum. Sa réelle aptitude à contrôler ses émotions dans ses relations avec autrui peut lui donner une apparence très diplomate mais aussi très effacée. Elle est peu expansive et n'aime pas se mettre en avant de la scène. Elle préfère travailler seule au sein d'une équipe. Les autres peuvent la percevoir comme assez introspective.

Exemple est peu extravertie. Elle n'apprécie pas du tout la pression ni la recherche à tout prix de la difficulté et de l'efficacité, ce qui peut lui donner une apparence très tendre. Elle n'est pas très relationnelle et conviviale, est plutôt méfiante et contrôlée et peut aussi apparaître comme relativement austère.

Exemple a une nature très réfléchie qui sait prendre du recul et analyser l'information d'une façon précise et détaillée avant de prendre une décision avec beaucoup de prudence. Elle peut être perçue comme une personne très mesurée et très analytique. Elle est très peu encline à l'action rapide requérant des résultats concrets ainsi qu'à la prise de risques accompagnant celle-ci. Les autres peuvent aussi la percevoir comme une personne très peu pragmatique et très peu fonceuse.

Exemple manifeste une très grande qualité d'écoute et peut se montrer très attentionnée et consensuelle. Elle a aussi une nature très conciliante et tolérante qui n'aime pas du tout les conflits. Les autres peuvent la percevoir comme une personne aussi humaniste que pacifique.

Exemple est le type de personne dite introvertie. Elle recherche très profondément la cohérence, la stabilité et l'harmonie qu'elle trouve dans un ressenti affectif et non dans une explication rationnelle, ce qui lui donne une apparence particulièrement paisible. En même temps et paradoxalement, elle a aussi une grande prédilection pour l'ordre, la planification et l'organisation. Les autres peuvent également la percevoir comme une personne très ordonnée. C'est une richesse, mais peut-être aussi une difficulté, de Exemple de savoir concilier et gérer ces deux composantes opposées d'elle-même.

Exemple a une nature scrupuleusement respectueuse des règles et des procédures qui peut lui donner une apparence très conformiste. Elle a aussi une composante logique et factuelle qui ne laisse pas trop de place à l'originalité ou à l'émotivité et peut la laisser percevoir comme un peu rigoriste.

Les perceptions

Il est important de comprendre que les autres peuvent nous percevoir, surtout si nous sommes sous stress, autrement de ce que nous nous percevons nous-mêmes. C'est d'autant plus possible qu'ils sont différents de nous et que sous stress important, nous avons tendance à se rapprocher de notre Style Opposé.

Même si les perceptions que les autres peuvent avoir de nous ne correspondent pas toujours à ce que nous sommes, il est néanmoins important d'en prendre conscience.

Cette page vous informe sur les risques de décalage qui peuvent exister entre votre propre perception de vous-même et celle des autres.

En temps normal, vous vous percevez comme :

- ▲ Fiable
- ▲ Patiente
- ▲ Paisible
- ▲ Honnête
- ▲ Ordonnée
- ▲ Consciencieuse

En situation de stress, les autres peuvent vous percevoir :

- ▼ Lente
- ▼ Inexpressive
- ▼ Craintive
- ▼ Routinière
- ▼ Pointilleuse
- ▼ Besogneuse

Mieux communiquer avec vous

Cette section décrit ce qu'il convient de faire pour mieux communiquer avec vous, par ordre décroissant.

Il vous est conseillé de la montrer aux personnes avec lesquelles vous êtes en relation et avec lesquelles vous avez des difficultés de communication.

Votre interlocuteur devrait :

- Préparer son dossier à l'avance et dans les moindres détails
- Vous fournir des données chiffrées et rationnelles
- Se tenir physiquement à distance de vous
- Respecter les règles et les procédures en vigueur
- Prendre le temps de briser la glace et s'impliquer personnellement
- Manifester un intérêt sincère, vous écouter et être sensible à vos propos
- Se déplacer de manière informelle et décontractée
- Mettre en place un plan d'action progressif et vous donner l'assurance qu'il n'y aura pas de surprise
- Faire attention à ne pas tomber dans des sujets de friction
- Se montrez tendre et doux
- Prendre tout son temps
- Vous laisser vous exprimer et à votre rythme
- Contrôler son émotivité
- Ne pas s'éparpiller

À éviter avec vous

Cette section décrit ce qu'il convient d'éviter pour mieux communiquer avec vous, par ordre décroissant.

Il vous est conseillé de la montrer aux personnes avec lesquelles vous êtes en relation et avec lesquelles vous avez des difficultés de communication.

Votre interlocuteur devrait éviter de :

- ↘ Etre désorganisé ou confus
- ↘ Invoquer des témoignages douteux
- ↘ Se contredire
- ↘ Etre informel, personnel ou trop à l'aise
- ↘ Etre impulsif
- ↘ Foncer la tête la première dans le travail ou dans l'ordre du jour
- ↘ S'en tenir froidement et rigoureusement au travail en parler exclusivement de faits ou de chiffres
- ↘ Exiger en vous menaçant d'un pouvoir hiérarchique ou personnel
- ↘ Etre rationnel, froid et dur
- ↘ Vous confronter avec brutalité
- ↘ Trop en demander ou imposer des délais et des résultats irréalistes
- ↘ Faire pression en invoquant le temps
- ↘ Trop jouer sur les sentiments
- ↘ Vous toucher quand on vous parle
- ↘ Se répéter

Clés de la motivation

Les personnes réussissent mieux quand elles peuvent exprimer leurs potentialités dans un environnement qui leur en donne la possibilité.

Vérifiez, par ordre décroissant, si c'est le cas, ce qui vous permettra de mieux comprendre les succès, mais aussi les difficultés que vous pouvez rencontrer.

Exemple souhaite :

- ♥ Du temps pour exécuter son travail conformément à ses critères d'excellence
- ♥ Des instructions pour bien faire son travail
- ♥ Ne pas être confrontée à de nouvelles procédures
- ♥ Etre reconnue pour la qualité constante de son travail
- ♥ Une reconnaissance pour ses bons et loyaux services
- ♥ Un environnement sûr et sans risque et appartenir à une équipe
- ♥ Pas de changement brutal dans les méthodes de travail
- ♥ Des activités compatibles avec l'importance qu'elle accorde à sa vie privée
- ♥ Un patron qui donne envie de le suivre
- ♥ De la tranquillité et de l'harmonie
- ♥ Un environnement exempt de pressions
- ♥ Un management participatif
- ♥ Un avenir assuré
- ♥ Une vie relationnelle limitée
- ♥ La possibilité de se concentrer
- ♥ Un environnement prédictible où elle n'a pas à montrer son affectivité
- ♥ Des informations logiques

Clés du management

Cette section représente quelques éléments, par ordre décroissant, qui vous permettent de donner le meilleur de vous-même grâce à un management adapté.

Parlez-en à votre manager afin qu'il puisse éventuellement réajuster sa façon de vous manager.

Exemple a besoin de :

- Une description exacte et écrite de ce qui est attendu d'elle
- Un travail qui privilégie la qualité à la quantité
- Une aide dans la prise de décision
- Un cadre prévisible et ordonné
- Un appui pour sortir des sentiers battus ou pour prendre des décisions risquées
- De la reconnaissance pour ce qu'elle réalise
- Certitude qu'elle fait du bon travail et de gratifications concrètes
- Une reconnaissance pour sa fiabilité
- Une ambiance de travail chaleureuse et amicale
- Des missions qui nécessitent méthode et patience
- Des conditions énoncées et préalables pour tout changement
- Un climat propice à la participation
- Directives du patron et des marques d'appréciation
- Méthodes pour mettre ses idées en exécution
- Support pour affronter les conflits
- Une aide pour savoir dire " non " au risque de susciter des réactions agressives
- Un soutien pour être plus catégorique
- Temps pour rassembler les faits et les données
- Exprimer ses idées avec plus d'enthousiasme
- Acquérir plus de confiance en elle
- Temps pour se familiariser avec autrui
- Savoir ce que pensent les autres

Vos domaines d'amélioration

Vous trouverez ci-dessous quelques pistes d'amélioration, par ordre décroissant, concernant votre Style Naturel.

Là encore, ce profil est votre profil personnel parmi des milliers de profils différenciés. Il tient compte de parts différentes de vous-même qui peuvent parfois s'opposer. Celles-ci sont plus ou moins encore d'actualité en fonction du travail que vous avez déjà effectué sur vous-même.

Choisissez une à trois de ces recommandations qui vous paraissent le plus s'appliquer à vous et élaborer un plan d'action qui vous permettra de vous exercer à suivre celles-ci.

Exemple peut avoir tendance à :

- Critiquer toute approche qu'elle ne considère pas comme purement logique ou factuelle
- Être prisonnière des procédures et des méthodes de travail
- Paraître froide et distante par rapport à l'émotivité de ses interlocuteurs
- Se méfier et être pessimiste à l'égard de tout nouveau projet
- Hésiter d'agir sans un modèle au préalable
- Avoir du mal à décider parce qu'elle veut absolument prendre la bonne décision
- Résister passivement à la pression et au changement surtout si elle estime qu'ils ne sont pas justifiés
- Faire à contrecœur les choses auxquelles elle n'adhère pas et pouvoir en garder une rancune
- Avoir besoin d'aide pour choisir les priorités de nouvelles missions
- Avoir du mal à respecter les délais
- Considérer les critiques faites sur son travail comme une reproche personnel
- Se mettre systématiquement en retrait lors d'un conflit
- Refuser toute responsabilité
- Céder pour éviter la controverse
- Se montrer renfermée sur elle-même et manquer de sympathie
- Être trop réfléchie
- Paraître trop distante
- Ne pas assez s'amuser

Les indicateurs

Cette page a pour objet de synthétiser et de schématiser votre profil en 16 indicateurs, opposés 2 à 2, qui ne mesurent pas l'intensité des couleurs, comme c'est le cas avec les graphiques, mais le rapport qu'elles ont entre elles.

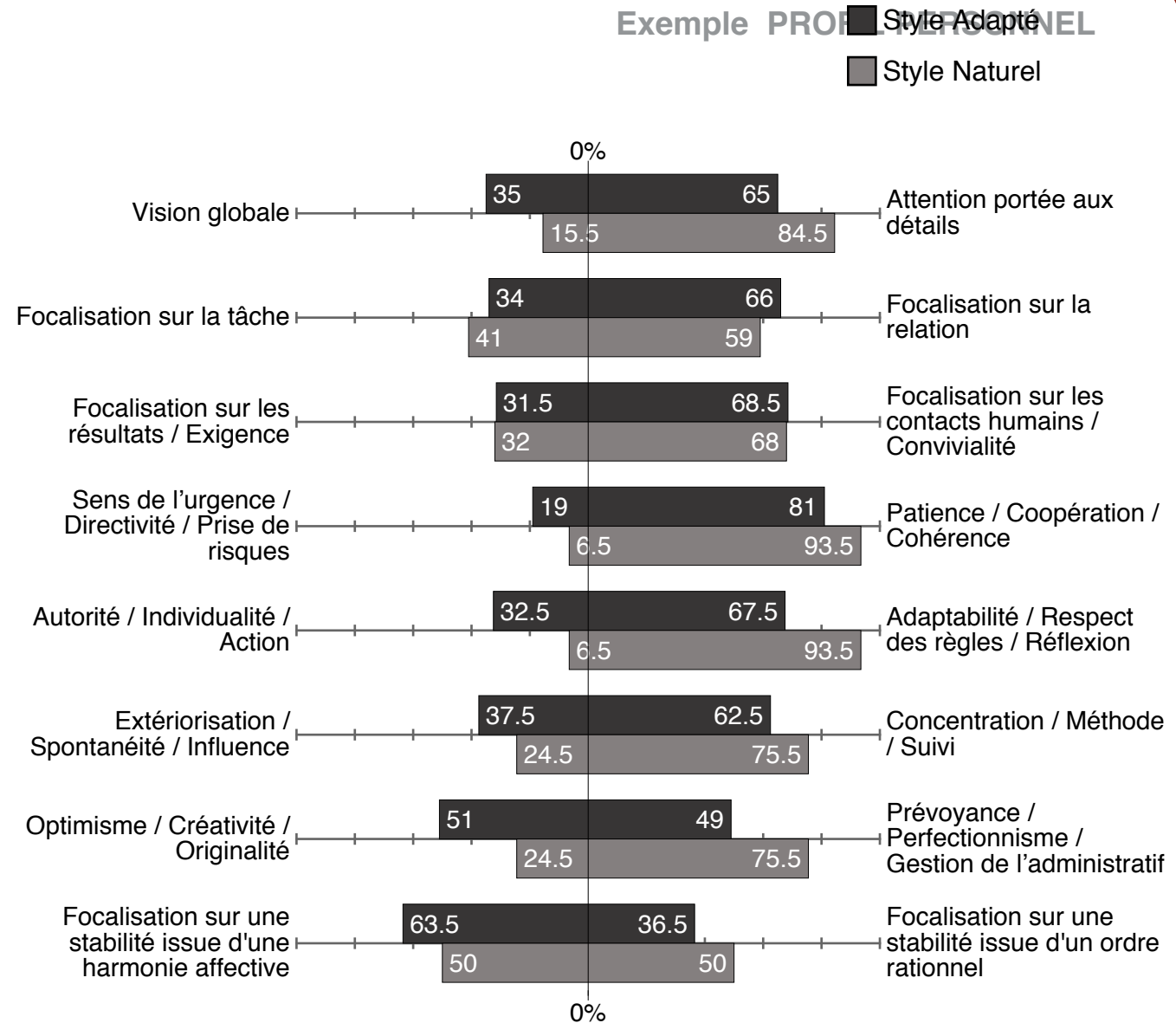
Ces indicateurs sont représentés sous forme de ratios en pourcentages de 0 à 100 sur deux échelles graduées correspondant à votre Style Naturel et votre Style Adapté. Ce sont :

- Vision globale
- Attention portée aux détails
- Focalisation sur la tâche
- Focalisation sur la relation
- Focalisation sur les résultats/Exigence
- Focalisation sur les contacts humains/Convivialité
- Sens de l'urgence/Directivité/Prise de risques
- Patience/Coopération/Cohérence
- Autorité/Individualité/Action
- Adaptabilité/Respect des règles/Réflexion
- Extériorisation/Spontanéité/Influence
- Concentration/Méthode/Suivi
- Optimisme/Créativité/Originalité
- Prévoyance/Perfectionnisme/Gestion administratif
- Focalisation sur une stabilité issue d'une harmonie affective
- Focalisation sur une stabilité issue d'un ordre rationnel

Ces informations vous permettent de visualiser rapidement vos forces et vos tendances ainsi que vos points à améliorer, qui en sont la contrepartie.

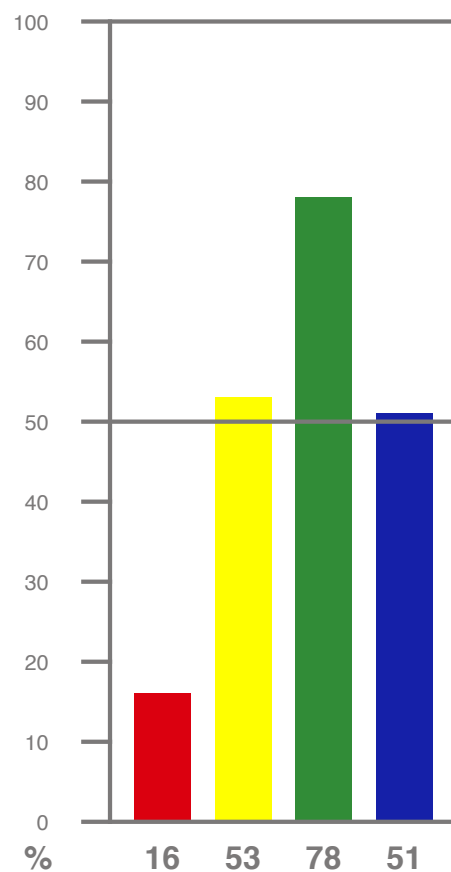
Ici encore, il n'y a pas de bons ou de mauvais indicateurs, mais seulement une représentation visuelle et quantifiée de la dynamique qui existe entre chacun des deux pôles concernant votre Style Naturel et votre Style Adapté.

Les indicateurs

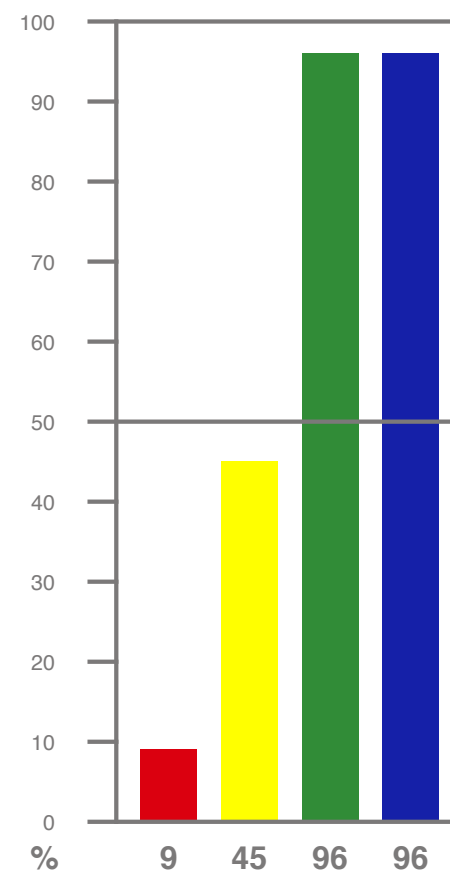


Vos Couleurs

Style Adapté



Style Naturel



Exemple PROFIL PERSONNEL

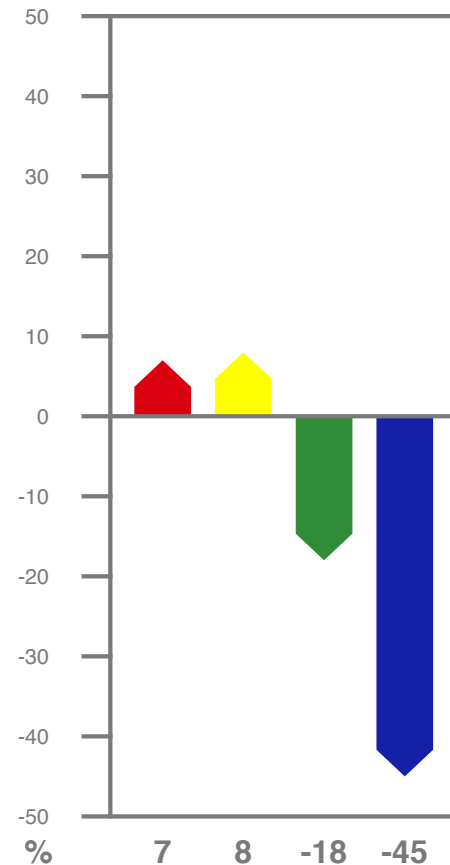
Comparaison Styles Naturel et Adapté

Cette section vous permet de connaître et de comprendre les différences qui peuvent exister entre votre Style Naturel, ce que vous êtes, et votre Style Adapté, ce que vous paraissez être.

La signification générale des Couleurs est à moduler en fonction de l'intensité des mouvements de celles-ci.

Elle vous permettra de prendre conscience des risques de tension qui peuvent exister dans ces décalages et de mieux comprendre si cette adaptation est plutôt:

- une stratégie consciente de réussite par votre initiative parce que l'environnement vous le demande,
- une stratégie de survie plus subie et moins consciente parce que l'environnement ne vous en laisse pas le choix, ce qui peut révéler un malaise plus ou moins profond.



Signification générale des Couleurs qui augmentent et inverse de celles qui diminuent

Rouge : plus exigeant avec soi-même et autrui, orienté vers les résultats, combatif et dirigiste

Jaune : plus expansif, convivial, relationnel et spontané

Vert : plus coopératif, méthodique, concentré, constant, stable, cohérent, nuancé et patient

Bleu : plus centré sur les règles et procédures, perfectionniste, prévoyant, ordonné et réfléchi

Signification générale des Couleurs qui diminuent et inverse de celles qui augmentent

Rouge : plus conciliant, à l'écoute et paisible

Jaune : plus incisif, factuel, logique, solitaire, réservé et contrôlé

Vert : plus effervescent, rapide et multi-tâches

Bleu : plus intrépide, novateur et indépendant

Vos types et la Roue

*La Roue est la représentation visuelle d'une matrice de plusieurs milliers de profils différenciés. Elle constitue un modèle simple et efficace qui permet de visualiser une personne, une équipe ou une fonction. Elle identifie 68 positions sur une échelle de profondeur et nuances chaque couleurs en fonction de leurs différences d'intensité, selon les huit types psychologiques, pour le Style Naturel et pour le Style Adapté. **Elle ne tient compte que des intensités supérieures à 50%, et est indissociable des graphiques dont elle est complémentaire.***

La Roue est une combinaison des travaux de :

***William Moulton Marston** dont la théorie se base sur les quatre comportements fondamentaux : Dominance, Influence, Stabilité et Conformité représentés par les quatre couleurs, le Rouge, le Jaune, le Vert et le Bleu.*

***Carl Gustav Jung** qui a défini deux attitudes (introversion, extraversion) et quatre fonctions (pensée, sentiment, sensation, intuition), identifiant ainsi huit types psychologiques distincts.*

Vos types sont les suivants :

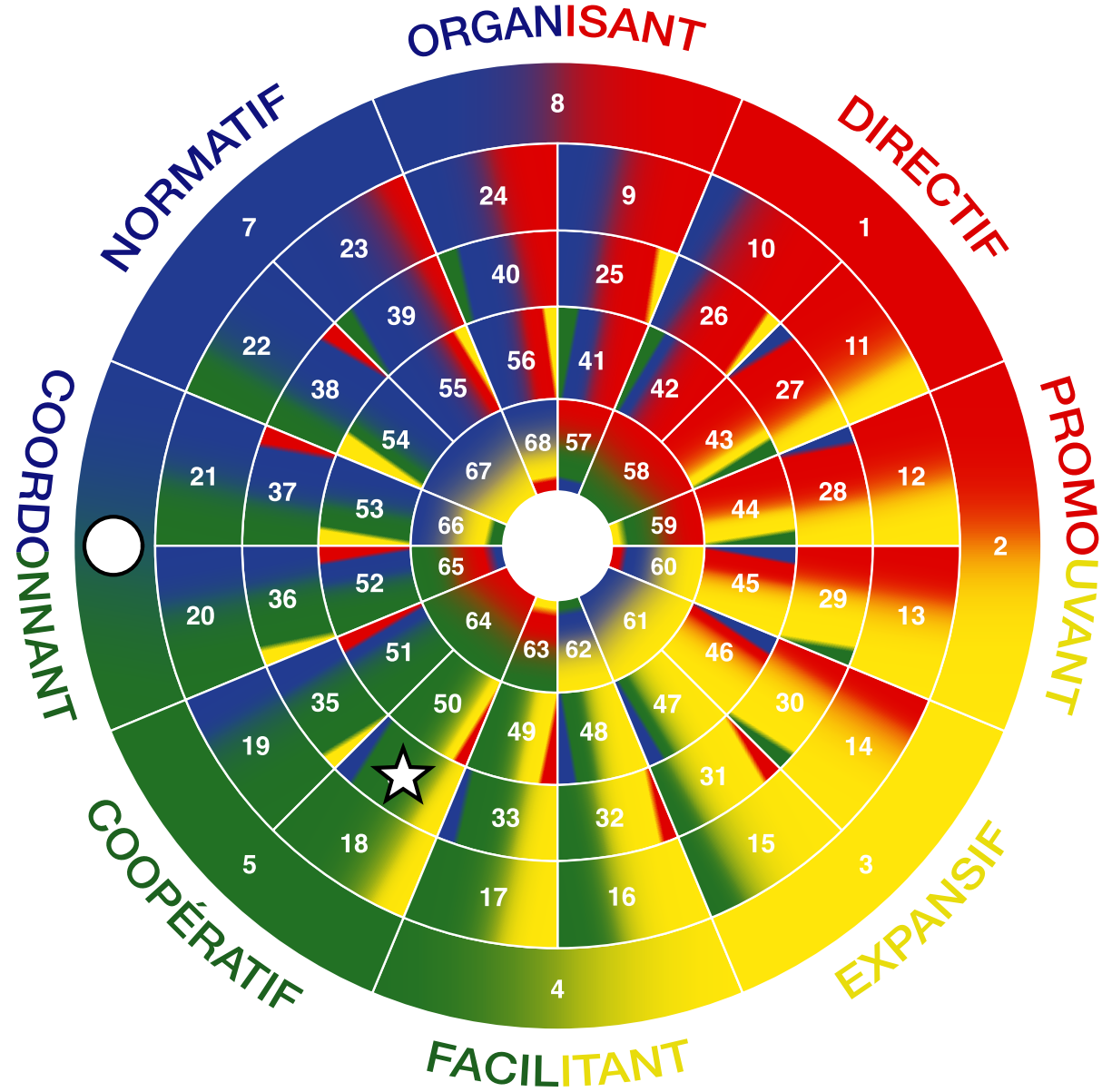
Style **Adapté** : **Coopératif**, position 34

Style **Naturel** : **Coordonnant**, position 6

Exemple PROFIL PERSONNEL

Votre Position sur la Roue

Votre Style Adapté ☆
 Votre Style Naturel ○



La description des valeurs

Les Valeurs ne sont pas facilement observables. Elles nous renseignent sur nos Motivations profondes. Elles sont le déclencheur, le "**Pourquoi**" nous faisons telle action plutôt qu'une autre qui s'exprime par les comportements. Ceux-ci représentent le "**Comment**" nous allons réellement la faire. **Elles nuancent les Couleurs associées à ces comportements et vous donnent une vision plus large et globale de votre Profil.**

La Motivation **Cognitive** concerne la recherche, la compréhension et la systématisation de la vérité objective par la connaissance intellectuelle.

La Motivation **Esthétique** privilégie le subjectif et le ressenti aux dépens de la rationalité objective. Elle concerne la capacité à ressentir la beauté extérieure et/ou intérieure, définie littéralement comme le contraire de l'anesthésie.

La Motivation **Utilitaire** concerne la recherche de l'utilité, de la rentabilité et du retour sur investissement.

La Motivation **Altruiste** concerne l'action désintéressée en vue d'aider autrui.

La Motivation **Individuelle** concerne la recherche du pouvoir et du contrôle de sa propre vie.

La Motivation **Traditionnelle** concerne toute personne qui place au-dessus d'elle un fort système de valeurs et des principes ayant une visée universelle. Elle situe l'individu dans un cadre éprouvé par le temps qui le dépasse.

Elles correspondent aux grandes Valeurs de base reconnues par toute philosophie : la Vérité, la Beauté, l'Utilité, l'Amour, la Puissance et l'Unité. Ces Motivations profondes peuvent être opposées et analysées deux à deux : Cognitive – Esthétique, Matérialiste – Altruiste, Individualiste – Traditionaliste. Vous trouverez dans la page suivante ces six Valeurs développées par **Eduard Spranger** avec, en ce qui vous concerne, leur degré d'intensité pour chacune d'entre elles prise individuellement ainsi que la représentation, sous forme d'indicateurs, de ces trois couples.

Pas plus qu'il n'y a de bonnes et de mauvaises Couleurs, il n'y a pas de bonnes et mauvaises Motivations. Il faut de l'argent pour aider autrui et garder le sens de la réalité économique. Le ressenti a besoin d'un contrepoids rationnel pour le structurer et l'individualisme est nécessaire pour pouvoir se mettre au service de principes et d'organisations qui le dépassent.

La description des valeurs

Chaque Motivation a aussi ses forces et ses faiblesses.



Vos caractéristiques générales

- ☆ A tendance à se baser sur l'expérience pour apprendre et comprendre
- ☆ Peut être détachée des théories rationnelles
- ☆ N'est pas particulièrement intéressée par les connaissances intellectuelles et les preuves
- ☆ Préfère les expériences aux connaissances
- ☆ A un profond besoin de se réaliser dans l'harmonie
- ☆ A une excellente capacité de voir la beauté intérieure et extérieure sous toutes ses formes
- ☆ A un besoin fondamental d'esthétisme dans sa vie
- ☆ Possède de forts ressenti, sensibilité et intuition
- ☆ A une forte appréciation de toutes les formes d'expressions artistiques et créatives
- ☆ Reconnaît facilement le caractère unique des personnes, des situations et des lieux
- ☆ A plutôt tendance à être détachée du matériel et des gains économiques
- ☆ L'aspect financier peut être pour elle une source de conflit ou stress
- ☆ Recherche à s'investir pour aider et servir autrui
- ☆ A un fort besoin de se sentir utile aux autres
- ☆ Aime le don de soi et l'action désintéressée
- ☆ A un grand sens de l'humanisme et de la justice sociale
- ☆ Cherche à développer le potentiel des autres
- ☆ Apprécie fortement contribuer au bien-être des autres
- ☆ A une grande générosité et entraide
- ☆ Aspire à la paix et l'amour pour l'humanité
- ☆ Apprécie la reconnaissance
- ☆ A besoin d'une certaine indépendance et autonomie
- ☆ Peut exercer son leadership lorsque c'est nécessaire
- ☆ A besoin d'un statut social
- ☆ Apprécie avoir du pouvoir
- ☆ Apprécie se sentir unique et différente
- ☆ Accorde peu d'importance aux systèmes de références traditionnels
- ☆ Son système de valeurs n'influence pas beaucoup sa vie et il peut être changeant

Exemple PROFIL PERSONNEL

Vos caractéristiques générales

- ☆ Est tolérante et ouverte face aux systèmes de valeurs d'autrui
- ☆ Est plutôt flexible et ouverte à des croyances différentes des siennes

Vos caractéristiques particulières

- ☆ Peut avoir un enclin à avoir la foi car, pour elle, l'intuition prime sur la connaissance
- ☆ Aide les autres en se basant principalement sur son expérience et son intuition
- ☆ A besoin d'expression de soi créative
- ☆ A besoin d'une expression artistique pure et désintéressée de résultats
- ☆ A un idéalisme qui peut être très éloigné de la réalité matérielle
- ☆ Aime révéler la beauté intérieure et extérieure chez les autres
- ☆ Apprécie fortement se réaliser en aidant les autres à se réaliser
- ☆ A une grande capacité à comprendre autrui à travers son ressenti
- ☆ Est une excellente médiatrice et conseillère
- ☆ A une grande capacité d'être empathique et compréhensive face aux ressentis d'autrui
- ☆ Vit en harmonie avec une grande acceptation des systèmes de valeurs d'autrui
- ☆ S'investit beaucoup pour les autres sans attendre en retour
- ☆ Elle préfère donner aux autres en premier et passer en deuxième
- ☆ Son statut lui permet de satisfaire son grand besoin de s'investir pour les autres
- ☆ Peut exercer son leadership lorsque nécessaire tout en favorisant le bien-être d'autrui
- ☆ Peut avoir tendance à aider les autres de façon non conventionnelle

Exemple PROFIL PERSONNEL

Vos Valeurs

