



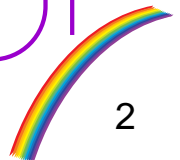
Paul DURANT

30/03/2009

Profil Simplifié Arc-en-Ciel

Table des matières

Introduction.....	3
Talents pour l'entreprise.....	4
Mieux communiquer avec vous.....	5
A éviter avec vous.....	6
Comparaison Styles Naturel et Adapté.....	7
Vos domaines d'amélioration.....	8
Indicateurs.....	9
Vos Graphes.....	11
Vos Styles sur la Roue Arc-en-Ciel.....	12
Votre Position sur la Roue.....	13
Les Valeurs qui nuancent les Couleurs.....	14
Vos Valeurs.....	15



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 vos limites en relation avec autrui et l'environnement.*

Novateur tout en étant déjà largement validé, il synthétise les travaux de Carl JUNG sur les types psychologiques et la théorie DISC de William MARSTON conjointement à une recherche sur les comportements associés aux couleurs : La Méthode des Couleurs®.

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.

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.

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

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.

- ☆ Qualifié et compétent dans son domaine
- ☆ Définit, clarifie, obtient l'information, critique et expérimente
- ☆ Est très analytique et réfléchi
- ☆ A un sens aigu du détail
- ☆ Est très soucieux de la qualité de son travail
- ☆ Respecte l'autorité
- ☆ Manifeste un comportement pacifique
- ☆ Recherche le consensus
- ☆ Est tolérant et flexible
- ☆ A une bonne écoute
- ☆ Est stable, patient et compréhensif
- ☆ Est méthodique, cohérent et persévérant
- ☆ Est apaisant et contribue à apaiser les conflits
- ☆ A l'esprit d'équipe
- ☆ Aime les contacts humains
- ☆ Est original
- ☆ Prend la vie du bon côté avec spontanéité



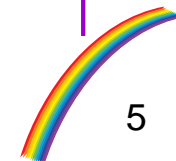
Ce qu'il faut faire pour mieux communiquer avec vous :

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 :

- Préparez son dossier à l'avance dans les moindres détails
- Vous fournir des données chiffrées et rationnelles
- Se tenir physiquement à distance de vous
- Respecter les règles et procédures en vigueur
- Vous aborder avec nuances et sans à-coup
- Ne pas diriger l'entretien. Se montrer plutôt coopératif
- Prendre le temps qu'il faut
- Faire attention de ne pas tomber dans des sujets de friction
- Exprimer ses sentiments personnels avec simplicité, sincérité et sobriété
- Créer un environnement amical non menaçant
- Vous accordez le temps de lui faire confiance
- Vous offrir des assurances personnelles
- Prendre le temps d'être bon vivant
- Etre plus spontané que protocolaire
- Vous écouter parler de vous



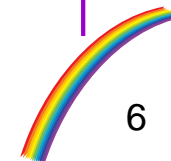
A éviter de faire pour mieux communiquer avec vous :

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
- ▶ Vous faire prendre des décisions à la hâte
- ▶ Donner des ordres d'une façon péremptoire
- ▶ Se mettre en colère
- ▶ Etre incohérent
- ▶ Se montrer insensible
- ▶ Etre trop rapide et abrupt
- ▶ Offrir des assurances ou des garanties qu'il ne peut pas honorer
- ▶ Forcer votre décision
- ▶ Etre réservé
- ▶ Oublier de vous mettre en valeur
- ▶ Trop s'embarrasser de formalités



Comparaison entre votre Style Naturel et votre Style Adapté

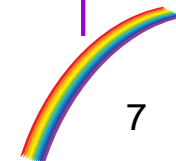
Cette section vous permet de connaître, d'analyser et de comprendre les différences qui peuvent exister entre votre style naturel, ce que vous êtes, et votre style adapté, ce que vous paraissez être.

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

- **une stratégie consciente de réussite de 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.**

Par rapport à son Style Naturel (caractéristiques générales et particulières), Paul paraît :

- Un peu plus contrôlé, réfléchi et réservé car le Jaune diminue un peu. En même temps et paradoxalement, il se montre aussi un peu plus effervescent - parce que jonglant avec de nombreuses balles en même temps - car le Vert aussi baisse un peu.
- Moins précis, ordonné et à la recherche d'informations factuelles car le Bleu diminue significativement. Cette différence certaine est tempérée par le fait qu'il se montre aussi un peu moins nuancé, paisible et à l'écoute des personnes car le Vert aussi diminue un peu.
- Moins prévoyant, perfectionniste et administratif car le Bleu diminue significativement. Cette différence certaine est tempérée par le fait qu'il se montre aussi un peu plus incisif, factuel et logique car le Jaune aussi baisse un peu.
- Un peu plus dirigiste, rapide et intrépide car le Rouge augmente un peu. Cette différence est renforcée par le fait qu'il se montre aussi un peu moins coopératif, patient et constant car le Vert diminue un peu.
- Un peu plus orienté vers les résultats, exigeant et dur avec lui-même comme avec autrui car le Rouge augmente un peu. Cette différence est renforcée par le fait qu'il se montre aussi un peu moins relationnel, convivial et jovial car le Jaune diminue un peu.
- Moins analytique, conformiste et centré sur les règles et procédures car le Bleu diminue significativement. Cette différence certaine est renforcée par le fait qu'il se montre aussi un peu plus pragmatique, combatif et indépendant car le Rouge augmente un peu.



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.

Paul peut avoir tendance à :

- Critiquer toute approche qu'il ne considère pas comme purement logique ou factuelle
- Être prisonnier des procédures et méthodes de travail
- Paraître froid et distant par rapport à l'émotivité de ses interlocuteurs
- Se méfier et être pessimiste à l'égard de tout nouveau projet
- Hésiter à agir sans modèle préalable
- Avoir du mal à décider parce qu'il veut absolument prendre la bonne décision
- Ne pas oser prendre de responsabilités
- Sous-estimer ses capacités
- Fuir presque tout ce qui est difficile et/ou conflictuel
- Maintenir le statut quo et attendre les directives pour agir
- Prendre du temps avant d'accepter le changement
- Se contenter des choses telles qu'elles sont
- Avoir du mal à établir des priorités
- Résister à toute pression d'accélérer son allure
- Être trop optimiste quant aux résultats éventuels de ses projets
- Faire confiance trop facilement
- Ne pas toujours soigner les détails



Indicateurs

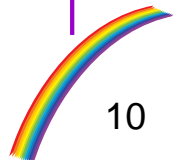
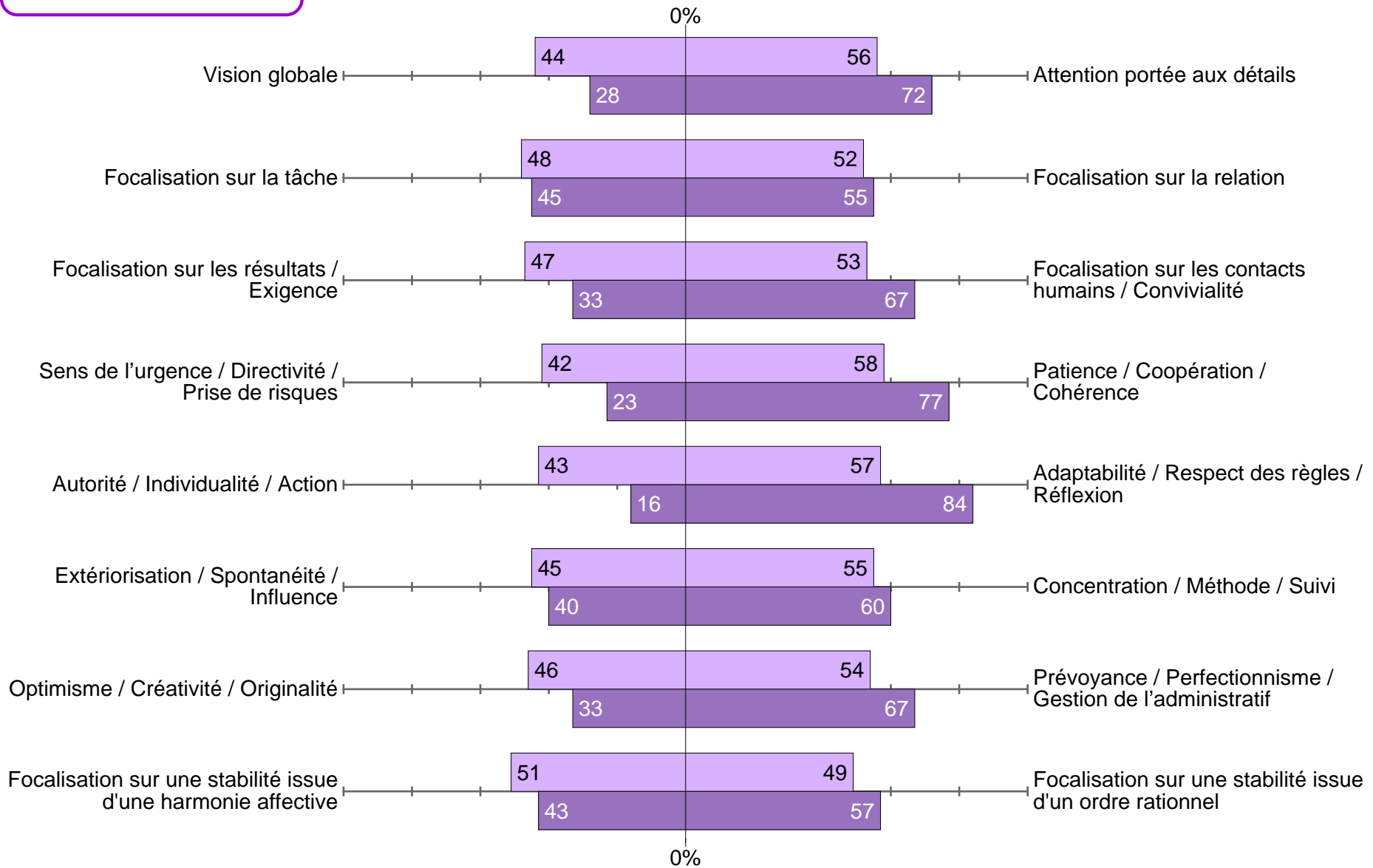
Cette page a pour objet de synthétiser et de schématiser votre profil en 16 indicateurs, opposés 2 à 2, qui ne mesurent pas l'intensité des couleurs, comme c'est le cas avec les graphes, mais le rapport qu'elles ont entre elles.

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

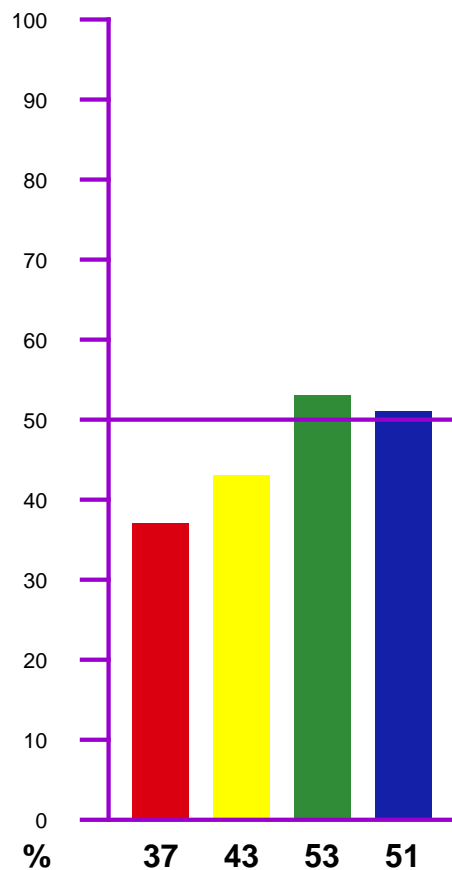
- Vision globale
- Attention portée aux détails
- Focalisation sur la tâche
- Focalisation sur la relation
- Focalisation sur les résultats/Exigence
- Focalisation sur les contacts humains/Convivialité
- Sens de l'urgence/Directivité/Prise de risques
- Patience/Coopération/Cohérence
- Autorité/Individualité/Action
- 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

Vous pouvez ainsi visualiser rapidement vos forces et vos points à améliorer qui en sont la contrepartie.

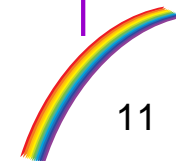
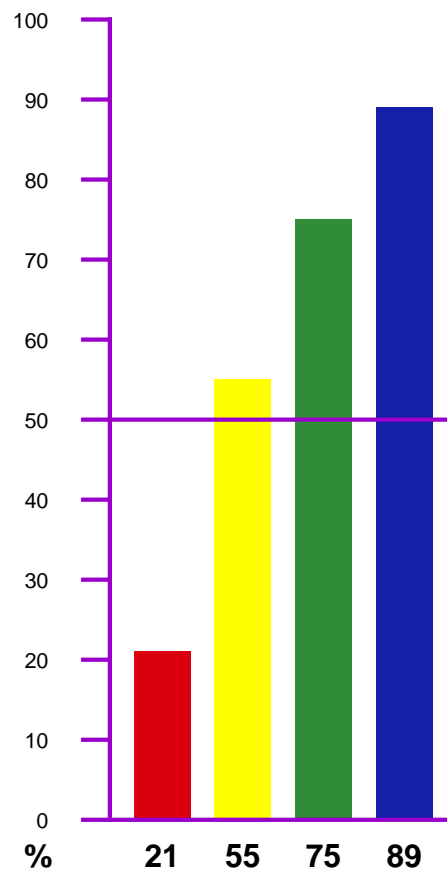
Là encore, il n'y a pas de bons ou de mauvais indicateurs, mais une représentation visuelle et quantifiée de la dynamique existant entre chacun des deux pôles concernant votre style naturel et votre style adapté.



Style Adapté



Style Naturel



Vos Styles sur la Roue Arc-en-Ciel

Chaque personne est unique. La Méthode Arc-en-Ciel repose sur les recherches et les ouvrages de William Moulton Marston "Les émotions des gens normaux" publié en 1928, de Carl Gustav Jung "Les types psychologiques" publié en 1921 et d'Eduard Spranger « Les types de personnes » publié en 1928.

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

Carl Gustav Jung définit deux attitudes (introversion, extraversion) et quatre fonctions (pensée, sentiment, sensation, intuition), identifiant ainsi huit types distincts.

La Roue Arc-en-Ciel est la représentation visuelle de 68 combinaisons principales de ces quatre couleurs en fonction de leurs différences d'intensité, regroupées selon ces huit types, pour le style naturel et pour le style adapté. **Elle ne tient compte que des intensités supérieures à 50%, et est indissociable des graphes dont elle est complémentaire.**

Vos Styles sur la Roue Arc-en-Ciel :

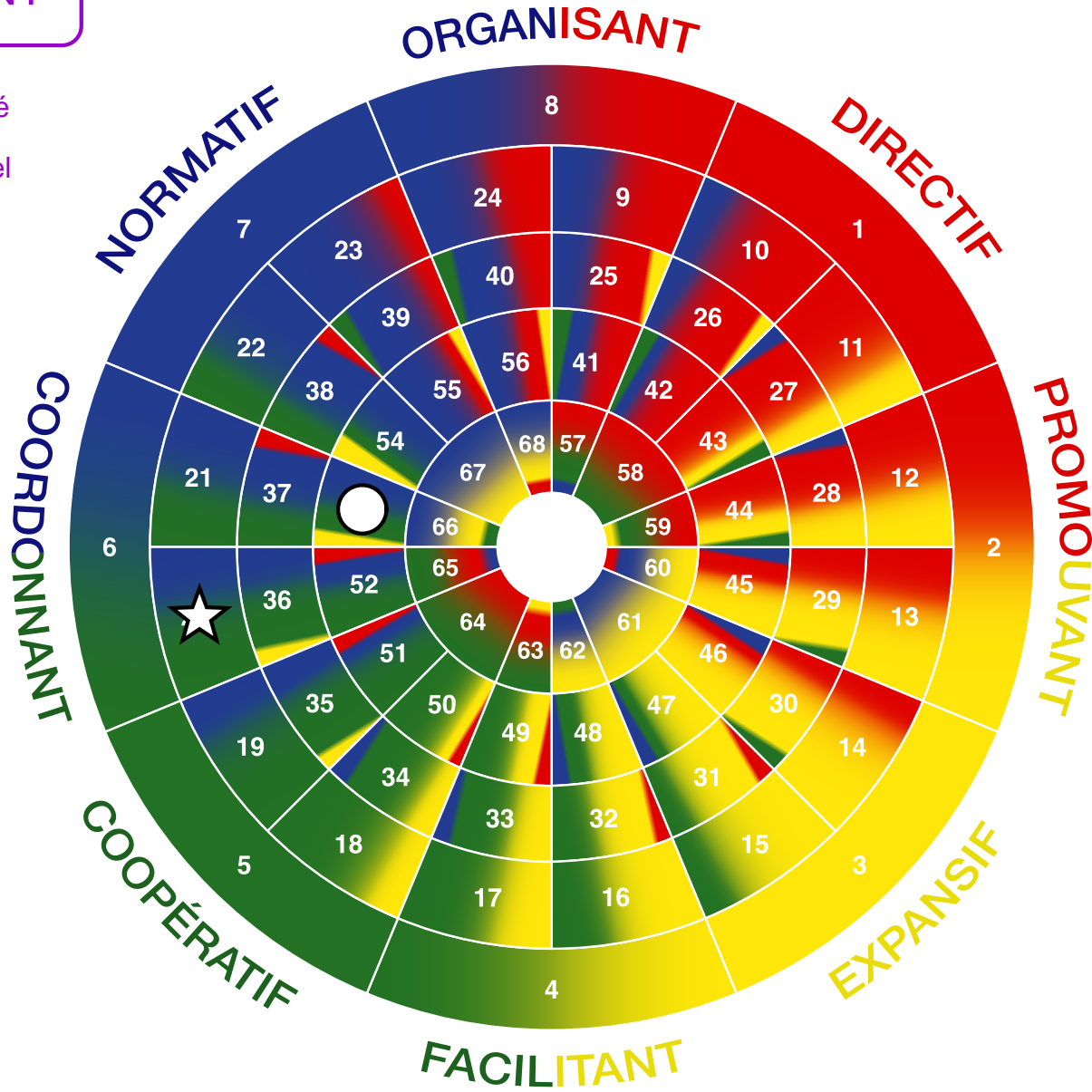
Style Adapté : **Coordonnant**, position 20

Style Naturel : **Coordonnant**, position 53

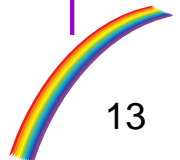


Paul DURANT

- ☆ Votre Style Adapté
- Votre Style Naturel



Votre Position sur la Roue



Les Valeurs qui nuancent les Couleurs

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.**

Voici un descriptif de ces six Valeurs. Les noms qui leurs sont donnés doivent être pris dans un sens positif. Ne vous attachez pas à leur définition courante. L'important est ce qu'ils désignent.

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 **Matérialiste** 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.

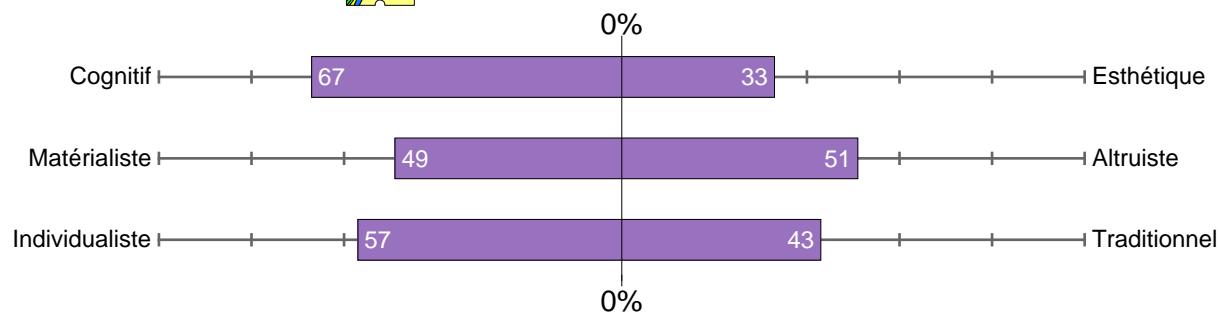
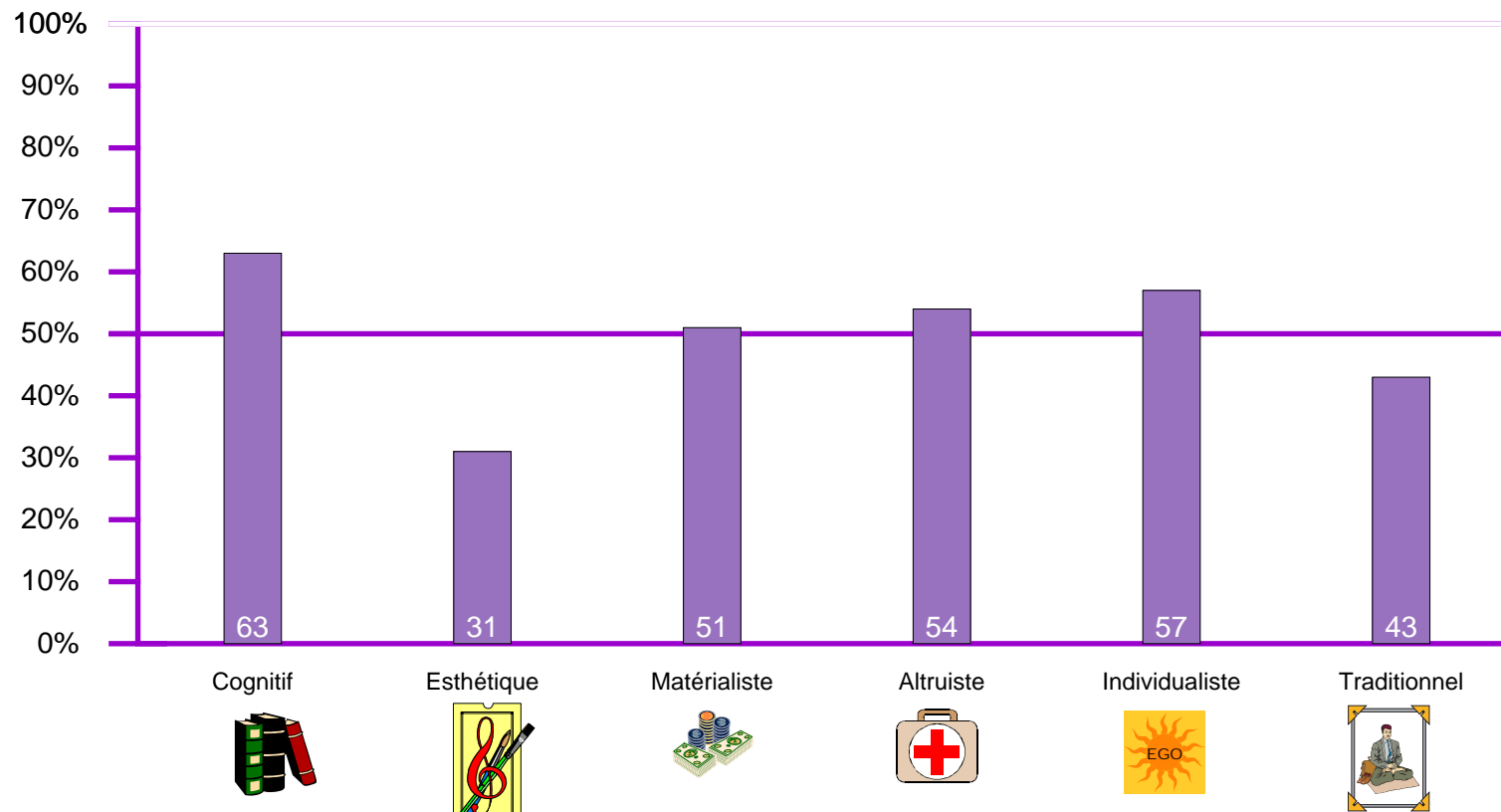
La Motivation **Individualiste** concerne la recherche du pouvoir et du contrôle de sa propre vie.

La Motivation **Traditionaliste** 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. Chaque Motivation a aussi ses forces et ses faiblesses.

Paul DURANT



Vos Valeurs