

Profil Personnel Arc En Ciel DISC

Paul DUPONT



Le questionnaire original de Cleaver utilisé pour déterminer les Profils AEC DISC a fait l'objet d'une validation rigoureuse par un organisme spécialisé : SVI. Survey Validation Institute a pour mission de valider la fiabilité des méthodes et évaluations utilisées dans l'analyse des données en sciences sociales. Cette validation garantit la crédibilité du questionnaire AEC DISC, assurant aux utilisateurs qu'ils peuvent compter sur une méthodologie scientifiquement éprouvée pour comprendre et améliorer la compréhension des comportements et optimiser les interactions au sein de leurs équipes et communautés.

Table des matières

Introduction.....	3
Présentation des couleurs.....	4
Synthèse de vos graphiques.....	5
Talents pour l'entreprise.....	6
Environnement optimal.....	7
Vos Valeurs associées aux Couleurs.....	8
Vos caractéristiques générales.....	10
Votre Opposé.....	12
Vos caractéristiques particulières.....	14
Perceptions.....	15
Mieux communiquer avec vous.....	16
A éviter avec vous.....	17
Clés de la motivation.....	18
Clés du management.....	19
Vos domaines d'amélioration.....	20
Indicateurs.....	21
Vos Couleurs.....	23
Comparaison Styles Naturel et Adapté.....	24
Vos Styles sur la Roue Arc En Ciel DISC.....	25
Votre Position sur la Roue Arc En Ciel DISC.....	26
Les Valeurs qui nuancent les Couleurs.....	27
Vos caractéristiques générales.....	28
Vos caractéristiques particulières.....	31
Vos Valeurs.....	34

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®.

"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)

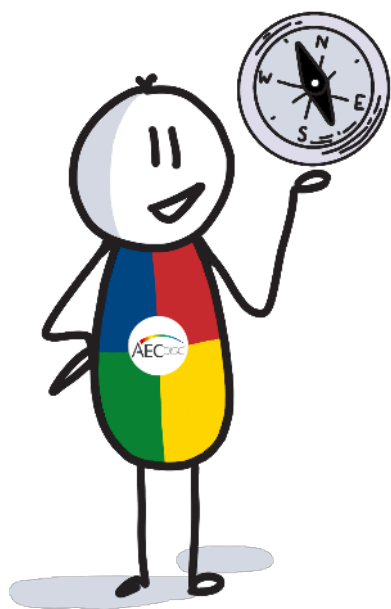
Ce profil ne prétend pas décrire la vérité en ce qui vous concerne. C'est plutôt une boussole vous permettant de mieux vous repérer.

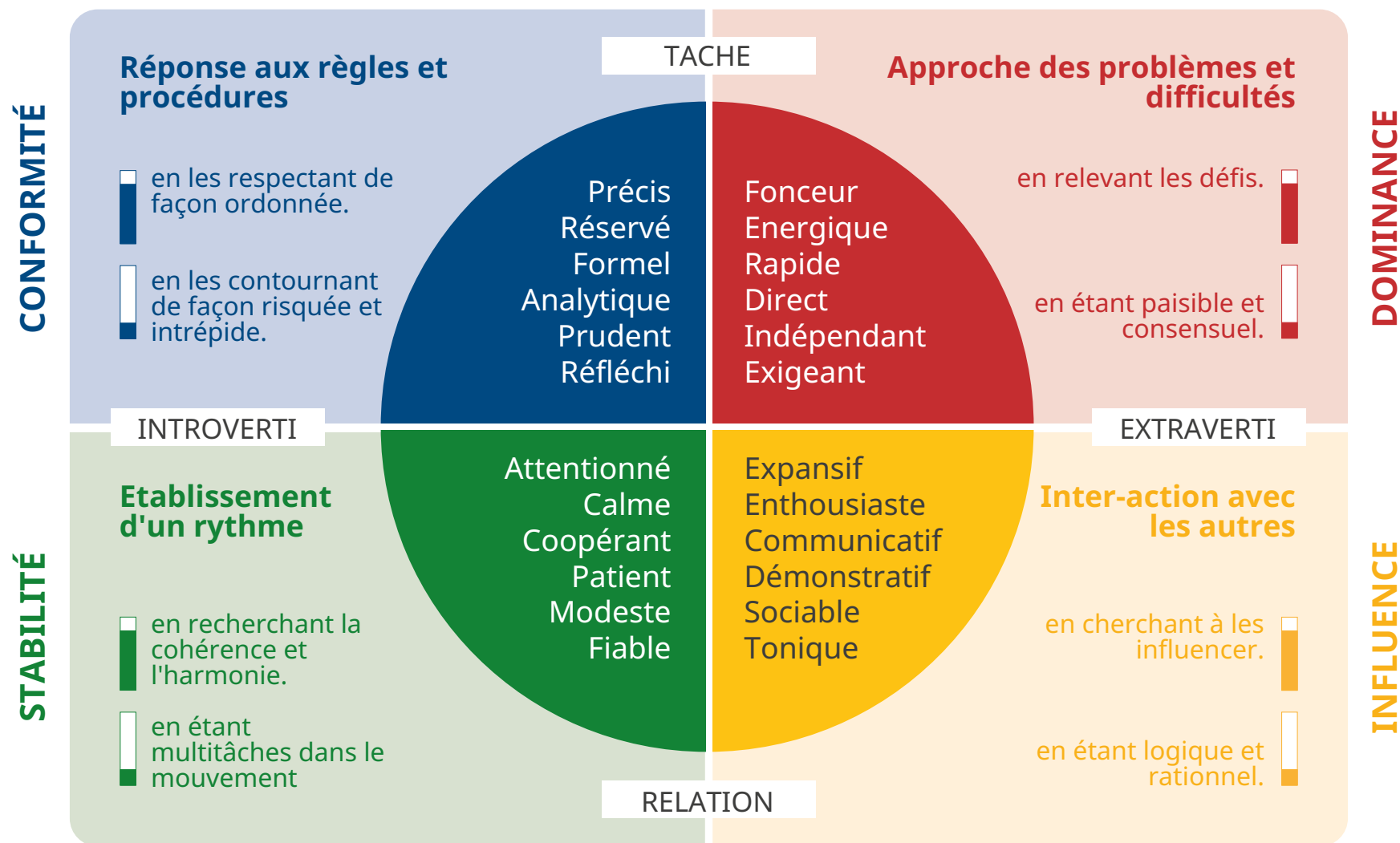
C'est votre profil personnel, parmi des milliers de profils différenciés. Aucun n'est meilleur qu'un autre. Il tient compte de parts différentes de vous-même qui peuvent parfois s'opposer.

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.

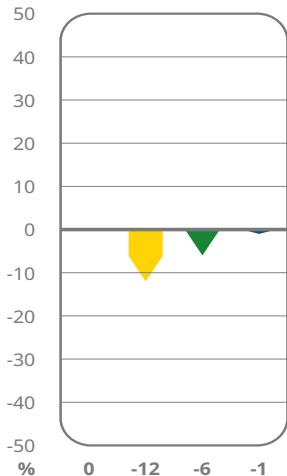
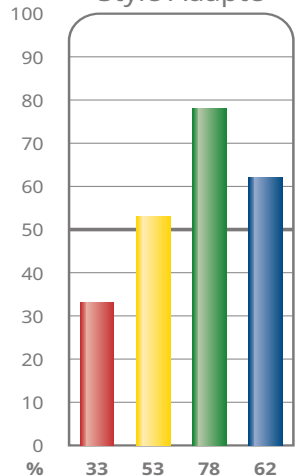
Ne tenez pas compte des éléments qui pourraient vous sembler inappropriés.

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

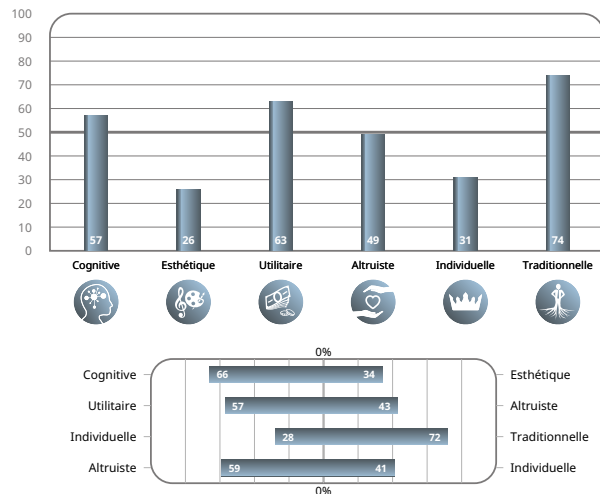
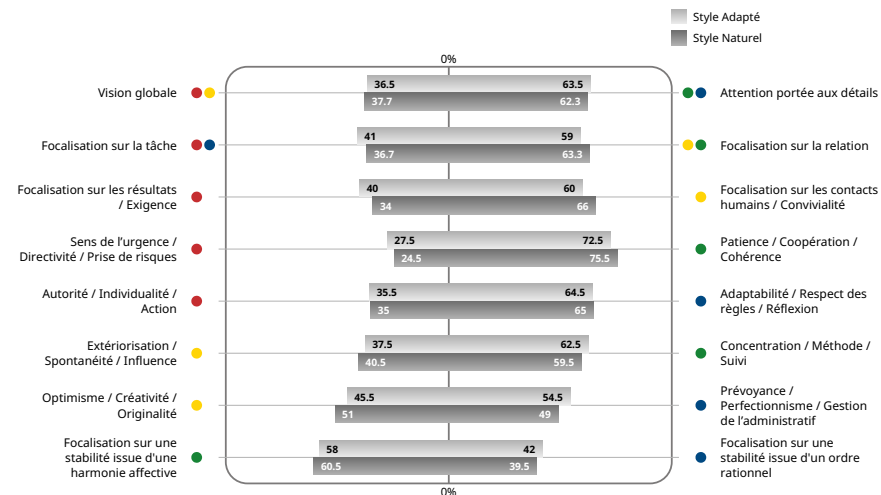
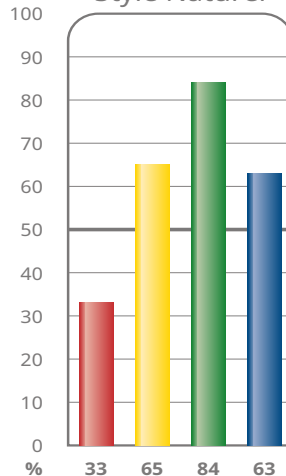




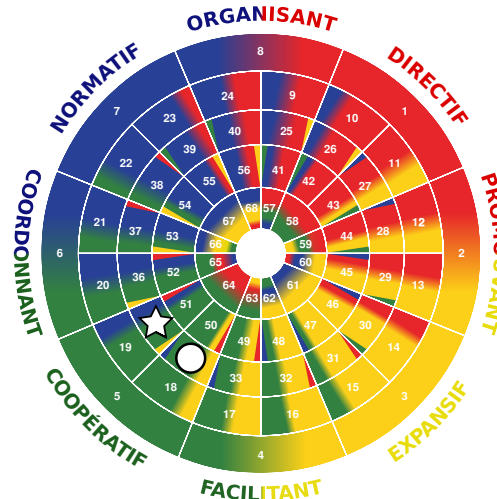
Style Adapté



Style Naturel



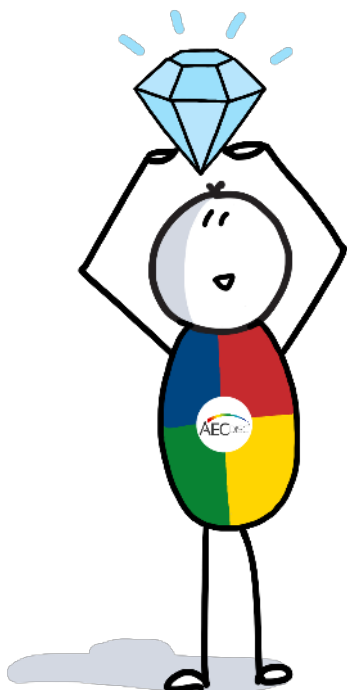
☆ Votre Style Adapté
○ Votre Style Naturel



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.



- ☆ Membre de l'équipe très fiable et cohérent
- ☆ Travaille pour un chef de file et une cause
- ☆ Est très attentionné et à l'écoute
- ☆ A une grande stabilité
- ☆ Recherche avec une grande patience et persévérance l'harmonie
- ☆ Respecte l'autorité
- ☆ Manifeste un comportement pacifique
- ☆ Recherche le consensus
- ☆ Est tolérant et flexible
- ☆ A l'esprit d'équipe
- ☆ Aime les contacts humains
- ☆ Est original
- ☆ Prend la vie du bon côté avec spontanéité
- ☆ A la capacité de prendre du recul avec objectivité
- ☆ Sait être organisé avec soin
- ☆ Peut se conformer avec diplomatie quand c'est nécessaire

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.

- ☆ Nécessité de forte capacité à travailler en équipe et à s'identifier à celle-ci
- ☆ Maintien d'un rythme régulier et d'une performance constante
- ☆ Sécurité de la situation professionnelle
- ☆ Pas de changements soudains ou abrupts
- ☆ Participation discrète à la prise de décision
- ☆ Cadre favorisant une approche calme et paisible des crises et des changements
- ☆ Peu de confrontations
- ☆ Environnement de travail convivial
- ☆ Expression originale de soi-même encouragée
- ☆ Flexibilité et mouvement dans les activités
- ☆ Contacts relationnels
- ☆ Travail de détail qui requiert le respect de la qualité
- ☆ Poste de travail propre
- ☆ Critères établis à respecter

Vos Valeurs associées aux Couleurs

En complément de la partie "Les Valeurs qui nuancent les Couleurs" détaillée en fin de ce Profil, **cette partie met en relation et synthétise des Motivations profondes particulières** qui nous poussent à agir, représentées par les Valeurs, **et des comportements observables particuliers** qui indiquent comment nous agissons, représentés par les Couleurs.

Elle décrit les cohérences et les paradoxes entre les deux, soit en les renforçant soit en les nuancant.

Elle permet une vision plus large et globale de votre Profil.

Cette association doit être affinée en fonction des scores de vos Couleurs et de vos Valeurs.

Une composante paisible (Rouge inférieur à 50) de votre comportement :

-  Manifeste en douceur votre rigueur intellectuelle
-  Accompagne votre besoin tranquille de retour sur investissement
-  Accentue votre besoin modéré d'affirmation de soi
-  Accompagne votre soumission à des valeurs morales pacifiques

Une composante extravertie et conviviale (Jaune supérieur à 50) de votre comportement :

-  Est tempérée par votre besoin de comprendre et de savoir intellectuel qui donnent une densité objective à votre originalité expansive
-  Manifeste, d'une façon communicative et influente par l'intermédiaire d'un réseau, votre recherche de rentabilité
-  Met au service d'autrui votre effacement de l'ego qui la nuance
-  Est tempérée, dans son aspect pouvant paraître superficiel, par votre éthique morale

Une composante conciliante et harmonieuse (Vert supérieur à 50) de votre comportement :

-  Manifeste votre recherche objective des faits dans la recherche d'un consensus
-  Fiabilise et solidifie, dans la constance et la durée, votre recherche d'utilité
-  Conforte votre besoin modéré de vous affirmer
-  Est alliée à votre recherche d'intégrité en cohérence avec elle

Vos Valeurs associées aux Couleurs

En complément de la partie "Les Valeurs qui nuancent les Couleurs" détaillée en fin de ce Profil, **cette partie met en relation et synthétise des Motivations profondes particulières** qui nous poussent à agir, représentées par les Valeurs, **et des comportements observables particuliers** qui indiquent comment nous agissons, représentés par les Couleurs.

Elle décrit les cohérences et les paradoxes entre les deux, soit en les renforçant soit en les nuanciant.

Elle permet une vision plus large et globale de votre Profil.

Cette association doit être affinée en fonction des scores de vos Couleurs et de vos Valeurs.

Une composante normative respectueuse des règles et procédures (Bleu supérieur à 50) de votre comportement :



Solidifie votre besoin de connaissances structurées



Rend sûre, en prenant des risques calculés, votre recherche de rentabilité



Intensifie votre besoin de mise en retrait de vous-même en conformité avec ces règles

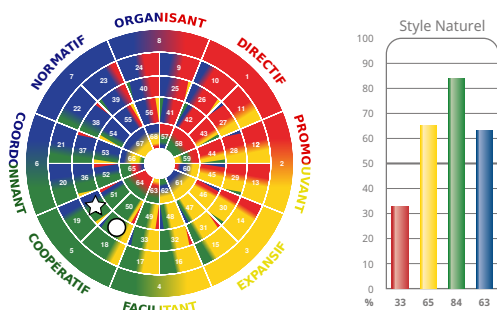


Conforte, dans son conformisme rationnel, votre conformisme moral

Vos caractéristiques générales

Les premières caractéristiques générales suivantes se réfèrent à votre position, parmi les 68 positions de la Roue Arc En Ciel DISC 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 "COOPÉRATIF" sur la Roue Arc En Ciel DISC qui est à la fin de votre Profil. Votre couleur dominante est le **Vert**. Votre couleur auxiliaire est le **Jaune**. Votre troisième couleur est le **Bleu**. Elles doivent être nuancées en fonction de leur intensité en rapport avec celle de la quatrième couleur **Rouge**.

Ce qui vous caractérise en premier est votre sensibilité et votre empathie, votre stabilité affable et réservée, votre patience, votre attitude modérée et nuancée ainsi que votre capacité à faire ce "kilomètre de plus" pour aider quelqu'un que vous considérez comme un ami. Vous avez aussi une composante relationnelle et expansive bien que celle-ci soit moins développée ainsi qu'une aptitude à l'analyse et à la réflexion.

Vous avez le sens de l'écoute et l'esprit d'équipe. Vous êtes sensible aux autres, parfois jusqu'au dévouement. Vous êtes à l'écoute avec patience et nuances et avancez avec méthode, prudence et constance. Vous travaillez sans à-coups, sans prendre de grands risques, ce qui vous rend discrètement fiable. Vous pouvez aussi manifester une certaine originalité spontanée appuyée par une capacité à tenir compte logiquement des faits.

La "cohérence" est un de vos mots favoris, ainsi que la "confiance", la "loyauté" et la "fidélité". Votre besoin d'harmonie vous amène à rechercher avec persévérance le consensus ou le compromis. Vous ne vous énervez pas facilement. Votre profonde affectivité est introvertie et vous ne partagez pas facilement vos sentiments avec le premier venu. Vous répondez "Ca va" à ceux qui vous demandent si vous avez passé une bonne journée, que celle-ci ait été bonne ou mauvaise. Vous n'aimez pas trop les personnes et les situations exubérantes dont vous vous méfiez car vous leur préférez plutôt le silence intérieur et/ou extérieur. Néanmoins, vous pouvez aussi vous extérioriser si nécessaire.

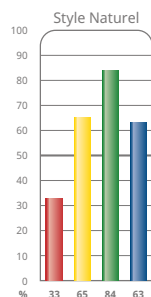
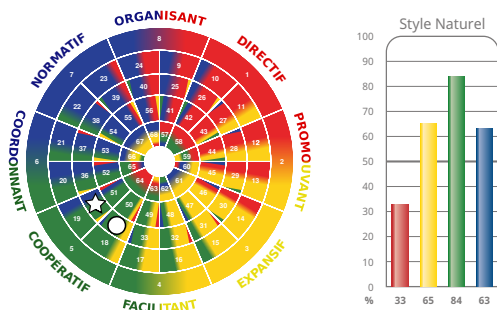
Vous veillez à prendre un chemin sûr, sans surprise et sans risque. Une de vos faiblesses concerne la prise de décision car vous n'aimez pas les conflits qui pourraient en découler, comme les changements rapides et brusques, l'impromptu, tout ce qui vient menacer une stabilité et qui peut avoir sur vous un effet paralysant. Vous leur préférez une certaine forme de routine qui vous sécurise. Vous n'aimez pas les pressions. Vous avez parfois du mal à définir des priorités parce que vous accordez la même importance à tout. Vous pouvez avoir des difficultés à vous affirmer car vous préférez nettement le consensus au dirigisme.

Pour vous, la fin ne justifie pas les moyens parce que les personnes sont à vos yeux plus importantes que les chiffres, les ratios et les organigrammes organisationnels même si vous en comprenez la nécessité et l'intérêt. Les gens viennent souvent vous consulter car vous savez écouter et suggérer des solutions. Vous savez cependant vous appuyer sur des données chiffrées s'il le faut.

Vos caractéristiques générales

Les premières caractéristiques générales suivantes se réfèrent à votre position, parmi les 68 positions de la Roue Arc En Ciel DISC 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.



Votre tolérance et votre recherche de l'harmonie peuvent vous amener à être mal à l'aise avec une composante rationnelle, dure et froide de la réalité que vous pouvez négliger parce qu'elle est logique et arithmétique. Vous pouvez cependant composer avec ce qui vous paraît d'ordre rationnel ou organisé comme la nécessité de règles et de structures mais vous ne prenez peut-être pas suffisamment en compte ce qui vous paraît d'ordre pragmatique ou centré sur l'efficacité comme la nécessité d'objectifs et de résultats dans la réalisation de tout projet collectif.

Le risque qui vous menace est de vous focaliser sur un égalitarisme des personnes et de ne pas tenir suffisamment et nécessairement compte de vous-même, ce qui peut vous faire passer pour laxiste.

Vos risques de conflit les plus fréquents se produisent avec le "DIRECTIF", votre Opposé, que vous pouvez considérer comme autocrate parce que sa dure rationalité extravertie contraste avec votre douce affectivité introvertie que vous pouvez aussi exprimer si nécessaire.

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 typologie opposée, parmi les 68 positions sur la Roue Arc En Ciel DISC. Elles vous permettent de mieux comprendre celle-ci qui doit également être affinée en fonction de la personne concernée.

Elles vous parlent aussi de vous et de votre « Ombre » ainsi que la nommait Gustav Jung. Celle-ci est comme le négatif inversé de votre photo. Elle peut représenter vos points peu développés, ignorés ou cachés avec lesquels il vous est proposé de vous familiariser et peut-être de vous réconcilier.

Votre Opposé est plutôt du type "DIRECTIF". Sa couleur dominante est le **Rouge**. Sa couleur auxiliaire est le **Bleu**. Sa troisième couleur est le **Jaune**.

Ce qui le caractérise en premier est son indépendance, son énergie, son exigence, sa composante directe, concrète et opérationnelle, sa détermination malgré vents et tempêtes et sa capacité à prendre des décisions rapides et improvisées tout en sachant s'appuyer sur des informations précises. Il a, en effet, aussi une composante analytique et réfléchie. La difficulté lui plaît et le stimule mais il aime aussi une certaine forme de convivialité.

Votre Opposé sait ce qu'il veut et il y arrive. Son obstination pour aller de l'avant et atteindre ses objectifs élevés est à la hauteur de son impatience. Il aime l'action et la victoire. Il aime travailler sous la pression. Il recherche ce qui est inhabituel et aventureux et aime prendre des risques élevés tempérés par son aptitude à la réflexion et relever des défis qui lui donnent le sentiment d'exister. Il ne baisse pas facilement les bras et sait se relever aussi vite et aussi souvent qu'il peut tomber. On dit des personnes comme lui que ce sont des "battantes".

Votre Opposé aime diriger avec une apparence plutôt carrée et déterminée tout en sachant manifester une certaine convivialité relationnelle bien que ce ne soit pas sa qualité première. Il possède une certaine autorité et attend des autres qu'ils reconnaissent et acceptent cette autorité. C'est une personne de défis, de challenges sans lesquels il risque de s'ennuyer dans la routine, la lenteur et la monotonie si elles ne sont pas structurées. S'il n'y a pas de problèmes qui le mettent au défi, il a plutôt tendance à s'en créer lui-même pour pouvoir les résoudre et les dépasser.

Les mots "méthode", "prudence" et "consensus" ne font pas trop partie de son vocabulaire. La confrontation, les conflits et la colère ne lui font pas peur. Il les aime comme il aime faire bouger les situations et les personnes en s'exprimant directement sans mâcher ses mots avec un certain sens de la provocation tempérée par sa composante réfléchie et par sa convivialité.

Votre Opposé résout les problèmes de façon logique et incisive. Il veut être libre de tout contrôle, supervision ou détail tout en sachant prendre ceux-ci en compte pour obtenir ses résultats. Il privilégie l'action et la prise de décision à la réflexion, le risque à la prudence, les résultats à l'analyse des processus. Le mot "conformité" fait peu partie de son vocabulaire mais il sait l'utiliser quand c'est nécessaire. La diplomatie n'est pas son point fort mais il peut aussi la manifester si c'est nécessaire. Il veut que ça marche, moins lui importe comment.

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 typologie opposée, parmi les 68 positions sur la Roue Arc En Ciel DISC. Elles vous permettent de mieux comprendre celle-ci qui doit également être affinée en fonction de la personne concernée.

Elles vous parlent aussi de vous et de votre « Ombre » ainsi que la nommait Gustav Jung. Celle-ci est comme le négatif inversé de votre photo. Elle peut représenter vos points peu développés, ignorés ou cachés avec lesquels il vous est proposé de vous familiariser et peut-être de vous réconcilier.

Il juge ses collaborateurs et ses collègues, comme il se juge lui-même, sur les résultats. L' "efficacité" est un de ses mots favoris. Son exigence est aussi grande envers autrui qu'envers lui-même et il peut se montrer critique lorsque ses critères et son exigence ne sont pas atteints. Sa convivialité lui permet d'atténuer et d'essayer de faire passer cette exigence. Il se sent plutôt invulnérable et une de ses peurs peut être de reconnaître ses faiblesses.

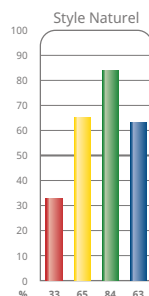
Le risque qui menace votre Opposé est de diriger en référence à lui-même et à la situation et de ne pas tenir suffisamment et nécessairement compte d'autrui, ce qui peut le laisser percevoir comme individualiste, autocrate et sans trop d'état d'âme.

Ses risques de conflit les plus fréquents se produisent avec vous, le "COOPERATIF", qu'il peut considérer comme laxiste, pour ne pas dire mou, parce que votre douce affectivité introvertie contraste avec son exigeante rationalité extravertie, même si celle-ci est teintée de convivialité.

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 cependant important pour vous d'en prendre conscience.



Paul a une spontanéité créatrice et foisonnante ne s'embarrassant pas trop de détails qui peut lui donner une apparence relativement originale. En même temps et paradoxalement, il a aussi une nature respectueuse des règles et des procédures qui peut aussi le laisser percevoir comme relativement conformiste. C'est une des richesses, mais peut-être aussi une des difficultés, de Paul de savoir réconcilier et gérer ces deux composantes opposées de lui-même.

Paul a une composante introvertie. Il recherche très profondément la cohérence, la stabilité et l'harmonie qu'il trouve dans un ressenti affectif et non dans une explication rationnelle, ce qui lui donne une apparence particulièrement paisible. Il a aussi un penchant pour l'ordre, la planification et l'organisation. Les autres peuvent également le percevoir comme une personne relativement ordonnée.

Paul aime peu la pression et la recherche coûte que coûte de la difficulté et de l'efficacité et peut ainsi apparaître comme assez tendre. Il a aussi une nature influente et relationnelle qui va de pair avec une recherche du plaisir. Son enthousiasme communicatif peut aussi lui donner une apparence relativement conviviale.

Paul manifeste une très grande qualité d'écoute et peut se montrer très attentionné et consensuel. Il a aussi, quoique d'une façon moins prononcée, une nature plutôt conciliante et tolérante qui aime peu les conflits. Les autres peuvent le percevoir comme une personne très humaniste et plutôt pacifique.

Paul a une nature affective très intériorisée faite de nuance et de méthode, de maturation lente, discrète et progressive, de fiabilité, de constance. Il 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. Son aptitude certaine à contrôler ses émotions dans ses relations avec autrui peut lui donner une apparence très diplomate mais aussi très effacée. Il a aussi, quoique d'une façon moins prononcée, une nature affective extériorisée, démonstrative et enthousiaste. Il peut aimer illuminer les autres de son rayonnement. Il aime d'autant plus être leur soleil qu'il est reconnu comme tel. Ceux-ci peuvent également le percevoir comme relativement expansif et optimiste.

Paul a une nature relativement réfléchie qui peut prendre du recul et analyser l'information d'une façon précise et détaillée avant de prendre des décisions avec prudence. Il peut être perçu comme une personne relativement mesurée et analytique. Il est peu enclin à l'action rapide sanctionnée par des résultats concrets ainsi qu'à la prise de risques accompagnant celle-ci. Les autres peuvent aussi le percevoir comme une personne assez peu pragmatique et assez peu fonceuse.

Il est important de comprendre que les autres peuvent nous percevoir, surtout quand nous sommes sous stress, différemment et plus sévèrement que nous nous percevons nous-mêmes. C'est d'autant plus possible qu'ils sont différents de nous et qu'ils se rapprochent de notre Opposé.

Même si les perceptions que les autres peuvent avoir de vous ne correspondent pas toujours à ce que vous êtes, il est cependant important pour vous d'en prendre conscience.

Cette page vous informe sur les risques de décalage qui peuvent exister entre ces deux perceptions.

En temps normal, vous vous percevez comme :

- ▲ Stable
- ▲ Cohérent
- ▲ Attentionné
- ▲ Méthodique
- ▲ Nuancé
- ▲ Coopératif

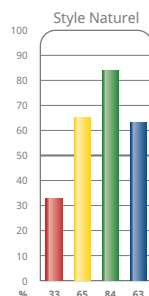
Les autres peuvent aussi vous voir en situation de stress :

- ▼ Craintif
- ▼ Rigide
- ▼ Lent
- ▼ Non affirmé
- ▼ Tournant autour du pot
- ▼ Laxiste

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.



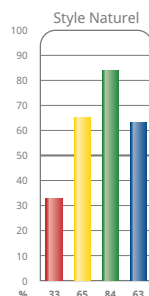
Votre interlocuteur devrait :

- Prendre le temps de briser la glace en s'impliquant personnellement
- Manifester un intérêt sincère pour vous, vous écouter et être sensible à vos propos
- Se déplacer de manière informelle et décontractée
- Mettre en place un plan d'action progressif : vous donner l'assurance qu'il n'y aura pas de surprise
- Faire attention de ne pas tomber dans des sujets de friction
- Vous aborder avec nuances et sans à-coup
- Ne pas diriger l'entretien. Se montrer plutôt coopératif
- Prendre le temps qu'il faut
- Prendre le temps d'être bon vivant
- Etre plus spontané que protocolaire
- Vous écouter parler de vous
- Etre clair, précis et factuel
- Ne pas se montrer trop proche
- Ne pas se laisser absorber par son affectivité

A 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 :

- Foncer la tête la première dans le travail ou dans l'ordre du jour
- S'en tenir froidement et rigoureusement au travail en parlant exclusivement de faits et de chiffres
- Exiger en vous menaçant de son pouvoir hiérarchique ou personnel
- Etre rationnel, froid et dur
- Vous faire prendre des décisions à la hâte
- Donner des ordres d'une façon péremptoire
- Se mettre en colère
- Etre réservé
- Oublier de vous mettre en valeur
- Trop s'embarrasser de formalités
- Affirmer sans prouver
- Etre désinvolte
- Trop parler de ses états d'âme

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.

Paul souhaite :

- ♥ La reconnaissance pour ses bons et loyaux services
- ♥ Un environnement sûr et sans risque et l'appartenance à une équipe
- ♥ Pas de changement brutal dans les méthodes de travail
- ♥ Des activités compatibles avec l'importance qu'il accorde à sa vie privée
- ♥ De la tranquillité et de l'harmonie
- ♥ Une ambiance peu conflictuelle
- ♥ Une direction favorisant la concertation
- ♥ Etre intégré au sein de l'équipe
- ♥ Un patron qui donne envie de le suivre
- ♥ Un environnement agréable
- ♥ La possibilité d'exercer son influence
- ♥ Des missions qui lui plaisent
- ♥ Un travail de précision à faire
- ♥ Des consignes claires
- ♥ Une planification et peu de changements dans l'organisation
- ♥ Des arguments logiques

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.

Paul a besoin de :

- La certitude qu'il fait du bon travail et des gratifications concrètes
- Une reconnaissance discrète de sa fiabilité
- Une ambiance de travail chaleureuse et amicale
- Des missions nécessitant de la méthode et de la patience
- Un soutien en cas de pression
- Méthodes pour négocier les conflits
- Un appui pour savoir s'opposer quitte à créer un différend
- Une aide pour être plus incisif
- Une ambiance agréable et peu conflictuelle
- Une liberté d'action à l'intérieur d'une structure
- Une gratification pour sa personne
- Un travail concret
- Peu de changements dans l'organisation
- Un cadre prévisible et structuré

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 élaborez un plan d'action qui vous permettra de vous exercer à suivre celles-ci.

Vos domaines d'amélioration

Paul peut avoir tendance à :

- Résister passivement à la pression et au changement dont il a horreur s'il estime qu'il n'est pas justifié
- Faire les choses auxquelles il n'adhère pas à contrecœur et en garder de la rancune
- Avoir besoin qu'on l'aide à choisir les priorités de nouvelles missions
- Avoir du mal à respecter les délais
- Considérer les critiques faites sur son travail comme un affront personnel
- Ne pas oser prendre de responsabilités
- Sous-estimer ses capacités
- Fuir presque tout ce qui est difficile et/ou conflictuel
- Etre trop optimiste quant aux résultats éventuels de ses projets
- Faire confiance trop facilement
- Ne pas toujours soigner les détails
- Vouloir des explications détaillées avant de procéder à des changements pour être sûr de comprendre
- S'inquiéter plus que nécessaire
- Laisser les autres décider

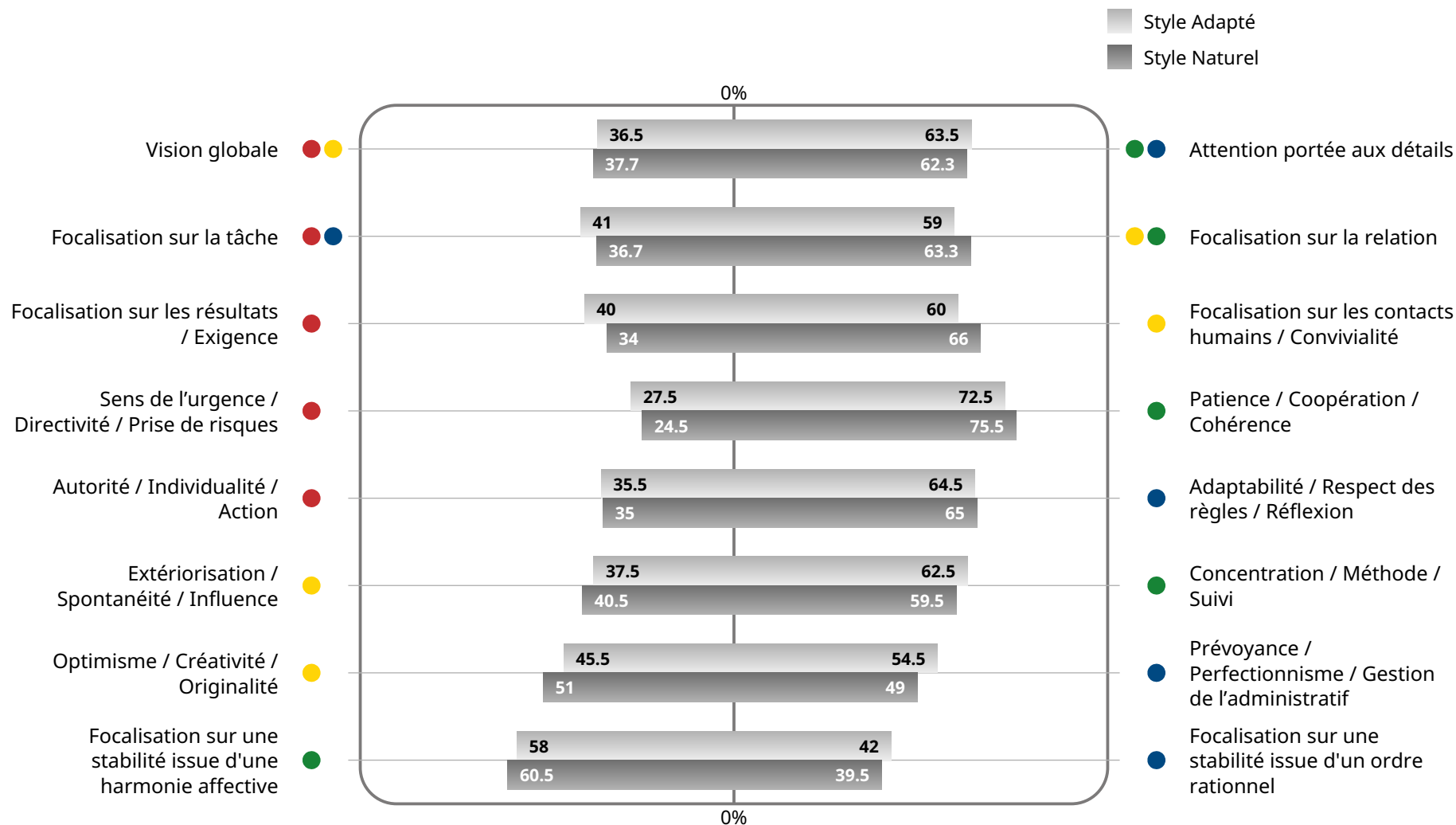
Cette page a pour objet de synthétiser et de schématiser votre profil en 16 indicateurs, opposés 2 à 2, qui ne mesurent pas l'intensité des couleurs, comme c'est le cas avec les graphes, mais le rapport qu'elles ont entre elles.

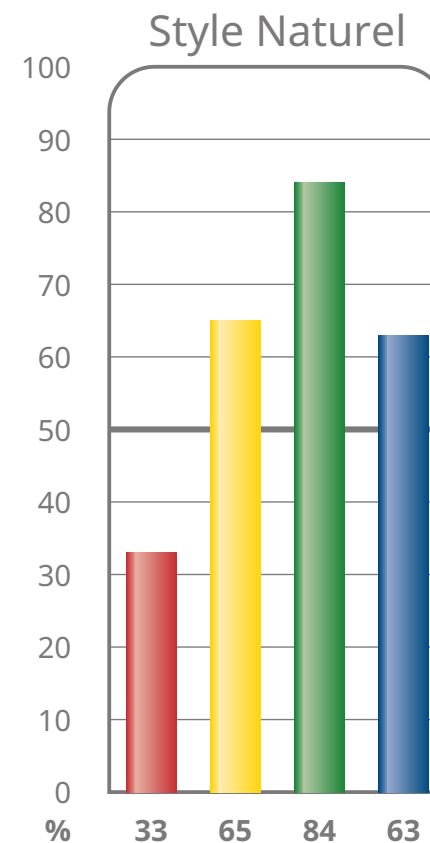
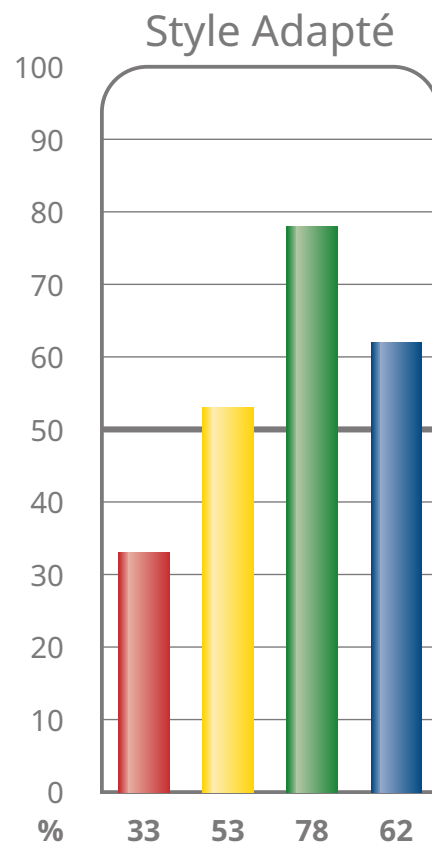
Ces indicateurs sont représentés sous forme de ratios en pourcentages de 0 à 100 sur deux échelles graduées correspondant aux Styles Naturel et Adapté. Ce sont :

- 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.





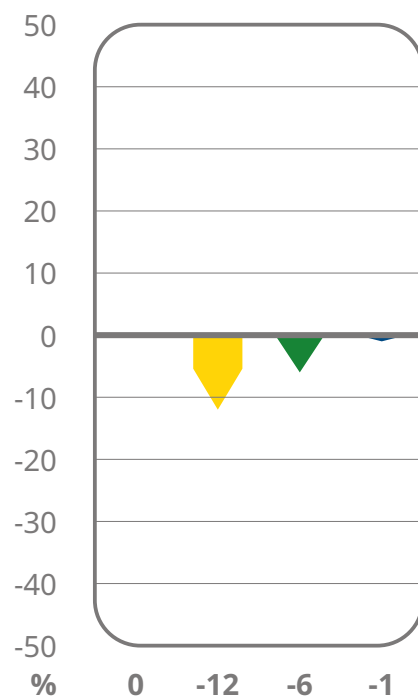
Comparaison Styles Naturel et Adapté

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.

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

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.



Signification générale des Couleurs qui augmentent

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

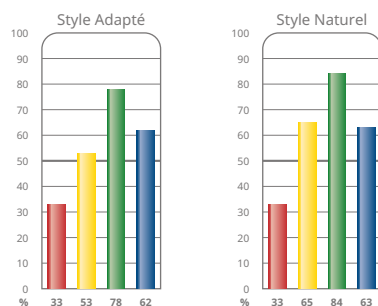
Signification générale des Couleurs qui diminuent

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



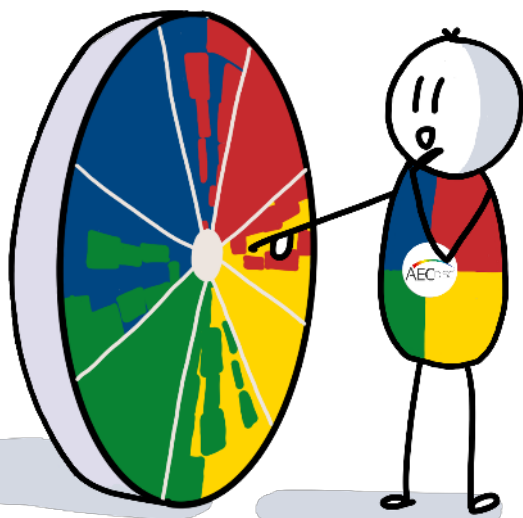
Vos Styles sur la Roue Arc En Ciel DISC

Chaque personne est unique. La Méthode Arc En Ciel DISC 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.

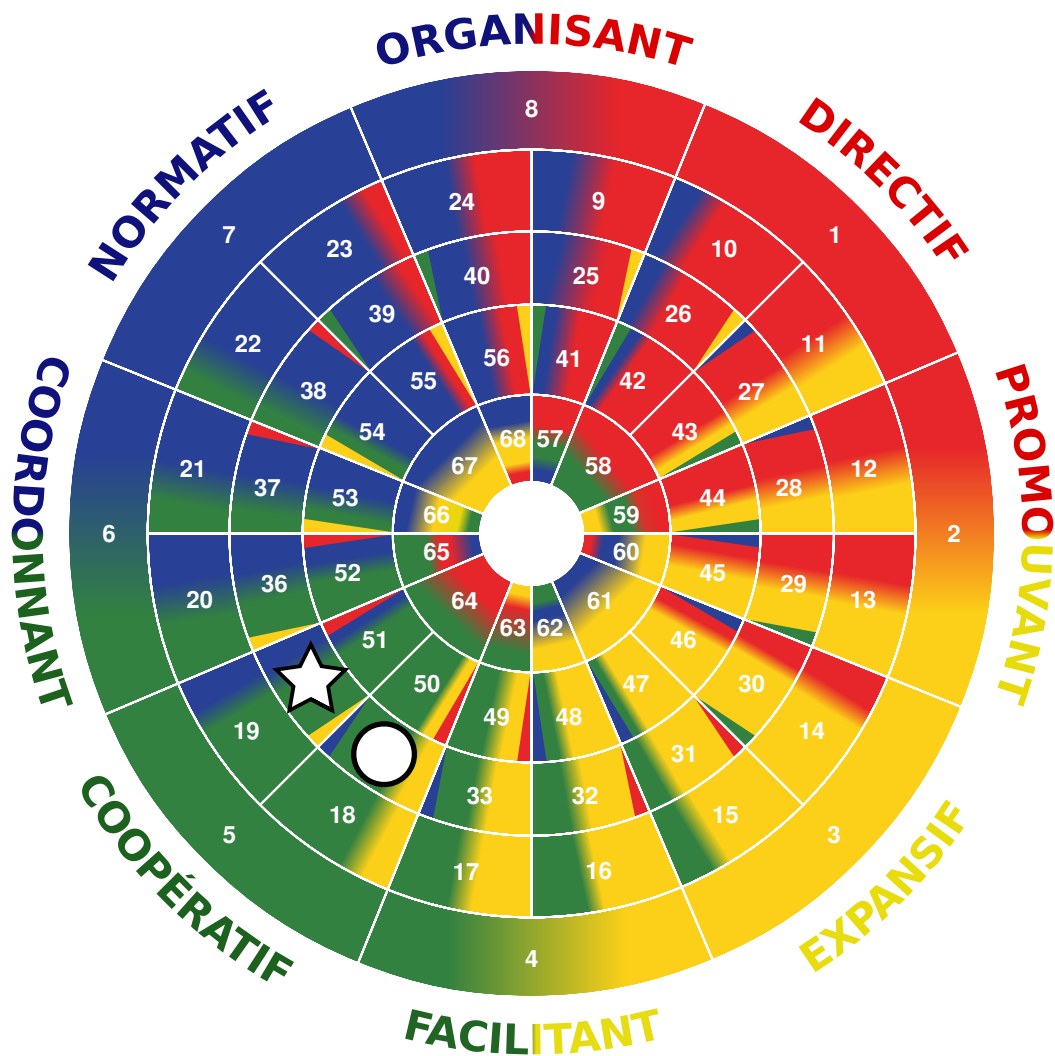
La Roue Arc En Ciel DISC est la représentation visuelle de 68 combinaisons principales de ces quatre couleurs en fonction de leurs différences d'intensité, regroupées selon ces huit types, pour le style naturel et pour le style adapté. **Elle ne tient compte que des intensités supérieures à 50%, et est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



Vos Styles sur la Roue Arc En Ciel DISC :

- ☆ Style Adapté : **Coopératif** position 35
- Style Naturel : **Coopératif** position 34

- ☆ Votre Style Adapté
- Votre Style Naturel





Cognitive



Esthétique



Utilitaire



Altruiste



Individuelle



Traditionnelle

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 **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.

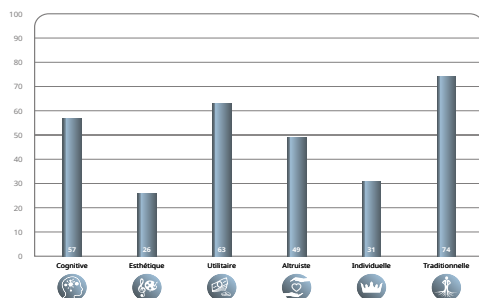
Elles correspondent aux grandes Valeurs de base reconnues par toute philosophie : la Vérité, la Beauté, l'Utilité, l'Amour, la Puissance et l'Unité. Ces Motivations profondes peuvent être opposées et analysées deux à deux : Cognitive – Esthétique, Utilitaire – Altruiste, Individuelle – Traditionnelle. 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.

Vos caractéristiques générales

En complément de la partie "Vos Valeurs associées aux Couleurs", cette partie décrit vos Motivations qui vous poussent à agir, représentées par vos Valeurs hautes, moyennes et basses, **considérées une par une dans leurs aspect positifs.**

Elle permet une vision plus large et globale de votre Profil en lien avec vos Couleurs.
Cette association doit être affinée en fonction des pourcentages de vos Couleurs et de vos Valeurs.



Une Motivation Cognitive forte :

- ☆ Recherche la vérité objective avec une grande curiosité
- ☆ Apprécie fortement lorsque la vérité peut être prouvée, validée et systématisée
- ☆ A un grand besoin d'apprendre et acquérir des connaissances intellectuelles
- ☆ Est très respectueux des théories rationnelles
- ☆ Recherche l'expertise dans ses études et ses domaines professionnel et/ou personnel
- ☆ Pose beaucoup de questions pour assouvir son besoin de comprendre
- ☆ Aime être cultivé par ses lectures et ses formations



Une Motivation Esthétique basse :

- ☆ A plutôt tendance à se fier et faire confiance principalement à l'objectivité
- ☆ Préfère se baser sur la réalité, les faits concrets et les connaissances vérifiées
- ☆ Peut avoir tendance à éviter de donner de l'importance à son intuition et à ses ressentis



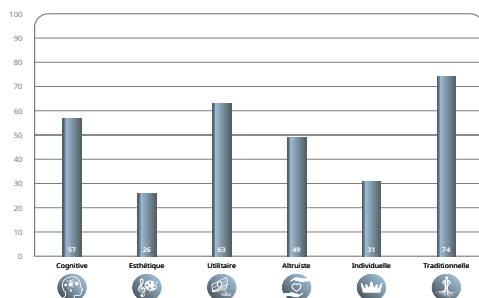
Une Motivation Utilitaire forte :

- ☆ Recherche l'utilité et le retour sur investissement dans tous les domaines
- ☆ Possède un excellent sens des affaires
- ☆ A un grand sens pratique
- ☆ Ne perd pas son argent ni son temps
- ☆ A une grande facilité à générer de l'argent

Vos caractéristiques générales

En complément de la partie "Vos Valeurs associées aux Couleurs", cette partie décrit vos Motivations qui vous poussent à agir, représentées par vos Valeurs hautes, moyennes et basses, **considérées une par une dans leurs aspect positifs.**

Elle permet une vision plus large et globale de votre Profil en lien avec vos Couleurs.
Cette association doit être affinée en fonction des pourcentages de vos Couleurs et de vos Valeurs.



☆ Apprécie fortement la capitalisation de toutes ses ressources pour créer des résultats



Une Motivation Altruiste moyenne :

- ☆ Aime partager et donner
- ☆ Est serviable et attentionné
- ☆ Est sensible aux autres
- ☆ A le sens de l'humanisme
- ☆ Apprécie se sentir utile



Une Motivation Individuelle basse :

- ☆ Est détaché de l'approbation des autres
- ☆ Peut rester en arrière plan
- ☆ Peut être un excellent joueur d'équipe
- ☆ A plutôt tendance à être humble et modeste
- ☆ Laisse facilement le pouvoir et la reconnaissance aux autres
- ☆ Peut avoir tendance à s'oublier
- ☆ Est peu enclin à vouloir le pouvoir
- ☆ Accepte l'autorité avec facilité



Une Motivation Traditionnelle forte :

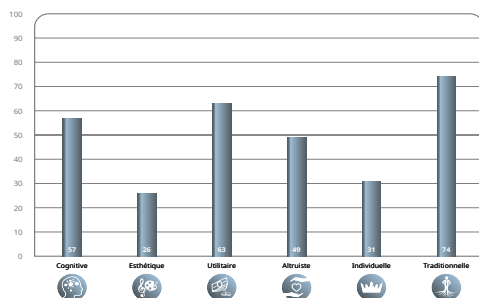
- ☆ Place au-dessus de soi un fort système de valeurs ayant une visée universelle tel que : la famille, la

Vos caractéristiques générales

En complément de la partie "Vos Valeurs associées aux Couleurs", cette partie décrit vos Motivations qui vous poussent à agir, représentées par vos Valeurs hautes, moyennes et basses, **considérées une par une dans leurs aspect positifs.**

Elle permet une vision plus large et globale de votre Profil en lien avec vos Couleurs.

Cette association doit être affinée en fonction des pourcentages de vos Couleurs et de vos Valeurs.



justice, l'environnement, le respect des traditions-coutumes, l'intégrité, l'éthique, la religion, la spiritualité. Peut s'engager et s'impliquer beaucoup pour celui-ci et sa cause

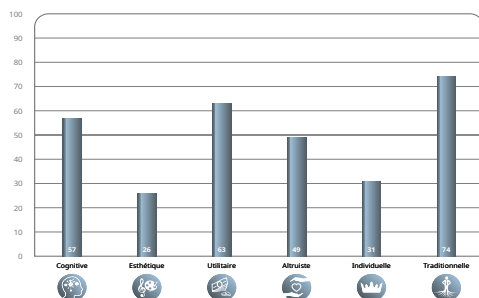
- ☆ Se concentre sur la façon dont son système de valeurs améliore le monde. Vit en alignement avec celui-ci auquel il peut être tenté de convertir les autres
- ☆ Peut réagir si ses croyances sont remises en cause
- ☆ Recherche à faire ce qui est juste et en accord avec un code de conduite
- ☆ Accorde beaucoup d'importance au sens de la vie dans sa globalité
- ☆ Peut avoir tendance à être peu ouvert au changement et aux différents points de vues s'ils vont à l'encontre de son éthique

Vos caractéristiques particulières

En complément de la partie "Vos Valeurs associées aux Couleurs", cette partie décrit vos Motivations qui vous poussent à agir, représentées par vos Valeurs hautes, moyennes et basses considérées **deux à deux**.

Elle permet une vision plus large et globale de votre Profil en lien avec vos Couleurs.

Cette association doit être affinée en fonction des pourcentages de vos Couleurs et de vos Valeurs.



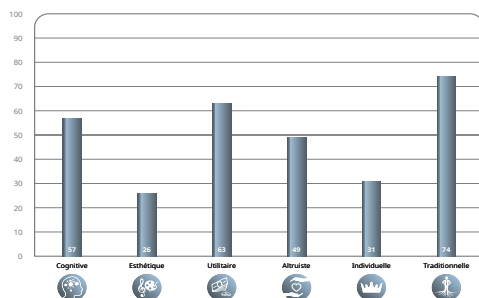
-   Fait principalement confiance à ses acquis cognitifs
-   A une excellente capacité à générer des résultats basés sur une analyse des faits et chiffres précise et pertinente
-   Recherche d'information pour tout ce qui peut être lié à l'utilité (temps, argent, monde matériel,...)
-   A un excellent sens de la stratégie efficace
-   Recherche comment maximiser ses connaissances et ses ressources le plus efficacement possible.
-   A besoin de capitaliser et rentabiliser ses connaissances
-   Apprécie fortement trouver des solutions
-   A un grand besoin de recueillir beaucoup de connaissances et de pouvoir les faire partager à son entourage
-   Apprécie comprendre les autres
-   A la capacité d'être objectif même s'il est touché par les sentiments d'autrui
-   Recherche à avoir beaucoup de connaissances intellectuelles mais ne recherche pas la reconnaissance à travers celles-ci
-   Cherche à acquérir beaucoup de connaissances principalement en lien avec son système de valeurs
-   Cherche les références théoriques qui peuvent prouver la véracité de ses croyances
-   N'est pas particulièrement ouvert aux affirmations et aux opinions subjectives d'autrui surtout si celles-ci vont à l'encontre de son système de références

Vos caractéristiques particulières

En complément de la partie "Vos Valeurs associées aux Couleurs", cette partie décrit vos Motivations qui vous poussent à agir, représentées par vos Valeurs hautes, moyennes et basses considérées **deux à deux**.

Elle permet une vision plus large et globale de votre Profil en lien avec vos Couleurs.

Cette association doit être affinée en fonction des pourcentages de vos Couleurs et de vos Valeurs.



-   A tendance à défendre son système de références par des preuves objectives et rationnelles
-   Est plutôt méfiant de la subjectivité et davantage concentré sur l'obtention de résultats concrets basés sur une objectivité réaliste
-   Peut être à l'aise dans les situations disharmonieuses si celles-ci sont nécessaires à l'obtention de résultats
-   Peut outrepasser l'harmonie pour défendre son système de valeurs
-   Respecte autrui dans l'atteinte de ses résultats matériels
-   En contexte d'affaires et de négociation, évite de prendre des décisions qui peuvent déstabiliser ou menacer son interlocuteur
-   Ne recherche pas la reconnaissance personnelle de ses résultats
-   Sa facilité à créer des ressources matérielles peut être au service de sa cause ou de son système de croyances
-   A un grand besoin de trouver une utilité à ses principes
-   Peut être ouvert au changement si celui-ci apporte un intérêt qui ne va pas à l'encontre de son système de croyances
-   A un fort système de valeurs ancré qui influence beaucoup ses relations avec autrui
-   A besoin de sentir que les autres respectent son système de valeurs
-   Peut chercher à convertir ses proches à son système de croyances avec un désir de contribuer à leur bien
-   Très dévoué à sa cause, il peut facilement avoir tendance à s'oublier et placer son système de valeurs au centre de sa vie

Vos caractéristiques particulières

En complément de la partie "Vos Valeurs associées aux Couleurs", cette partie décrit vos Motivations qui vous poussent à agir, représentées par vos Valeurs hautes, moyennes et basses considérées **deux à deux**.

Elle permet une vision plus large et globale de votre Profil en lien avec vos Couleurs.

Cette association doit être affinée en fonction des pourcentages de vos Couleurs et de vos Valeurs.



Donne son pouvoir à son système de valeurs

