



bri bou consultante

08/10/2023

Ce profil contient

I. INTRODUCTION	2
II. DESCRIPTION DE VOTRE STYLE ADAPTÉ	5
III. LE GRAPHE DE VOTRE STYLE ADAPTÉ	10
INTERACTIONS ENTRE LES DIFFÉRENTES COULEURS DE VOTRE PROFIL	11
IV. LE GRAPHE DE VOTRE STYLE NATUREL	12
Dynamique entre votre style naturel et adapté	13
V. VOS PISTES POSSIBLES D'AMÉLIORATION	14
VI. LE GRAPHE DE VOTRE STYLE OPPOSÉ	15
Description de votre style opposé et conseils pour mieux communiquer	16
VII. FICHE DE SYNTHÈSE DES 4 COULEURS	21
VIII. SYNTHÈSE DES GRAPHEs	22



I. INTRODUCTION

De nombreux sportifs tombent dans le piège d'un entraînement focalisé sur la performance physique et la maîtrise technique sans prendre en considération l'importance du fonctionnement du cerveau. Il en résulte des doutes, des incompréhensions et des frustrations. Résultat, dès les premières difficultés, la motivation s'écroule et les rêves de réussite, de victoires et de succès s'effondrent...

Le sportif, qu'il soit athlète reconnu ou simple amateur ne peut compter seulement sur ses compétences physiques. Il doit également se forger un mental. C'est l'objet de ce profil.

Les recherches démontrent que la connaissance de soi est le principal atout de la performance et de la progression.

Nous avons eu l'occasion d'établir des centaines de profils de champions dans de multiples disciplines sportives pour tenter d'en extraire quelques vérités et recettes.

Nous n'en avons trouvé qu'une !

Il n'y a pas de profil type pour devenir un champion car **ce qui compte, ce n'est pas votre style, mais ce que vous en ferez !**

Imaginez un rugbyman qui adopterait des stratégies de danseuse ou le contraire ...

Ce profil vous livrera des pistes personnalisées pour mieux vous connaître, forger votre style et révéler le meilleur de vous-même en vous entraînant de manière adaptée à votre personnalité.

Ce profil ne décrit pas vos motivations

Les sportifs qui réussissent, nourrissent de puissantes motivations : celles ci vous sont propres : Dépasser vos limites, éprouver votre volonté, garder un corps de rêve, vous positionner socialement, poursuivre l'histoire familiale, renforcer la confiance en vous, faire le plein de nature...

Si les motivations sont multiples, la manière d'atteindre vos objectifs répond à de grandes tendances comportementales symbolisées dans votre profil par la symbolique des couleurs : rouge, jaune, vert, bleu.

Ce profil ne décrit pas vos valeurs

Comment avez-vous choisi votre discipline ? Est-ce le fruit du hasard, d'amitiés, de traditions familiales ou un choix personnel ?

Chaque sport est porteur de valeurs propres : chacun sait que le foot n'est pas le rugby, le trail n'est pas l'athlétisme !

Ainsi pourrait-on penser qu'il n'y a chez les parapentistes que des casse-cous et chez ceux qui pratiquent un sport d'équipe que des sportifs coopératifs...

Il n'en est rien !

Vous l'avez constaté, dans votre discipline, différentes personnalités cohabitent et réussissent différemment.

Chaque individu possède ses propres valeurs émanant de son ancrage culturel, de son éducation, de son histoire, auxquelles s'ajoutent celles de sa discipline sportive.

Ainsi, VOTRE culture et VOS valeurs personnelles, combinées à votre profil comportemental peuvent ainsi **renforcer** ou **estomper** certains traits innés de votre personnalité.

Ce profil ne tient pas compte de votre niveau de performance

Êtes-vous déjà un grand champion, un simple amoureux de sport, ou un champion en herbe ? Nous n'en savons rien !

Ce profil ne tient pas compte de votre niveau sportif, des expériences et connaissances que vous avez acquises.

Vous l'avez compris : vous êtes unique !

En vous, cohabitent et discutent les tendances de votre personnalité, ce qui peut vous amener de l'équilibre mais aussi des questionnements : Faut-il accélérer ? Vous ménager ? Accepter ? Monter au créneau ? etc.

Ce profil ne vous enferme pas dans une case, mais traduit des dynamiques qui interagissent en vous.

Ce profil vous permettra, ainsi qu'à vos entraîneurs et coachs de :

- **Mieux vous connaître :**
 - Comprendre et mieux utiliser vos caractéristiques motrices.
 - Révéler vos potentialités, favoriser l'expression de vos talents en explorant vos tendances.
 - Savoir gérer votre énergie.
 - Comprendre et nourrir vos besoins.
- **Adapter vos comportements :**
 - Apprendre à apprendre.
 - Travailler sur votre style opposé et gommer vos faiblesses.
 - Générer de nouvelles stratégies comportementales.
- **Comprendre le fonctionnement de ceux qui vous entourent :**
 - Anticiper les stratégies de vos adversaires.
 - Mieux vous ajuster à vos coéquipiers et partenaires d'entraînement.
 - Mieux communiquer avec vos entraîneurs, dirigeants, juges, arbitres...
 - Vous intégrer facilement.
- **Elaborer un entraînement sur mesure.**

Pour pouvoir allier performance, efficacité et plaisir, il vous faudra beaucoup de motivation (mental), de muscles (force), des poumons et un cœur bien entraînés (endurance).

Votre cerveau en est le poste central. Il commande le tri des informations, l'activité de vos muscles, la coordination de vos gestes et chacune de vos décisions.

En apprenant à le maîtriser, vous agirez avec agilité sur tous ces éléments !

« **Le sport, c'est beaucoup dans la tête !** ».

Les qualités techniques, tactiques et physiques composent les 3 piliers de votre réussite et **votre cerveau** en est le catalyseur.

Comment lire ce profil ?

Ce profil est-il juste à 100% ? Vous trouverez dans les pages qui suivent certainement beaucoup de vérités. D'autres thèmes, aussi pourront vous sembler inexacts ou incompatibles...

En effet, nos comportements sont parfois opposés et contradictoires : Une personne peut être rapide parfois et lente dans d'autres cas, ou attentionnée avec certaines personnes et agressive avec d'autres ...

Le comportement humain est bien trop complexe pour que l'on puisse définitivement figer les gens dans des catégories. Ce profil décrit donc des tendances et attitudes de « confort » que vous adoptez fréquemment. Que vous soyez sportif individuel ou collectif, sachez extrapoler et adapter les conseils à votre contexte.

Prenez le temps de le lire et relire et de souligner les termes qui vous étonnent.

Discutez-en avec vos amis, parents, équipiers, ou bien avec votre entraîneur. Ils vous donneront leur précieuse perception indispensable à toute progression.

Vous trouverez des pistes possibles pour progresser pour chacune de vos 4 tendances : rouge, jaune, verte, bleue.

Enfin, pour ceux et celles qui trouveront la description d'un style opposé (ce qui n'est pas systématique), vous trouverez de précieux conseils qui vous guideront pas à pas, dans un univers où des nouvelles perspectives vous attendent...

Bonne lecture !

II. DESCRIPTION DE VOTRE STYLE ADAPTÉ



Cette couleur caractérise la façon dont vous vous fixez des objectifs et abordez la compétition et les défis.



Vous êtes rouge dominant : cela signifie que vous obtenez vos performances sportives en focalisant toute votre énergie sur l'objectif à atteindre.

« Citius, altius, fortius » (plus vite, plus haut, plus fort), la devise choisie par Pierre de Coubertin pourrait bien être la vôtre :

Vous vous fixez des objectifs ambitieux, toujours prêt(e) à relever des défis. Centré(e) sur le résultat, vous aimez dépasser vos limites. La sensation que cela vous procure peut devenir facilement addictive. Vous aimez « rentrer dedans ! ».

Vous percevez votre environnement de manière hostile. Cela aiguise votre recherche de performance, votre sens de la compétition et de l'affrontement. Ce style combatif est un atout, à condition d'être canalisé.

Vous êtes capable de décider rapidement et facilement en résolvant les problèmes de manière novatrice et autonome.

Entraînement ou compétition : vous ne faites parfois pas la différence car vous aimez la pression du résultat. Votre goût pour la confrontation et votre volontarisme ont besoin d'être nourris par des résultats immédiats. Vous êtes continuellement pied au plancher et détestez perdre !

À l'entraînement, les séances tactiques et activités sans enjeux peuvent vite vous lasser. En compétition, vous êtes à 100 % dès la 1ère seconde. Sachez vous ménager pour ne pas vous griller !

Vous communiquez de manière kinesthésique (par votre corps) et avez besoin de produire de l'activité physique pour canaliser votre forte énergie. Vous aimez faire 2 choses à la fois, ce qui renforce votre sentiment d'efficacité (les neurosciences démontrent pourtant qu'on ne porte attention qu'à une seule chose à la fois). Tête et épaules en avant vers l'objectif, corps en tension permanente, regard direct, buste ouvert, épaules déployées, gestes amples, tout démontre votre volonté de dominer. Cette force ou cette assurance peut impressionner et déstabiliser certains de vos adversaires, voire des membres de votre entourage.

Vous tirez votre énergie dans l'action et aimez l'effet que procure l'adrénaline qui démultiplie vos performances, accélère votre pouls, votre pression et flux sanguins ainsi que votre force musculaire. Adeptes de la formule « No pain, no gain » (il faut souffrir pour réussir), vous n'écoutez pas suffisamment les signaux de fatigue et de douleur que votre corps tente de vous adresser.

Gare donc à la bigorexie (addiction à l'activité physique entraînant dépendance et attitude compulsive), mais aussi gare au « geste de trop ». Traiter votre corps comme un véritable partenaire et non comme une machine-outil pourrait vous permettre de prévenir les risques de blessures. Soyez conscient que des taux élevés d'adrénaline (par exemple dans le cadre de sports extrêmes) peuvent conduire à la fatigue, au manque d'attention, à l'irritabilité, ou à la sous-évaluation des dangers. A l'instar du traitement que vous réservez à votre corps, votre

matériel risque de subir le même sort, quitte à en changer plus que d'ordinaire...

Votre vision focalisée et resserrée sur l'objectif, vous amène peut-être à jouer les kamikazes. Attention au KO ! Ne pas prendre en compte suffisamment les obstacles qui jalonnent votre chemin et minimiser les risques peut vous amener à prendre des décisions tactiques engageantes pour vous et vos co-équipiers.

Exigeant(e) envers vous-même et les autres, vous manifestez de l'agacement et de l'agressivité envers ceux qui ne partagent pas votre vision, votre rapidité, votre volonté et votre dureté au mal. Ne comptant que sur vous-même, il est parfois possible que vos équipiers vous reprochent d'être trop individualiste.

Vous exprimez franchement votre point de vue, quitte à blesser, entrer en conflit ou vous faire des ennemis dans votre propre camp. Sous stress, la colère peut rapidement prendre les commandes et venir anéantir tous vos efforts ! (Car le cerveau limbique est 10 fois plus rapide que le néocortex et court-circuite les fonctions cognitives...).

Attention à vos réactions intempestives auprès des juges ou arbitres, qui risquent de vous pénaliser, vous ou votre équipe.

Comment nourrir favorablement vos besoins ?

Cochez les besoins qui sont importants pour vous et partagez ces sujets avec votre entourage.

- Des défis et de la pression.
- Des entraînements courts et variés.
- Des options audacieuses et prises de risques.
- Une communication avec votre entraîneur assertive et directe.

Cette couleur détermine comment vous conformez et réagissez aux règles et aux procédures



Vous aimez travailler de manière indépendante et préférez ne pas devoir subir le poids d'organisations contraignantes. Vous êtes capable d'originalité si vous vous sentez suffisamment libre. Autonome, vous n'appréciez guère les contrôles, même si vous vous y conformez par nécessité.

Vous préférez être dans l'action plutôt que de gâcher de trop longues heures. Cela peut vous amener à prendre des risques ou faire face à des difficultés imprévues. Dans ces situations inattendues, vous êtes capable d'ingéniosité pour résoudre les problèmes.

Vous n'aimez pas couper les cheveux en quatre et vous embarrassez avec des détails. Pour vous, le matériel doit fonctionner, un point c'est tout.

Il peut vous arriver de réagir de manière intempestive en exprimant, à chaud, vos sentiments. Faire preuve de plus de recul vous permettrait de mieux faire passer votre point de vue par plus de diplomatie.

Comment nourrir favorablement vos besoins ?

Cochez les besoins qui sont importants pour vous et partagez ces sujets avec votre entourage.

- Un environnement vous permettant d'exprimer votre originalité.
- Peu de contrôles.
- Suffisamment de liberté pour agir.

Cette couleur détermine comment vous interagissez avec les autres



Vous communiquez avec votre entourage en dégageant de la présence et de l'équilibre. Vous faites preuve d'un optimisme raisonnable et d'une bonne dose de réalisme qui peut vous rendre par moment assez sceptique.

Vous n'êtes certes pas le joyeux drille de votre équipe mais vous développez des relations cordiales, chaleureuses et coopératives. A la fois sociable et détaché, vous favorisez autour de vous une ambiance travailleuse et sérieuse.

Vous dégagez l'image d'une personne plutôt confiante, assurée et factuelle, capable d'exprimer votre avis s'il le faut. Vous influencez votre entourage en appuyant vos avis et vos interventions par des faits. Faisant preuve de recul, vous pèserez vos propos et choisirez le moment opportun pour intervenir.

Comment nourrir favorablement vos besoins ?

Cochez les besoins qui sont importants pour vous et partagez ces sujets avec votre entourage.

- Des explications claires et structurées.
- Une ambiance d'entraînement sérieuse et travailleuse.
- Du réalisme pour se préparer à toutes les éventualités.

Cette couleur détermine comment vous stabilisez votre environnement et réagissez aux changements de rythmes.



Energique, vous aimez la nouveauté et préférez un travail non routinier vous permettant de mettre un coup de collier au bon moment. Vous vous pliez par obligation aux entraînements car vous savez que ce travail répétitif est déterminant pour avoir du succès. Durant ces séances, vous mettez du cœur à l'ouvrage mais risquez de vous y ennuyer.

Vous préférez la pression d'une échéance courte qui vous amène un stress que vous trouvez bénéfique.

Pour alimenter votre besoin de nouveauté, vous pouvez changer d'activité ou de cap rapidement. Vous pourriez vous sentir à l'aise dans des sports offrant une gamme d'activités et de situations variées.

Vous aimez les changements de rythmes. Vous êtes capable de surprendre vos adversaires par de rapides contre pieds (intellectuels ou physiques).

Vous êtes actif et impliqué et n'hésitez pas à dire les choses même si cela ne fait pas plaisir à tout le monde. Vous partez au quart de tour et cela pourrait vous coûter cher si vous aviez l'idée de contester ou critiquer un arbitre ou un cadre officiel...

Votre mobilité et votre dynamisme peuvent parfois être perçus par ceux qui ne vous ressemblent pas, pour une certaine agitation.

Comment nourrir favorablement vos besoins ?

Cochez les besoins qui sont importants pour vous et partagez ces sujets avec votre entourage.

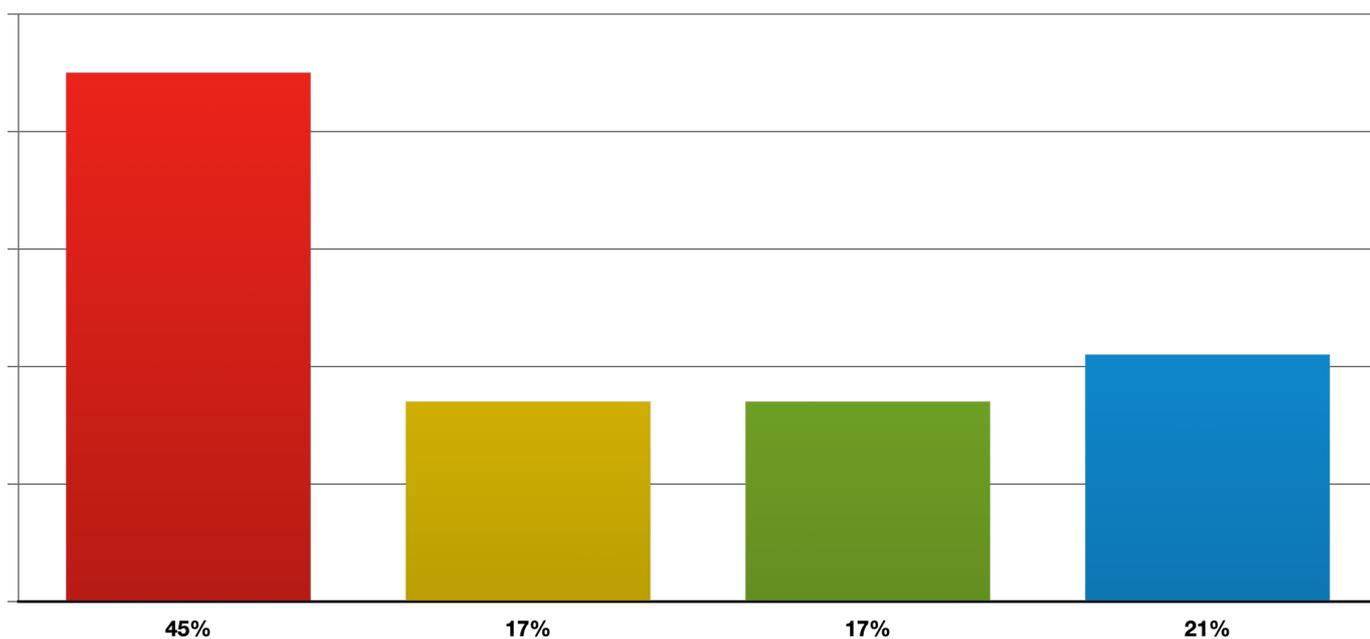
- De la nouveauté, des activités variées.
- Des séries d'entraînement courtes.
- Des changements de rythmes, d'accélération et de vitesse.

III. LE GRAPHE DE VOTRE STYLE ADAPTÉ

Ce graphe est établi en fonction de vos réponses "plus". Il décrit votre adaptation à l'environnement, celle que vous pensez la plus efficace pour satisfaire vos besoins et répondre, selon vous, aux attentes des autres.



VOTRE GRAPHE PROFIL 4COLORS STYLE ADAPTE



INTERACTIONS ENTRE LES DIFFÉRENTES COULEURS DE VOTRE PROFIL

Les différentes tendances de la personnalité interagissent pour se renforcer, s'équilibrer, se gommer ou même s'opposer parfois.

Vos tendances rouges et bleues accentuent votre sens rationnel et votre perception hostile de l'environnement.

Vous développez un esprit logique qui donne parfois l'impression aux humains qui vous entourent de ne pas exister. Vous recherchez sans cesse les meilleures stratégies pour agir et vous faites preuve de méfiance pour anticiper les obstacles et les risques. Votre niveau d'exigence vous fait difficilement accepter la critique.

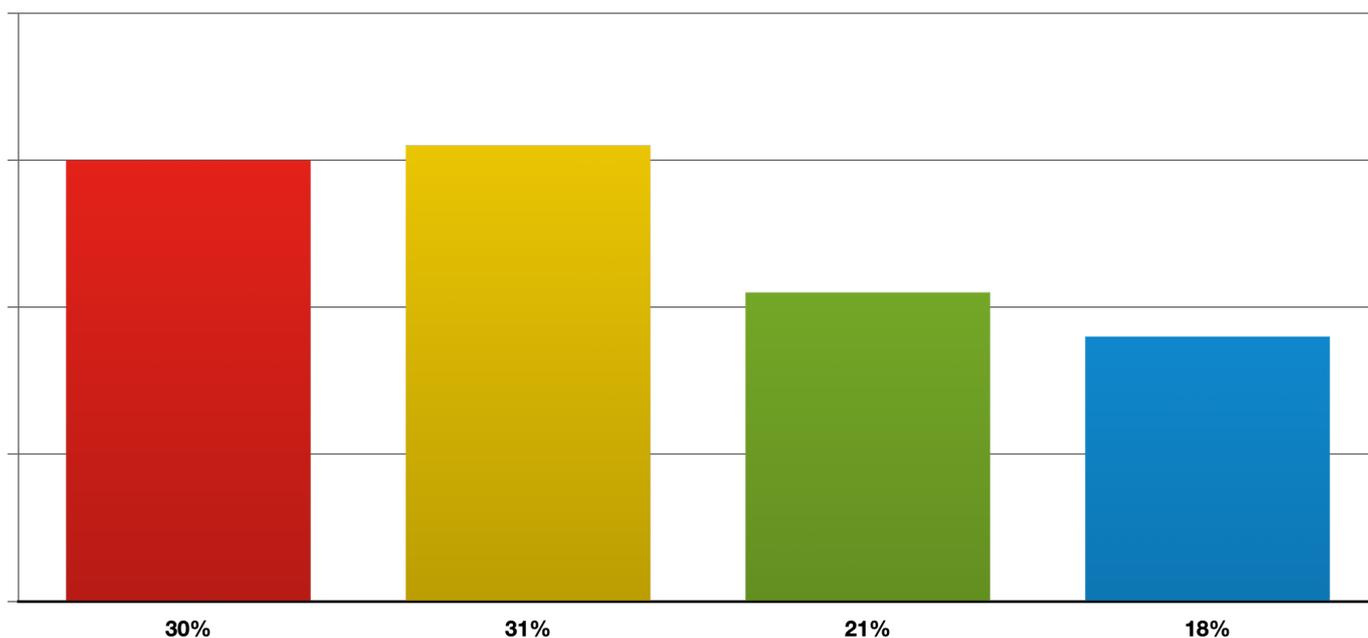
En tension permanente, vous gagneriez peut-être à lâcher prise et développer plus de convivialité et d'optimisme. Des rapports plus collaboratifs et amicaux vous permettraient peut-être d'améliorer vos performances. Soignez la forme autant que le fond de votre communication !

IV. LE GRAPHE DE VOTRE STYLE NATUREL

Ce graphe est établi en fonction de vos réponses "plus". Il décrit votre adaptation à l'environnement, celle que vous pensez la plus efficace pour satisfaire vos besoins et répondre, selon vous, aux attentes des autres.

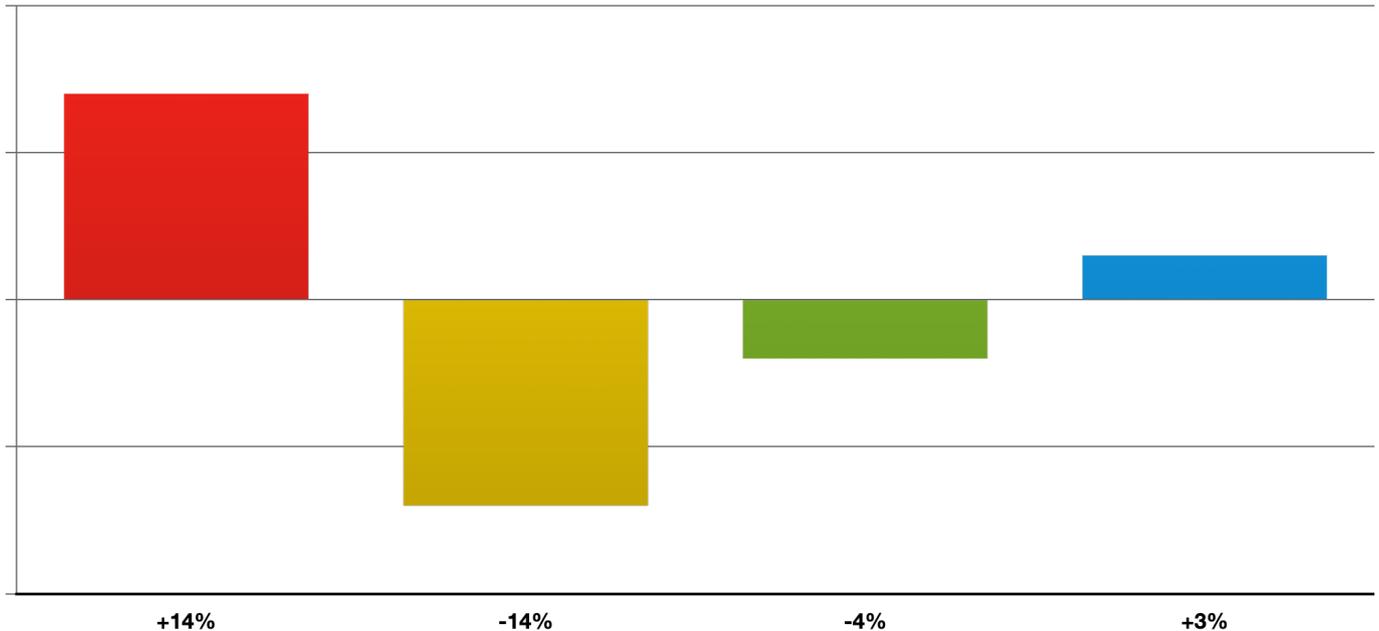


VOTRE GRAPHE PROFIL 4COLORS STYLE NATUREL



Dynamique entre votre style naturel et adapté

Le graphe ci-dessus illustre les variations que vous produisez pour vous adapter à votre environnement. Parfois, vous jugez utile de renforcer certaines tendances (colonne montante) ou au contraire de les estomper (colonne descendante). Dans un monde en changement, il est important de savoir s'adapter. Une sur-adaptation est cependant source d'inconfort et de stress.



Lire et comprendre vos dynamiques :

- Rouge montant : Plus de focus vers les objectifs et résultats
- Rouge descendant : Plus d'ouverture vers les projets des autres
- Jaune montant : Plus d'interaction et vision plus optimiste
- Jaune descendant : Travail plus solitaire et vision plus critique
- Vert montant : Plus de patience et de stabilité
- Vert descendant : Plus d'instabilité et de rapidité
- Bleu montant : Plus de conformité et de respect des règles
- Bleu descendant : Plus de liberté et et créativité

V. VOS PISTES POSSIBLES D'AMÉLIORATION

Comment améliorer votre tendance rouge ?

- Vous ouvrir aux autres : passer en mode coopératif vous permettant un meilleur partage.
- Tolérer les conseils de votre entourage et savoir les prendre en compte.
- Agir de manière collective en intégrant vos équipiers, votre entraîneur, votre famille etc.
- Gérer l'effort et ménager votre corps durablement.
- Apprendre à dompter vos émotions.

Comment améliorer votre tendance bleue ?

- Prendre du recul sur les situations.
- Accepter les règles et les contrôles.
- Analyser et limiter la prise de risques.

Comment améliorer votre tendance jaune ?

- Atténuer votre sens critique.
- Développer votre vision positive.
- Faire preuve de plus de légèreté et d'improvisation dans les rapports à l'équipe.

Comment améliorer votre tendance verte ?

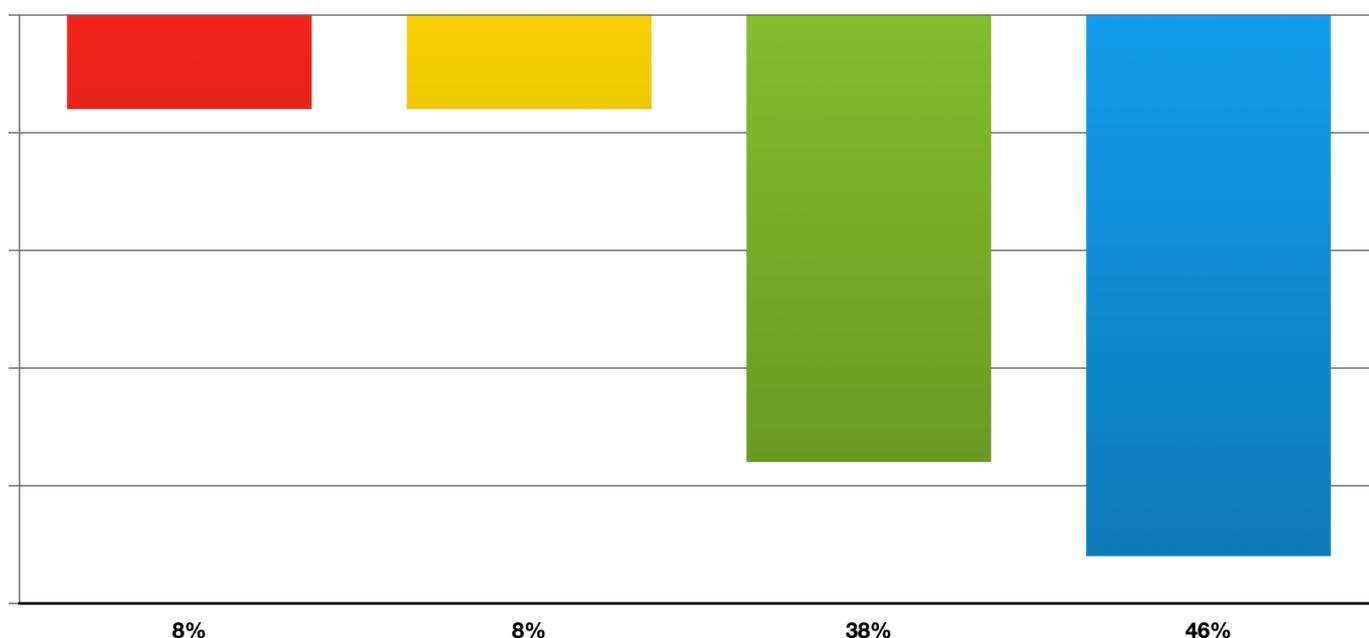
- Vous entraîner dans la régularité.
- Canaliser vos émotions.
- Faire preuve de plus de patience.

VI. LE GRAPHE DE VOTRE STYLE OPPOSÉ

Ce graphe a été établi en fonction de vos réponses "moins" (le comportement le plus éloigné du votre). Il représente le style le plus éloigné du votre, celui que vous développez le moins et souvent votre zone d'inconfort. Il peut caractériser aussi le type de personnalité ou le type de situations avec lesquelles vous avez le plus de difficultés.



VOTRE GRAPHE PROFIL 4COLORS STYLE OPPOSÉ



Description de votre style opposé et conseils pour mieux communiquer

Vous avez un double style opposé qui représente votre zone d'inconfort : les activités ou personnes pour lesquelles vous n'avez pas d'appétence. Cela signifie peut-être que dans votre quotidien, certaines personnes se comportant de cette manière, pourraient vous agacer avant même d'avoir tenté de communiquer avec vous ! Cela signifie aussi que vous pourriez avoir une tendance marquée, à vous rapprocher de profils similaires au votre, sans même chercher à vous enrichir de la diversité de votre style opposé. Si vous êtes amené(e) à travailler en équipe, à exercer des fonctions de management, à recruter ou à former, cela pourrait aussi entraîner le même phénomène, au risque de concentrer autour de vous une équipe de clones ! Pour gagner en efficacité, entourez-vous de quelques personnes différentes qui vous apporteront une vision différente et complémentaire à la votre. Elles vous livreront aussi les clefs d'un monde lointain ! Les pages qui suivent vous guideront sur ce chemin.

VOTRE OPPOSE EST BLEU



Le comportement bleu vous agace, ainsi que les personnes "bleues" ?

Vous les trouvez peut-être rigides, stricts, peu ouverts aux sentiments et à la nouveauté ?

De leur côté, sûrement vous trouvent-ils brouillon, peu factuel et trop sensible à la relation !

Voici quelques conseils pour comprendre et améliorer votre relation avec les "bleues"

1. Chacun est différent : Vos interlocuteurs n'ont ni vos qualités, ni vos défauts, donc appréciez-les pour ce qu'ils sont et non pour ce qu'ils ne sont pas. Vous ne communiquerez efficacement avec eux qu'à cette condition.
2. Identifiez les personnes ou les situations à l'origine de votre perception : parents, frères, sœurs, enseignants etc. Certaines rencontres ont peut-être façonné votre point de vue ?
3. Tentez d'arriver sans a priori face à ces personnes qui ne peuvent porter la responsabilité de vos relations précédentes. Chaque rencontre est une histoire est à écrire!"

Voici quelques conseils pour bien communiquer :

En laissant votre interlocuteur exprimer sa couleur, vous révélez ses qualités et favoriserez une communication efficace. A l'inverse, en tentant de minimiser ou nier la couleur de l'autre, vous ne ferez que la surdévelopper et obtiendrez l'effet inverse de celui espéré !

Nous sommes donc responsables de la communication que nous produisons et du résultat final que nous obtenons ! En acceptant la couleur de l'autre, en la nourrissant, nous engageons une communication positive.

Comprendre et améliorer votre relation avec les rouges.

Motivations	Se conformer à des standards élevés dans un environnement perçu de manière hostile.	
Peurs	<ul style="list-style-type: none"> - Peur de l'erreur. - Peur de perte de sécurité. 	
Causes de stress	<ul style="list-style-type: none"> - Craint la critique. - N'aime pas être pris à l'improviste. - N'aime pas travailler dans l'urgence. - Craint l'absence de règles. 	
Émotions	Peur se manifestant par un contrôle extrême et un respect total des règles, par crainte de l'autorité, ou d'avoir improviser.	
Réaction sous stress	Stress modéré	Renforce ses stratégies habituelles : introvertit son désaccord. - Peur se manifestant par un contrôle extrême et un respect total des règles, par crainte de l'autorité, ou d'avoir improviser. - A tendance à se raidir mentalement et préparer son argumentation.
	Stress fort	Sous émotion, bascule dans une stratégie opposée : extravertit son problème, - exprime avec une froideur implacable son opposition en appuyant ses propos par des faits, des preuves incontestables, pouvant remonter très loin.

Ils vous semblent froids et distants ?

- Ne cherchez pas à briser cette distance dont ils ont besoin. Respectez leur "bulle" de sécurité : leur bureau, leurs affaires, etc.
- Contrôlez vos mouvements, réduisez votre communication kinesthésique (par le corps), perçue par eux comme une gesticulation. Ne les touchez pas !

Vous les trouvez pointilleux, intolérant à la moindre erreur ?

- Mettez leur talent de contrôleur en avant. Ils sont les rois pour détecter la moindre erreur aussi minime soit elle ! Profitez-en ! Demandez leur de vérifier votre travail et félicitez les pour la complémentarité qu'ils vous apportent.

- Exposez vos problèmes de manière logique, en apportant le maximum de faits et d'informations contextuelles. Ce qui vous semble être du détail et du superflu est à leurs yeux essentiel.
- Ne jouez pas sur les sentiments.
- Exposez votre point de vue de manière logique et construite. Commencez par poser le cadre de votre échange, le plan de votre exposé et rassurez-les en apportant des preuves tangibles.
- Donnez un maximum de précisions. Écrivez, confirmez vos propos : ils préfèrent l'écrit à la parole.
- Parlez en structurant votre approche à un rythme constant, sans enthousiasme ni empressement qui leur semblerait suspect.
- Contrôlez votre communication non verbale en vous synchronisant sur votre interlocuteur.
- Respectez leur organisation, ils détestent être interrompus dans leur activité. Ne débarquez pas dans leur bureau à l'improviste. Idéalement, prenez un rendez-vous de principe.
- Respectez une approche courtoise et conventionnelle. Si la situation s'y prête, vouvoyez-les.

Vous avez un double style opposé qui représente votre zone d'inconfort : les activités ou personnes pour lesquelles vous n'avez pas d'appétence. Cela signifie peut-être que dans votre quotidien, certaines personnes se comportant de cette manière, pourraient vous agacer avant même d'avoir tenté de communiquer avec vous ! Cela signifie aussi que vous pourriez avoir une tendance marquée, à vous rapprocher de profils similaires au votre, sans même chercher à vous enrichir de la diversité de votre style opposé. Si vous êtes amené(e) à travailler en équipe, à exercer des fonctions de management, à recruter ou à former, cela pourrait aussi entraîner le même phénomène, au risque de concentrer autour de vous une équipe de clones ! P...ntourez-vous de quelques personnes différentes qui vous apporteront une vision différente et complémentaire à la votre. Elles vous livreront aussi les clefs d'un monde lointain ! Les pages qui suivent vous guideront sur ce chemin.

VOTRE OPPOSE EST VERT



Le comportement vert vous agace, ainsi que les personnes "vertes" ?

Vous les trouvez peut-être lents, résistants aux changements, n'ayant pas le sens de l'objectif ou trop mous ?

De leur côté, sûrement vous trouvent-ils impatient, arbitraire dans vos décisions et manquant d'écoute...

Voici quelques conseils pour comprendre et améliorer votre relation avec les "verts"

1. Chacun est différent : Vos interlocuteurs n'ont ni vos qualités, ni vos défauts, donc appréciez-les pour ce qu'ils sont et non pour ce qu'ils ne sont pas. Vous ne communiquerez efficacement avec eux qu'à cette condition.
2. Identifiez les personnes ou les situations à l'origine de votre perception : parents, frères, sœurs, enseignants etc. Certaines rencontres ont peut-être façonné votre point de vue ?
3. Tentez d'arriver sans a priori face à ces personnes qui ne peuvent porter la responsabilité de vos relations précédentes. Chaque rencontre est une histoire est à écrire!"

Voici quelques conseils pour bien communiquer :

En laissant votre interlocuteur exprimer sa couleur, vous révélez ses qualités et favoriserez une communication efficace. A l'inverse, en tentant de minimiser ou nier la couleur de l'autre, vous ne ferez que la surdévelopper et obtiendrez l'effet inverse de celui espéré !

Nous sommes donc responsables de la communication que nous produisons et du résultat final que nous obtenons ! En acceptant la couleur de l'autre, en la nourrissant, nous engageons une communication positive.

Comprendre et améliorer votre relation avec les verts.

Motivations	<ul style="list-style-type: none"> - Être utile aux autres - Évoluer dans un environnement stable cohérent et harmonieux. 	
Peurs	<ul style="list-style-type: none"> - Perte de sécurité, de stabilité. - Perte de repères. 	
Émotions	<ul style="list-style-type: none"> - Émotions masquées pour ne pas "encombrer" leur entourage. 	
Causes de stress	<ul style="list-style-type: none"> - Conflits, pression - Urgences, changement de rythmes. - Changements 	
Réaction sous stress	Stress modéré	Renforce ses stratégies habituelles : introvertit son problème. <ul style="list-style-type: none"> - Se renferme dans sa coquille pour ne pas laisser transparaître ses émotions. - Prend sur lui sans réussir à être assertif.
	Stress fort	Sous émotion, bascule dans une stratégie opposée : extravertit son problème, <ul style="list-style-type: none"> - Craque et déballe son trop plein de griefs, souvent en s'excusant, parfois même de manière agressive : "j'en ai marre".

Ils vous semblent lents ?

- Si leur manière d'agir vous semble nonchalante, ils font souvent l'économie d'avoir à refaire une deuxième fois un travail fait dans l'urgence... Respectez leur vitesse car si vous leur mettez la pression, ils se bloqueront et vous obtiendrez l'effet inverse. Rappelez-vous qu'ils accélèrent lorsqu'ils se sentent en confiance.

Vous êtes franc quitte à être blessant et vous ne comprenez qu'il soit difficile de donner son avis ?

- Sollicitez leur avis en aparté. Ne les exposez pas en public. Accordez-leur du temps pour exprimer le fond de leur pensée. Ne forcez pas leur point de vue, car ils pourraient bien être provisoirement d'accord avec vous, pour éviter à tout prix les conflits.

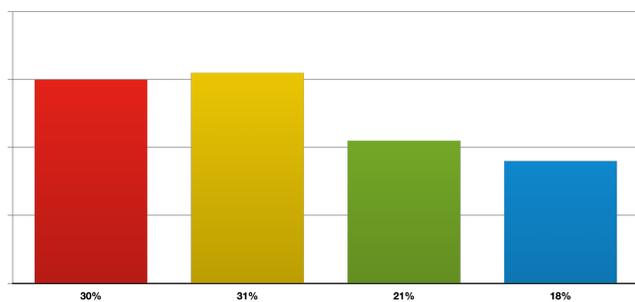
VII. FICHE DE SYNTHÈSE DES 4 COULEURS

« On est tous l'étranger de l'autre. » - Albert Camus

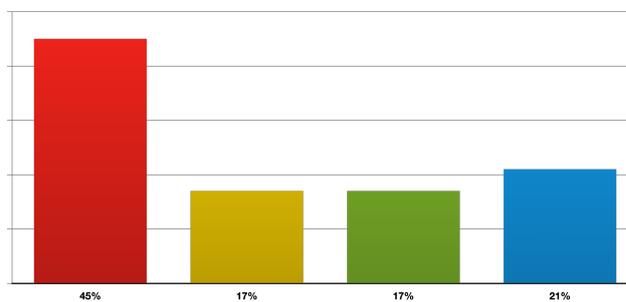
BLEU		ROUGE	
Forces	Faiblesses possibles	Forces	Faiblesses possibles
Besoin de comprendre et maîtriser son environnement.	Ne peut travailler en l'absence de cadre ou dans l'urgence. Redoute l'erreur.	Besoin de diriger, gagner et relever des défis.	S'ennuie dans les tâches routinières et faciles. N'aime pas perdre la face.
Analytique, précis. Respectueux des règles. Structuré, factuel. Organisé, sens critique. Excellent contrôleur. Repère la moindre erreur.	Besoin de tout maîtriser avant d'agir. Travaille lentement, perfectionniste. Peu créatif. Froid, distant. Peu flexible. Ne supporte pas la critique. Faible prise de risque.	Rapide, décide facilement. Focalisé sur l'objectif. Sens du challenge. Leadership. Sens de la nouveauté. Exprime facilement ses opinions. Exigeant, autonome.	Peu de recul, impulsif, voire colérique. Minimise les risques. Peu le sens des détails. Peu d'écoute Parfois blessant et intolérant. Peu délégatif. Forte prise de risque.
VERT		JAUNE	
Forces	Faiblesses possibles	Forces	Faiblesses possibles
Besoin d'être utile, de servir les autres et construire des relations durables	Travaille difficilement sous la pression et dans un environnement conflictuel	Besoin d'être reconnu et d'influencer son entourage	Travaille difficilement dans une ambiance tendue avec trop de contrôles
Empathique. Attentif, à l'écoute. Fidèle, fiable. Stable, modeste. Méthodique, calme. Constant, patient. Encourageant.	Timide, peu assertif. N'aime pas s'exprimer en public. Décide difficilement Sensible, possessif. Craint les changements, lent.	Enthousiaste, démonstratif. Amical, chaleureux. Communicatif, ludique. Sens de l'humour, créatif. Convainquant. Optimiste. Aime parler en public.	Superficiel, désordonné. Bavard, familier. Peu structuré. Parle plus qu'il n'écoute. Trop spontané. Fuit le factuel. Se fait l'avocat du diable.

VIII. SYNTHÈSE DES GRAPHES

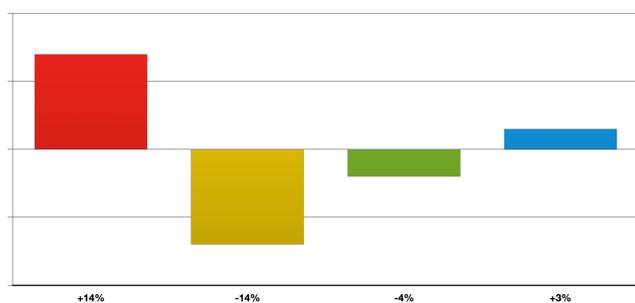
Style naturel



Style adapté



Dynamique



Style opposé

