

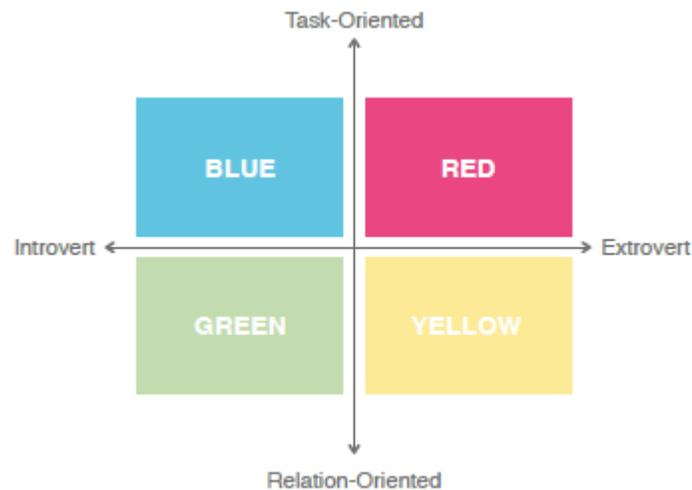
« Vous êtes tous des idiots... »

Par Giles Daoust, Entrepreneur et écrivain

... et moi aussi ! **C'est en tout cas la boutade utilisée par Thomas Erikson dans son livre *Surrounded by Idiots***, pour nous faire comprendre que non, les gens ne sont pas tous des idiots, mais ils gagnent à être mieux compris. Cela faisait un petit temps que je cherchais un livre bien fait à propos des quatre types de comportements, et je suis tombé récemment sur celui-ci, qui est un bon résumé.

La théorie des quatre types de comportements tente de nous catégoriser selon deux axes.

Pour ceux qui ne la connaîtraient pas encore, la **théorie des quatre types de comportements**, tente de nous catégoriser selon deux axes : introverti VS extraverti, et orienté tâches VS orienté relations (humaines).



Ce qui donne en très résumé :

- **Profils bleus** (introvertis et orientés tâches) : ce sont les personnalités analytiques, qui ont besoin de comprendre avant de prendre une décision. Beaucoup d'ingénieurs sont des bleus.
- **Profils rouges** (extravertis et orientés tâches) : ces personnalités sont dans l'action, la prise de décision, la dominance, le contrôle. Beaucoup de CEO sont rouges, même si je n'aime pas cette caricature (Bill Gates, un extraverti ?)
- **Profils jaunes** (extravertis et orientés relations) : ces personnalités hyper-sociables parlent beaucoup et sont très intuitives. On en trouve beaucoup parmi les commerciaux ou dans les relations publiques.
- **Profils verts** (introvertis et orientés relations) : ces personnalités parfois appelées « conformistes » recherchent la stabilité et le consensus. C'est le type de personnalité le plus répandu.

Après cet étalage de caricatures, je dois immédiatement préciser que **très rares sont ceux qui sont « purement » d'une seule couleur**. La plupart d'entre nous a une couleur dominante, accompagnée d'une ou deux couleurs complémentaires (pas trois).

Dans le livre, quatre **listes d'adjectifs** nous permettent d'identifier les traits de caractères qui nous correspondent le plus, et nous pouvons donc même aller jusqu'à estimer notre « pourcentage » de chaque couleur (une série de tests existent d'ailleurs sur le web, et de nombreux **organismes de coaching** se spécialisent dans la détermination des types de comportements et les conseils liées à ceux-ci).

Pour prendre **mon exemple personnel**, ma couleur dominante est le bleu (c'est mon côté écrivain ou ingénieur), suivie du rouge (côté entrepreneur) et ensuite du vert (côté père de famille, qui n'aime pas qu'on dérange trop ses petites habitudes).

Le livre nous explique également comment une personne d'une couleur **interagit avec les autres** couleurs, et quels sont les **combinaisons de couleur** qui fonctionnent bien ensemble ou pas du tout (par exemple bleu et jaune ne s'entendent généralement pas).

Ce système de couleurs (similaire à la méthode DISC) est **une manière simple et intuitive** de catégoriser les personnalités au sein d'une entreprise, et d'essayer d'anticiper les réactions, voire de composer une équipe de manière équilibrée et efficace. Il existe quelques **équivalents** dans les sciences du comportement (tel que le MBTI, qui trouve ses origines chez Carl Gustav Jung) ou encore dans l'histoire des civilisations (par exemple chez les Grecs (personnalités mélancolique, colérique, sanguine, flegmatique) ou les Aztèques (eau, feu, air, terre)).

Lorsqu'on utilise cet outil, le mot d'ordre devrait être **d'éviter de tomber dans les caricatures**, car personne ne devrait être réduit à cela. **Nous sommes tous différents**, et ces systèmes simples ne sont que des guides, des « raccourcis » pour mieux comprendre des **relations humaines qui parfois nous dépassent, certainement dans notre monde actuel en plein changement**.

Dans tous les cas, *Surrounded by Idiots* est un bon « guide de démarrage », qui vous donnera peut-être envie d'aller plus loin. **Entrepreneurs et managers, ignorez les types de comportements à vos risques et périls !**