

Type 3 : Le Compétiteur

**Tourné vers le succès, pragmatique, flexible,
ambitieux attentif à son image, agressif**

Thème de vie :

Etre productif, performant, réussir et éviter l'échec.

Motivations de base :

Réussir et obtenir le plus d'approbation et de reconnaissance possible. Atteindre ses objectifs, exceller. Etre un gagnant, une star, le meilleur. Motiver les autres pour obtenir des résultats. Eviter l'échec à tout prix. Etre récompensé et admiré pour ses réussites. Charmer et impressionner. Se surpasser et surpasser les autres. Avoir toujours des objectifs à atteindre et rester centré sur eux. Etre efficace, performant et sans cesse occupé. Viser le sommet. Entretenir une bonne image, une apparence attrayante, avoir l'air «bien». Toujours faire une bonne impression.

Messages possibles reçus dans l'enfance :

Réussis, sois un gagnant. Entreprends de grandes choses. Fais en sorte que les autres soient fiers de toi. Atteins tes objectifs. Tu ne dois pas échouer ! Travaille dur, force-toi. Ne t'arrête jamais, sois toujours occupé. Serre les dents. Laisse de côté tes vrais sentiments et sois performant. On t'accepte tant que tu es productif. Ce qui compte, c'est la réussite matérielle. L'argent est très important pour avoir du succès et être accepté. Sois admiré et reconnu par les autres. Ce qui compte, c'est ce que les autres pensent de toi. Il est essentiel d'avoir leur approbation. Sois sûr de ton apparence. Ta valeur dépend de l'image que tu donnes, de ta position sociale et de ta réussite matérielle.

Les messages parentaux peuvent être :

Fais en sorte que nous soyons fiers de tes réussites. Sois le meilleur, remporte un maximum de succès et ainsi tu seras accepté. Adapte-toi, sois flexible. Adapte-toi aux circonstances pour plaire à ceux qui t'entourent. Consacre tout ton temps à être productif et efficace.

Identifie-toi à des rôles (particulièrement dans le travail). Tu dois mettre ta vie personnelle et tes sentiments véritables de côté pour t'adapter aux

autres et porter le masque qui convient le mieux à la situation. Ce qui compte, ce n'est pas de savoir qui on est vraiment, c'est d'avoir du succès.

Peurs de base

Les 3 redoutent l'échec et le rejet. Ils ont peur d'être sans valeur s'ils ne sont pas performants ou n'atteignent pas leurs objectifs. Ils craignent d'être incapables d'accomplir assez de choses ou de faire mauvaise impression voire de passer pour des médiocres. Plus ils s'identifient à leur rôle et leur réussite, plus ils ont peur de ne pas être acceptés, de perdre leur prestige et la reconnaissance de leur entourage.

Lorsqu'ils étaient enfants, on s'intéressait davantage à leur réussite scolaire qu'à leurs sentiments ou au plaisir qu'ils pouvaient avoir à apprendre. Aussi l'amour et l'acceptation dépendent-ils pour eux largement de ce qu'ils font et du succès qu'ils remportent.

Pour recevoir de l'amour, il faut gagner. Les 3 ont peur de perdre leur prestige et le soutien des autres. Ils craignent de ne plus être au sommet, de perdre leurs acquis et d'être dépassés dans la compétition. Ne plus être désirables, devenir incompetents, vieux, fatigués, inefficaces ou pauvres les effraient.

I. Vue d'ensemble

Le 3 est sans doute le plus représentatif de la culture américaine et le plus idéalisé par celle-ci. L'accent est mis sur le succès, le rôle de l'argent, la capacité à atteindre ses objectifs, l'importance des résultats obtenus par la compétition, une image jeune et séduisante ainsi que sur l'énergie inépuisable du "battant" et du "gagnant".

Les 3 apprennent généralement à laisser de côté leurs propres besoins pour se consacrer à ce qui va leur apporter reconnaissance et succès. Ils choisissent des activités qui leur garantiront l'appréciation des autres et leur donneront le sentiment d'avoir de la valeur et d'être importants.

Les 3 sont motivés par la réussite, le statut, le prestige et le besoin de remporter des compétitions. Aussi perdent-ils fréquemment contact avec leur identité profonde. Plus ils s'identifient à leur réussite et à leurs possessions (biens matériels, titres, récompenses, diplômes, célébrité et autres indicateurs de statut) plus, au fond d'eux, ils se sentent inquiets à la peur de tout perdre et de devenir un raté ou un médiocre. Ces signes extérieurs de richesse qu'ils possèdent ou convoitent, sont en opposition avec une vie intérieure souvent pauvre et un manque d'acceptation inconditionnelle d'eux-mêmes.

Les 3, pour être sûrs de réussir et rester efficaces, productifs et tournés vers leurs objectifs, peuvent devenir relativement insensibles et émotionnellement superficiels.

Quand ils sont en difficulté ou en échec, ils se sentent découragés ou déprimés. Ils étouffent leurs sentiments et s'efforcent à tout prix de donner le change en faisant bonne figure et offrant d'eux-mêmes une image de réussite.

Le problème typique des 3 est leur peur d'échouer et d'être des ratés d'où leur besoin de tout faire pour éviter cela. Tant qu'ils sont reconnus sur le plan social, que les autres sont témoins de leur réussite et qu'ils ont de bonnes perspectives de travail, les 3 sont satisfaits sans pour autant être jamais complètement sereins.

Les 3 sont souvent considérés comme des leaders parce qu'ils ont du talent pour motiver et rendre les autres efficaces et productifs. Ils savent également prendre l'initiative et persuader aussi bien subordonnés que supérieurs, quant à la façon de s'y prendre pour obtenir des résultats.

Ils sont souvent implacables dans leur course aux objectifs et extrêmement pragmatiques quand il s'agit de trouver les moyens de faire avancer leurs projets.

Les 3 souhaitent prendre l'initiative, diriger et pouvoir ainsi prévoir et contrôler les choses. Ils sont compétitifs et apprécient d'être considérés comme les meilleurs. Ils se comparent aux autres et aiment acquérir statut et notoriété.

Il est très facile pour un 3 de perdre le contact avec sa personnalité réelle et ses véritables sentiments en raison de sa tendance à consacrer son énergie à créer autour de lui une aura factice et séduisante.

Les 3 sont si occupés à assurer leur propre promotion et à renforcer leur popularité qu'ils en oublient parfois d'associer à leurs succès ceux qui y ont contribué.

Le travail et les apparences risquent de devenir plus importants que l'intimité. Ainsi, la vie personnelle et les relations amicales passent au second plan loin derrière la réussite professionnelle et la carrière.

Parmi les caractéristiques du 3 on peut citer : la rapidité d'élocution, l'efficacité, la faculté d'aplanir les difficultés, le goût pour les sorties et la vie sociale.

On trouve également chez les 3 fonctionnant à un niveau moyen, un certain sens du paraître, la volonté d'être le gagnant, le leader, la star ainsi que l'appartenance à des clubs ou groupes en vue. Ils ont souvent de larges réseaux de relations. Ils exagèrent, gonflent leurs succès et sont opportunistes.

Les 3 peuvent se comporter en caméléons, s'adaptant à toutes les situations en fonction des fins qu'ils poursuivent.

Ils savent, si nécessaire, manipuler les autres et les rendre plus performants. Ce comportement peut toutefois leur être très préjudiciable quand les autres finissent par avoir le sentiment d'être utilisés et manipulés. C'est alors que risque de leur arriver ce qu'ils redoutaient le plus : être rejetés et passer pour des gens «bidons».

II. Qualités et points forts

Enfants, les 3 étaient souvent félicités pour les choses concrètes qu'ils étaient capables d'accomplir. Aussi une fois adultes, beaucoup de 3 réalisent-ils de grandes choses. Ils excellent, sont des travailleurs infatigables et savent fonctionner sous pression.

Les 3 épanouis sont avant tout sûr d'eux, persuasifs, organisés, ambitieux, souples et flexibles.

Ils font bonne impression car ils sont très soignés et ont un physique attrayant. Les autres les considèrent comme des modèles, des leaders naturels. Ils possèdent une bonne estime d'eux-mêmes.

Les 3 sains s'acceptent tels qu'ils sont vraiment et se fient plus à leur propre opinion qu'à l'approbation des autres. Ils sont conscients de leur identité réelle et préfèrent la profondeur à la superficialité.

Lorsqu'ils atteignent ce niveau, les 3 sont des gens très recherchés. Ils sont énergiques, pleins de vie et de charme, prêts à donner le meilleur d'eux-mêmes et à tirer le meilleur de ceux qu'ils dirigent ou conseillent.

Ils font souvent un excellent travail en équipe. Ce sont des directeurs d'entreprise ou des leaders très efficaces car ils veulent tirer le meilleur de ceux qui travaillent avec eux et contribuent activement à la poursuite des objectifs.

Ils ne sont pas à cheval sur les détails et les procédures, dès l'instant que le travail est accompli le plus efficacement possible.

Les 3 savent se projeter dans l'avenir. Ils sont imaginatifs et énergiques, persévérants et clairs quant aux buts qu'ils poursuivent. Ils font souvent d'excellents négociateurs et des stratèges qui savent trouver des réponses aux problèmes qu'ils rencontrent.

Ils incarnent l'enthousiasme, savent le communiquer aux autres et les rallier à leurs projets. Ils savent faire en sorte que chacun soit le plus productif possible.

Les 3 sains ont tiré de leurs expériences, parfois difficiles, des connaissances et des capacités qui font d'eux des gens admirables à juste titre.

Les caractéristiques de leur personnalité peuvent les conduire vers de grandes réussites et la renommée avec plus de fréquence qu'aucun autre type.

Ceci est souvent dû au fait qu'ils s'attendent à être traités par les autres comme leur mère les a traités, leur consacrant énormément d'attention, les encourageant et les félicitant quand ils agissent positivement et leur apportant le sentiment que, quelque part, ils sont supérieurs aux autres.

Tous les 3 n'ont pas eu pour autant des mères admiratives. Cependant, la plupart d'entre eux ont conclu, quelle qu'en soit la raison, qu'il n'y avait pas de limite à leur potentiel.

De par cette vision parfois surévaluée d'eux-mêmes, les 3 ne sont pas toujours conscients du chemin qu'il leur reste à parcourir pour s'accomplir réellement.

Quand ils prennent conscience de ce problème et apprennent à s'accepter tels qu'ils sont, ils reconnaissent leurs limites et se donnent les moyens de clarifier ce qu'est leur personnalité réelle. Ils réalisent que leur valeur inconditionnelle, le niveau de «l'être», n'a pas besoin d'être en permanence dépendante de leur valeur conditionnelle, le niveau du «faire».

Le 3 développé sait se mettre en avant, comme une star authentique et pas seulement comme quelqu'un habile à plaire et à faire illusion. Il reconnaît la valeur des autres sur le plan humain et les traite avec égard.

Le 3 respecte et accepte les autres pour ce qu'ils sont, tout comme il s'est accepté lui-même. Il ne considère plus les autres comme des moyens de parvenir à ses fins. Il est à l'écoute de ses sentiments et n'est plus obsédé par son besoin égocentrique d'attention et d'admiration. Il est au contraire guidé par sa propre conscience et ses sentiments réels.

Plus que tout autre type, les 3 sont dotés d'une très bonne estime d'eux-mêmes. L'assurance et l'aplomb qu'ils dégagent, ainsi que leur apparence souvent soignée et flatteuse en font des personnes attirantes et stimulantes pour les autres. Les 3 sont habitués à être le centre d'attention et d'admiration et craint parfois de perdre cette place privilégiée. C'est pourquoi il fait toujours en sorte de s'améliorer.

Le 3 sain est ambitieux et veut tirer le maximum de ses capacités. Grâce à cette volonté, certains atteignent le succès rapidement. Ils peuvent devenir des stars très jeunes et incarner certains idéaux culturels. Ceci fait du 3 un modèle puissant et important pour les autres.

Les 3 sont en général pleins d'énergie, vifs, drôles, optimistes et ont beaucoup de charme. Ils sont naturellement à l'aise en société. Ils recherchent la compagnie des autres, constituent des cercles relationnels. Ils sont des dirigeants organisés et persuasifs qui savent assurer la cohésion du groupe et lui donner les moyens d'atteindre ses objectifs.

Pragmatiques, accessibles, ouverts, enthousiastes, efficaces, persuasifs, et attirants, ils savent s'exprimer. Ils ont confiance en eux, se fixent des buts et savent faire ce qu'il faut pour les atteindre.

Les 3 utilisent au mieux leurs capacités dans des professions à responsabilités ou des postes aux possibilités de carrière très

prometteuses tels le marketing ou la vente, la production audiovisuelle, les formations tournant autour de la motivation, le conseil en images, l'immobilier, la publicité, le cinéma etc.

III. Problèmes potentiels

Ce qui motive les 3, c'est le travail et le besoin de gagner. Ils sont centrés sur leur image, sur ce que les autres pensent d'eux et sur le nombre de félicitations, de récompenses et d'éloges qu'ils peuvent réussir à obtenir.

Souvent le 3 a eu une mère en admiration devant lui, une mère dont l'attention était sans borne, ce qui donnait à l'enfant le sentiment très net qu'il était un être supérieur et méritait une reconnaissance spéciale. Au lieu de développer son univers intérieur et le sentiment de sa valeur inconditionnelle, il était plus récompensé pour «paraître» et être «le petit champion» de maman.

Ces enfants ne percevaient ni limite ni frein à leur potentiel et en ont développé un fort narcissisme. Cela peut parfois les conduire à un manque de conscience morale, un ego enflé et à exploiter les autres considérés alors comme les instruments de leurs ambitions.

Aussi ont-ils parfois du mal à éprouver un sentiment d'amour réel et profond pour quelqu'un d'autre.

Les 3 à un niveau moyen disent souvent rencontrer le même problème : cette sensation de vide intérieur quand ils sont privés de l'approbation des autres, de ne pas savoir ce qu'ils ressentent vraiment, ni ce en quoi ils croient réellement. Ils ont tendance à se leurrer eux-mêmes en occultant leurs vrais besoins et à faire preuve d'hostilité à l'égard de ceux qui semblent réussir mieux qu'eux.

Le 3 évolué, au contraire, possède le sentiment de sa valeur intrinsèque. Il développe des talents véritables et sait ne pas dépendre de l'opinion des autres. Du niveau moyen à au niveau malsain, il se montre coléreux et a la dent dure envers ceux qui ne lui accordent pas assez d'attention, celle-ci, à son sens, allant de soi.

Nombre de 3 fonctionnant à un niveau moyen ou malsain ont peur de s'investir dans une relation d'intimité avec quelqu'un. Plutôt habitués à se centrer sur eux-mêmes, ils n'ont pas appris à créer de liens profonds et authentiques avec les autres. Le fait qu'ils ne se sentent pas d'obligation à l'égard des autres les autorise à ne pas s'embarrasser de scrupules ; ils ne font pas de sentiment.

Les 3 auront tendance à être plus calculateurs que la plupart des gens.

L'absence de convictions profondes alliée à un manque d'intérêt pour le questionnement intérieur, le tout derrière une façade lisse et attrayante, font de certains 3 d'excellents acteurs ou actrices, qui savent se comporter en caméléons.

Les 3 peuvent parfois se sentir abattus ou éprouver un manque de valeur intrinsèque. Ils sont désorientés quand ils se rendent compte que les autres les trouvent moins crédibles.

Alors, inconsciemment, ils en «rajoutent». Ils se mettent de plus en plus en avant et font tout leur possible pour convaincre les autres de leur réussite brillante.

Ce type de réaction risque d'alimenter une spirale négative dans laquelle leur narcissisme augmente. Ils s'attendent à ce que les autres reconnaissent leur magnificence et leur supériorité. Pour ce faire, ils cherchent à en «mettre plein la vue» et se persuadent de plus en plus de leur supériorité, dévalorisant ceux qui ne les apprécient pas.

Le narcissisme est un piège dangereux pour les 3. S'ils persistent dans ce comportement, ils deviennent de plus en plus imbus d'eux-mêmes, «frimeurs». Leur conduite peut être dénuée de scrupules. Leur attitude devient de plus en plus calculée, leur image de plus en plus «travaillée». Ils accentuent jusqu'au «cliché» leur côté sexy. Leur ego demande toujours plus d'éloges et ils font tout pour être adulés. Tout ce qu'ils ont alors à offrir, c'est une image brillante à laquelle ils consacrent beaucoup d'énergie (habillement, shopping, gym, massages salons de beauté, conseil en image etc.).

Ils peuvent considérer les autres et particulièrement leurs partenaires comme des subordonnés acquis à leur cause. S'ils ont le sentiment d'être rejetés, les 3 deviennent hostiles, sarcastiques et mettent immédiatement en avant une façade froide et arrogante.

La relation amoureuse peut être un problème pour le 3 moyen ou immature. Elle est parfois frustrante pour le partenaire car c'est une relation à sens unique. Le 3 peut être imbu de lui-même, narcissique et manquer d'empathie et de compassion. Il cherche à être le centre d'attention et se comporte de façon exhibitionniste.

Les 3 immatures ou à un niveau malsain cherchent à séduire et à charmer les autres uniquement pour le plaisir de faire une conquête. Quand ils y sont parvenus, ils deviennent passifs et suffisants, estimant que c'est déjà, pour l'autre, un grand honneur que de pouvoir être en adoration devant eux.

Le 3 peu développé redoute tellement l'échec qu'il est prêt à tout pour l'éviter. C'est ce qui sous-tend ses décisions et ses comportements. Il peut mentir, exploiter et maltraiter les autres. Il justifie à ses yeux ces comportements par le besoin d'être au-dessus de tous, d'atteindre ses objectifs et de conserver une apparence de réussite.

Les personnes de son entourage redoutent son manque de scrupules et évitent souvent de s'opposer à lui par peur des représailles. Les 3 malsains sont fiers de leur talent en matière de duperie, car il les conforte

dans l'idée qu'ils sont plus malins que les autres. Sans la moindre trace d'empathie ou de compassion, le 3 désintégré ne reculera devant rien pour saboter ceux avec lesquels il est en compétition.

En général, les 3 d'un niveau moyen ont tendance à être très compétitifs et principalement centrés sur leurs objectifs. Ils deviennent si tournés vers le monde extérieur et les réactions des autres qu'ils sont souvent anxieux et que leur vie intérieure reste pauvre.

Les 3 jouent souvent la comédie et simulent les sentiments appropriés aux circonstances. Ils sont d'excellents comédiens passés maîtres dans l'art du «comme si» (comme s'ils savaient tout, comme s'ils étaient les plus prestigieux, comme si leur travail ou leur rôle dépassait de loin tous ceux des autres...). Aussi certains 3 passent-ils souvent pour des gens distants, frimeurs ou superficiels.

S'identifier complètement à son image et perdre de vue qui il est réellement est l'un des pièges à éviter pour le 3.

Il va au-devant de difficultés s'il ne contacte pas son authenticité -ni ne développe l'estime qu'il a de lui-même- sur des critères «d'être», plutôt que de «faire», dépendant moins du regard des autres.

IV. Traits de Base

Les termes suivants (à la fois positifs et négatifs) sont en général descriptifs du type 3 qu'il soit sain et développé ou malsain et désintégré.

Il est peu probable que tous ces qualificatifs s'appliquent à une même personne. Barrez d'un trait ceux qui ne vous correspondent pas et entourez ceux dans lesquels vous vous retrouvez.

Conscientieux	Enthousiaste	Soude les équipes
Compétent	Digne	Arrogant
A du succès	Accompli	Attentif à son image
Pragmatique	Juste	Présente bien
Recherche l'attention	Admirable	Lisse
Motivé	Invincible	Exagère
Jaloux	Redoute l'échec	Équilibré
Bien habillé	Capte l'attention	Manque d'empathie
Surchargé de travail	Compétitif	Bourreau de travail
Engagé	Narcissique	Ambitieux
Souple	Exploite les autres	Sûr de lui
Opportuniste	Sait où il va	Fourbe
Vindictif	Efficace	Généreux
Organisé	A une vision globale des choses	Persuasif
Imaginatif	Tyrannique	Persévérant
Prend des responsabilités	A confiance en lui	Assertif
Ecrasant	Ne sait pas s'arrêter	Très productif
Optimiste	Aime animer des équipes	Matérialiste
Manipulateur	«dur à cuire»	Déterminé
«Va de l'avant»	Sait se vendre	«Bosseur»
Impatient	Trompeur	Arrondit les angles
prestigieux	Affairé	Caméléon
Vide intérieurement	Envahissant	Préoccupé par l'argent
Coupé de ses émotions	Gagnant	«Vendeur»

Plein d'énergie	Tourné vers ses objectifs	Source d'inspiration
Sabote le succès des autres	Dissimule ses erreurs et ses fautes	Ne s'arrête pas aux détails
Incarné l'excellence	Ne perd pas son temps	Réagit bien à la pression
Donne une image trompeuse	Souhaite susciter l'envie et l'admiration	Préfère le «faire» à l'«être»
Rapide et efficace	Pense que l'amour vient avec le succès	
Recadre les échecs en demi-succès et en occasions d'apprendre		
Demandeur de reconnaissance et d'éloges		

V Suggestions de développement personnel

Nous avons tous à apprendre à propos de nos parties cachées, ces zones de personnalité qui sont inexplorées ou que nous n'utilisons pas.

Bien que notre personnalité de base ne change pas, plus nous l'étudions et comprenons son mode de fonctionnement, plus nous sommes à même de corriger nos défauts, dépasser les limitations de nos personnalités et donner le meilleur de nous-mêmes.

Les 3 expriment souvent leurs talents en réalisant de grandes choses auxquelles ils parviennent généralement en étant très organisés et en se fixant des objectifs clairs.

Il est important que vous ne cherchiez pas à faire à tout prix passer vos objectifs avant ceux des autres. Souvenez-vous que la fin ne justifie pas les moyens.

Employez-vous à développer vos talents et capacités véritables plutôt que votre façade ou votre image.

Vous êtes, sans aucun doute, doué pour la communication, pour motiver et persuader les autres. Il est donc important que vous preniez conscience des conséquences que votre comportement peut avoir sur eux. Utilisez votre sens de la persuasion à bon escient. Ceci vous encouragera à aller dans la direction du 6 intégré, en devenant plus altruiste et coopératif. Non seulement vous réussirez tout autant mais en plus, vous augmenterez le sentiment de votre valeur profonde et de votre dignité.

Si vous décidez d'être davantage à l'écoute de vos sentiments, vous deviendrez naturellement plus conscient des besoins des autres et vous vous sentirez plus concerné par l'intérêt des groupes dont vous faite partie.

Vous avez été, dans une certaine mesure, «programmé» pour être compétitif, opportuniste, pragmatique et égoïste et vous pouvez avoir tendance à exploiter les autres. Prenez en conscience et ne sacrifiez pas votre relation amoureuse, votre famille ou vos amis proches au nom de vos objectifs personnels.

Gardez à l'esprit la notion de relation gagnant-gagnant et réalisez qu'il n'y a de réussite durable que lorsque vous contribuez également à la réussite de ceux qui vous entourent. Ne vous laissez pas aller à devenir froid ou tranchant. Ne vous coupez pas de vos sentiments (y compris de vos sentiments de colère et d'hostilité) sinon vous entretenez votre égoïsme.

Les 3 sont excellents lorsqu'il s'agit d'obtenir des résultats, de trouver des moyens et de mettre au point des méthodes efficaces. Vous possédez un talent naturel pour cela et n'avez pas besoin de faire entorse à certains

principes importants ni de compromettre votre intégrité pour réussir. Saisir toutes les occasions d'élever votre statut ne vous sera pas bénéfique si vous le faites aux dépens des autres.

La vraie réussite et le bonheur sont liés à l'acceptation de soi.

Ne laissez pas ce que les autres pensent de vous devenir plus important que votre propre opinion. Restez vigilant dans ce domaine et gardez le contact avec vos sentiments et désirs véritables.

Ceci est sans doute plus difficile pour vous que pour la plupart des autres types. Votre peur de base d'être rejeté, désapprouvé ou médiocre vous pousse parfois, sans que vous ne vous en rendiez compte, à gonfler votre ego, exagérer, manipuler et dissimuler la vérité pour protéger les aspects fragiles de votre personnalité. Souvenez-vous que votre vraie valeur n'est pas exclusivement liée à votre réussite matérielle, votre apparence attirante ou votre façade sociale.

Pour atteindre l'équilibre, il faut que vous ayez la volonté de consacrer délibérément du temps à développer votre sens du partage et de la coopération, que vous preniez conscience de l'importance des autres en tant qu'individus, que vous soyez attentif à leurs sentiments et à leurs besoins.

Développez votre tolérance. Respectez les différences et accordez plus d'importance aux sentiments. Faites preuve d'altruisme et prenez à cœur le bien-être du groupe tout entier.

Vous saurez que vous progresserez dans votre développement personnel quand :

- 1.** Vous ne vous sentirez plus obligé d'être à tout prix le plus admiré, le meilleur, la star.
- 2.** Vous aurez le sentiment que la vérité est plus importante que l'apparence.
- 3.** Vous serez sincèrement désireux de voir les autres réussir leur vie eux aussi et aurez intégré le fait que des relations gagnant-gagnant sont bénéfiques pour tous.
- 4.** Vous n'éprouverez plus le sentiment d'hostilité vis-à-vis des autres et ne vous sentirez plus au-dessus d'eux, par peur en réalité de passer pour un raté ou un imposteur.
- 5.** Vous n'éprouverez plus de sentiment de panique à l'idée d'échouer et de perdre l'admiration des autres
- 6.** Vous n'éprouverez plus le besoin de dissimuler vos erreurs ou vos défauts. Vous reconvertirez la réalité de vos échecs et ne vous sentirez plus porté à déguiser la vérité à ce sujet.
- 7.** Vous resterez à l'écoute de vos sentiments profonds et ne céderez pas à la tentation de devenir froid ou calculateur pour atteindre vos buts.
- 8.** Vous prendrez conscience que vous vous nuisez quand vous faites entorse à votre intégrité et que cela vous affaiblit même si à court terme vous renforcez votre image de gagnant et obtenez des félicitations.
- 9.** Vous n'éprouverez plus le besoin d'en «mettre plein la vue», de vous vanter ou d'exagérer vos réussites. Vous serez moins dépendant de l'attention des autres.
- 10.** Vous apprendrez à être attentif à vos besoins réels et à mieux prendre soin de vous.
- 11.** Vous aurez compris que l'arrogance, l'égoïsme et la suffisance servaient en réalité à masquer votre peur et votre insécurité.
- 12.** Vous réaliserez qu'être toujours occupé et travailler sans relâche ne mène qu'à l'épuisement si l'on ne prend pas soin de soi.
- 13.** Vous serez conscient de votre vraie valeur et apprendrez à vous donner à vous-même les éloges et marques d'attention que vous attendiez des autres.
- 14.** Vous donnerez la même importance à ce qui touche les autres et leur tient à cœur qu'à ce qui vous touche personnellement.

- 15.** Vous emploierez votre énergie à développer vos talents véritables plutôt qu'à entretenir une façade.
- 16.** Vous vous accepterez complètement tel que vous êtes.
- 17.** Vous vous sentirez humble et reconnaissant d'appartenir à un tout plus large que vous-même et dont vous êtes une partie.
- 18.** Vous prendrez conscience de votre sensibilité et de la force intérieure qu'elle peut vous apporter.
- 19.** Vous vous sentirez intégré parmi les autres et serez prêt à vous montrer tel que vous êtes dans une relation d'intimité.
- 20.** Vous réaliserez que vous êtes plus que vos rôles, votre travail, vos diplômes, vos étiquettes ou votre position sociale.
- 21.** Vous saurez que les objectifs ne sont pas plus importants que les êtres humains.
- 22.** Vous serez présent au niveau affectif, sans superficialité ou égocentrisme. Vous n'arborerez pas de sourire factice.
- 23.** Vous serez conscient des conséquences de vos actes et n'agirez pas sur des coups de tête, sans avoir ni les données nécessaires ni la vision d'ensemble.
- 24.** Quand vous vous tromperez, vous serez prêt à l'admettre.
- 25.** Les gens qui font partie de votre vie pourront compter sur vous.

VI. Types d'activités appréciées par les 3

Acteur, actrice	Orateur, conférencier
Manager, coach	Professionnel du marketing
Gérant de réseaux	Publiciste
Promoteur audiovisuel	Vendeur
Négociateur	Conseil en image
Mannequin	Animateur télévision, séminaires de motivation...
Politiciens	Spécialistes de la forme et de la santé
Esthéticienne	

VII. Quelques 3 célèbres

Bill Clinton, John et Jackie Kennedy, Sylvester Stallone, Arnold Schwartznegger,

Tina Turner, Madonna, Sharon Stone, Tony Robbins, Mick Jagger, Bernard Tapie,

Patrick Sébastien, Christophe Dechavanne, Silvio Berlusconi, Julio Eglésias, Claudia Schiffer et David Copperfield, les personnages du feuilleton « Dallas ».

COACHER UN COLLABORATEUR EN BASE 3

Comment les motiver

Les 3 sont des personnes qui réagissent bien au système classique des récompenses destinées au travail bien fait.

Ils travailleront en vue de recevoir un bonus et se distingueront pour accéder à un poste supérieur.

Ils sont heureux si leur emploi comporte des objectifs définis, des primes de productivité, de bonnes chances de promotion.

Ils sont attirés par les situations d'avenir et si leur avancement est freiné, ils feront leur jeu des circonstances.

Avec une attention dirigée vers leurs propres réalisations, ils veulent savoir ce qu'ils font de bien et de quoi ils ont l'air en le faisant.

Offrez-leur une activité rapide et stimulante, ils veulent qu'on leur montre les principes de base et pouvoir les mettre en pratique immédiatement.

Ils n'hésitent pas à aller de l'avant en agissant d'abord et en réfléchissant ensuite.

Ils peuvent mener des projets à long terme en les divisant en plusieurs étapes de réalisation qui, une fois achevées avec succès, leur apporteront chacune des récompenses et la reconnaissance de leur compétence.

Rappelez-vous qu'ils sont attirés par la perspective de réussites à brève échéance.

Les actions qui les motivent :

- Donnez-lui des objectifs précis et négociés avec des directives sommaires.
- Ne le contrôlez pas au cours de l'action, mais renvoyez-lui un feedback –même négatif- sur ce qu'il fait.
- Reconnaissez son sens des responsabilités et félicitez-le pour tout ce qu'il a bien fait.
- Ne le déranger pas quand il travaille : pour lui, c'est un moment de concentration très intense.
- Commentez honnêtement ce qu'il fait et ne soyez pas critique à l'excès.
- Aidez-le à créer et à maintenir un bon climat autour de lui.
- Montrez-lui que vous appréciez quand vous vous trouvez en sa compagnie.

- Dites-lui quand vous êtes particulièrement content de lui ou de ce qu'il a fait (pour lui, c'est la même chose).
- Chaque fois que c'est vrai, dites-lui qu'il vous semble en pleine forme ou que vous appréciez sa générosité, son sens du contact et des responsabilités.
- Enfin, si vous êtes son patron, vous ne le motiverez que s'il vous trouve vraiment compétent.

Les actions qui le démotivent :

- Ne le remerciez pas, ne reconnaissez pas jamais sa valeur ou mieux, ignorez-le.
- Mettez-le dans un bureau à part ou sur une «voie de garage », sans contact avec d'autres.
- Dites-lui qu'il gêne les autres quand il va les voir.

Fonctionnement opératoire :

Valeurs centrales :

Les valeurs majeures de cette base sont l'efficacité et la compétence en terme de résultat.

Quelques croyances :

- je ne suis que ce que je fais,
- il faut encore avancer,
- il faut encore en faire plus pour être aimé,
- je n'aurai jamais le temps de tout vivre,
- pour être heureux, il faut réussir et que cela se sache

Quand une personne a ce filtre dominant, son attention est orientée de façon préférentielle pour l'activité et les trois ne fonctionnent que s'ils sont reliés à un objectif précis, le plus souvent professionnel.

Ils orientent leurs motivations et leurs actions vers la réussite, vers le résultat de leurs actions, de leurs tâches et de leurs projets, tout cela en fonction d'un objectif défini car ils ont toujours une vision de chaque étape qui se fabrique au fur et à mesure.

Si une étape, en vue de l'objectif, n'est pas satisfaisante, il suffit de faire autrement.

Pour eux le temps est avant tout un outil extrêmement précieux, fonctionnel et mesurable, en quantité définie, à rentabiliser au maximum. Jamais fatiguée quand elle est en activité, une personne en base 3 ne perçoit même pas les signes que peut lui envoyer son corps tant que le travail n'est pas terminé. C'est l'objectif en cours qui définit un cadre temporel d'évolution (du départ à l'arrivé).

Même quand tout va bien, c'est un stimulus externe qui va ré enclencher sur quelque chose à faire, à organiser, sans que le processus puisse être contrôlé.

En contact permanent avec ce qu'elle ressent et avec les émotions des autres. On peut dire qu'ils ont été très tôt entraînés à savoir reconnaître les états internes de ceux qui les entourent pour être capable d'anticiper leurs désirs et les satisfaire. Cette capacité à ressentir ce qu'elles pensent que les autres ressentent peut engendrer un état de fusion émotionnelle.

Les personnes de type 2 voient facilement «ce qui est là », ce qui leur sert à mieux s'adapter à une situation, à un contexte. Bien sûr orienté vers les autres, vers les marques de reconnaissance, d'amour et d'affection.

Ils sont du genre actif pour être sûr d'être aimé, pour se sentir utile en satisfaisant les désirs des autres et pour capter l'attention des autres afin d'établir le rapport avec eux.

Ce sont en général de bons communicants, sachant maîtriser l'art du "public relation" pour un tiers.