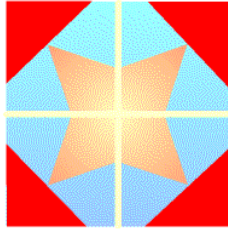


# PROFIL RADHAR<sup>®</sup> auto-entrepreneur



de

Olive **Bourgogne**

Votre profil, fondé sur les sciences cognitives, décrit les traits de votre personnalité et leurs conséquences dans certains domaines de la vie professionnelle.

Il vous propose des axes de développement personnels et préconise le type de projet entrepreneurial adapté à votre personnalité.

Cette étude qui n'a pas la prétention de refléter toute la complexité de votre être, vous donne l'occasion de vous questionner sur vous-même, ne serait-ce que pour valider ou non certains propos. C'est là tout son intérêt. Mais dans vos réflexions, ne confondez pas la personne que vous aimeriez être avec celle que vous êtes.

**HRI**  
HUMAN RESOURCES IMPROVEMENTS

<http://www.hri-group.com>

Tel : (33) 01 39 55 12 36

e-mail : [dialogue@hri-group.com](mailto:dialogue@hri-group.com)

## AUTO-ENTREPRENEURIAT

Le succès d'un projet d'entreprise est en grande partie lié à la personnalité du créateur d'entreprise. C'est la bonne adéquation entre la personnalité de l'entrepreneur et la nature de son projet, qui en garantit le succès.

L'entreprise, au sens littéral du terme, est initialement conçue dans le cerveau du futur entrepreneur en fonction de sa vision du monde et elle se développe en maintenant cette cohérence.

Le choix de son activité, la façon dont il prend ses décisions, la manière dont il mène son action commerciale dépendent de sa personnalité. C'est la raison pour laquelle, il convient de bien se positionner par rapport aux différentes facettes de cette activité avant d'élaborer une stratégie qui prenne en compte son savoir-faire et sa personnalité.

L'auto-entrepreneur **expert** est recherché en raison de ses facultés de discernement en vue de recueillir ses avis et ses conseils. Son expertise est de nature purement technique et son savoir-faire est assimilé à la maîtrise d'une technique, d'une méthode ou d'un processus permettant de réaliser un ouvrage.

L'auto-entrepreneur **catalyseur**, de nature charismatique, est sollicité, sur la base de ses succès antérieurs, dans la perspective d'orienter positivement une structure déstabilisée.

Le savoir-faire de ces deux types d'auto-entrepreneur est fondé sur leurs connaissances approfondies confortées par une expérience reconnue dans un domaine spécifique.

L'auto-entrepreneur **prestataire** se propose de réaliser une tâche précise pour le compte d'un donneur d'ordre. Tandis que l'auto-entrepreneur **médiateur** intervient quand il s'agit d'assainir une situation conflictuelle.

Pour ces deux derniers types d'auto-entrepreneur, leurs compétences reposent sur la confiance ressentie par leur client dans leur capacité à délivrer l'objet du contrat selon les dispositions de qualité et de délai prévues.

Si la réalité objective de leur savoir-faire est un facteur de réussite, c'est finalement la rareté ressentie par le prospect qui fait la décision.

L'auto-entrepreneur doit savoir mettre en avant sa singularité afin de créer un désir d'achat et drainer vers lui des contrats. L'auto-entrepreneur qui veut vivre de son activité professionnelle doit donc intégrer la dimension relationnelle, marketing et commerciale dans sa démarche.

Il doit aussi se poser le choix de ses cibles, en fonction du mode de vie qu'il a décidé de privilégier et des opportunités que représente un marché donné par rapport à ses compétences.

Enfin, l'auto-entrepreneur est seul à décider de sa stratégie et de la façon dont il gère son temps. Il doit donc être capable d'assumer la solitude inhérente à son statut. Suivant son degré d'autonomie, il doit choisir entre une indépendance totale ou une alliance avec des organisations plus ou moins structurées.

La réussite profite à ceux qui s'y sont préparé, disait Pasteur. Alors pourquoi ne pas se donner les moyens de mieux se connaître, de savoir discerner l'autre et de s'engager dans des voies où puisse s'exprimer son potentiel afin d'accroître ses chances de succès.

A condition de le lire attentivement votre profil RADHAR et de revenir périodiquement sur ses constats et suggestions, le profil RADHAR vous donne l'occasion de prendre conscience de votre mode de fonctionnement mental, d'en appréhender les conséquences et d'adopter des mécanismes de compensation pour tendre vers l'excellence.

« Si tu ignores à la fois ton adversaire et toi-même, tu ne compteras tes combats que par tes défaites. Si tu ignores ton adversaire et que tu te connais toi-même, les chances de perdre et de gagner sont égales. Si tu connais ton adversaire et toi-même, auras-tu cent combats à soutenir, cent fois tu seras victorieux. »

**SUN TZU**

**Informations sur le modèle comportemental qui sous-tend le profil RADHAR**

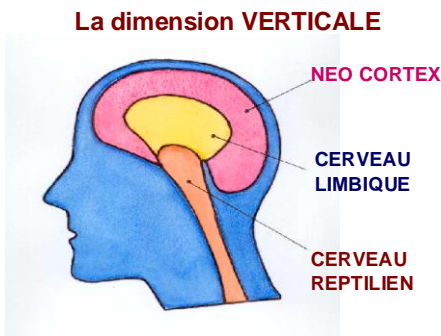
Ce document est le résultat du dépouillement du questionnaire « **PROFIL RADHAR** » que vous avez rempli. Il a pour objectif de vous aider à structurer la connaissance que vous avez de vous-même et à mieux cerner la façon dont vous abordez les situations de la vie en général.

Avant de vous dévoiler votre personnalité, voici des informations générales sur le fonctionnement du cerveau et les fondements du modèle des typologies cérébrales.

Chaque être humain se sert de son cerveau pour penser, agir et communiquer.

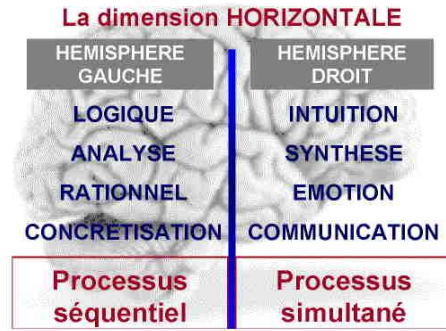
Le cerveau humain est constitué de trois cerveaux superposés et interconnectés :

- Le cerveau reptilien, cerveau primitif, contrôle les fonctions vitales (boire, manger, se reproduire...)
- **Le cerveau limbique**, cerveau des émotions et de la mémoire (**Pôle perception**).
- **Le cerveau cortical**, cerveau conscient et rationnel (**Pôle réflexion**).



Par ailleurs, les cerveaux, limbique et cortical, se divisent en deux hémisphères :

- **L'hémisphère droit**, non verbal, celui de l'intuition, de l'imagination, fonctionnant selon un **processus simultané**.
- **L'hémisphère gauche**, doté de la parole, celui de l'analyse, de la rigueur, fonctionnant selon un **processus séquentiel**.



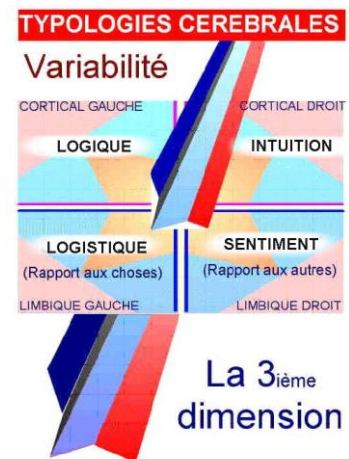
Enfin, la neurophysiologie, éclairée récemment par la neuro-imagerie, a mis en évidence que chaque fonction cérébrale active des réseaux spécifiques de neurones impliquant diverses aires cérébrales.

En recoupant les théories de type psychologique issues de Jung avec les connaissances actuelles des sciences cognitives, on en arrive à un modèle en 3 dimensions.

- L'axe vertical et l'axe horizontal se croisent pour segmenter la pensée humaine en quatre « types » de personnalité : logique, intuition, logistique et sentiment, chacun d'eux se distinguant par huit fonctions spécifiques. On peut dire que :

- Les fonctions du **type logique** gèrent ce qui est du ressort de la rationalité et de la technique et sont les traits dominants du **Gestionnaire**.
- Les fonctions du **type intuition** gèrent ce qui est du ressort de la créativité et de l'autonomie et sont les traits dominants de l'**Innovateur**.
- Les fonctions du **type logistique**, contrôlent le respect des conventions et activent le passage à l'acte et caractérisent le **Producteur**.
- Les fonctions du **type sentiment**, gèrent ce qui est du ressort du rapport aux autres et sont les traits dominants de l'**Animateur**.

- Tandis que la troisième dimension illustre la complexité de l'être humain en mettant en avant l'interconnexion entre les fonctions cérébrales mentionnées ci-dessus que les scientifiques appellent « variabilité » et « plasticité » du cerveau.



En fonction de son inné, de son environnement socioculturel et de sa propre expérience d'apprentissage, chacun privilégie certaines ressources cérébrales par rapport à d'autres en induisant une tendance comportementale mono-dominante ou bi-dominante ou tri-dominante ou quadri-dominante.

C'est la raison pour laquelle nous sommes tous uniques

Début du descriptif du profil RADHAR entrepreneurur  
de Olive **Bourgogne**

**Sommaire**

Page

Représentation graphique du profil	5
Niveaux d'activation des traits de personnalité	6
Lexique des traits de personnalité	7
Caractéristique du profil	8
Appréciation globale	8
Dominances	8
Approche de la personnalité entre inné et acquis	9
Communication	10
Motivation et stress	10
Prise de décision	11
Résolution de conflit	11
Négociation	12
Axes de développement personnel	13
Synthèse	13
Styles de Leadership	14
Représentation graphique du potentiel entrepreneurial	15
Type d'entrepreneur – Type d'entreprise – Préconisation	16
Résumé	17

# PROFIL RADHAR

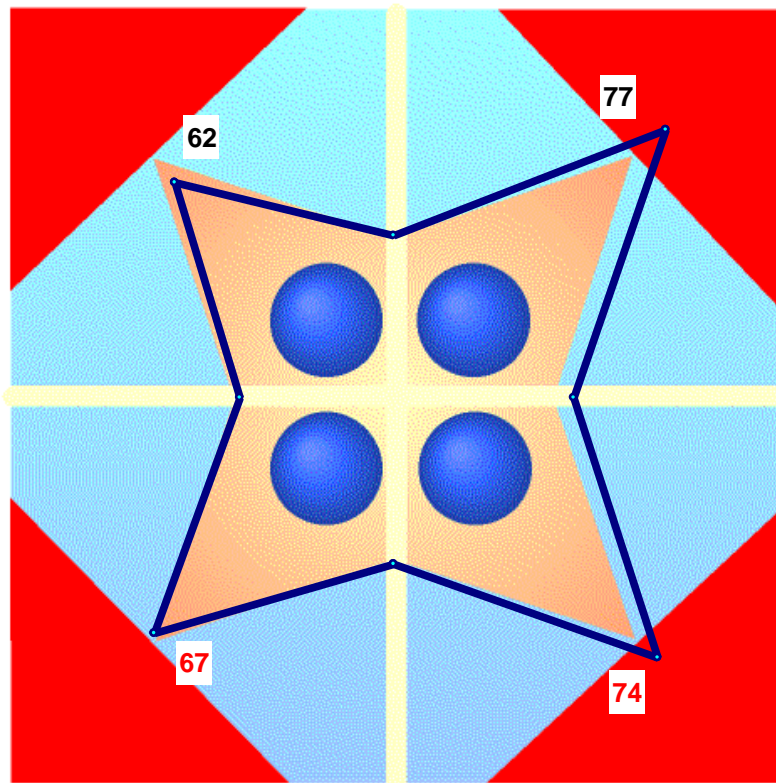
NOM : Olive Bourgogne

**POLE REFLEXION**  
(Cortex)

**139**

TYPE :  
**Innovateur**  
Fonctions  
INTUITION

**77**



PROCESSUS  
**SIMULTANE**  
(Cerveau droit)

**151**

**POLE PERCEPTION**  
(Limbique)

**141**

TYPE :  
**Animateur**  
Fonctions  
SENTIMENT

**74**

TYPE :  
**Gestionnaire**  
Fonctions  
LOGIQUE

**62**

PROCESSUS  
**SEQUENTIEL**  
(Cerveau gauche)

**129**

TYPE :  
**Producteur**  
Fonctions  
LOGISTIQUE

**67**

**Principe de lecture du graphique :**

Le profil étudié est représenté par une étoile à quatre branches délimitée par un trait bleu. Elle apparaît sur un fond carré dont chaque coin comporte une zone de couleur rouge. La longueur d'une branche de l'étoile est proportionnelle à la valeur du quadrant correspondant. Lorsque la valeur d'un quadrant atteint ou dépasse 70, la pointe de l'étoile se situe dans la zone rouge du coin du graphique et marque une **dominance** pour le critère analysé correspondant.

Au milieu du carré, sur fond bleu, une autre étoile de couleur beige, de dimension et de positionnement fixes, illustre le cas d'un équilibre parfait des quatre quadrants. Le positionnement mobile de l'étoile transparente (délimitée par un trait bleu) permet de visualiser la tendance du profil en terme de cerveau gauche ou droit, cortical ou limbique par rapport à l'étoile de couleur beige fixe qui sert de référence.

**Zone rouge (> 70) = dominance**

Par PROCESSUS  
et POLES  
Dominance forte  
**= >140**

Par QUADRANT  
Valeur faible < 60  
Dominance forte  
**= > 70**

# LES FONCTIONS CEREBRALES

NOM : Monsieur Olive Bourgogne

## POLE REFLEXION

LOGIQUE	62	INTUITION	77
Analyse	X	Créativité	X
Affirmation de soi	X	Innovation	X
Esprit de compétition	X	Vision (gris)	
Faculté de raisonnement	X	Synthèse	X
Inclination à la critique (gris)		Risque	X
Capacité d'évaluation	X	Intuition	X
Affinité pour la technique (gris)		Simultanéité	X
Expertise	X	Autonomie (gris)	

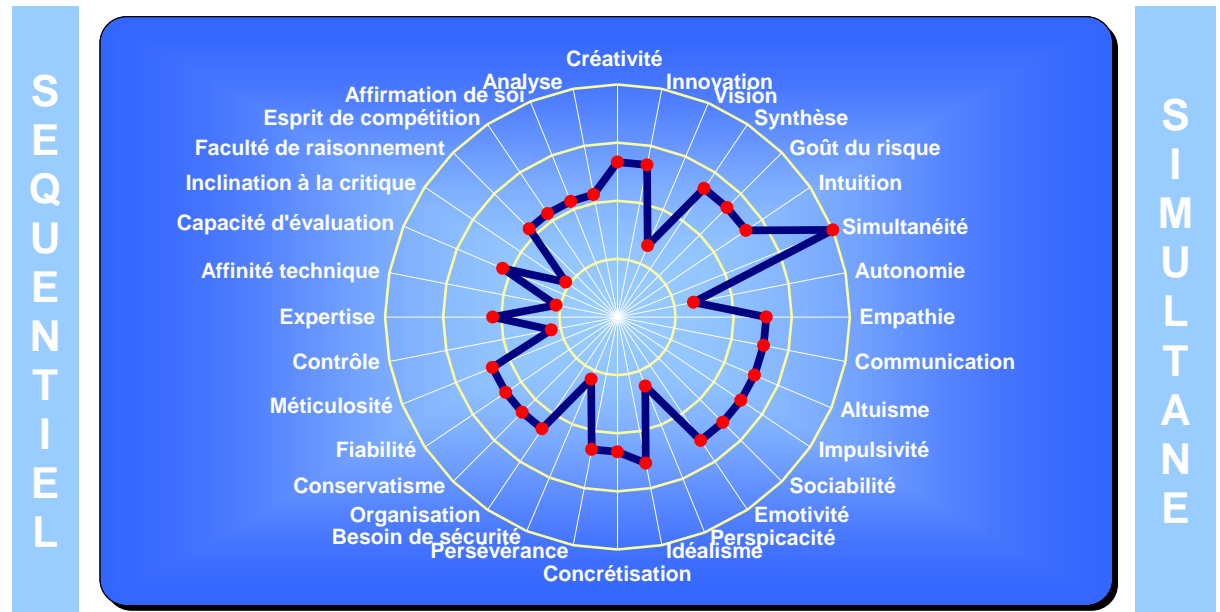
Fonctions intenses en rouge      Fonctions activées en noir      Fonctions non identifiées en gris

LOGISTIQUE	67	SENTIMENT	74
Contrôle (gris)		Empathie	X
Méticulosité	X	Communication	X
Fiabilité	X	Altruisme	X
Conservatisme	X	Impulsivité	X
Organisation	X	Sociabilité	X
Besoin de sécurité (gris)		Émotivité	X
Persévérance	X	Perspicacité (gris)	
Réalisation	X	Idéalisme	X

## POLE PERCEPTION

### Niveau d'activation des fonctions mentales

#### ABSTRAIT



#### CONCRET

Cette représentation RADHAR permet de visualiser 3 niveaux d'intensité de 32 traits de personnalité (fort, normal, léger). Plus le point rouge correspondant à un trait, est éloigné du centre, plus l'intensité est forte

# LEXIQUE DES FONCTIONS CEREBRALES

FONCTIONS LOGIQUE (Type : Gestionnaire)		FONCTIONS INTUITION (Type : Innovateur)	
<b>Analyse</b>	C'est pratiquer un examen en vue de discerner les différentes parties d'un tout. C'est suivre un processus pour montrer pourquoi et comment un phénomène se déclenche et provoque des réactions.	<b>Créativité</b>	C'est la capacité de percevoir les choses sous un jour neuf et de concevoir des idées nouvelles, originales et inhabituelles.
<b>Affirmation de soi</b>	C'est la capacité de mener les entretiens avec les autres sans se laisser distraire de son objectif. Quand cette affirmation de soi, sous tendue par le respect de soi-même, s'exprime directement, sans détour, mais avec considération des autres, cela s'appelle l'assertivité.	<b>Innovation</b>	C'est la capacité d'introduire parmi un choix de solutions possibles quelque chose de nouveau dans un système établi. C'est aussi l'art d'introduire le changement dans le management.
<b>Esprit de compétition</b>	C'est le désir permanent de se confronter à un challenge, d'atteindre et de dépasser ses objectifs. C'est la recherche du dépassement de soi. Par rapport aux autres c'est le souhait de se montrer le meilleur.	<b>Vision</b>	C'est la capacité de se projeter dans un vaste horizon temporel en ayant une vision claire du futur.
<b>Faculté de raisonnement</b>	C'est la capacité de faire des choix fondés sur la raison sans que l'émotion ou l'intuition n'interviennent.	<b>Synthèse</b>	C'est la capacité à réunir des éléments, des idées ou des concepts épars et à les structurer en un tout.
<b>Inclination à la critique</b>	C'est la tendance à porter un jugement sur la valeur d'une idée. L'esprit critique recherche les erreurs et les défauts.	<b>Risque</b>	C'est la capacité de s'exposer à un danger éventuel plus ou moins prévisible dans l'espoir d'un gain d'autant plus important que le danger est grand.
<b>Capacité d'évaluation</b>	C'est la capacité d'appréhender les nombres, de manier les chiffres et de mesurer les choses. C'est aussi le goût pour analyser les budgets, les investissements et les coûts.	<b>Intuition</b>	C'est la capacité de connaître quelque chose sans avoir besoin de faits ni de preuves et sans passer par la réflexion rationnelle.
<b>Affinité pour la technique</b>	C'est la capacité de comprendre, d'assimiler et d'appliquer un savoir technique et scientifique.	<b>Simultanéité</b>	C'est la capacité à traiter plusieurs sujets à la fois et de donner un sens à plusieurs perceptions mentales (visuelles, verbales, etc...) en même temps.
<b>Expertise</b>	C'est la capacité de penser et de raisonner en s'appuyant sur des faits.	<b>Autonomie</b>	C'est la capacité de penser et d'agir en toute liberté et indépendance par rapport à la norme et aux valeurs classiques d'un groupe ou d'une culture, quitte à établir ses propres règles en contournant parfois les lois.
FONCTIONS LOGISTIQUE (Type : Producteur)		FONCTIONS SENTIMENT (Type : Animateur)	
<b>Contrôle</b>	C'est la capacité de rester maître de soi, de ses émotions et de ses réactions. C'est aussi le besoin de vérifier les choses pour mieux les maîtriser.	<b>Empathie</b>	C'est la capacité de se mettre à la place des autres et de percevoir ce qu'ils ressentent sans qu'ils l'expriment verbalement.
<b>Méticulosité</b>	C'est la capacité et la volonté de donner de l'importance aux détails.	<b>Communication</b>	C'est la capacité et l'aptitude à s'adapter à l'autre en ayant le souci de faire passer ses idées.
<b>Fiabilité</b>	C'est la capacité à tenir concrètement ses engagements.	<b>Altruisme</b>	C'est la tendance à se soucier de la situation d'autrui de façon désintéressée, généreuse et sincère et à agir pour favoriser son bien-être.
<b>Conservatisme</b>	C'est la capacité et la volonté de privilégier les vues, pratiques et procédures traditionnelles qui ont fait leurs preuves. C'est aussi la croyance et le respect des valeurs transmises par le passé et la culture.	<b>Impulsivité</b>	C'est la tendance à réagir très spontanément avec une incapacité à rester maître de soi.
<b>Organisation</b>	C'est la capacité de disposer des personnes, objets ou concepts en établissant des relations cohérentes entre eux et d'élaborer des moyens ou méthodes pour parvenir à une fin concrète.	<b>Sociabilité</b>	C'est le goût et la recherche du contact avec les autres.
<b>Besoin de sécurité</b>	Ce critère correspond au comportement face au futur. C'est la façon d'appréhender les situations incertaines et l'avenir d'une façon générale. Suivant le niveau d'anxiété qui en résulte la personne met plus ou moins en œuvre des artifices pour combattre les incertitudes et se rassurer en se référant à des vérités dites absolues, en faisant confiance aux institutions et en se soumettant à l'autorité.	<b>Émotivité</b>	C'est la capacité à exprimer ses sentiments.
<b>Persévérance</b>	C'est la capacité de maintenir, volontairement et de façon constante, une activité.	<b>Perspicacité</b>	C'est la capacité de juger et de jauger intuitivement les êtres et les sentiments.
<b>Réalisation</b>	C'est la capacité de passer à l'acte dans un minimum de temps dès qu'une décision est prise. C'est concrétiser un projet.	<b>Idéalisme</b>	C'est le goût pour les aspects écologiques et éthiques des choses ainsi que pour le spirituel. C'est aussi le goût d'utiliser des représentations imagées et concrètes d'une notion abstraite.
Fonctions intenses en rouge.		Fonctions activées en noir	
Fonctions non identifiées en gris			

## PROFIL de : Monsieur Olive Bourgogne

Il s'agit d'un profil DOUBLE DOMINANT PROCESSUS SIMULTANE - CERVEAU DROIT (SENTIMENT / INTUITION) de type "innovateur / animateur".

### Caractéristique du profil

Les personnes ayant le profil double dominant cerveau droit (processus simultanés) ont un sentiment de cohérence par rapport à eux-mêmes parce que leurs deux dominances majeures, se trouvant dans le même hémisphère, se complètent et se renforcent mutuellement pour appréhender la réalité. Cette double dominance du cerveau droit donne une personnalité qui combine l'aspect chaleureux et extraverti des "fonctions SENTIMENT", et les qualités d'ouverture et d'innovation des "fonctions INTUITION". Ces personnes, naturellement curieuses, qui recherchent le contact avec les autres, sont porteuses de changement.

L'avantage de ce type de profil est que la personne est cohérente dans ses choix tant dans la réflexion que dans l'action. L'inconvénient est qu'elle peut parfois avoir des problèmes de communication avec les personnes ayant un processus séquentiel dominant. Les personnes possédant ce type de profil sont très à l'aise dans tous les métiers de relation, d'écoute, d'aide vis-à-vis des autres. On les retrouve notamment dans les professions comme la communication, les ressources humaines, le conseil personnalisé (type psychologue) et tous les métiers qui touchent à la créativité comme la publicité et le marketing.

### Appréciation globale

#### **Préférence entre démarche consécutive et approche interactive des choses :**

On peut constater une nette dominance du processus simultané et intuitif du cerveau droit sur le processus séquentiel et rationnel de traitement de l'information caractéristique du cerveau gauche : 151 contre 129. Ayant une propension à faire plusieurs choses à la fois, cette personne est tournée vers : l'avenir, la nouveauté, le changement, la prise de risque et l'ouverture aux autres. Ce qui fait de cette personne quelqu'un de souple et adaptable.

#### **Prédisposition à aborder les situations de façon abstraite ou concrète :**

Il est à noter, par ailleurs, un bon équilibre entre les deux pôles de réflexion et de perception. La petite différence entre les deux indique un bon rapport entre l'affectif (perception) et l'intellect (réflexion) : 141 contre 139. Cette personne fait la part des choses entre une approche concrète des choses et une démarche intellectuelle.

## Dominances

Si nous regardons maintenant ce profil quadrant par quadrant, nous trouvons, en préférence majeure, le quadrant des fonctions "intuition" développé et indicateur d'une personne qui a la capacité de concevoir des idées originales pour créer des nouveautés et qui sait introduire le changement en identifiant des solutions innovantes dans des systèmes établis. Elle ose prendre des risques en espérant obtenir des gains substantiels et elle se sert facilement de son intuition pour appréhender les situations. Elle aime faire et penser simultanément plusieurs choses à la fois. Elle sait gérer plusieurs dossiers en même temps et mener parallèlement différentes négociations. Forte capacité à synthétiser et globaliser des choses.

Remarquons la forte intensité du trait de personnalité "simultanéité".

Ce quadrant se trouve renforcé et complété à droite celui des fonctions "sentiment", en dominance forte, qui sont les indices d'une personnalité impulsive, naturellement sociable et démonstrative. Elle marche au feeling et à la motivation. Cette personne prodigue du bien-être ou du plaisir aux autres et apparaît chaleureuse. Elle est dotée d'une grande capacité d'écoute et d'une forte propension à ressentir les sentiments, les besoins et les espoirs des autres. Elle est prédisposée à communiquer, c'est-à-dire à s'adapter aux

autres pour faire passer ses idées. Elle aime aussi utiliser les représentations imagées et concrètes de notions abstraites dont elle interprète les messages dont elles sont porteuses. Elle est aussi sensible aux aspects écologiques et éthiques des choses.

La troisième caractéristique de ce profil, proche d'une dominance, est représentée par le quadrant des fonctions "logistique" qui est l'indice d'une personne minutieuse, voire perfectionniste dans son travail, fiable, organisée et a le goût de la planification. Elle a la faculté de passer à l'acte quand cela est nécessaire. Bon enracinement dans le concret. A noter que cette personne est de nature conservatrice au sens large. Elle respecte les valeurs, les normes et procédures.

Bien qu'il soit le moins utilisé des quatre quadrants, le quadrant des fonctions "logique" est le signe d'une personne dont la faculté de raisonnement est correctement développée.. Elle est pourvue d'un esprit analytique et critique. Elle a l'esprit de compétition. Cette personne sait bien appréhender l'aspect quantitatif et chiffré des choses. Elle est reconnue comme quelqu'un qui s'appuie sur des faits pour construire ses raisonnements.

## Approche de la personnalité entre « inné » et « acquis »

### ***Inné (tempérament) traits de personnalité qui sous tendent nos habitudes et nos croyances***

Par extension, le comportement de Monsieur Olive Bourgogne apparaît comme celui d'une personne réceptive, émotive et qui a tendance à être affectée par l'environnement. Ce type de personne vit dans l'instant présent et son émotivité se modifie en fonction des événements extérieurs. L'énergie libérée par ses émotions se manifeste par la recherche consciente de nouveauté, de sensationnel et de toutes sensations qui lui paraissent stimulantes. Cette disposition peut se manifester par la quête de nouveaux horizons, d'aventures et d'exotisme. Elle a tendance à agir vite, à improviser pour un résultat proche dans le temps.

### ***Acquis (caractère) traits de personnalité influencés par les expériences et l'apprentissage***

Cette personne se distingue par une forte autonomie qui se manifeste par le souci d'une grande indépendance, le besoin d'un sentiment de liberté et une certaine attirance pour la nouveauté. La coopération, le goût de la collaboration, le souci de s'harmoniser avec les autres n'entrent pas fondamentalement dans les préoccupations essentielles de cette personne. La stabilité émotionnelle de cette personne est satisfaisante. Cependant elle peut parfois, tout en apparaissant équilibrée, ne pas dominer momentanément certains traits de sa personnalité. Cette personne sait prendre en compte la réalité de l'environnement dans ses réflexions. Abstraction et pragmatisme sont bien équilibrés.

## Communication interpersonnelle

La communication interpersonnelle est une transaction complexe et interactive, activant des canaux parallèles verbaux et non verbaux, entre l'émetteur d'un message qui anticipe la réaction de l'autre et un récepteur qui retourne un certain nombre d'indices sur son ressenti. Ce processus de base détermine la façon dont nous gérons nos relations avec les autres et donc aussi notre mode de management.

### En tant qu'émetteur

#### *Mode de communication*

Les fondements du discours d'une telle personne bi dominante hémisphère droit sont l'ouverture et la sympathie. Elle cherche des affinités avec son interlocuteur qu'elle considère comme un allié potentiel avec le quel elle recherche un consensus voir un avenir commun. Elle aime regarder les choses sous différents angles pour en tirer la conclusion globale que lui dite son intuition et que lui inspire ses émotions. Elle préfère une conversation interactive où les deux parties s'impliquent vraiment.

#### *Forme de communication*

Elle peut parfois faire des digressions qui l'amènent à perdre le fil de ses idées. Le ton est vif et passionné. La gestuelle conforte le discours. Elle exprime son point de vue, en s'appuyant sur des images, des comparaisons et des métaphores et illustre son exposé par des dessins ou des graphiques. Elle peut parfois ne pas trouver les mots justes pour exprimer une idée. Elle utilise des pronoms possessifs et prononce régulièrement le nom de la personne à la quelle elle s'adresse.

### Recommandations

Nous avons tendance à parler de la même façon à tous nos interlocuteurs alors que nous serions plus performants en adaptant notre discours au profil comportemental de chacun de nos interlocuteurs. Pour accroître l'efficacité de sa communication, Olive Bourgogne devrait aussi penser à aller à l'essentiel en suivant un plan logique de façon à démontrer les choses pour les rationnels.

## Motivation et stress

" Monsieur Olive Bourgogne fait partie de ce type de personnalité qui Ce type de personne a une certaine propension à se complaire dans un monde idéal qu'il perçoit comme complexe et évolutif. Il considère que les choses dépendent de lui et de la façon dont il gère ses relations avec l'environnement. Il est motivé de façon secondaire par des arguments externes comme le salaire, les avantages, les conditions de travail ou la sécurité d'emploi. Il a tendance à s'autodéterminer d'abord en fonction de l'épanouissement qu'il éprouve dans son activité et à toute marque de sympathie qui renforce d'autant son désir de contribuer à la vie du groupe. Nouveautés et expériences personnelles le poussent à aller de l'avant. Il coopère avec plaisir avec d'autres personnes sous réserve de ne pas sombrer dans la routine et de se sentir relativement libre dans

la façon de s'organiser. Lorsque le plaisir disparaît et suivant son sentiment d'estime de soi du moment, il cherche à compenser son insatisfaction en s'adonnant à des activités susceptibles de lui apporter des sensations immédiates et fortes ou à se renfermer sur lui-même et à déprimer."

Monsieur Olive Bourgogne peut être perçu, dans certaines situations et aux yeux de certaines personnes, en particulier les rationnels comme un être plutôt dispersé. Attention, il n'est pas dit que ces qualificatifs caractérisent cette personne. Cela signifie seulement qu'une certaine catégorie de personnes, précisément les rationnels peuvent parfois percevoir Olive Bourgogne comme tel.

## Prise de décision

La prise de décision qui est l'une des tâches essentielles d'un responsable, consiste à appréhender tous les paramètres d'une situation et en final à prendre un risque.

### **Prédisposition à prendre des décisions et processus de décision**

Monsieur Olive Bourgogne est plutôt disposé à prendre des décisions. Son processus décisionnel se fait la plupart du temps selon un mode plutôt global.

Il recherche ses solutions au travers d'une approche intuitive tant au niveau des idées que du feeling.

### **Niveau de risque**

Il est assez téméraire. Il ose prendre des risques. Son niveau de risque se situe nettement au-dessus de la moyenne. Cette attitude peut le mettre en danger, mais peut aussi lui permettre d'atteindre des objectifs exceptionnels.

### **Les questions qui sont maîtrisées**

En ce qui concerne la prise en compte des paramètres, Monsieur Olive Bourgogne se pose la question du "Où?", exemple : Où cela me mène?, Quel est l'objectif? - et du "Qui?", exemple : Qui est impliqué?

Il se projette dans le futur et cherche à définir une stratégie prenant en compte les conséquences humaines de sa décision.

### **Les questions qui ont tendance à être plutôt négligées et leurs conséquences potentielles**

Sans être à proprement négligée, la question du 'Comment mettre en œuvre la décision?' est abordée dans une seconde étape. Et il peut négliger la question du 'quoi?', Quels sont les composants du problème?

Le fait de parfois négliger ces questions peut provoquer des biais de raisonnement et donc, éventuellement, rendre une décision inopérante en raison d'erreurs de connaissance dues à des lacunes techniques et d'erreurs de transgression qui consistent à ne pas respecter les règles et les procédures. Cette forme de structure mentale peut provoquer la perte de sens d'une décision en raison d'une carence en matière de contrôle de la conformité de l'action par rapport à l'objectif.

## Résolution de conflit

Suivant le postulat de la «réaction circulaire», nous contribuons à créer, par notre comportement, la situation à laquelle nous sommes en train de réagir.

### **Comportement en situation de conflit :**

Quand Monsieur Olive Bourgogne est confronté à une opposition, une divergence, un différend ou un désaccord, compte tenu de la pondération hémisphère gauche sur hémisphère droit, il tend à considérer plutôt qu'il s'agit d'un challenge mutuel où les deux parties doivent trouver satisfaction pour l'essentiel. Cette personne a une certaine prédilection à opter pour une stratégie «intégrative», de type gagnant/gagnant à résultante croissante, fondée sur l'intégration des différents points de vue. Elle privilégie l'option de pouvoir trouver une bonne solution avec l'autre.

Quand elle se sent violemment agressée, cette personne peut éventuellement pratiquer des tactiques qui reposent sur le mépris ou le retrait total, en prenant le soin d'en maîtriser les effets de façon à ce que l'attitude adoptée ne pénalise pas l'issue de la négociation.

## Négociation

Suivant le postulat de la «réaction circulaire», nous contribuons à créer, par notre comportement, la situation à laquelle nous sommes en train de réagir.

### Attitude dans une négociation :

Cette personne tend à prendre une attitude «intégrative» qui consiste à rechercher le meilleur dénominateur entre les intérêts des deux parties pour trouver un équilibre acceptable et satisfaisant pour chacune d'elles. Elle a tendance à respecter l'autre.

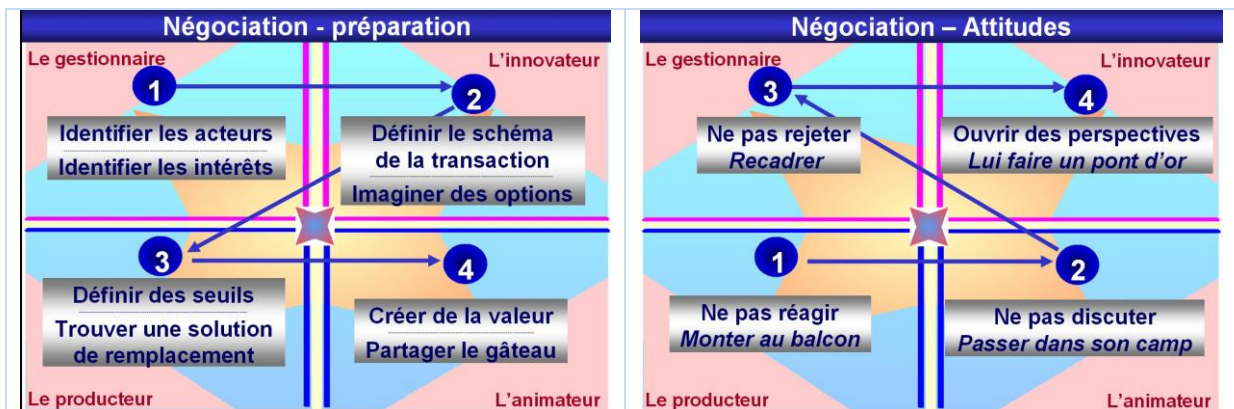
Elle fait face aux conflits tentant d'abord de désamorcer les causes de désaccords potentiels et quand cela n'est plus possible, elle suggère des solutions inattendues et tente de les promouvoir en jouant de toutes les ficelles de la diplomatie quitte à utiliser des arguments ambigus.

### Conseils :

Une négociation bien menée se structure en deux phases : la préparation et la phase de négociation proprement dite.

1° Quand il s'agit de préparer une négociation, cette personne a la faculté de comprendre globalement le schéma de la transaction et d'imaginer des conclusions innovantes. Elle sait aussi trouver des compromis donnant satisfaction aux deux parties. Mais, elle peut avoir tendance à omettre d'identifier les véritables décideurs chez l'autre partie et d'évaluer suffisamment les intérêts de chacun. Elle risque aussi d'oublier de prévoir des solutions de remplacement ou de se définir des seuils en dessous desquels aucune concession n'est admise.

2° Au cours de la négociation elle-même, elle peut avoir tendance à chercher à contourner les difficultés éventuelles en mettant en avant des arguments ambigus. Elle peut aussi perdre de vue son objectif en abandonnant trop vite ses positions dans le but maintenir le contact. Il lui est suggéré d'atténuer les effets de ces tendances naturelles. Et aussi de s'attacher, quand cela est nécessaire, à recadrer objectivement les arguments de l'autre dans le contexte global et de prendre du recul, relativiser les choses, bref, monter au balcon.



## Axes de développement personnel

Notre personnalité avec ses atouts et ses faiblesses, prédéterminent nos comportements dans notre vie personnelle et professionnelle. Cependant, nous pouvons tendre vers l'excellence tout en restant nous-mêmes. Il suffit de ne pas nous limiter à la vision des choses qui découle de nos prédispositions comportementales mais de vouloir penser et agir à 360° comme si nous étions un être parfait. Cela revient donc à nous efforcer d'être attentif aussi à ce qui nous est naturellement étranger.

Afin d'optimiser ses potentiels personnels et professionnels, la personne possédant ce profil devra poursuivre le développement de ses dominances pour une efficacité maximum. Elle devra savoir s'entourer de personnes possédant des dominances complémentaires et devra aussi s'efforcer d'exploiter un peu plus les ressources moins activées et plus particulièrement celles des fonctions 'logique'.

### **Renforcement des points forts**

Cette personne devrait s'efforcer de ne pas rechercher l'originalité à tout prix et chercher à performer en modérant son esprit très créatif. Il pourrait lui être utile de valider ses intuitions sur le terrain, d'apprendre à compartimenter sa vie professionnelle de ses autres vies et d'éviter de se disperser.

Elle devrait aussi modérer son pouvoir d'influence et admettre que la patience est une vertu cardinale. Il serait bénéfique pour cette personne de s'attacher à faire en sorte que sa convivialité ne pénalise pas son désir de se dépasser et de ne pas perdre de vue la recherche de performances. C'est bien de se consacrer aux autres, mais il ne faut pas pour autant se faire exploiter ou s'autodétruire par trop d'abnégation. Cette personne devrait penser que le réalisme et la technique s'imposent dans de nombreuses situations.

### **Travail sur les points faibles**

Cette personne devrait s'efforcer de développer ses potentialités de logique. Elle aurait tout intérêt à prendre en compte l'approche méthodique des choses, en étant davantage réaliste, objectif et déductif.

## En synthèse

Un profil qui pourrait encore développer ses potentiels en adaptant sa communication à ses interlocuteurs, en particulier envers ceux qui sont attentifs au respect des conventions pour faire avancer les choses et plus encore envers ceux qui sont critiques et vont directement à l'essentiel. En effet, les rationnels ont des difficultés à s'entendre aisément avec la personne ayant ce type de profil.

De façon générale, les personnes ayant un profil du même type que celui de Monsieur Olive Bourgogne, ont des comportements prévisibles et sont, de ce fait, faciles à cerner.

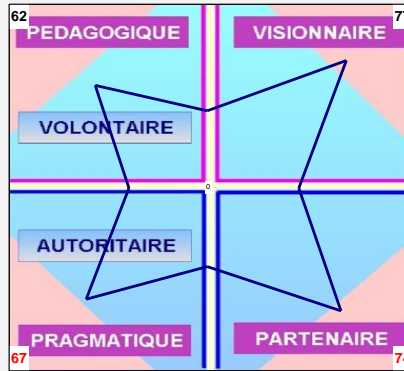
## Styles de Leadership

**Entraîner** Technocratique **Autocratique** **Epauler**

La façon dont un leader anime une équipe, résulte de sa préférence entre 2 critères conflictuels que sont la dimension relationnelle et les impératifs de production. Vis-à-vis de ses équipiers, il a tendance à :

**entraîner**, mode **technocratique**,  
**épauler**, mode **autocratique**,  
**diriger**, mode **bureaucratique**,  
ou **déléguer**, mode **participatif**.

Ref : modèle de Hersey & Blanchard, modèle de Black et Mouton et systèmes de management de R. Likert



De façon plus nuancée et selon D. Goleman, il existe six styles de leadership dont quatre sont dits **résonnants** parce qu'ils résultent d'une empathie développée et donc d'une dominance des fonctions sentiment et deux styles **dissonants** parce qu'ils occultent la dimension humaine (dominance limbique droit).

Ref : L'intelligence émotionnelle au travail, Daniel Goleman, R Boyatis et A. McKee, Village mondial 2002

**Diriger** Bureaucratique **Participatif** **Déléguer**

### Styles résonnants

Le style **pedagogique** repose sur la capacité d'aider ses collaborateurs à se développer personnellement en les écoutant et en assignant des missions adaptées aux capacités de chacun.

Le style **pragmatique** repose sur la capacité de motiver ses collaborateurs pour leur permettre d'assumer leurs missions dans le strict respect des normes et des objectifs à atteindre.

Le style **visionnaire** repose sur la faculté de catalyser l'engagement collectif sur des projets communs en donnant du sens à la contribution de chacun.

Le style **partenaire** repose sur la capacité de dynamiser l'équipe en instaurant la confiance.

### Styles dissonants

#### Styles à utiliser avec précaution

Le style **volontaire** se focalise sur des normes de performances et d'excellences particulièrement élevées.

Le style **autoritaire** consiste à imposer son autorité par des injonctions qui ne sont pas discutables.

Chacun anime ses équipes en fonction de ses dominances comportementales.

#### Tendance globale en matière d'animation d'équipe

Monsieur Olive Bourgogne a plutôt tendance à déléguer au travers d'une relation consensuelle et d'une communication interactive du haut en bas de la structure (tendance mode démocratique).

#### Selon l'approche théorique N°2 (Goleman)

##### Styles naturels de leadership

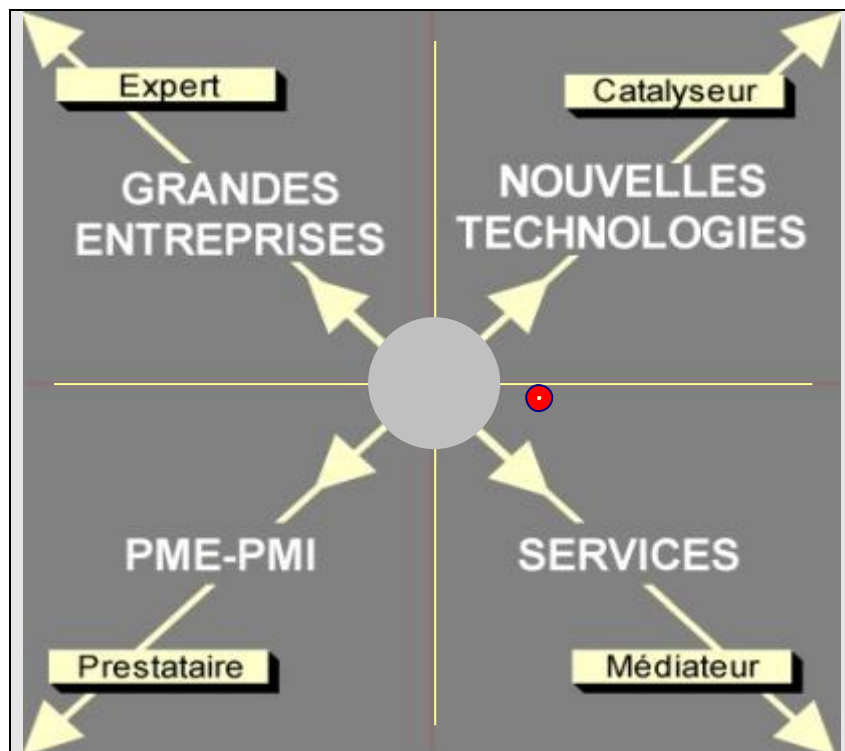
Lorsque, Monsieur Olive Bourgogne, se trouve dans la position de devoir entraîner des personnes dans un projet commun, en tant que meneur, manager ou dirigeant, ses styles dominants de leadership sont de type "visionnaire et partenaire". Ce type d'autorité repose sur la faculté de faire partager aux autres une vision mobilisatrice d'un futur. Ce type de leader favorise l'engagement collectif en renforçant l'adhésion de tous à des objectifs communs en donnant du sens à leur contribution. Il préconise une information transparente et largement diffusée.

##### Styles complémentaires de leadership à savoir pratiquer suivant les circonstances

Mais l'idéal est d'être capable d'utiliser dans la gamme possible des styles de leadership, celui qui peut être le mieux adapté à la situation à laquelle la personne est confrontée. Cette personne qui dispose déjà de la capacité de pratiquer les styles de leadership suivants : "visionnaire et partenaire" pourra compléter son dispositif en adoptant celui ou ceux qui ne lui sont pas naturellement familiers, notamment les styles : "pedagogique", "pragmatique" et éventuellement "volontaire" ou "autoritaire". Dans tous les cas, elle aura soin de toujours mettre en œuvre le style le mieux adapté à chaque situation.

## Potentiel "auto-entrepreneurial"

Il n'y a pas un profil idéal d'auto-entrepreneur mais des profils adaptés à certains types de missions en fonction de leur finalité et des caractéristiques des donneurs d'ordre. C'est l'adéquation entre la compétence de l'auto-entrepreneur (savoir-faire et personnalité) et la nature des missions qu'il assume qui garantit sa réussite.



### EXPERT

L'expert cumule la maîtrise d'un savoir actualisé sur un sujet donné avec une expérience dans le domaine concerné. Il est d'autant plus apprécié que ses connaissances sont pointues et rares.

### PRESTATAIRE

Le prestataire possède un savoir-faire qui découle d'une méthode ou d'une expérience qui a fait ses preuves et dont la mise en œuvre assure des résultats concrets en matière de productivité.

### CATALYSEUR

Le catalyseur participe à la création de valeur chez le client en introduisant de nouveaux concepts, qui naissent de connexions non conventionnelles.

### MEDIATEUR

Le médiateur facilite les échanges positifs entre les parties en vue d'atteindre les objectifs que lui fixe son client.

### Principe de lecture du graphique :

Le profil étudié est représenté par un rond de couleur rouge. Correspondant au barycentre des différents traits de personnalité, ce point se situe entre des typologies comportementales opposées du catalyseur et du prestataire d'une part (axe diagonal haut-droit / bas gauche) et de l'expert et du médiateur d'autre part (axe diagonal haut-gauche / bas droit)

Le point rouge qui se trouve dans l'un des quatre carrés intitulés GRANDES ENTREPRISES, NOUVELLES TECHNOLOGIES, PME-PMI et SERVICES, situe le type de cible naturelle de l'auto-entrepreneur. La position du point rouge permet de repérer le type d'orientation susceptible de lui convenir. Plus ce point est éloigné du centre, plus le ciblage se révèle opérant.

**Type d'auto-entrepreneur - Approche - Cibles**

Le profil consultant de Monsieur Olive Bourgogne est plutôt du type mixte expert-catalyseur. Compte tenu de ses tendances comportementales, Monsieur Olive Bourgogne dispose pour soutenir son éventuelle démarche de consultant, des qualités suivantes : confiance en soi, esprit de compétition, créativité, goût de l'innovation, réalisme, leadership et solidarité.

Ce type de personne se sent à l'aise dans des environnements où les résultats dépendent de l'imagination et des aptitudes d'intermédiation des opérateurs.

Pris au sens véritable et restrictif, un auto-entrepreneur est un professionnel qui vend ses compétences soit au travers d'une organisation soit en tant qu'indépendant. Dans le premier cas, il bénéficie du soutien et de la notoriété du groupe auquel il s'allie et il risque de ne pas toujours se supporter les contraintes.

Dans la seconde situation, il opère comme un entrepreneur d'une micro entreprise et doit être capable d'assumer l'autonomie que confèrent le métier d'entrepreneur et le risque qui lui est inhérent.

Pris au sens véritable et restrictif, un entrepreneur est une personne qui s'implique dans un projet professionnel en y investissant son temps et une partie de son patrimoine. Il fait un pari sur l'avenir. Concernant la dimension prise de risque, on constate que par nature, Monsieur Olive Bourgogne est assez téméraire. Cela signifie qu'il assumera les inters contrats comme des périodes favorables à une action commerciale soutenue.

Dès lors qu'il aura décidé de se lancer dans l'aventure du conseil et compte tenu de sa personnalité, il aura tendance à maximiser ses chances de réussite à court terme et long terme en comptant autant sur lui-même que sur son portefeuille relationnelle.

En termes de clientèle, c'est vers une cible de sociétés innovantes ou du moins en phase de changement de façon générale et dans les services en particulier qu'il pourra s'épanouir. Il aura cependant intérêt à minimiser son goût du risque pour ne pas apeurer ses clients potentiels.

En tant que futur consultant, il optimisera ses chances de succès dans une activité pouvant bénéficier de sa faculté d'innovation au service de tiers.

Sa réussite viendra de sa capacité à trouver les ingrédients d'avantages concurrentiels dans son domaine de compétence et, en particulier, d'avantages fondés sur l'innovation et la satisfaction du client.

Sa stratégie devrait l'amener à investir dans un secteur à évolution rapide, plutôt à niveau moyen de technicité et haut niveau de service.

**Préconisation**

Le métier de consultant implique souvent de mener de front une activité de production même si elle est intellectuelle et une démarche relationnelle pour ne pas dire commerciale. Pour accroître son potentiel, cette personne aurait intérêt à se préoccuper des aspects suivants :

\* rigueur, technique et rentabilité

\* organisation et productivité.

\*\*\* **Résumé** \*\*\*

**NOM :** Monsieur Olive Bourgogne

**PROFIL :** DOUBLE DOMINANT PROCESSUS SIMULTANE - CERVEAU DROIT (SENTIMENT / INTUITION) de type "innovateur / animateur".

**REFLEXION - PERCEPTION :** Bon équilibre entre les deux pôles de réflexion et de perception.

**PROCESSUS DE TRAITEMENT DE L'INFORMATION :** Nette dominance du processus simultané et intuitif sur le processus séquentiel et rationnel.

**FONCTIONS ACTIVEES**

**INTUITION :** forte intensité du trait de personnalité "simultanéité". - **AUTRES :** "créativité" "innovation" "synthèse" "risque" "intuition"

**SENTIMENT :** - "empathie" "communication" "altruisme" "impulsivité" "sociabilité" "émotion" "idéalisme"

**LOGISTIQUE :** - "méticulosité" "fiabilité" "esprit conservateur" "organisation" "persévérance" "concrétisation"

**LOGIQUE :** - "analyse" "affirmation de soi" "esprit de compétition" "faculté de raisonnement" "capacité d'évaluation" "expertise"

**PRISE DE DECISION :** assez téméraire.

**DEVELOPPEMENT :** Exploiter un peu plus son potentiel de rationalité.

**COMMUNICATION :** Comportements prévisibles et de ce fait, faciles à cerner.

**STYLES DOMINANTS DE LEADERSHIP :** "visionnaire et partenaire"

**TYPE D'ENTREPRENEUR :** "promoteur".

**ORIENTATION :** Création d'une activité de conseil.

**ENVIRONNEMENT :** Secteur à évolution rapide, plutôt à niveau moyen de technicité et haut niveau de service.

**ATOUTS :** l'innovation et la satisfaction du client.

**COMPLEMENTARITES A TROUVER :** rigueur, technicité et rentabilité et organisation et productivité.