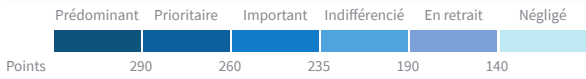


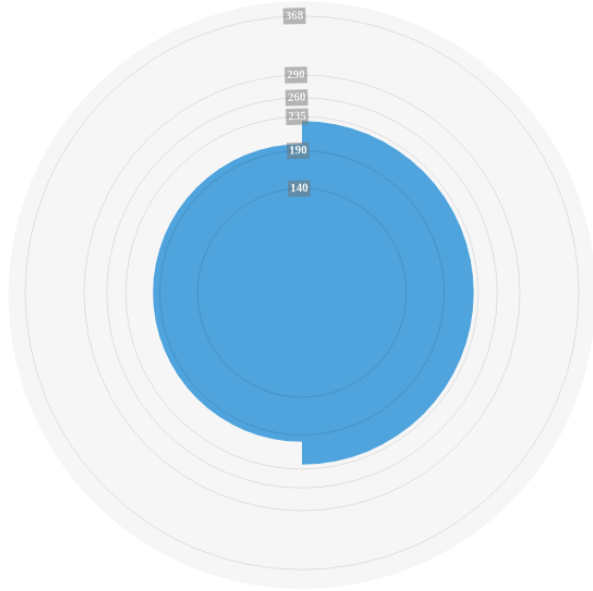
prédem

Margot Clastre

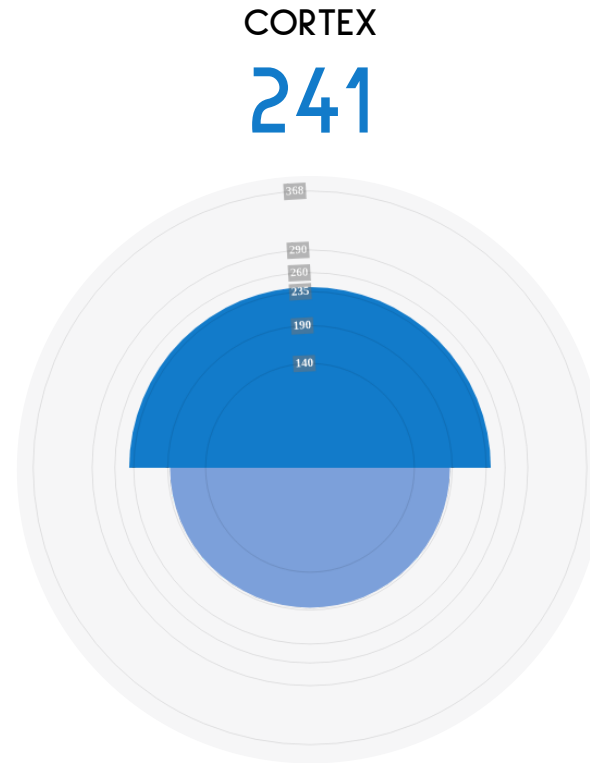
Prédem dépeint notre style comportemental.
Il répond à la question Comment fonctionnons-nous ?
et non à la question Qui sommes-nous ?



GAUCHE
199



DROIT
229



↔
Structure

Logique de devoir
Se réfère aux acquis
Rigoureux
Séquentiel
Prévisible
Régulier
Explicite

↔
Ouverture

Logique de plaisir
S'ouvre à l'inconnu
Souple
Multi tâches
Imprévisible
Irrégulier
Implicite

CORTEX
241



Mental

Distanciation
Pense et réfléchit
Priorité à l'aspect théorique
La règle générale (abstrait)
Moins sensible à la pression
Considère les autres sur ce qu'ils font

Affectif

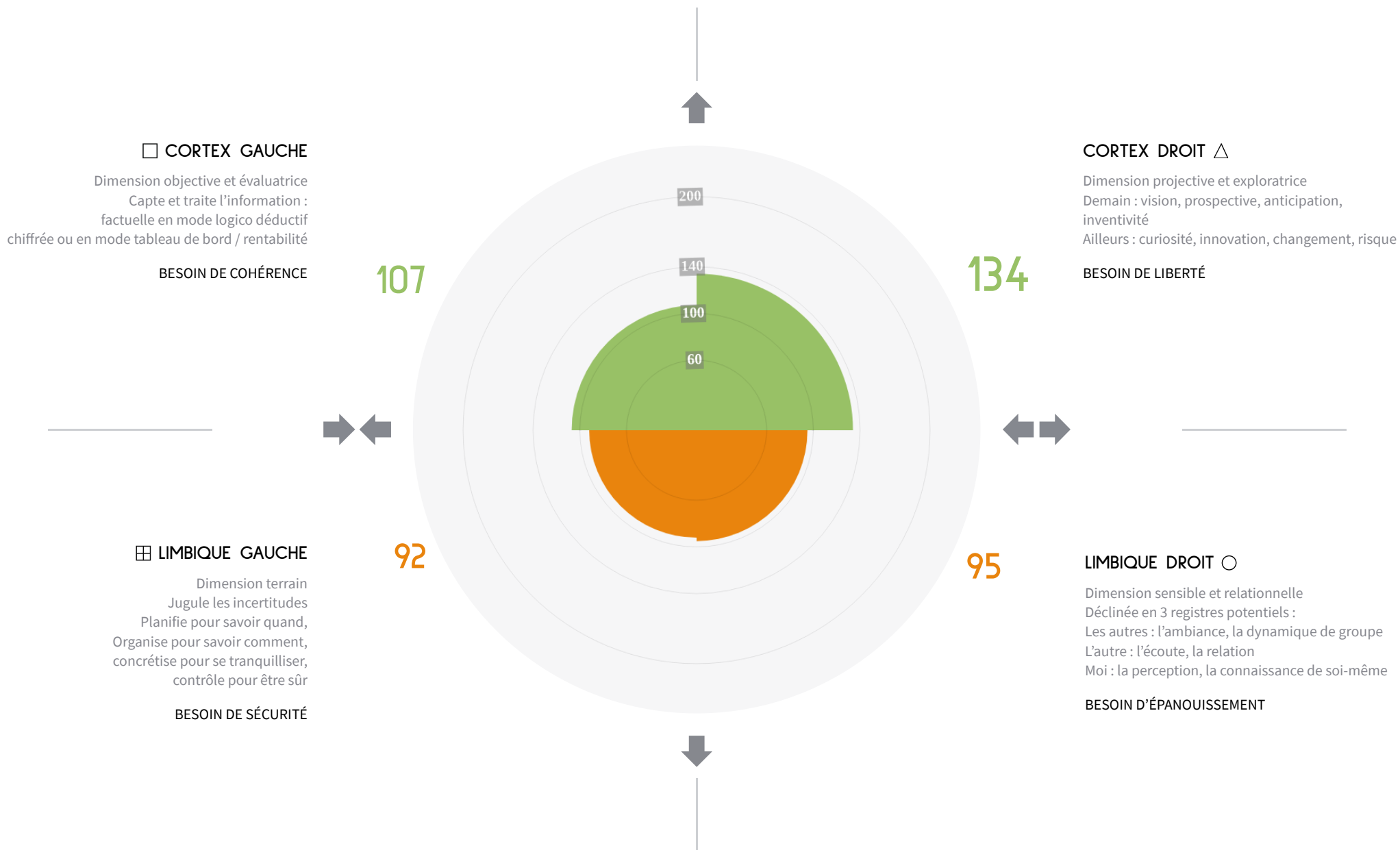
Considère les autres sur ce qu'ils sont
Plus sensible à la pression
Le cas particulier (vécu)
Priorité à l'humain et au concret
Ressent et éprouve
Proximité

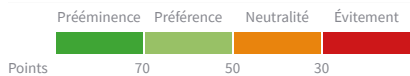


LIMBIQUE
187



LES QUADRANTS

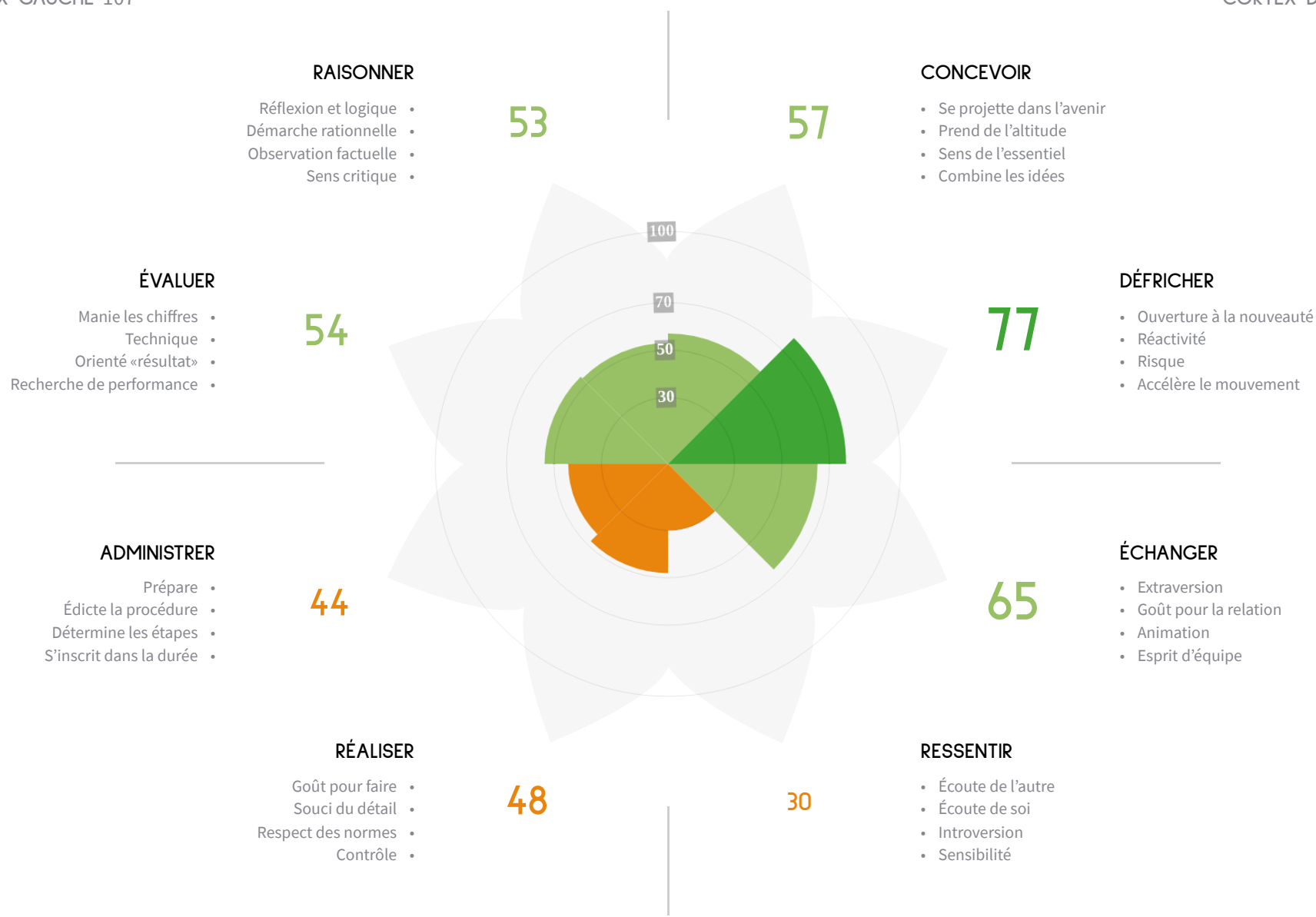




LES OCTANTS

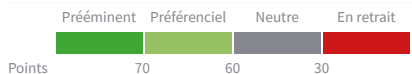
☐ CORTEX GAUCHE 107

△ CORTEX DROIT 134



☒ LIMBIQUE GAUCHE 92

○ LIMBIQUE DROIT 95

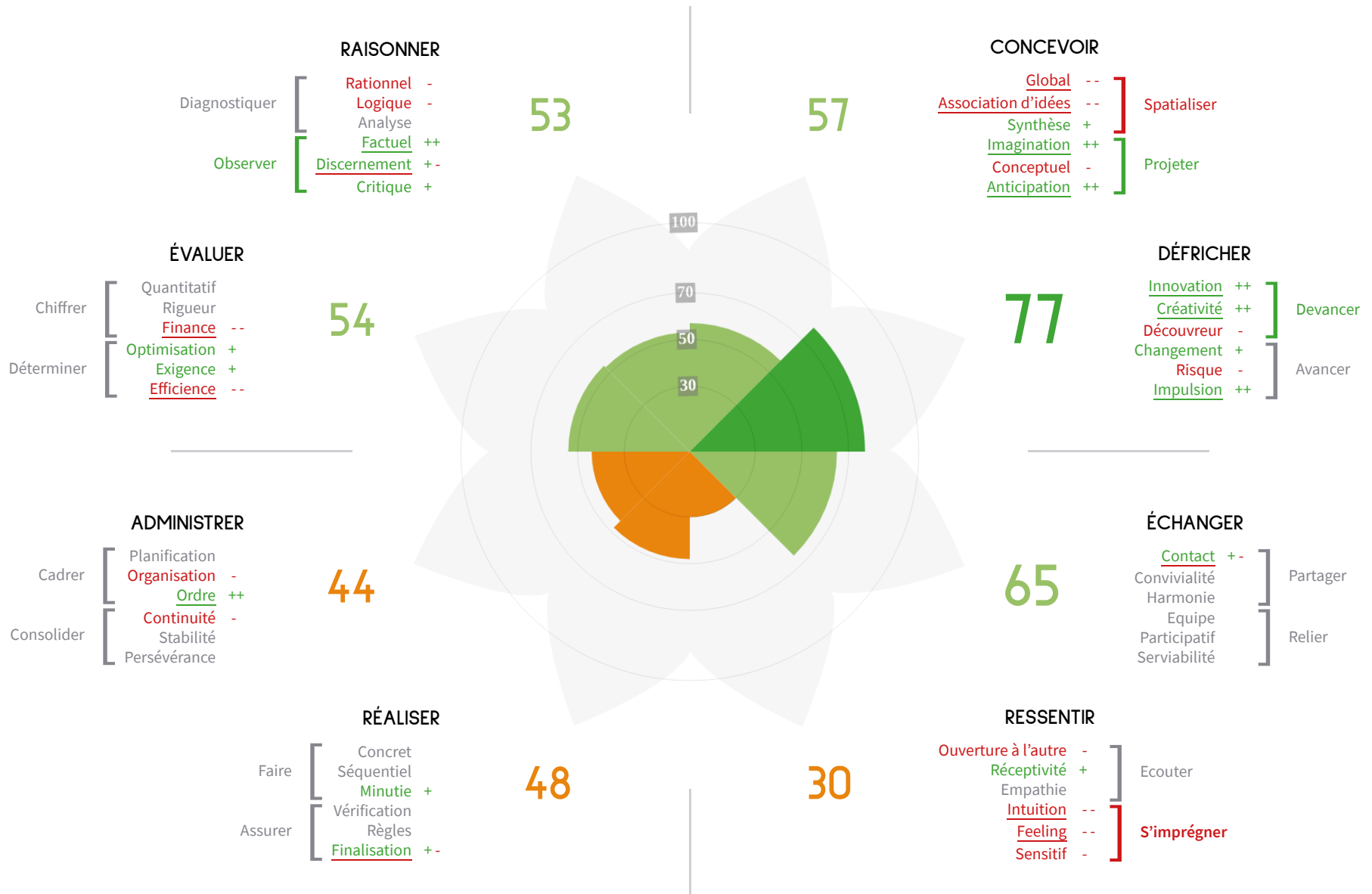


LA DYNAMIQUE

PRIORITAIRE	OCTANTS	PRIORITÉS AU QUOTIDIEN	FACE À UNE SITUATION NOUVELLE	CRITÈRES DE DÉCISION
77	DÉFRICHER	Avoir une marge de manœuvre pour aller de l'avant	J'explore les opportunités	La plus innovante ou inédite
65	ÉCHANGER	Travailler en lien avec les autres et/ou en équipe	Je vais vers les autres pour partager nos avis et échanger sur la situation	La plus consensuelle
57	CONCEVOIR	Pouvoir prendre de la hauteur, ouvrir des horizons, inventer	J'élargis le cadre. Je construis des scénarios	Celle qui ouvre le plus de perspectives, La plus impactante à long terme
54	ÉVALUER	Etre dans un contexte qui privilégie efficacité et productivité	Je calcule, mesure les conséquences (pertes et gains) en termes de rentabilité (temps / argent / autres)	Celle qui promet un résultat optimal à partir des moyens à disposition
53	RAISONNER	Faire fructifier les acquis (diplômes, compétences, expériences...)	J'identifie, je définis, je décris les données du problème	Celle qui résout au mieux le problème posé
48	RÉALISER	Pouvoir préserver l'acquis, maintenir les choses en l'état	Je cherche les risques potentiels qu'elle induit	La plus sûre, celle que je connais déjà
44	ADMINISTRER	Que l'environnement soit organisé et stable dans le temps	Je cherche à identifier les impacts sur l'organisation	La plus facile à mettre en place
30	RESSENTIR	Se sentir épanoui(e)	Je capte, je m'imprègne de la situation	Celle que je sens le mieux
EN RETRAIT	OCTANTS	PRIORITÉS AU QUOTIDIEN	FACE À UNE SITUATION NOUVELLE	CRITÈRES DE DÉCISION

Expression	++	2 fois en 1 ^{er} choix
Expression	+	1 fois en 1 ^{er} choix
Expression	+ -	1 fois en 1 ^{er} choix et 1 fois en dernier choix
Expression	-	1 fois en dernier choix
Expression	--	2 fois en dernier choix
Expression		Neutre (en 2 ^e ou 3 ^e choix)

LES EXPRESSIONS



Prioritaire	En retrait
Vert : 3 + Vert : 4 5 6 +	Rouge : 3 - Rouge : 4 5 6 -

LES TRIOS

MARGOT CLASTRE - QUADRATURES - 6 FÉVRIER 2024

DIAGNOSTIQUER 0+/2-
Esprit cartésien. Traitement rationnel de l'information. Travail solitaire sur dossier.

OBSERVER 4+/1-
Recherche d'objectivité, impartialité, lucidité.

SPATIALISER 1+/4-
Voir les choses de haut, visionnaire.
Parfois rêveur.

PROJETER 4+/1-
Goût pour les dimensions stratégiques.
Inventif.

CHIFFRER 0+/2-
Attirance pour les aspects chiffrés et économiques.

DÉTERMINER 2+/2-
Recherche les conditions ou l'efficacité prime (pour soi et les autres).
Résiste à la pression
Besoin de rentabiliser ses actions.

CADRER 2+/1-
Aime structurer son temps (planifier) et son espace (s'organiser)
Est rigoureux dans le respect des procédures

CONSOLIDER 0+/1-
Régulier, à besoin de constance, permanence.
Inscrit son action dans la durée

FAIRE 1+/0-
A l'aise dans le dur, sur le terrain
Fait par elle/lui-même jusque dans le détail

ASSURER 1+/1-
Veille au respect des règles
Contrôle ses actions et celles des autres
A une démarche « qualité »

ECOUTER 1+/1-
Ecoute de l'autre.
Disponibilité pour les autres, sans toujours se préserver.

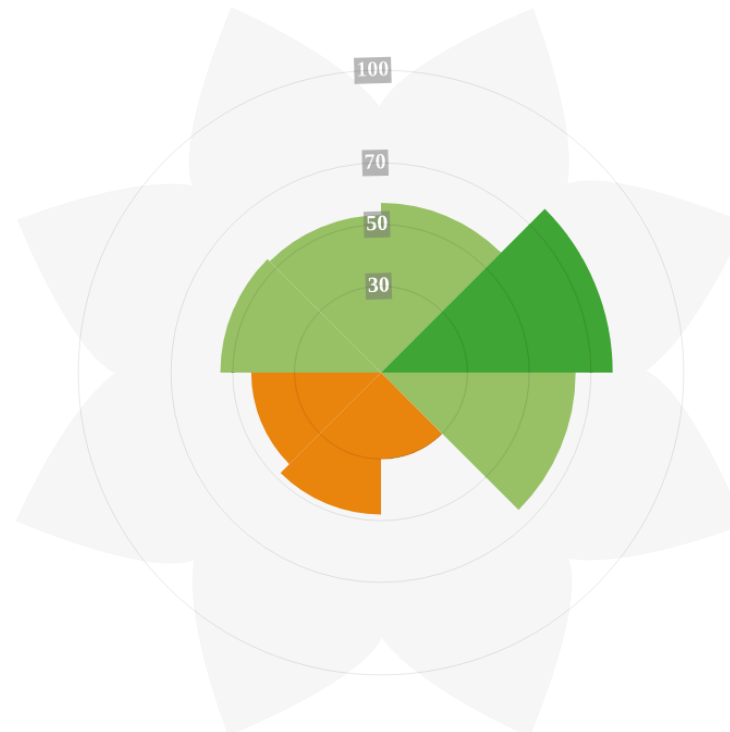
S'IMPRÉGNER 0+/5-
Ecoute de soi.
Percevoir le monde au travers de son prisme affectif.

DEVANCER 4+/1-
Ouverture à la nouveauté, curiosité.
Pratique du système D.

AVANCER 3+/1-
Tempérament d'activiste et de fonceur.
Réactivité.

PARTAGER 1+/1-
Sociabilité.
Goût pour la relation, les rencontres, diversité des contacts.

RELIER 0+/0-
Impliquer les autres.
Fédérer les énergies.
Créer des consensus.



Les expressions prioritaires de votre profil

ANTICIPATION ++	Dans ma pratique professionnelle, je préfère deviner les nouvelles tendances Pour décider, de préférence je me projette dans l'avenir
CHANGEMENT +	Dans mon travail, je préfère aller au-devant du changement
CONTACT +	Professionnellement j'ai le contact facile
CRITIQUE +	Je préfère exercer mon esprit critique
CRÉATIVITÉ ++	De préférence j'exprime ma créativité Professionnellement, je préfère trouver des solutions originales
DISCERNEMENT +	De préférence je fais la part des choses
EXIGENCE +	Naturellement, je préfère être exigeant vis-à-vis de moi-même
FACTUEL ++	Dans mon travail, je préfère m'appuyer sur des faits observables Pour prendre position, je préfère partir des faits
FINALISATION +	Dans mon travail, de préférence, je finalise les actions
IMAGINATION ++	De préférence je suis imaginatif Je préfère donner libre cours à mon imagination
IMPULSION ++	Professionnellement, je préfère aller de l'avant Dans mon travail, vis-à-vis des autres, je préfère donner l'impulsion
INNOVATION ++	Je préfère aller vers l'innovation Professionnellement, je préfère privilégier des solutions innovantes
MINUTIE +	Je préfère veiller aux détails de l'exécution
OPTIMISATION +	Face à un événement nouveau, je préfère chercher à optimiser les moyens à ma disposition
ORDRE ++	Professionnellement, je préfère travailler dans un environnement ordonné Dans une situation nouvelle, je préfère mettre de l'ordre avant d'agir
RÉCEPTIVITÉ +	Professionnellement, je préfère percevoir les aspirations de mon interlocuteur
SYNTHÈSE +	Dans mon travail, je mets l'accent sur les idées essentielles

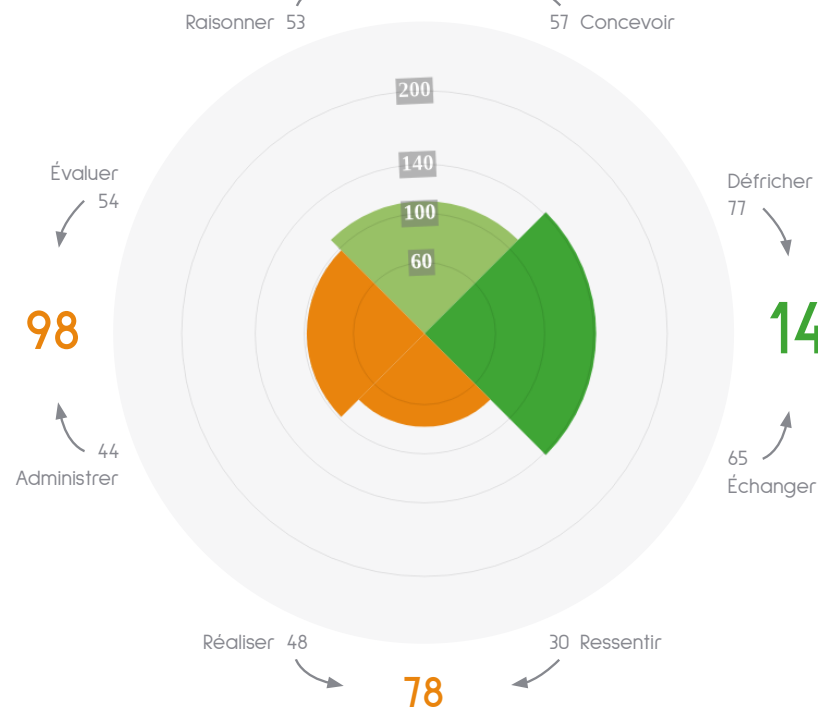
Les expressions en retrait de votre profil

ASSOCIATION D'IDÉES --	De préférence je rebondis d'une idée à l'autre Naturellement, je préfère vagabonder d'une idée à l'autre
CONCEPTUEL -	Dans mon travail, de préférence, je conçois différents scénarios
CONTACT -	Je préfère créer le contact
CONTINUITÉ -	Professionnellement, je préfère privilégier les méthodes éprouvées
DISCERNEMENT -	De préférence je suis lucide
DÉCOUVREUR -	Professionnellement je sors des sentiers battus
EFFICIENCE --	Professionnellement, je préfère viser l'efficacité avant tout Professionnellement, je préfère être productif
FEELING --	Je préfère être à l'écoute de mes sensations Professionnellement, je préfère ressentir les situations
FINALISATION -	Dans ma pratique professionnelle, je préfère mener mes actions jusqu'à leur terme
FINANCE --	Dans mon travail, je mets l'accent sur l'aspect financier Dans mon travail, je préfère prendre en compte les dimensions économiques
GLOBAL --	Dans mon travail, je préfère avoir une vision globale Face à un événement nouveau, je préfère avoir une vision panoramique
INTUITION --	Dans une situation nouvelle, je préfère me faire une opinion intuitive des personnes concernées Pour prendre position, je préfère me fier à mon feeling
LOGIQUE -	Pour décider, de préférence je suis une démarche logique
ORGANISATION -	Dans mon travail, vis-à-vis des autres, je préfère organiser les activités
OUVERTURE À L'AUTRE -	Je préfère être ouvert à l'autre
RATIONNEL -	Professionnellement, je préfère agir rationnellement
RISQUE -	Je préfère prendre des risques
SENSITIF -	De préférence je me laisse aller à mes émotions

- Privilégie l'intellect, l'abstraction, les dimensions théoriques.
- Prend de l'altitude par rapport aux réalités quotidiennes.
 - Réflexion analytique ou stratégique.

DÉTACHEMENT

110



STRUCTURE

- Formalise, met en ordre, met en place process et procédures.
- Rigoureux dans ses raisonnements et ses actes.
- Est orienté « tableaux de bord » ou « intendance ».

MOUVEMENT

- Privilégie la dynamique, par la relation ou l'innovation.
- Tempérament d'animateur ou de pionnier.
- Entraîneur par les idées ou par la communication.

ATTACHEMENT

- Privilégie le vécu, la perception émotive liée à des situations vécues.
 - La priorité va vers le quotidien.
 - Sensible au groupe dans lequel il s'immerge.
- Attaché aux normes, à la tradition ou à la dimension affective.

Prédom dépeint notre style comportemental.

Il répond à la question Comment fonctionnons-nous ?

Et non à la question Qui sommes-nous ?

Prédom dévoile nos modes d'action au quotidien. Il décrit nos manières d'aborder les situations. Nous sommes dans le domaine de l'agir et du réagir, dans le mouvement et la dynamique de la vie et non dans les profondeurs de l'être. Nous avons à notre disposition un large éventail de comportements. Mais nous ne les utilisons pas tous à parité. Nous établissons une hiérarchie entre eux. Nous en mobilisons certains en priorité. Puis nous faisons appel volontiers à d'autres, mais en les mettant au service des premiers. C'est ainsi que nous exprimons nos prédominances comportementales. Cette gradation dans nos préférences comportementales éclaire la manière dont nous gérons notre énergie individuelle et signale nos zones de performance. En effet, nous consommons peu d'énergie quand nous sommes dans des domaines qui sollicitent nos préférences comportementales. Et, si nous possédons la connaissance appropriée, nous sommes particulièrement performants. En revanche, lorsque nous sommes contraints d'activer des zones de non préférence, nous dépensons beaucoup d'énergie (avec un faible rendement).

Le profil Prédom met ainsi en lumière comment nous traitons l'information et passons à l'action. Il explique pourquoi nous affrontons facilement certaines situations et difficilement d'autres, pourquoi nous communiquons aisément avec certaines personnes et moins bien avec d'autres.

Prédom est un inventaire des appétences. Il n'y a ni bons, ni mauvais profils en référence à un modèle idéal. En effet, préférence ne signifie pas compétence. Une personne peut être qualifiée dans son métier sans avoir un engouement particulier pour celui-ci. À l'inverse, elle peut aimer oeuvrer d'une certaine façon, sans que cela se traduise par une capacité avérée.

Chaque profil Prédom est unique. Il peut évoluer dans le temps, à la faveur de changements dans la vie personnelle ou professionnelle ou avec l'âge. Notre profil Prédom est la représentation graphique et chiffrée de nos réponses au questionnaire. Il indique dans quelle proportion et comment notre énergie comportementale se répartit entre les multiples dimensions qui s'offrent à nous et selon quelle dynamique.



1. Êtes-vous plutôt mode gauche ou mode droit ?

Mode gauche prédominant



IL EST TOURNÉ VERS LE CONNU :
LES FAITS, L'EXPÉRIENCE, LES RÉFÉRENCES
ET LES ACQUIS.

IL PRIVILÉGIE LA RIGUEUR, LA DISCIPLINE,
LES MÉTHODES ET LES PROCÉDURES.

Il se montre :

- séquentiel : un point après l'autre, une chose à la fois
- rigoureux : il aborde les choses progressivement, avec méthode
- chronologique : pour lui «ceci implique cela», un élément après l'autre, une cause entraînant un effet.

Plus il y a de points à gauche,
plus il se montre :

- motivé par le sens du devoir (« Il faut que je... », « On doit... »)
- déductif : partir du général (la règle) pour aller vers le particulier (l'exemple)
- gestionnaire (temps, argent, carrière)
- structuré dans les actes et les pensées
- strict, cohérent, cadré
- raisonnable

... et plus il risque de manquer de souplesse et d'adaptabilité.

Le mode gauche prévoit.

Il a besoin de certitudes.

Il se réfère au spécialiste, à l'expertise technique, au mode d'emploi.

Il agit en fonction de l'acquis, du connu.

Il s'appuie sur l'existant.

Il transpose dans l'avenir des situations déjà vécues. Il agit en fonction de données concrètes ou logiques (l'itinéraire et le montage d'un voyage, le découpage d'un planning).

Le gauche privilégie la précision. Il parle un langage technique.

Son discours s'appuie sur des mots justes.

Il s'inscrit dans un cadre de références (normes, principes, connaissances, responsabilités).

Mode droit prédominant



IL EST TOURNÉ VERS L'OUVERTURE,
L'INDÉFINISSABLE. FACE AUX SITUATIONS
ET AUX PERSONNES, IL ACCUEILLE
VOLONTIERS CE QUI EST INEXPLICABLE,
INEXPRIMÉ, INDICIBLE.

Il se montre :

- simultané : il fait plusieurs choses à la fois, mène de front plusieurs choses en même temps
- souple : il concilie les opposés, gère les contradictions
- associatif : il combine deux éléments pour en créer un troisième ; il passe d'un sujet à un autre sans transition.

Plus il y a de points à droite,
plus il est :

- motivé par le principe de plaisir (« J'ai envie de... », « J'aime »)
- inductif : partir du particulier pour aller vers le général
- ouvert à l'inconnu
- attiré par des centres d'intérêts multiples
- changeant, flou, déroutant
- joueur

.. et plus il risque de manquer d'ordre, de précision, de ponctualité.

Le mode droit anticipe et devine. L'incertitude le stimule : découvrir des idées ou des personnes. Il a un tempérament de généraliste qui peut faire l'impasse du recours au spécialiste ou passer par-dessus l'avis de celui-ci.

Il se sent à l'aise dans l'inédit.

Il flairer les solutions.

Il trouve souvent la réponse aux situations non prévisibles pour un mode gauche prédominant, sans se préoccuper d'être logique ou rationnel.

Le droit privilégie l'approximation.

Son langage s'appuie sur des images, des métaphores, des gestes. Il se satisfait de l'à-peu-près, du manque de précision.

Il s'épanouit dans un espace de liberté et de non-contrainte.

Gauche



- rigoureux
- régulier
- procède par ordre, structure, mécanise
- s'appuie sur le passé (expérience, process, tradition)
- fait une chose à la fois
- répond au principe de devoir
- consolide
- explicite
- formel
- prévisible
- informe
- apprend

Droit



- flexible
- irrégulier
- procède par association
- se projette dans l'avenir, dans le non connu
- fait plusieurs choses à la fois
- répond au principe de plaisir
- développe
- implicite
- informel
- imprévisible
- communique
- comprend

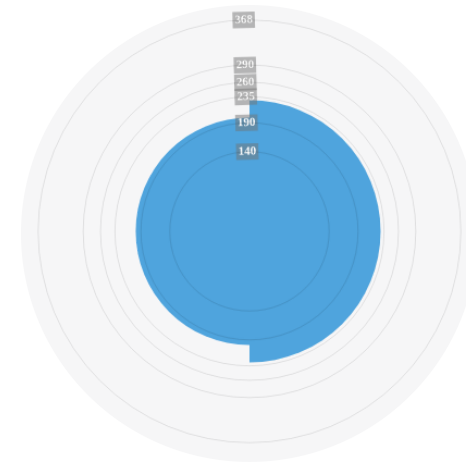
Les modes préférentiels gauche-droit suivent des démarches opposées.

Exemples :

- Devant un appareil neuf : lisez-vous la notice tout de suite (gauche) ou plus tard, voire jamais (droit) ? Que regardez-vous d'abord dans la notice : les textes (gauche) ou les schémas (droit) ?
- Faites lire un document à un collègue. Le gauche se concentre, examine, lit séquentiellement, mot par mot. Il détecte les fautes. Le droit survole, cherche d'abord à comprendre le sujet. Le premier vérifie tous les détails, le second adopte une vision globale.

Vos scores

GAUCHE
199



DROIT
229

Vos scores entre hémisphères Gauche et Droit s'équilibrent. Conséquence au quotidien, vous avez besoin de rigueur et de flexibilité dans des proportions égales. Vous éviterez de vivre dans un monde trop normé, reposant sur la règle et la contrainte, mais vous éviterez tout autant un univers déstructuré et dénué de toute discipline. En d'autres termes, vous avez besoin d'une armature solide autour de laquelle vous vous donnez une liberté de manœuvre importante. Cet équilibre prendra des formes multiples : vous pouvez vous montrer tantôt conservateur tantôt innovateur, tantôt gestionnaire, tantôt développeur, tantôt prévisible, tantôt imprévisible. Votre quotidien est le terrain d'expression de cet équilibre qui résulte souvent d'un mouvement de balancier : lorsque les situations deviennent répétitives, vous les déstructurez volontiers, et à l'inverse, quand le changement est partout, vous éprouvez vite le besoin de retrouver des points de repère.



2. Êtes-vous plutôt
mode cortex
ou
mode limbique ?



Mode cortex prédominant



Plus un profil est orienté cortex, plus l'intéressé considère :

- l'idée avant les personnes,
- la règle avant l'exemple (d'abord le principe, la notion, l'ensemble, ensuite les applications pratiques),
- le concept avant les circonstances (« Le facteur humain ne doit pas influencer le raisonnement »),
- le contenu avant le contenant (« Je retiens ce qui a été dit. J'oublie facilement qui l'a dit et quand ») ... et plus il a tendance à mettre en retrait les aspects humains et concrets au profit des théories et des idées, en réagissant en fonction du critère important/accessoire.

Le cortex prédominant prend de la distance avec l'environnement et les problèmes.

Ainsi, il résiste mieux à la pression (« Il faut prendre du recul », « D'abord on définit les contours du problème »).

Le cortex prédominant réfléchit et pense vite.

Il s'intéresse aux principes théoriques, aux chiffres, aux résultats, aux idées et aux concepts.

Il va à l'essentiel sans s'attarder sur les cas particuliers, au risque de créer des problèmes humains.

Il s'exprime en recourant à des verbes impersonnels, aux pronoms indéfinis et en parlant à la troisième personne :

« Il a été décidé que... », « Plusieurs questions se posent »,

« Le marché a été gagné ».

Il dit ce qu'il a en tête, sur un mode aseptisé.

Il aime l'indépendance et l'individualisme.

Mode limbique prédominant



Plus un profil est orienté limbique, plus l'intéressé considère :

- la personne avant l'idée (ex : « Je suis plus à l'aise avec quelqu'un qui partage mes valeurs »),
- l'exemple concret avant la règle générale (« Je retiens mieux ce que j'ai déjà expérimenté », « Je dois essayer pour comprendre », « Je suis intéressé par ce qu'ont vécu les autres »),
- la situation avant le concept (« Le vécu m'importe plus que les théories »),
- le contenant avant le contenu (« J'écoute davantage les gens que j'apprécie », « Travailler dans une bonne ambiance m'est nécessaire »).

Il lui est difficile de relativiser, de prendre du champ par rapport aux événements, de gérer la pression (« Je suis concerné », « J'ai besoin des autres », « Je crains le changement qui déstabilise »). Il a un rythme de vie posé. Il n'aime pas les à-coups.

Il prend le temps pour s'informer et agir.

Il s'intéresse au palpable, au tangible, aux choses incarnées :

« Comment ça s'est passé ? »,
« Qui est concerné ? »,
« Comment prévenir tel risque ? », etc. Les choses doivent être ancrées dans la réalité concrète ou humaine.

Il se préoccupe des détails pratiques, des cas individuels, de l'harmonie entre les gens, plutôt qu'il donne dans les considérations rationnelles et conceptuelles.

Il s'exprime surtout avec des verbes personnels, parlant à la première ou deuxième personne :

« Je sens que... », « Nous faisons face à plusieurs questions », « Vous avez gagné le marché ».

Il dit ce qu'il a à cœur.

Il est dépendant des autres. Il a souvent le souci de l'intérêt collectif.

Cortex



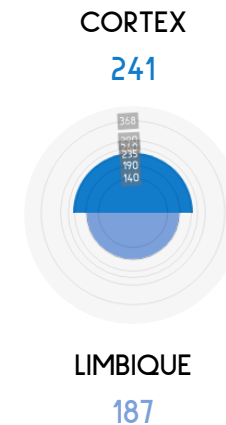
- détaché
- pense et réfléchit
- priorité à l'aspect théorique
- moins sensible à la pression
- considère les autres pour ce qu'ils font

Limnique



- attaché
- ressent et échange
- priorité à l'humain et au concret
- plus sensible à la pression
- considère les autres pour ce qu'ils sont

Vos scores



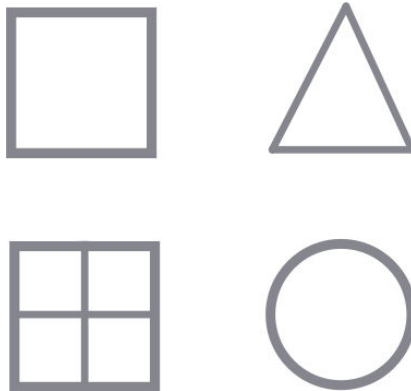
Votre profil penche vers la dimension « mentale ». Elle vous tient à l'écart de vos émotions et vous permet d'observer les situations avec une relative neutralité.

Vous considérez d'abord les autres pour ce qu'ils « font », plutôt que ce qu'ils « sont » : dans un contexte professionnel, les autres vous intéressent plus par leur efficacité, leur créativité, leur réflexion que par leur personnalité. Vous êtes plus à l'écoute des idées et des propositions que du ressenti de chacun.

Vous gérez vos craintes et vos états d'âme. Vous vous laissez donc « toucher » par un nombre limité de personnes ce qui vous aide à résister à la pression.

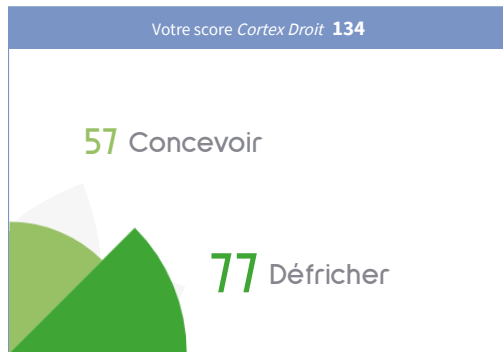
D'ailleurs, cette distance peut occasionner des incompréhensions avec les personnes à préférence « affective ». Elles pourront vous trouver peu « connecté » à leurs préoccupations.

Il est vrai que si le thème ne vous intéresse pas, il se peut que vous soyez assez peu présent dans la discussion. C'est le risque quand le sujet est anecdotique ou baigne trop dans le détail. En effet, votre communication est plus centrée sur les contenus que vers les échanges, les opinions et les ressentis. Elle vous amène plus facilement à l'essentiel, sans vous perdre dans le dédale des opinions personnelles.



3. Êtes-vous plutôt
prédominant
Cortex Gauche,
Limbique Gauche,
Limbique Droit ou
Cortex Droit ?

Votre premier quadrant le Cortex Droit



Sa conception du monde

Il a un goût irrésistible pour la liberté et l'individualisme. Tout ce qui l'empêche de les exalter est vécu comme contrainte : règlements, procédures, organisations établies. Il va allègrement les contourner, les court-circuiter ou simplement les oublier. La moindre limite à son autonomie est perçue comme un enfermement, un carcan.

Son idéal de vie : jongler avec les concepts, brasser des idées inédites, être à la recherche d'approches nouvelles. Bref : aller à la découverte. Il cherche à sortir du connu et à expérimenter de l'inédit. Tout ce qui est prétexte à élargir ses horizons est accueilli avec empressement et délectation. C'est l'apôtre du « tout est possible ». Il évite, ignore, voire fuit les réalités qui lui déplaisent.

Son style de vie

Il est foncièrement indépendant. Aussi il aime avoir « carte blanche » et « libre initiative ». De fait, il ne donne sa pleine mesure que quand il est maître de son navire : à la tête d'une entité (manager, dirigeant) ou en marge (groupe de travail, groupe projet, réseau plus ou moins informel).

Portrait du Cortex Droit prédominant

En tant que cortex, il se déploie dans le mental, la pensée, l'abstraction. Il le fait en mode droit : dans l'ouverture, la découverte, le plaisir, le jeu.

Esprit souvent pionnier, il est souvent loin devant les autres qui ont du mal à le comprendre dans son jaillissement d'idées.

Il aime évoluer dans de multiples directions, « faire du surf » sur le changement. Il fonctionne à la passion. Quand il se prend d'un nouvel engouement, il n'hésite pas à bouleverser son agenda et à remettre en question ses obligations et engagements.

Son mode de communication

Il séduit ou dérange par ses idées originales et décalées. Il aime provoquer, échapper aux conventions. Il exprime souvent son point de vue par une synthèse, une image, une analogie. Émettant une profusion d'idées parfois sans liens logiques, il peut être difficile à saisir. Il passe souvent d'une pensée à une autre sans transition et rebondir sur une troisième encore plus palpitante pour lui. Néanmoins son langage imagé parfois doublé d'un sens aigu de la métaphore et de la formule peuvent rendre son discours éclairant et percutant. Il est plus centré sur les idées, les siennes et celles des autres que sur la réalité humaine.

Quand il ne se sent pas concerné par un problème ou quand les activités ambiantes ne l'intéressent pas, il se met à l'écart. Il se réfugie alors dans sa « bulle », s'isole dans son monde à lui.

Si les autres ont du mal à le suivre dans ses fulgurances ou ses avancées, il poursuit son chemin sans en être perturbé.

Son mode de décision

Réactif, proactif, prospectif, il n'hésite pas à faire des « impasses » et à improviser pour aller de l'avant. Ses décisions ont une portée stratégique et reposent sur une vision globale et synthétique et/ou elles répondent à son attirance pour la nouveauté, l'ailleurs et l'autrement.

Elles débouchent plus sur une orientation, rarement sur des modalités précises. Il n'hésite pas à prendre des décisions paradoxales si la situation l'y incite.

Face à une crise

Il n'est pas démonté. Pour lui, la crise est la possibilité d'expérimenter des cheminements originaux, voire une opportunité de changement. Les incertitudes et les difficultés ne le déstabilisent pas, mais, au contraire, stimulent sa créativité et sa « sportivité ». C'est l'occasion de relever un défi, ce qu'il prise particulièrement.

Il navigue avec une certaine décontraction dans le complexe et l'incertain.

En entreprise

Il se vit comme singulier et non comme rattaché à un pluriel, différent ou distinct de la collectivité à laquelle il appartient. Il donne son optimum s'il arrive à être à la tête de structures ou dans des activités hors structures. Son goût pour les « raccourcis » l'amène souvent à court-circuiter la hiérarchie. Il a souvent le flair pour détecter les « signaux faibles » et les potentialités cachées. Gérer les contradictions n'est pas pour lui déplaire. Elle lui donne l'occasion de développer son inventivité et son goût pour les synthèses audacieuses.

Votre score
Cortex Droit **134**

Cette dimension prend une part importante dans vos choix quotidiens. Il est important pour vous de la satisfaire pour vous exprimer au mieux. Elle conditionne vos habitudes et vous les exprimez à travers vos comportements dès que vous le pouvez.

Le Cortex Droit s'exprime de deux façons : les octants Concevoir et Défricher.

Défricher

C'est l'aspect le plus « terrain » du Cortex Droit. Il est plein de vivacité, pétillant, enthousiaste. Il a besoin de mouvement, de renouvellement, de sensations fortes. Il déborde d'énergie dans l'accomplissement de ses activités. Il bouscule allègrement les barrières, les normes, les règlements, les conventions. C'est l'incarnation du « système D » : D comme Débrouillardise certes, mais aussi comme Dépister, Déroger, Déclencher, Défi, Démesure, Dépassement. Il vit intensément l'instant présent. On le catalogue souvent comme un être agité ou un « électron libre » qui aime « papillonner ».

Votre score Défricher : 77

Changer est un but : découvrir, expérimenter sont des moteurs puissants pour vous. Votre besoin de renouveler votre vie est constant et vous rend infatigable. Au-delà de votre cas personnel, vous êtes curieux de ce qui se passe autour de vous. Cette envie d'autre chose rend difficile votre rapport au quotidien, si bien que la phrase « ça on l'a déjà fait » est une de vos principales objections. Ce désir d'aller de l'avant est tel que vous n'hésitez pas à tout révolutionner sur la seule motivation que « vous en avez fait le tour ». Au quotidien, ce sens de l'improvisation vous amène à tout modifier au dernier moment, horaires et organisation. Tout ceci est perçu comme de l'inconstance par les personnes qui ont besoin de régularité et de points de repères.

Vos expressions + (7)

Vos expressions - (2)

Innovation ++
Créativité ++
Découvreur -
Changement +
Risque -
Impulsion ++

Concevoir

C'est l'octant le plus mental du Cortex Droit. Il se plaît à cultiver la spéculation intellectuelle, à théoriser, à prendre en compte les aspects immatériels. Il voit les choses de haut, dans les grandes lignes. Contemplatif, il n'est pas choqué si on l'accuse d'être éloigné des réalités. On le taxe parfois d'être un utopiste ou un esthète.

Votre score Concevoir : 57

Pour donner du sens à votre action, vous aimez prendre de la hauteur et établir vos priorités en fonction des perspectives. Vous pouvez trouver des ressources pour apprivoiser l'avenir en mobilisant des ressources d'anticipation, de projection, voire d'inventivité.

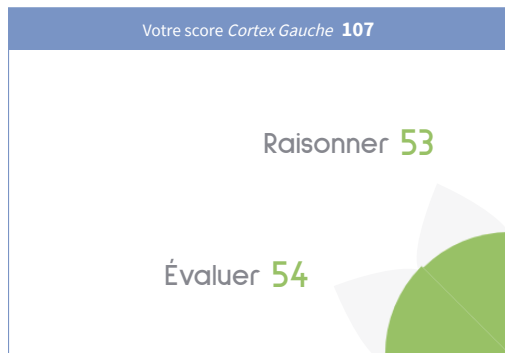
Vos expressions + (5)

Vos expressions - (5)

Global --
Association d'idées --
Synthèse +
Imagination ++
Conceptuel -
Anticipation ++

Deuxième quadrant préférentiel

le Cortex Gauche



Sa conception du monde

Pour lui, le monde est un champ d'investigation constitué d'éléments à cadrer et maîtriser au travers de ses grilles de lecture rationnelles.

Son « plan de vie » : passer les événements au tamis de « mécanique intellectuelle » : construire des décisions efficaces selon une démarche logique.

Avant tout : les faits, les « données objectives », les constats, les chiffres, la performance rapportée au coût.

Son point de vue est impartial, n'étant entaché ni d'approximations, ni d'affectivité.

Il est étranger au registre émotionnel et sensible.

N'étant pas sujet aux « états d'âme », il ne comprend pas que les autres puissent en éprouver.

Son style de vie

Son souci de pertinence et de justesse l'amène à rechercher la fréquentation des spécialistes

Portrait du Cortex Gauche prédominant

En tant que cortex, il se déploie dans le mental, la pensée, l'abstraction, et selon le mode gauche : dans la structure, la rigueur, la précision.

qui dominant leur sujet. Lui-même se comporte comme un expert dans ses activités.

Il ne prend en compte que des données effectives, avérées, exactes. Tout, sauf l'à-peu-près.

Aussi, il fuit ou écarte tout ce qui relève de l'interprétation hasardeuse, de l'irrationnel, du psychologique.

Son mode de communication

Il ne communique pas. Il informe ou s'informe.

Il est « économe » de ses paroles. En effet, il s'exprime quand il a des données à délivrer ou des instructions à transmettre. Les aspects factuels et techniques priment.

Il ne se préoccupe pas particulièrement d'adapter son discours à la personne.

Il est plus dans son élément dans l'écrit, qui formalise la pensée et laisse une trace. Ses notes et messages sont concis, denses, bien charpentés.

Son propos est plus structuré qu'imaginé. Il confond précision et clarté : le souci d'expliquer le contenu prend le pas sur celui d'être compris.

Sa relation aux autres

Il est peu porté sur les échanges quand ils ne sont pas « utiles »

La dimension humaine n'est pas sa priorité. Son écoute est avant tout factuelle. Son contact est fonctionnel. Aussi, il est perçu souvent comme quelqu'un de froid.

Sans en être conscient, il peut se montrer maladroit dans ses rapports avec autrui : il n'est pas doté des « outils » pour saisir la différence de perception et de fonctionnement chez autrui et s'y ajuster.

Son entourage le ressent souvent comme une personne circonspecte, réfléchie, stricte. Il est vrai qu'il affirme généralement son point de vue sans fioritures, selon un mode neutre.

Son mode de décision

Il travaille surtout sur dossiers et tableaux. Il définit les enjeux en discriminant les points majeurs des aspects subsidiaires. Tout doit être justifié à l'aune de la rationalité et de l'efficacité, démontré « par a + b ».

Son cheminement est binaire : vrai – faux, important – secondaire, utile – futile. Il conclut souvent son analyse d'un problème par une alternative entre deux solutions, en recommandant une sur une base « objective », argumentée sur le plan technique.

Face à une crise

Il aborde les difficultés avec sang-froid.

Il prend du recul et dédramatise la situation. Il distingue les points clés, les hiérarchise.

Il gère la crise en s'attachant aux aspects observables ou quantifiables et en introduisant de la raison et du pragmatisme. Les aspects irrationnels ou humains sont laissés de côté.

En entreprise

Il excelle dans l'analyse de la situation et la formulation du problème. En se focalisant sur le fonctionnel, le technique. En passant sous silence les aspects qualitatifs, subjectifs, non-observables, non-quantifiables.

Quand il est dans une position de responsable, sa tendance est d'être directif : fort de ses certitudes techniques, et peu enclin à donner dans la convivialité. La compétence, d'abord!

Il valorise l'autonomie, à condition qu'elle s'exerce dans un cadre bien défini.

Votre score
Cortex Gauche 107

Cette dimension correspond à une préférence chez vous. Sans être prioritaire dans votre comportement, elle en fait partie intégrante. Elle se manifeste au quotidien et se traduit dans vos actions, décisions et vos modes opératoires.

Le Cortex Gauche se décline de deux manières : les octants Raisonner et Évaluer.

Raisonner

C'est l'aspect le plus « mental » du Cortex Gauche.

Il traduit une individualité tout en recul, ayant une perception « froide » des situations, structurant ses dossiers qu'il connaît sur le bout des doigts.

Son approche des choses est précise, réaliste, circonstanciée.

Il est direct. Il exècre toute ambiguïté. Sa détermination à régler les problèmes d'une manière rationnelle et son souci de clarté et de concision peut l'amener à manquer de souplesse et à être intransigeant.

Il travaille volontiers seul.

Évaluer

C'est la version « pratique » du cortex gauche.

Sa recherche d'efficacité résulte de sa capacité à jauger et à mesurer.

Sa prédisposition est d'exprimer les problèmes par des équations, de préférer les aspects quantitatifs et techniques aux aspects qualitatifs et humains.

Sa recherche de performance peut l'amener à être intransigeant et dur avec lui-même et avec les autres.

Il a une prédilection pour : les organigrammes, les ratios, les statistiques, les études comparatives, les processus, les repères et les études de faisabilité. Il s'épanouit en établissant des relations, des équations mathématiques et des courbes de rendement.

Votre score Raisonner : 53

Sans vous définir comme une personne rationnelle et objective, vous pouvez prendre du recul pour évaluer les événements, faire la part des choses ou peser le pour et le contre avant de vous prononcer. Vous tendrez à rester lucide dans l'action.

Vos expressions + (4)

Vos expressions - (3)

Rationnel -
Logique -
Analyse
Factuel ++
Discernement +-
Critique +

Votre score Évaluer : 54

Dans votre quotidien, vous intégrez aisément les aspects chiffrés. Sans les positionner au cœur du débat, vous les intégrez dans vos décisions et vos actions. Les tableaux de bord ou les indicateurs de rentabilité restent dans votre champ de vision.

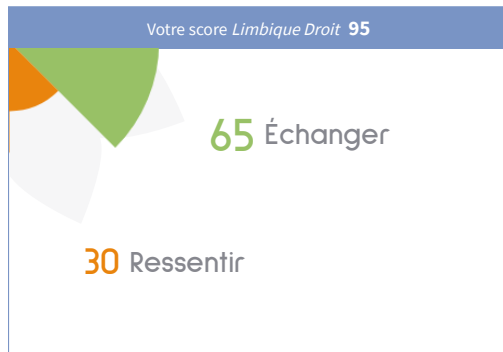
Vos expressions + (2)

Vos expressions - (4)

Quantitatif
Rigueur
Finance --
Optimisation +
Exigence +
Efficience --

En utilisation, au service de vos préférences

le Limbique Droit



Sa conception du monde

Le Limbique Droit s'épanouit dans la dimension sensible et humaine. Sa perception est teintée par ses sentiments. Son «programme de vie» : aller à la rencontre des autres et/ou de son moi profond, être à l'écoute des autres, rechercher le bien-être. Il vit dans l'espoir d'un monde fait d'entente, de respect et d'harmonie. Il se distingue par son goût pour la bienveillance et le dévouement, qualités qu'il attend aussi des autres.

Son style de vie

Il filtre les données au travers de son affectivité. Avant tout il recherche la qualité dans son existence, la reconnaissance de sa différence et de celle des autres, l'échange (avec le dit et le non-dit). Il a du mal à prendre de la distance par rapport aux duretés des événements ou à la sécheresse de décisions techniques. Il aime la vie et les êtres.

Portrait du Limbique Droit prédominant

Croisement entre le registre limbique (le vécu, les émotions, l'affectif) et le mode droit qui est dans l'ouverture, l'informel, l'indéterminé.

Son mode de communication

La relation prime le contenu du discours. La forme l'emporte sur le fond, il est prêt à tout entendre, pourvu qu'on y mette la manière. Il perçoit autant, sinon plus, l'inflexion de l'information que sa teneur. Le message est aussi important, voire plus, que le message. Il privilégie l'oral sur l'écrit. Il peut cultiver la discrétion et l'écoute, s'il vit le Limbique Droit d'une manière introvertie, et/ou être expansif et loquace, s'il le vit d'une manière extravertie.

Sa relation aux autres

Sa hantise : être à l'écart. Le regard de l'autre lui est fondamental. Il a besoin d'être compris, d'être reconnu en tant que personne, d'être en connivence. Il apprécie le tact et la politesse du cœur. Paradoxalement, la primauté qu'il donne à la relation peut compliquer ses rapports interpersonnels.

Il peut ainsi prêter des intentions que l'autre n'a pas, projetant chez lui une exigence sensible et humaine que n'est pas forcément partagée par son interlocuteur.

Son mode de décision

Il aime travailler en équipe ou avec des personnes de confiance. Il s'en remet à son intuition ou/et il recherche le consensus. Dans ce dernier cas, il prend conseil auprès de tous en accordant plus d'importance à l'avis de ceux avec qui il se sent en affinité qu'à celui des experts. Il n'a pas l'instinct de formaliser «noir sur blanc», se contentant d'indications orales plus ou moins précises.

Face à une crise

La crise est synonyme de tourmente émotionnelle. Il manque de prise de recul a priori. Il met l'accent sur les menaces planant sur les individus et les risques pour la communauté. Ce qui peut l'amener à dramatiser la situation. Mais paradoxalement, il peut aussi y trouver le contexte idéal pour affirmer son identité et se révéler un soutien précieux pour les autres. Il traitera la crise en s'attachant avant tout aux aspects humains et en sollicitant le concours de tous.

En entreprise

Pour lui, il est essentiel que l'entente règne dans son équipe pour que celle-ci fonctionne bien et que le travail soit bien accompli. Il s'efforce de satisfaire les personnes de son entourage, de les valoriser. Il leur donne «voix au chapitre». La technicité des problèmes ne doit pas faire de l'ombre à la convivialité et au respect de l'autre. Mais au contraire participer à leur épanouissement.

Votre score
Limbique Droit 95

Il ne s'agit pas d'une priorité pour vous. Cette dimension fait partie de vos « ressources comportementales » et vous pouvez l'exprimer en cas de besoin. En revanche, elle est en recours, sans plus : la solliciter en permanence serait épuisant pour vous. Faute de rechercher sa présence, vous noterez son absence si elle fait défaut dans la situation ou le propos de vos interlocuteurs.

Le Limbique Droit se présente sous deux visages : les octants Ressentir et Échanger.

Ressentir

C'est l'aspect le plus profond du Limbique Droit : intériorisé, introverti, imprégné, impliqué. Cette dimension « in- » dénote une centration sur soi-même. Sa perception des personnes et des événements est filtrée par son ressenti. Il intègre le non-dit, l'intention, la dimension « vibratoire ». Il capte certains éléments irrationnels.

Il aspire au bonheur. Il fonctionne en « caisse de résonance », en amplifiant en positif ou en négatif les événements auxquels il est confronté. Il vit sa forte sensibilité dans l'écoute de son soi profond ou/et dans l'écoute de l'autre. Pour lui l'individu prime le groupe. Si son score est modeste en Échanger, il présente un tempérament silencieux centré sur l'instant présent, replié sur lui-même ou/et une écoute attentive de l'autre. S'il a un score important en Échanger, il alterne entre désir de partage et souci de se mettre en retrait.

Échanger

C'est le volet le plus démonstratif du Limbique Droit : extériorisé, extraverti, expressif, expansif. Cette dimension « ex- » définit une inclination à aller hors de soi, à s'en extraire pour aller vers autrui.

L'interactivité, le partage, le dialogue avant tout. Il vit pour et au travers des autres. Il a besoin d'appartenir à un groupe, d'y trouver sa place et d'y jouer un rôle reconnu. Il recherche l'assentiment des autres. Il s'intéresse à l'ambiance, à la qualité de vie ensemble, à l'esprit de solidarité. Il lui faut s'exprimer, communiquer, mettre du liant et créer du lien.

Votre score Ressentir : 30

Etant peu émotif, vous n'êtes pas à l'aise pour vous mettre à la place des personnes sensibles. Elles peuvent d'ailleurs vous reprocher de ne pas être à l'écoute de leurs émotions et leur perception, c'est-à-dire du « non-dit ». Vous ne l'êtes d'ailleurs pas plus des vôtres, ce qui vous épargne sautes d'humeur et états d'âme. En situation de tension, cette tendance peut s'accroître au point d'adopter un discours direct, voire abrupte, oublieux des susceptibilités de votre entourage.

Vos expressions + (1)

Vos expressions - (6)

Ouverture à l'autre -
Réceptivité +
Empathie
Intuition --
Feeling --
Sensitif -

Votre score Échanger : 65

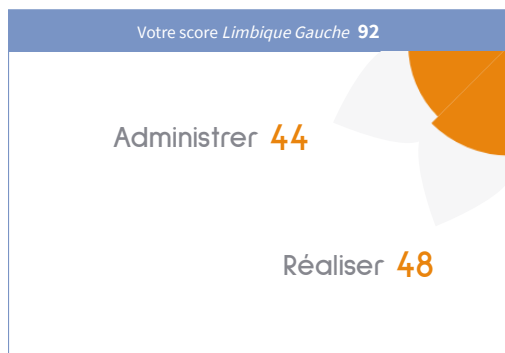
Vous avez le goût de la vie en communauté. Soit dans une approche plus en surface, vous aimez créer le contact et le rendre agréable lors de rencontres occasionnelles, soit, plus en profondeur, vous voulez rassembler, vous intégrer, avec authenticité et absence d'hypocrisie. Dans ce cas, la relation « franche » peut parfois l'emporter sur le souhait de ménager l'autre. Vous vous mettez alors au service des autres. Vous avez le sens de l'intérêt communautaire.

Vos expressions + (1)

Vos expressions - (1)

Contact +-
Convivialité
Harmonie
Equipe
Participatif
Serviabilité

En dernière position le Limbique Gauche



Sa conception du monde

Pour le Limbique Gauche, la crainte que les choses risquent de mal « marcher » l'amène à rechercher la sécurité en permanence. Ceci colore sa lecture des événements et oriente l'ensemble de ses actes. Accomplir sa tâche, éviter les problèmes, lever les obstacles lui sont essentiels. Sa récompense : le soulagement d'être passé à côté de la « tuile » ou d'avoir contrecarré un danger. Son « programme » : préserver la stabilité, juguler les incertitudes, rendre les choses concrètes. Il vit dans une confrontation perpétuelle à un univers fluctuant qui distille son lot de menaces qui l'empêchent de jouir de son désir de tranquillité. Avant tout : déjouer les pièges de l'existence, refréner les tentations de se lancer dans l'inconnu, circonscrire les risques. En tant que limbique, c'est un affectif. Il éprouve des émotions. Mais il s'efforce de ne pas les afficher et de les contenir.

Portrait du Limbique Gauche prédominant

Croisement entre le mode limbique (le vécu, l'affectif, le terrain) et le mode gauche qui privilégie la rigueur, les certitudes, la régularité sur l'approximation, l'incertain, le désordre.

Son style de vie

Il a « les pieds sur terre », le goût pour l'opérationnel. Son environnement est organisé, balisé, ordonné, rangé. Il valorise la discipline et le travail bien fait. L'énergie humaine doit être dépensée selon des normes, optimisée en faisant les choses dans les règles. Sa journée se déroule en continu : selon des rites et des habitudes bien établis qui sont pour lui le garant d'un bon fonctionnement. Il peut être pointilleux, normatif. Son esprit précautionneux le rend prévoyant et fiable.

Son mode de communication

Il notifie, commente, instruit abondamment dès qu'il s'agit de mettre en œuvre. Il n'hésite pas à répéter un message, éventuellement à le reprendre sous un autre angle tellement il souhaite que les choses soient faites comme il faut. Sa communication est ancrée dans la réalité « terrienne ».

Son expression écrite est fournie, étoffée.

Sa relation aux autres

Elle est forte mais sans ostentation. Elle exprime son besoin de sécurité : protéger et être protégé. Il a besoin des autres, ne serait-ce que pour avoir un retour sur la pertinence de ses actes.

Ayant la crainte de mal faire, il lui importe que ses actions soient validées. Il aime aussi aider, faire partage de son savoir-faire.

Il met en garde, attentif à préserver ses proches des périls et des menaces. Mais il lui est autant nécessaire de se recentrer sur lui-même, de se réfugier dans son cocon protecteur. Il est discret, soucieux de ne pas déranger, ni de heurter les autres.

Une fois que vous avez réussi « l'examen de passage », il vous accorde sa confiance. Il est ensuite fidèle, loyal, dévoué.

Son mode de décision

Il a recours aux démarches qu'il connaît bien parce qu'il les a expérimentées. Il s'intéresse surtout à la manière dont la décision sera appliquée. La mise en place d'une procédure ou d'un dispositif adéquat est pour lui capitale.

Il veille à ce que les choses soient faites comme prévu.

Face à une crise

Il la vit mal. Il y a crise quand les solutions habituelles ne fonctionnent plus ou des éléments nouveaux nécessitent de reconsidérer l'ensemble du système. C'est dire s'il est désorienté et démuné face à l'adversité ou au danger. Il a peur de perdre ses marques, de quitter le connu pour l'inconnu.

En entreprise

Il est orienté terrain. Il s'attache à ce que les actions s'enracinent dans l'opérationnel et dans le quotidien. Ce, souvent au détriment de la prise de recul. Il est plus fait pour renforcer les acquis, affermir l'existant que pour se lancer dans l'exploration de contrées nouvelles. Comme manager, il a une conduite de protection vis-à-vis de ses « troupes ».

Votre score
Limbique Gauche 92

Il ne s'agit pas d'une priorité pour vous. Cette dimension fait partie de vos « ressources comportementales » et vous pouvez l'exprimer en cas de besoin. En revanche, elle est en recours, sans plus : la solliciter en permanence serait épuisant pour vous. Faute de rechercher sa présence, vous noterez son absence si elle fait défaut dans la situation ou le propos de vos interlocuteurs.

Le Limbique Gauche s'exprime de deux façons : les octants Administrer et Réaliser.

Administrer

C'est l'aspect le plus distancié du Limbique Gauche. Formaliser, aménager, agencer : l'accent est mis sur l'organisation dans le temps et dans l'espace. Tout doit être balisé, conformé, standardisé. Ensuite le règlement est appliqué dans la discipline et la diligence. Administrer, c'est prévoir. Et prévoir, ce n'est pas anticiper l'imprévisible, mais veiller à la bonne marche des choses en s'appuyant sur les acquis, le prévisible. Sa croyance : « Si tout est préparé, il n'y aura plus qu'à... »

Réaliser

C'est l'aspect le plus terrain du Limbique Gauche. Il a le goût pour le travail bien fait, ce qui l'amène parfois à dépasser le temps imparti. S'il est responsable, il ne délègue pas facilement car il a souvent besoin de faire par lui-même. Son domaine : l'opérationnel, la mise en œuvre, l'implémentation. Conscience professionnelle. Qualité sans faille. Meticulosité. Pour lui : « Tout est important ».

Votre score Administrer : 44

Vous n'êtes pas préoccupé par les questions d'organisation. Néanmoins, vous ne laissez pas toute la place à l'improvisation et à l'inédit. Vous avez besoin d'un minimum de points de repère pour gérer votre quotidien.

Vos expressions + (2)

Vos expressions - (2)

Planification
Organisation -
Ordre ++
Continuité -
Stabilité
Persévérance

Votre score Réaliser : 48

Faire, finaliser, aller au bout des choses n'est pas un besoin impératif chez vous. Vous n'êtes pas préoccupé par les aspects pratiques. Même si vous pouvez être parfois velléitaire, vous assurez l'essentiel : vous mobilisez suffisamment d'énergie pour mener les actions que vous considérez comme importantes à leur terme.

Vos expressions + (2)

Vos expressions - (1)

Concret
Séquentiel
Minutie +
Vérification
Règles
Finalisation +-



4. Vers quelle direction cardinale s'oriente votre boussole comportementale ?

En orientant le profil en « x » au lieu de « + », nous découvrons un éclairage nouveau avec 4 directions « nord-sud-est-ouest ».

Selon 2 axes :

- nord-sud: Détachement (Raisonner + Concevoir = du cortex concentré et distancié) opposé à Attachement (Réaliser + Ressentir = du limbique condensé et enraciné)
- ouest-est : Structure (Administrer + Évaluer = ordre et construction en mode gauche) face à Mouvement (Échanger + Défricher = ouverture et dynamisme en mode droit).

Voire score Structure : 98

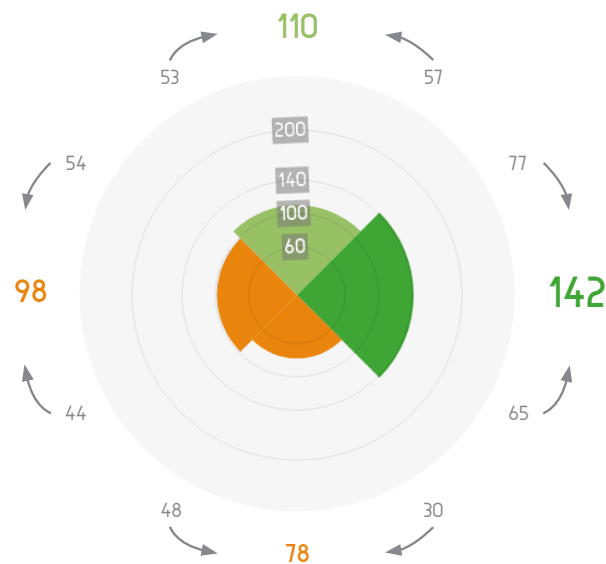
Ce pôle est neutre. Il influe peu sur vos comportements.

Le mode gauche l'amène à mesurer, jauger, répertorier, classer, ranger, agencer. Pour un bon ordonnancement des process : il gère la réalité, la met en équation, et en identifie les facteurs clés.

Il combine principes théoriques et règles pratiques. La dimension *Evaluer* l'amène à avoir de la méthode, la dimension *Administrer* à être méthodique. Au niveau de la méthode, il s'agit de principes financiers, scientifiques, des tableaux de bord, ou bien des règles d'efficacité et de rentabilité. Au niveau méthodique, il s'agit des procédures, ou de principes pratiques et de règles d'intendance.

Il se méfie des personnes qui se dispersent et s'affranchissent des contraintes matérielles. Son goût pour l'ordre et le calcul l'amène à délimiter les champs d'action. Il préfère aplanir, niveler, assainir, stabiliser, consolider, réguler, ordonnancer. Il formalise ses décisions. Bref, c'est un gestionnaire de temps, d'énergie, d'argent. S'il échappe au piège de l'excès de rigueur, son action peut s'avérer très constructive pour son entourage.

Dans un souci d'optimisation, il formalise la méthode de gestion de son activité. S'il est manager, il fait de même pour celle de l'équipe.



Voire score Mouvement : 142

Cette orientation cardinale exerce un magnétisme certain sur votre quotidien. Elle s'exprime dans beaucoup de vos comportements professionnels.

Il est à l'aise dans l'informel au point d'en faire un principe de vie.

Le mode droit l'amène à être ouvert aux idées et/ou aux personnes. Adeptes du brassage, ils font bouger les lignes et ne se laissent pas enfermer dans les contraintes des structures. L'approche informelle l'emporte sur le respect des règles établies : il préfère les initiatives aux procédures, l'adaptation à la préparation, la souplesse à la rigueur. Les relations *horizontales* prennent le pas sur les relations *verticales*, il est plus à l'aise en mode *réseau* que *organigramme*, quitte à se voir reprocher de « manquer de colonne vertébrale ».

La contrepartie de ce déficit de structure est une plus grande souplesse et adaptation à l'environnement. Il anime et dynamise en insufflant de l'énergie proactive ou en harmonisant les rapports humains.

L'important est de créer de la dynamique, de la fluidité, de la souplesse pour produire du mouvement. Bref, c'est un entraîneur.

Votre score *Détachement* : 110

Ce pôle est neutre. Il influe modérément sur vos comportements.

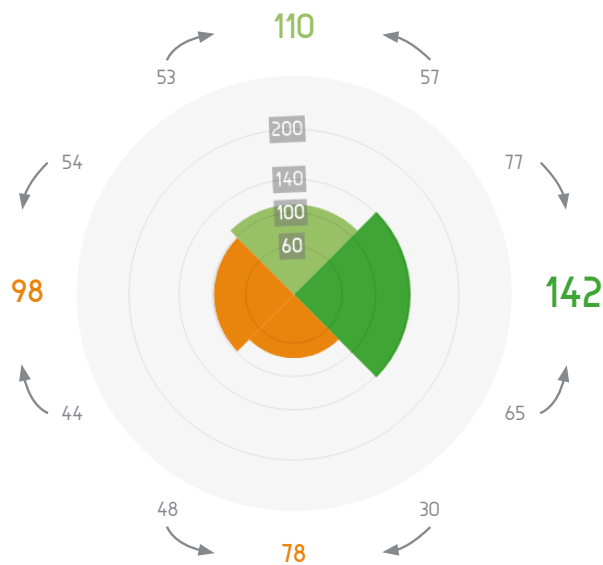
Chez lui, le mental est aux commandes dans toute sa plénitude : les idées générales, les recadrages, l'appréhension des situations. Il le fait en prenant de la hauteur, par la pensée stratégique (concevoir) ou de la distance : la réflexion tactique (raisonner).

Son recul par rapport au vécu est maximal. Avantage : il n'est pas submergé par le stress. Inconvénient : cela lui confère parfois une réputation de condescendance ou d'insensibilité.

Il peut ainsi apporter des solutions théoriquement pertinentes mais pas toujours reliées aux réalités du terrain. Il prend aussi ses distances vis-à-vis de lui-même et d'autrui. La solitude lui convient. Il vit sa vie.

Il a donc la sensation d'être plus productif en travaillant seul, même s'il interagit avec eux sans problèmes. Tout en pouvant être sociable, il éprouve des difficultés à se plier aux principes de la vie communautaire, à appliquer les règles et procédures qui la régissent.

Cet éloignement des autres comporte deux risques. Tout d'abord, ne pas savoir se faire apprécier, donner une impression de distance, voire d'être incompris. Ensuite, celui de voler dans les sphères de l'abstraction : de la rationalité absolue ou du conceptuel le plus spatial. Ceci peut aussi induire qu'il a du mal à « atterrir » au niveau du concret, du faisable et des contraintes matérielles.

**Votre score *Attachement* : 78**

Vous êtes en évitement sur ce registre. Ce filtre de la réalité vous est étranger. Vous pouvez en sous-estimer l'importance chez les autres.

Il est imprégné en profondeur par son lien affectif avec sa vie quotidienne : l'enracinement des actions, le vécu, l'opérationnel. Les aspects pratiques et sensibles sont primordiaux. À l'inverse, il peut rencontrer des difficultés pour se dégager de « l'ici et du maintenant » et prendre du recul par rapport au quotidien et à son environnement.

En effet, il est facilement fusionnel : l'événement et l'effet qu'il a sur lui ne font qu'un. Il ressent, se soucie, s'immerge et ce qui se passe autour de lui a une résonance affective directe. Il teinte ce qu'il vit entre « gris et rose » : rassurant/inquiétant ou agréable/désagréable.

Gagner sa confiance demande du temps. D'où son besoin de stabilité et de durée, d'intégration à un groupe dont il partage des valeurs.

Vis-à-vis des autres aussi, il s'exprime au mieux en terrain connu, quand il comprend et prévoit les comportements autour de lui.

D'où sa réticence face au changement, surtout s'il le coupe de son environnement habituel. Il peut même se dresser contre une décision ou une personne si on attende à son système de normes et de valeurs. Les approches théoriques ou abstraites ne lui parlent pas, voire l'inquiètent. Il a besoin de signaux ancrés dans la réalité connue. Il lui faut du tangible, du palpable, du ressenti. Il donne sa pleine expression dans un environnement stable. Son atout : il veillera toujours à ce que décisions et actions soient bien arrimées au terrain.



5. Comment s'orchestre
la dynamique
de votre profil ?

La forme de votre profil

Votre champ de vision et d'action comportemental est resserré. Vous voyez bien et loin dans certaines directions, moins dans d'autres. Vous œuvrez en fonction de critères précis et établissez facilement des priorités. Ceci vous simplifie la prise de décision. Vous portez un intérêt marqué pour certains domaines et une retenue, voire une aversion pour d'autres. Aussi votre style comportemental est lisible pour votre entourage.

Dans votre comportement, des priorités se détachent, certaines stratégies étant très utilisées, au risque de s'imposer à vous en toute circonstance.

Vous voulez :

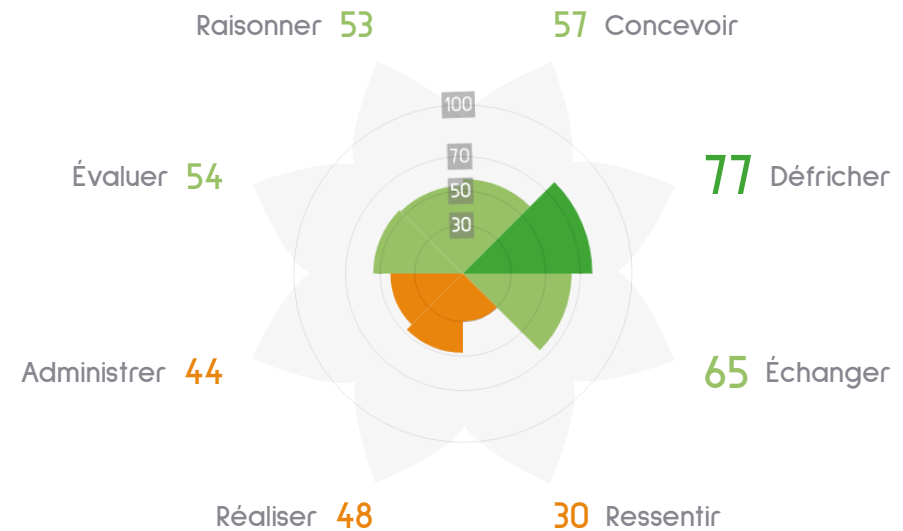
- avancer en permanence, découvrir, explorer

À l'inverse vous êtes peu sensibilisé, voire insensible à d'autres aspects. Ils constituent un angle mort dans votre vision du quotidien :

- vous êtes peu à l'écoute des autres, de leurs émotions, mais aussi de vous-même. Le « faire » prend le pas sur « l'être »

□ Cortex Gauche 107

△ Cortex Droit 134



⊞ Limbique Gauche 92

○ Limbique Droit 95

Votre mode de décision

Vous vous engagez dans le processus de décision en mettant l'accent sur les octants ≥ 60 .

Voici, par octant, dans l'ordre décroissant de votre profil :

- La ligne de conduite majeure avant de prendre la décision
- Les questions-critères dans son élaboration et sa mise en oeuvre
- Sa visée

Raisonner 53

Être logique, cohérent. Vous définissez les enjeux à partir de faits «objectifs» et de constats bruts.

Vos critères :

- Quelle est l'approche la plus pertinente à partir de l'analyse rationnelle de la situation ?
- Comment s'ajuster aux contraintes de base ?
- Comment rationaliser la démarche ?

La décision doit être cohérente.

Concevoir 57

Donner du sens, mettre en perspective. Vous gardez une vue d'ensemble en n'hésitant pas à aller au-delà du problème posé.

Vos critères :

- Dans quelle ligne directrice s'orienter ?
- Quelle est la décision qui s'inscrit le mieux dans la stratégie ?
- Au-delà de la résolution du problème à court terme, quels sont les prolongements à moyen terme ?

La décision s'inscrit dans une dimension stratégique ou/et «esthétique».

Évaluer 54

Vous vous appuyez sur les chiffres.

Vos critères :

- Quel est le coût comparé des options (en argent, en temps ou en énergie ?
- Quelle est la solution qui demande la plus rapide à mettre en place ?
- Quelle est l'option la plus rentable à court terme ?

La décision doit être rentable et/ou efficiente

Défricher 77

Découvrir, innover, dynamiser. Vous privilégiez les aspects originaux et dynamiques, en n'hésitant pas à contourner les contraintes.

Vos critères :

- Comment déranger, faire bouger, provoquer du mouvement ?
- Qu'est-ce qui n'a jamais été fait ?
- Quel est le moyen d'agir immédiatement ?

La décision doit créer de l'élan.

Administrer 44

Il faut structurer et baliser. Vous délimitez le cadre.

Vos critères :

- Quelle est l'approche la plus simple à appliquer ?
- Quelle procédure mettre sur pied ?
- Quelles mesures pratiques prévoir ?

La décision doit être facile à mettre en place.

Échanger 65

Rechercher la dynamique de groupe. Vous consultez votre client, votre supérieur, votre équipe, etc.

Vos critères :

- Que pensent-ils du problème et quelle décision réunit l'assentiment des parties concernées ?
- Quelle serait la décision la plus motivante ?
- Laquelle évite le mieux les conflits ?

La décision doit rencontrer l'adhésion des personnes impliquées.

Réaliser 48

Privilégier la sécurité, la fiabilité et la durabilité.

Vous circonscrivez soigneusement les zones de danger.

Vos critères :

- Quelle est la décision la plus proche de ce que je connais déjà ?
- Quelles précautions prendre pour que ça marche ?
- Quels sont les obstacles à prévoir ?

La décision retenue doit être sûre.

Ressentir 30

Se préoccuper du bien-être et de la dimension humaine. Vous vous imprégnez de la situation au travers de votre ressenti en mettant l'accent sur les aspects personnels.

Vos critères :

- Quelle est l'approche qui est la plus en accord avec moi-même ?
- Que faire pour que les personnes concernées vivent bien la décision ?
- Comment respecter leurs valeurs humaines ?

La décision doit correspondre à votre ressenti.

Définition des expressions Prédом

ANALYSE	Déterminer et décomposer les différents éléments d'une structure, d'un événement, d'un état	IMPULSION	Aller de l'avant. Donner l'élan.
ANTICIPATION	Devancer les événements, les évolutions d'une situation. Détecter de nouvelles tendances.	INNOVATION	Aller dans le sens de l'innovation.
ASSOCIATION D'IDÉES	Relier deux idées différentes. Rebondir d'une idée à une autre.	INTUITION	Faire confiance à son intuition des personnes et des situations.
CHANGEMENT	Être ouvert au changement, le précéder.	LOGIQUE	Lier les éléments entre eux de manière déductive.
CONCEPTUEL	Concevoir différentes approches, divers scenarios.	MINUTIE	Être méticuleux. S'attacher aux détails.
CONCRET	Privilégier la dimension pratique, concrétiser les décisions.	OPTIMISATION	Chercher à tirer le meilleur parti de son temps ou des moyens à sa disposition.
CONTACT	Avoir le goût pour le contact humain.	ORDRE	Aimer que les données soient agencées, classées. Agir de manière ordonnée.
CONTINUITÉ	Faire en sorte que les choses s'inscrivent dans la continuité. Se référer à son expérience.	ORGANISATION	Organiser son environnement. Aménager les tâches.
CONVIVIALITÉ	Aimer créer une bonne ambiance, avoir une attitude chaleureuse.	OUVERTURE À L'AUTRE	Être à l'écoute des autres.
CRÉATIVITÉ	Exprimer sa créativité. Rechercher les solutions originales.	PARTICIPATIF	Impliquer les personnes, les consulter, s'impliquer dans l'équipe.
CRITIQUE	Procéder à un examen critique d'un propos ou d'un dossier. Exercer l'esprit critique.	PERSÉVÉRANCE	Maintenir ses efforts dans le temps. Se montrer tenace.
DÉCOUVEUR	Aimer sortir des sentiers battus, explorer de nouvelles pistes.	PLANIFICATION	Mettre en place des plans de travail ou des programmes d'action précis.
DISCERNEMENT	Faire la part des choses. Avoir un regard lucide.	QUANTITATIF	S'appuyer sur des éléments chiffrés.
EFFICIENCE	Rechercher l'efficacité avant tout. S'efforcer d'être productif.	RATIONNEL	Se fier à la raison. Penser et agir selon une démarche rationnelle.
EMPATHIE	Être en empathie avec l'autre, se mettre à sa place.	RÉCEPTIVITÉ	Être à l'écoute des besoins des autres, chercher à percevoir leurs aspirations.
EQUIPE	Promouvoir l'esprit d'équipe et développer la dynamique de groupe.	RÈGLES	Agir dans le respect des règles.
EXIGENCE	Demander beaucoup à soi-même et/ou aux autres.	RIGUEUR	Penser de manière rigoureuse. Rechercher la précision.
FACTUEL	Se centrer sur les faits établis.	RISQUE	Aimer prendre des risques.
FEELING	Être à l'écoute de soi et de son ressenti des situations.	SENSITIF	S'émouvoir facilement. S'imprégner du climat ambiant.
FINALISATION	Aller jusqu'au bout de ses démarches. Mener ses actions avec soin jusqu'à leur terme.	SÉQUENTIEL	Procéder pas à pas, faire les choses l'une après l'autre.
FINANCE	Mettre l'accent sur les données financières et économiques.	SERVIABILITÉ	Aimer rendre service. Être disponible pour autrui.
GLOBAL	Envisager les choses dans les grandes lignes. Avoir une vision panoramique, une vue d'ensemble.	STABILITÉ	Préserver la stabilité. Avoir besoin de constance.
HARMONIE	Cultiver l'harmonie dans le groupe et oeuvrer pour la convergence des points de vue.	SYNTHÈSE	Avoir l'esprit de synthèse. Distinguer l'idée essentielle.
IMAGINATION	Générer facilement des idées nouvelles.	VÉRIFICATION	Veiller à ce que les choses soient bien exécutées. Contrôler la qualité du travail.