

POUR SITUER VOTRE PROFIL PARMIS LES AUTRES

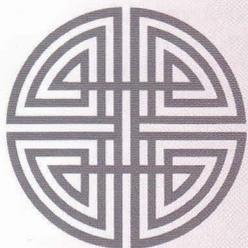
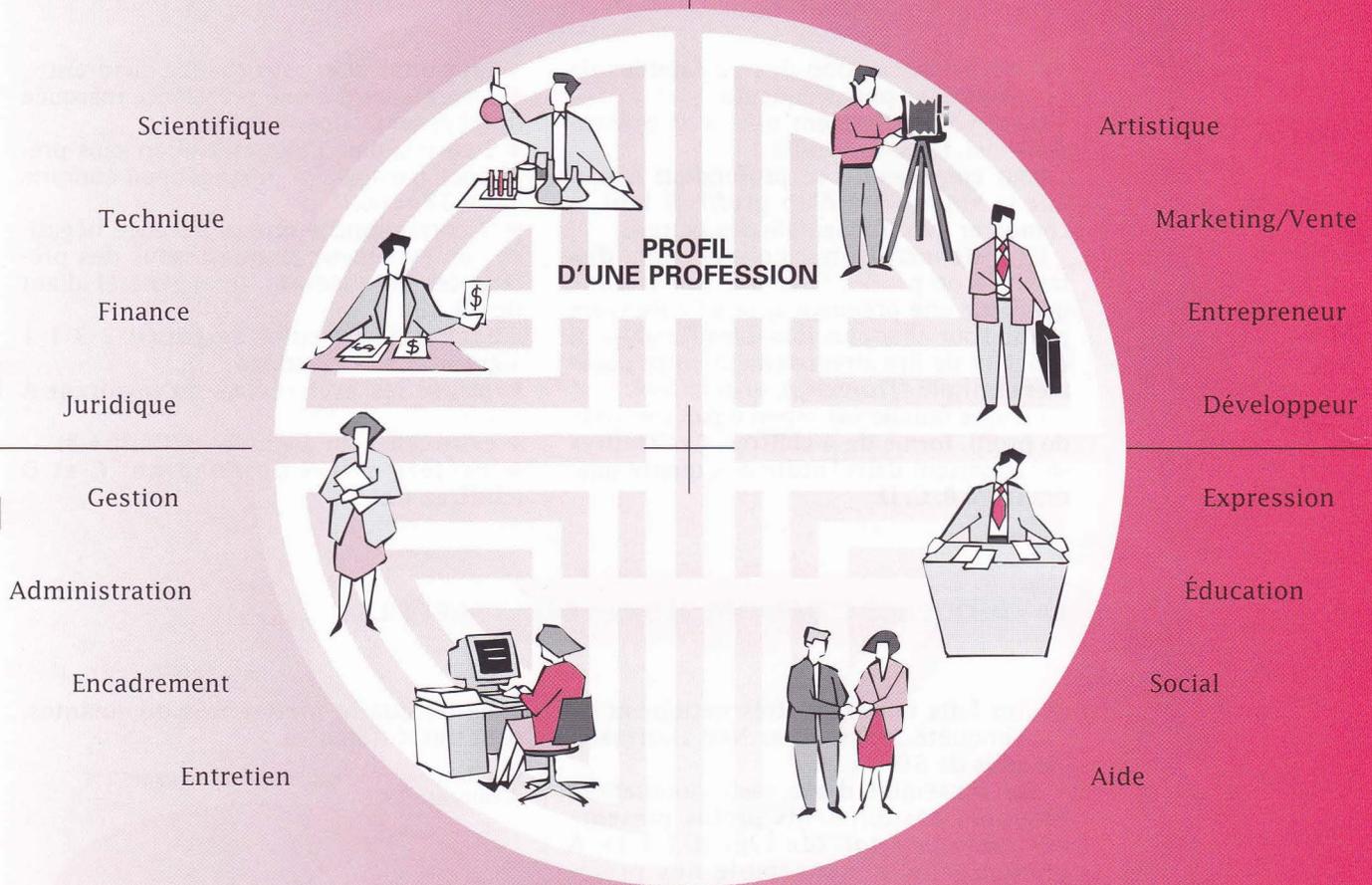
IMPORTANT

Compétences et préférences sont deux choses différentes. Le profil HBDI mesure vos préférences. La connaissance de vos processus préférés apporte un éclairage sur le degré de satisfaction ou l'aisance que vous rencontrez dans l'exercice de votre profession que ce soit :

- ◆ dans une situation d'apprentissage,
- ◆ dans les difficultés de communication que vous avez pu rencontrer ou que vous rencontrez avec certaines personnes.

Posez votre profil sur cette page et comparez son orientation avec les différents domaines professionnels. Considérez vos centres d'intérêts, succès, défis tant dans votre vie personnelle que professionnelle. Où positionnez-vous vos collègues, collaborateurs, votre entourage familial? Comment leurs préférences sont-elles similaires et différentes des vôtres?

Nos travaux statistiques ont montré une forte corrélation entre le degré de satisfaction déclaré et la correspondance d'un profil individuel et d'une profession donnée. Notre tendance serait de nous orienter vers des professions qui nous attirent et nous apportent satisfaction.



Votre profil est une représentation de vos préférences mentales.

Le travail a un grand impact sur nos préférences tout comme notre éducation.

Le formulaire que vous avez renseigné comprend des questions qui abordent des aspects autres que le travail, tels les loisirs ou les mots clés. Ces questions permettent de composer votre profil autour des différents aspects de votre vie.

Le degré de satisfaction déclaré est la correspondance d'un profil individuel avec le profil moyen d'une profession donnée.

POUR SITUER VOTRE PROFIL PARMI LES AUTRES

LA BANQUE DES PRINCIPALES FAMILLES DE PROFIL

REMARQUES COMMUNES A L'ENSEMBLE DES PROFILS

VOICI la description des 32 familles de profils les plus fréquents.

C'est volontairement que sont présentés, ainsi, tous les profils.

Pour comprendre en profondeur ce qui fait la singularité d'un profil, il faut le comparer avec l'ensemble des autres.

Ces descriptions concernent des familles de profils : elles ne valent donc que pour une première approche de votre profil. Pour aller plus loin dans l'analyse, il convient de lire attentivement votre document intitulé "*Transcription détaillée*".

Chaque famille est repérée par son code de profil, formé de 4 chiffres. Ces chiffres se rapportent dans l'ordre aux quatre quadrants A, B, C, D.

Rappelons que, pour chaque quadrant :

- ◆ 1 correspond à une préférence marquée (total général supérieur à 66),
- ◆ 2 correspond à une utilisation sans préférence particulière (total général compris entre 34 et 66),
- ◆ 3 correspond à une préférence négative : un évitement ou quasi-refus des préférences du quadrant (total général allant de 0 à 33).

Exemple : Le code de profil 2-3-1-1 signifie que la personne :

- ◆ utilise les préférences du quadrant A (chiffre 2)
- ◆ évite celles du quadrant B (Chiffre 3)
- ◆ préfère celles du quadrant C et D (chiffres 1 et 1).

LA FRÉQUENCE COMPARÉE DES DIFFÉRENTS PROFILS

DEUX faits ressortent très nettement de l'enquête réalisée par Ned Herrmann sur plus de 5 000 cas.

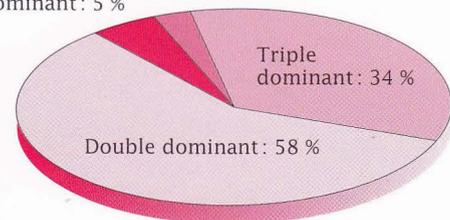
- ◆ Sur l'ensemble d'une vaste population, l'addition des différents profils présente un "*cerveau total*" (de type 1-1-1-1). À grande échelle, l'ensemble des préférences décrites, est également réparti dans une population donnée. Ainsi, le monde se comporterait "*comme un cerveau total composite*".

- ◆ Lorsque l'on met en rapport les profils des individus et leur profession, on s'aperçoit d'une très forte corrélation : les préférences d'un individu sont fortement liées au type d'activité ou de profession qu'il exerce. Cette remarque n'a qu'une valeur statistique ; les exceptions sont possibles.

Les statistiques tirées de la banque de données d'Herrmann montrent que les probabilités d'avoir un profil à une, deux,

trois ou quatre préférences dominantes, sont très différentes.

Simple dominant : 5 % Quadruple dominant : 3 %



Ces chiffres permettent déjà de répondre globalement à la question : ce type de profil est-il plutôt rare ou plutôt courant ?

Dans le fil du texte, vous trouverez les statistiques des familles de profils les plus fréquents. Tous ces chiffres proviennent de l'enquête réalisée par Ned Herrmann aux États Unis.

I - LES PROFILS A UNE DOMINANCE

PAR définition, leur code de profil ne comprend qu'une fois le chiffre 1.

Ces profils ne représentent que 5 % de la population, cependant, ils sont également distribués entre les quatre quadrants A, B, C et D

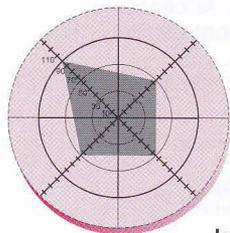
L'avantage de ce type de profil est que la personne aura peu de conflits intérieurs. Sa perception du monde et ses comportements se révéleront harmonieux et prévisibles. Chez elle la cohérence domine.

Le revers de la médaille est que cette personne pourra facilement avoir des conflits

externes. Cela d'autant plus que ces conflits adviendront avec des personnes qui ne possèdent pas cette préférence ou une préférence aussi marquée. Aussi de telles personnes sont à leur aise dans deux types de situations :

- ◆ Elles vivent dans un environnement social formé de personnes ayant en majorité la même préférence.

- ◆ Elles vivent dans un environnement qui accepte et apprécie les différences. Seul un tel environnement leur permettra de développer leur potentiel créatif grâce à la synergie développée avec les autres.



FAMILLE 1 2 2 2

Ce profil mono dominant correspond à celui d'une personne qui privilégie la logique, l'analyse, préfère appréhender les choses et les situations de manière rationnelle mais qui ne refuse pas pour autant les activités des trois autres quadrants.

Ce profil se rencontre chez les chimistes, les mathématiciens, les ingénieurs, les directeurs financiers et techniques.

Son approche dans la communication :

Informations brèves, claires et précises, Idées présentées de manière structurée et logiques, Se réfère aux faits et aux statistiques, Se réfère à la précision technique.

Aura tendance à négliger :

Contact personnel, L'implication des personnes, Partage des sentiments.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Analyse des faits, La recherche, La pure logique, Re-engineering, Analyse de la valeur.

Négligera :

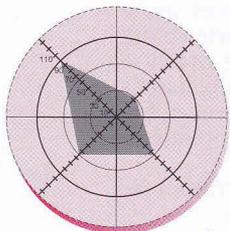
Brainstorming, interaction, L'intuition, Travail d'équipe, Sensibilité.

Ses questions pour prendre une décision :

Avons-nous tous les faits? Toutes les recherches ont-elles été faites? Quelles sont les conséquences financières?

Négligera :

De demander les opinions des autres, Saisir les opportunités.



FAMILLE 1 2 2 3

Ce profil mono dominant ressemble au profil précédent excepté pour le dernier quadrant D dont les préférences d'activités sont évitées. Cette personne sera clairement perçue comme logique, rationnelle et analytique avec des capacités pour les activités administratives et de détail ainsi que les approches sensibles, affectives et interpersonnelles. *Ce profil correspond à des professions techniques, mathématiques ou financières ou à des activités touchant le domaine juridique et l'encadrement.*

Son approche dans la communication :

Informations brèves, claires et précises, Idées présentées de manière structurée et logique, Se réfère aux faits et aux statistiques, Précision technique.

Aura tendance à négliger :

Contact personnel, L'implication des personnes, Partage des sentiments.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Analyse des faits, La recherche, La pure logique, Re-engineering, Analyse de la valeur.

Négligera :

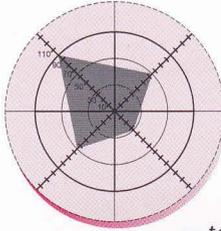
Brainstorming, interaction, Intuition, Travail d'équipe, Sensibilité.

Ses questions pour prendre une décision :

Avons-nous tous les faits? Toutes les recherches ont-elles été faites? Financièrement quelles sont les conséquences?

Négligera :

De demander les opinions des autres, Saisir les opportunités.



FAMILLE 1 2 3 2

Ce profil mono dominant dans le quadrant A présente une nette préférence pour une approche logique, analytique, quantitative des problèmes et des situations. Il est complété par deux préférences secondaires en B et D qui apportent des modes de fonctionnement organisés, conservateurs et contrôlés, ainsi que synthétiques et imaginatifs. Les préférences du quadrant C sont en revanche évitées. Les préférences les plus visibles de ce profil concerneront d'autant plus le quadrant A que le quadrant opposé C est évité.

Ce profil correspond à des métiers à prépondérance technique, juridique ou financière, tels que la comptabilité, la fiscalité, l'ingénierie, les mathématiques ainsi que les postes d'encadrement.

Son approche dans la communication :

Bref, clair, avec des informations précises, Idées structurées présentées de manière logique, Données statistiques et basées sur des faits précis, Orientation technique.

Aura tendance à négliger :

Contacts interpersonnels, La référence à l'implication personnelle, Partage des sentiments.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Analyse factuelle, La recherche, La logique pure, Re-engineering, Analyse de la valeur.

Négligera :

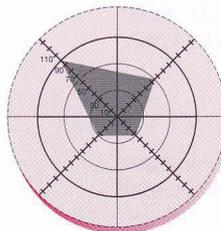
L'interaction avec les autres, Les facteurs humains, Le travail en équipe, L'approche sensible.

Ses questions pour prendre une décision :

Ai-je bien tous les faits ? Les recherches ont-elles été toutes réalisées ? Quelles sont les conséquences financières ?

Négligera :

De demander les opinions des autres, Les sentiments des autres.



FAMILLE 1 3 3 2

Ce profil mono dominant dans le quadrant A, implique une préférence marquée par une approche des problèmes et des situations de type logique, analytique et quantitative. La préférence secondaire en D complète cette approche par des modes de pensée synthétiques, imaginatifs et globaux. Les deux quadrants limbiques B et C sont évités : ce qui renforce le mode d'appréhension cortical de la réalité par la personne.

Ce type de profil concerne des professions variées, incluant les domaines techniques, financiers et juridiques ainsi que certains postes d'encadrement.

Son approche dans la communication :

Brève, claire, avec des informations précises, Idées structurées présentées de manière logique, Données statistiques et basées sur des faits précis, Orientation technique.

Aura tendance à négliger :

Donner des exemples, Expliquer en détail, Partager ses sentiments, Établir une relation.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Analyse factuelle, La recherche, La logique pure, Re-engineering, Analyse de la valeur.

Négligera :

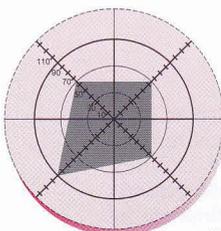
Les processus étape par étape, Les échéanciers, Le travail en équipe, L'approche sensible.

Ses questions pour prendre une décision :

Ai-je bien tous les faits ? Les recherches ont-elles été toutes réalisées ? Quelles sont les conséquences financières ?

Négligera :

De demander les opinions des autres, Les procédures.



FAMILLE 2 1 2 2

Ce profil est mono dominant dans le quadrant B et présente des préférences secondaires dans les trois autres quadrants (A, C, D). Il se caractérise par de fortes préférences pour une approche des problèmes et des situations sur le mode organisé, planifié, contrôlé et structuré. Ces personnes attachent une importance aux détails, sont plutôt minutieuses et perfectionnistes. À cela s'ajoutent les préférences secondaires équilibrées dans les trois autres quadrants qui complètent la forte préférence pour les activités relevant du quadrant B.

On rencontre ce type de profil fréquemment dans les métiers de l'administration des affaires et la production.

Son approche dans la communication :

Détaillée et chronologique, Pragmatique s'attachant au "comment" des choses, S'attache aux preuves et à l'historique de la situation.

Aura tendance à négliger :

Les statistiques et les faits, L'implication des personnes, La vision globale.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Une procédure stricte, Des principes d'organisation, Liste les détails, Une procédure d'analyse.

Négligera :

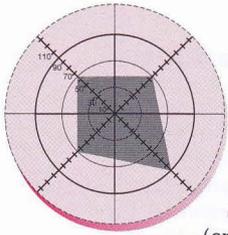
Le brainstorming, L'Intuition, Les processus d'équipe, Re-engineering.

Ses questions pour prendre une décision :

La situation est-elle contrôlée ? Quelle est la procédure appropriée ? Comment fait-on d'habitude ?

Négligera :

La prise de risque, Les solutions alternatives.



FAMILLE 2 2 1 2

Ce profil est mono dominant dans le quadrant C et secondaire dans les trois autres quadrants (A, B, D). Ce profil préférera clairement les aspects interpersonnels, émotionnels, sensibles et spirituels du quadrant C. Les trois autres quadrants sont cependant utilisés mais de manière secondaire. Les personnes correspondant à ce profil auront une approche des situations orientée vers les sentiments et les contacts humains tout en conservant un équilibre entre des styles de pensée du quadrant A (logique et analytique) du quadrant B (organisé et concret) et du quadrant D (créatif, synthétique et global). *Ce profil correspond à des métiers dans lesquels l'écoute, la communication, la relation d'aide et de soutien sont importants.*

Son approche dans la communication :

Personnelle et informelle,
Face à face,
Ressent les réactions des autres,
Prend en considération les besoins de ses interlocuteurs,
Apprécie les discussions en groupe.

Aura tendance à négliger :

Les faits et les chiffres,
Les plans et les ordres du jour,
Le cadre général.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Les processus d'équipe,
L'intuition sensible,
La passion et l'enthousiasme.

Négligera :

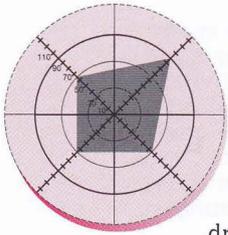
Les procédures strictes,
La logique,
La visualisation.

Ses questions pour prendre une décision :

Qui est impliqué ?
Comment les autres vont-ils réagir ?
Comment je ressens la situation ?

Négligera :

La recherche des faits,
Suivre les procédures.



FAMILLE 2 2 2 1

Ce profil est mono dominant dans le quadrant D et secondaire dans les trois autres quadrants (A, B, C).

Cette personne aborde la réalité, préférentiellement de manière imaginative, globale et synthétique aimant traiter plusieurs choses en même temps. Les trois autres quadrants sont utilisés mais cependant de manière secondaire. Les personnes ayant ce profil apparaîtront comme imaginatives, intuitives et novatrices tout en étant opérationnelles, quand les circonstances le réclament et équilibrées dans les quadrants A (logiques analytiques et factuelles) le quadrant B (organisées et contrôlées) et le quadrant C (sensibles et relationnelles). *On retrouve ce type de profil parmi les entrepreneurs, les conseillers, les consultants, les responsables commerciaux et les artistes.*

Son approche dans la communication :

Acquérir une vision globale,
Production d'idées,
Imagination,
Apprécie le cadre général.

Aura tendance à négliger :

Les faits et les chiffres,
Ordre du jour et programmes,
Les sentiments.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Visualisation,
Brainstorming,
Analogie,
Les modélisations,
L'intuition (idées).

Négligera :

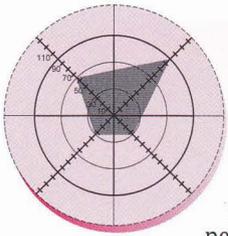
Procédures strictes,
Logique,
Travail en équipe.

Ses questions pour prendre une décision :

Avons-nous exploré toutes les possibilités ?
Comment utiliser mon imagination ?
Quel est le cadre général ?

Négligera :

Suivre les procédures,
Réunir les faits et les détails.



FAMILLE 2 3 3 1

Ce profil est mono dominant dans le quadrant D, secondaire dans le quadrant A, en évitement dans les approches des deux quadrants limbiques B et C. La personne présente une préférence très marquée pour une approche de type global, conceptuel, artistique et synthétique. Elle utilise aussi, secondairement les approches du quadrant A : logique, analytique et rationnel. En revanche les approches des deux quadrants limbiques sont évitées : l'organisation, la planification, l'attention accordée aux détails (B) ; ainsi que le sens du contact interpersonnel et de l'émotionnel (C). Une telle personne apparaîtra clairement comme artistique imaginative et globale. *Les professions rencontrées avec ce profil comprennent : les artistes, les spécialistes de la prospective et de la stratégie à long terme, ainsi que certains cadres d'états-majors.*

Son approche dans la communication :

Avoir une vision générale des choses,
Une idée toutes les minutes,
Visuel,
S'intéresse au cadre général.

Aura tendance à négliger :

Les références,
Un plan écrit et structuré,
La référence aux personnes,
Une implication affective.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Visualisation,
Brainstorming,
Méditation,
La modélisation et l'esquisse,
L'intuition.

Négligera :

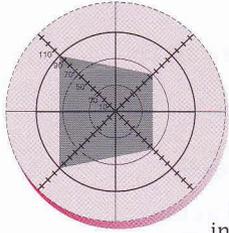
Le respect des procédures,
Les délais,
L'esprit d'équipe.

Ses questions pour prendre une décision :

Ai-je bien vu toutes les possibilités ?
Comment utiliser mon imagination ?
Quel est le contexte ?

Négligera :

Respecter les étapes,
Impliquer les autres.



FAMILLE 1 1 2 2

Ce profil est double dominant dans le mode gauche mais utilise aussi le mode droit. Il représente à lui seul 15 % de la population et c'est le profil le plus fréquent chez les hommes (21 %). Les modes d'approche du mode gauche se combinent dans la manière dont la personne perçoit la réalité : de manière logique, analytique, factuelle, quantitative ; mais aussi, organisée, planifiée, maîtrisée et prudente. Préférentiellement logico-déductives, ces approches sont, à titre secondaire, appuyées sur celles du mode droit : intuitive, imaginative, créative, émotive, interpersonnelle et synthétique qui peuvent intervenir en fonction des situations rencontrées.
Ce profil est typique des professions techniques en général, de la finance, de l'administration et de l'encadrement.

Son approche dans la communication :

Des informations exprimées clairement et précisément, Raisonne, Argumente de manière logique, Centrée sur le contenu.

Aura tendance à négliger :

Le contact interpersonnel, Une vision globale, Les relations interpersonnelles, et informelles.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Re-engineering, Analyse factuelle, Logique, Processus étape par étape, Planifie, Organise.

Négligera :

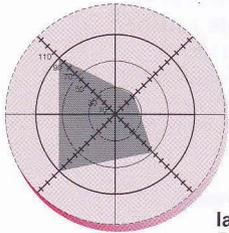
Les échanges d'idées interactifs, Les idées nouvelles, Le travail en équipe, Les sentiments.

Ses questions pour prendre une décision :

Ai-je bien examiné tous les faits ? Toutes les recherches ont-elles été réalisées ? Est-ce que je contrôle tout ?

Négligera :

De recueillir les opinions des autres, De prendre en compte le cadre général.



FAMILLE 1 1 2 3

Double dominant dans le mode gauche, ce profil présente une utilisation en C et un évitement en D. L'approche de cette personne est préférentiellement logico-déductive, rationnelle, critique et concrète.
Ce type de profil est fréquent dans les métiers techniques : directeurs techniques, ingénieurs de production, scientifiques, comptables, financiers.

Son approche dans la communication :

Des idées exprimées clairement et précisément, Raisonne, Argumente de manière logique, Centrée sur le contenu.

Aura tendance à négliger :

L'utilisation de métaphores, Une vision globale, Le contact interpersonnel, Les relations interpersonnelles et informelles.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Re-engineering, Analyse factuelle, Logique, Processus étape par étape, Planifie, Organise.

Négligera :

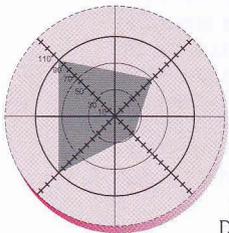
Les échanges d'idées interactifs, Les idées nouvelles, Le travail en équipe, Les sentiments.

Ses questions pour prendre une décision :

Combien ça coûte ? Toutes les recherches ont-elles été réalisées ? Est-ce que je contrôle tout ?

Négligera :

De recueillir les opinions des autres, De prendre en compte le cadre général.



FAMILLE 1 1 3 2

Ce profil est très marqué par une double préférence dans le mode gauche allié à quelques préférences du quadrant D.
Il ressemble assez au précédant et concerne les mêmes types de professions à caractère technique plus marqué.

Son approche dans la communication :

Des informations claires et précises exprimées de manière concise, Raisonne, Argumente de manière logique, Est centrée sur le contenu, Préfère une explication écrite envoyée par avance.

Aura tendance à négliger :

Le ressenti des autres, Le cadre conceptuel, Les relations interpersonnelles et informelles.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Re-engineering, Analyse factuelle, Les aspects techniques et technologiques, Processus étape par étape, Planifie, Organise.

Négligera :

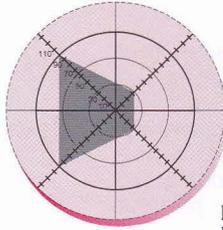
L'intuition, Les idées nouvelles, Le travail d'équipe, Les sentiments.

Ses questions pour prendre une décision :

Ai-je bien réuni tous les faits ? Quelles sont les évidences qui soutiennent ma position ? Est-ce que je contrôle tout ?

Négligera :

De recueillir les opinions des autres, Les relations avec les clients.



FAMILLE 1 1 3 3

Ce profil est encore plus marqué à gauche que les deux précédents car il se caractérise par un évitement de toutes les préférences de l'hémisphère droit.
Il concerne les mêmes professions à caractère fortement technique où il s'agit d'intervenir sur les choses et les faits beaucoup plus que sur les personnes.

Son approche dans la communication :

Précise et technique,
 Des idées exprimées clairement et présentées de manière logique,
 Une démonstration développée étape par étape,
 Préfère une explication écrite envoyée par avance.

Aura tendance à négliger :

Le ressenti des autres,
 Le cadre conceptuel,
 Les relations interpersonnelles et informelles.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Re-engineering,
 Analyse factuelle,
 Les aspects techniques et technologiques,
 Processus étape par étape,
 Planifie,
 Organise.

Négligera :

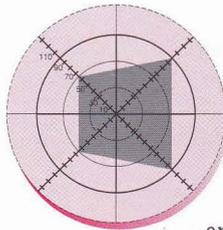
L'intuition,
 Les idées nouvelles,
 Le travail d'équipe,
 Les sentiments.

Ses questions pour prendre une décision :

Ai-je bien réuni tous les faits ?
 Quelles sont les évidences qui soutiennent ma position ?
 Est-ce que je contrôle tout ?

Négligera :

De recueillir
 Les opinions des autres,
 Les relations avec les clients.



FAMILLE 2 2 1 1

Ce profil est double dominant dans le mode droit (C et D) et présente deux préférences secondaires dans les modes gauches (A et B). De tous les profils, c'est le troisième en fréquence dans la population générale avec 14 % d'occurrence. Les écarts de fréquence entre les hommes (11 %) et les femmes (17 %) ne sont pas très importants. Les préférences du mode droit impliquent une approche de la réalité sous les aspects imaginatifs, synthétiques et globaux (quadrant D); ainsi qu'interpersonnels, émotionnels et spiritualistes (quadrant C). Ces préférences peuvent s'appuyer sur celles du mode gauche: en A: logique, analytique et quantitative; en B: organisée, structurée et planificatrice.
Les personnes ayant ce profil ont souvent des activités d'enseignement ou de facilitation. Les autres professions concernent les arts: écrivains, musiciens, artistes, concepteurs... ou des professions d'aide: psychologues, conseillers. Ce quadrant D l'emporte sur le quadrant C et favorise ainsi la prise de risque.

Son approche dans la communication :

Commence par le cadre général,
 Collecte les idées,
 Implique les autres,
 Sensible au ressenti des autres.

Aura tendance à négliger :

Les faits et les statistiques,
 Un programme organisé et planifié,
 Être bref,
 Les aspects techniques.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Visualisation,
 Générer des idées,
 Le travail en groupe,
 Construire à partir de nouvelles idées,
 Faire des esquisses.

Négligera :

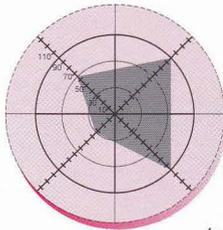
Appliquer des procédures,
 La logique,
 Définir les problèmes,
 Évaluer les idées.

Ses questions pour prendre une décision :

Avons-nous exploré toutes les possibilités ?
 Imaginons que...
 Comment les autres vont-ils ressentir ?

Négligera :

Suivre les procédures,
 Le recueil des données et des faits.



FAMILLE 2 3 1 1

Ce profil est double dominant dans le mode droit (C et D), il utilise le quadrant A et évite le quadrant B. La personne approche la réalité prioritairement sous l'angle émotif et interpersonnel (quadrant C) et sous l'angle global: créatif et synthétique (quadrant D). Secondairement, elle utilise le quadrant A: approche analytique, logique et quantitative basée sur les faits. L'évitement du quadrant B implique un manque de préférences pour l'organisation, la planification et la structuration. Cette personne sera clairement perçue comme intuitive, globale, interpersonnelle, créative et imaginative. *Les professions typiques de ce profil comprennent: les artistes, les représentants commerciaux, les entrepreneurs, les formateurs et les enseignants.*

Son approche dans la communication :

S'intéresse au plan général,
 Collecte les idées,
 Implique les autres,
 Sensible au ressenti des autres.

Aura tendance à négliger :

L'analyse critique,
 Un programme organisé et planifié,
 Être bref,
 Les aspects techniques.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Intuition,
 Générer des idées,
 Le travail en groupe,
 Construire à partir de nouvelles idées,
 Faire des esquisses.

Négligera :

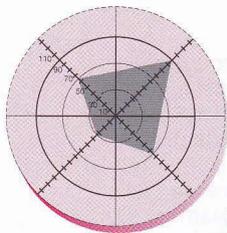
Appliquer des procédures,
 Les aspects concrets,
 Définir les problèmes,
 Évaluer les idées.

Ses questions pour prendre une décision :

Avons-nous exploré toutes les possibilités ?
 Imaginons que?...
 Comment les autres vont-ils ressentir ?

Négligera :

La mise en pratique,
 Suivre les procédures,
 Le recueil des données et des faits.



FAMILLE 2 3 2 1

Ce profil est mono dominant dans le quadrant D. Il est caractérisé par une approche globale, conceptuelle, artistique et synthétique de la réalité. Les quadrants A et C étant secondaires, il y a utilisation de l'approche émotionnelle et interpersonnelle, ainsi que logique, analytique et factuelle. L'approche du quadrant B est évitée, c'est-à-dire un mode de pensée ordonné, organisé, et planificateur; ce qui renforce la préférence primaire pour D. Cette personne sera visiblement perçue comme avant tout synthétique, intuitive, créative et imaginative. *Les professions typiques de ces profils comprennent les artistes, les professeurs, les entrepreneurs, les consultants indépendants, les conseillers facilitateurs.*

Son approche dans la communication :

Avoir une vision générale des choses,
Une idée toutes les minutes,
Visuel,
S'intéresse au cadre général.

Aura tendance à négliger :

Les références et les données de base,
Un plan écrit et structuré,
Les implications affectives.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Visualisation,
Brainstorming,
Méditation,
La modélisation et l'esquisse,
L'intuition.

Négligera :

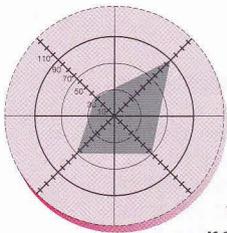
Le respect des procédures,
Les délais,
Les processus étape par étape.

Ses questions pour prendre une décision :

Ai-je bien vu toutes les possibilités?
Comment utiliser mon imagination?
Quelle est le contexte?

Négligera :

Respecter les procédures,
La mise en pratique.



FAMILLE 3 2 2 1

Ce profil mono dominant dans le quadrant D, est secondaire dans les deux quadrants limbiques (B et C) et en évitement dans le quadrant A. Il se caractérise par un mode de pensée principalement synthétique, global, artistique et créatif. S'y ajoute l'utilisation du quadrant B : organisation, planification, couplé avec celui du quadrant C qui approche la réalité sous les modes émotifs et interpersonnels. L'évitement du quadrant A renforce cette dernière approche. Cette personne sera perçue comme intuitive, créative, synthétique et conceptuelle. *Les professions de ces profils comprennent les entrepreneurs, les consultants, et les activités qui ont des composantes esthétiques et/ou artistiques.*

Son approche dans la communication :

Avoir une vision générale des choses,
Une idée toutes les minutes,
Visuel,
S'intéresse au cadre général.

Aura tendance à négliger :

Les références et les données de base,
Un plan écrit et structuré,
Les précisions techniques.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Visualisation,
Brainstorming,
Méditation,
La modélisation et l'esquisse,
L'intuition.

Négligera :

Les approches logiques,
L'analyse de la valeur,
Définir les problèmes,
Une approche factuelle.

Ses questions pour prendre une décision :

Ai-je bien vu toutes les possibilités?
Comment utiliser mon imagination?
Quelle est le contexte et le cadre général?

Négligera :

Les évidences qui supportent ou contredisent sa position,
Les faits.

II - LES PROFILS A DOUBLE DOMINANCE

1. DANS LE MÊME HÉMISPHERE (GAUCHE OU DROIT)



Tout objectif flou se transforme, inéluctablement, en bêtise précise.

DE même que les personnes mono dominantes, les doubles dominantes ont un sentiment de cohérence par rapport à elles-mêmes. Cela, parce que, de chaque côté les paires de préférences se confortent bien mutuellement : A et B se renforcent entre elles ; C et D se renforcent entre elles.

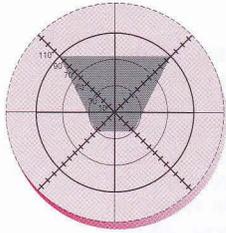
Cependant cette double préférence peut poser de sérieux problèmes à la personne si elle affronte d'autres personnes ayant des simples ou double dominances opposées :

- ◆ Un double dominant à gauche sera jugé "rigide" et "pas marrant" par un dominant droit.
- ◆ Inversement un double dominant droit sera jugé : "pas sérieux" et "pas fiable" par un dominant gauche. Dans tous les cas, ces personnes ont intérêt à apprendre à mieux apprécier les qualités des personnes du mode opposé. À la fois pour améliorer leurs relations et pour développer leurs capacités créatives qui supposent des passages aller et retour dans les quatre quadrants.



Les seuls à aimer le changement sont les bébés mouillés.

Roy's Z.M. Blitzer



FAMILLE 1 3 3 1

Ce profil ressemble au précédent, excepté pour les deuxième et troisième quadrants, dont les activités seront ici évitées. La personne fonctionne ici d'autant plus sur le mode cortical que les deux quadrants limbiques (B et C) sont évités. *Les professions qui correspondent à ce profil impliquent donc une forte préférence corticale : chercheurs, ingénieurs concepteurs, physiciens, consultants ou conseillers en matière financière, ingénieurs chercheurs, et toutes les professions de haut niveau dans les domaines financiers ou techniques qui impliquent une pensée stratégique orientée vers l'avenir.*

Son approche dans la communication :

Va à l'essentiel,
Se réfère aux chiffres et aux faits,
Des informations brèves, claires et concises,
Fait référence aux implications futures,
Donne une vue générale,
S'autorise des associations spontanées.

Aura tendance à négliger :

Un programme organisé et planifié,
L'implication des autres,
Rester sur le sujet,
Permettre les discussions de groupe.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Définir le problème,
La génération d'idées,
La méditation,
L'intuition,
La recherche,
La pensée stratégique.

Négligera :

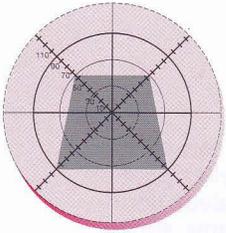
Les détails,
La réalisation concrète,
Les processus d'équipe.

Ses questions pour prendre une décision :

Ai-je toutes les informations ?
Ai-je bien exploré toutes les possibilités ?

Négligera :

Les approches conventionnelles,
Les références au passé,
Le point de vue des autres.



FAMILLE 2 1 1 2

Ce profil est double dominant en limbique droit et gauche (B et C) et secondaire en cortical (A et D). Il se caractérise par un mode de pensée pratique et concret, un comportement contrôlé avec un désir d'organiser et de structurer les choses dans les détails (quadrant B). À cela s'ajoutent des préférences du quadrant C : approche émotionnelle et interpersonnelle, intérêt pour la musique, sens de la spiritualité et sentiments intuitifs. *On retrouve fréquemment ce type de profil dans les professions à caractère social et/ou administratif.*

Son approche dans la communication :

Des réponses pratiques à qui, comment, quand, où,
Une compréhension des réactions des autres,
Une note personnelle.

Aura tendance à négliger :

Des faits et des chiffres,
Compréhension technique,
Visuel,
Le cadre général.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Méthode étape par étape,
Une planification de principe,
Le travail en équipe,
Intuition des sentiments.

Négligera :

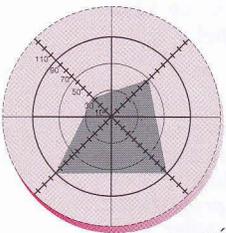
De définir le problème,
Analyse critique,
L'anticipation,
L'incubation.

Ses questions pour prendre une décision :

Quelle est la prochaine étape ?
Comment les autres vont-ils réagir ?

Négligera :

De prendre des risques,
De compiler les faits.



FAMILLE 3 1 1 2

Ce profil double dominant dans le mode limbique (en B et C) est en évitement dans le premier quadrant (A) et en utilisation dans le dernier (D). La personne aborde la réalité de manière concrète, organisée et structurée mais aussi de manière sensible et intuitive (sentiments). L'utilisation de D apporte une approche globale synthétique, imaginative et artistique. Ce profil est clairement marqué par l'évitement du quadrant A : rationnel, analytique, factuel et quantitatif, ce qui renforce la préférence pour une approche prudente, émotionnelle et "vis-cérale" de la vie. *On retrouve fréquemment ce type de profil dans les professions à caractère social et/ou administratif.*

Son approche dans la communication :

Une approche des situations étape par étape,
Des réponses pratiques à qui, comment, quand, où,
Une prise en compte des réactions des autres,
Une implication personnelle.

Aura tendance à négliger :

Des faits et des chiffres,
Les aspects techniques,
Le cadre général,
Le débat d'idées.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Une approche méthodique,
Un échéancier,
Les processus d'équipe,
L'intuition (sentiments).

Négligera :

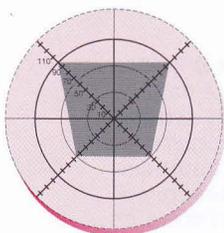
La définition du problème,
L'analyse critique,
La visualisation.

Ses questions pour prendre une décision :

Quelles sont les étapes ?
Quelles sont les conséquences pour les autres ?

Négligera :

De prendre des risques,
Compiler les faits,
Les chiffres.



FAMILLE 1 2 2 1

Ce profil est double dominant en cortical, il utilise secondairement les deux quadrants limbiques. Il peut ainsi combiner des capacités d'analyse rationnelle des problèmes avec un sens affirmé de l'intuition, de l'imagination et de la synthèse dans un va et vient rapide si la situation l'exige. *Ce type de profil correspond à des professions telles que : ingénieur concepteur, consultant en matière financière (spécialisation à long terme), ingénieur en recherche et développement, tels les physiciens. Il est aussi typique des conseillers de direction spécialisés dans les orientations stratégiques.*

Son approche dans la communication :

Ne "mâche pas ses mots",
Pense globalement,
Va à l'essentiel,
Est précis,
Utilise les visuels.

Aura tendance à négliger :

Un programme organisé et planifié,
L'implication des autres.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Re-engineering,
La génération d'idées,
La modélisation,
Les esquisses,
La recherche,
La pensée stratégique.

Négligera :

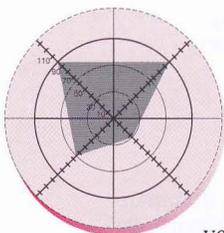
Le respect des procédures,
La réalisation concrète,
Les processus d'équipe,
Le ressenti des autres.

Ses questions pour prendre une décision :

Ai-je toutes les informations ?
Ai-je bien exploré toutes les possibilités ?

Négligera :

Les aspects pratiques,
Suivre les procédures,
L'intuition et les réactions viscérales.



FAMILLE 1 2 3 1

Ce profil est double dominant dans le mode cortical (A et D). La personne privilégie un mode de traitement de l'information de type cognitif beaucoup plus que viscéral qui caractérise les quadrants B et C. Elle réalise une bonne synthèse entre d'une part les capacités d'analyse, de logique et d'approche quantitative (quadrant A); et d'autre part une approche intuitive, synthétique et imaginative des problèmes (quadrant D).

À cela s'ajoute une préférence secondaire en B pour les activités d'organisation et de concrétisation. Ainsi ces personnes seront capables lorsque la situation l'exige, d'aller et venir facilement entre les quadrants A et D. *Les professions correspondant à ce profil ont une nette composante technique : concepteurs de programmes informatiques, analystes financiers, physiciens, ingénieurs en recherche et développement.*

Son approche dans la communication :

Ne "mâche pas ses mots",
Pense stratégiquement,
Va à l'essentiel,
Est précis,
S'autorise des associations spontanées.

Aura tendance à négliger :

Un programme organisé et planifié,
L'implication des autres,
Partager ses sentiments.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Re-engineering,
La génération d'idées,
La modélisation,
Les esquisses,
La recherche,
La pensée stratégique.

Négligera :

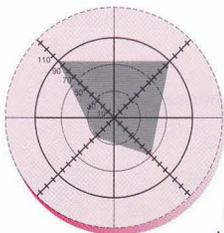
Le respect des procédures,
La réalisation concrète,
Les processus d'équipe,
Le ressenti des autres.

Ses questions pour prendre une décision :

Ai-je toutes les informations ?
Ai-je bien exploré toutes les possibilités ?

Négligera :

Les aspects pratiques,
Suivre les procédures,
Les sentiments des autres,
L'intuition et les réactions viscérales.



FAMILLE 1 3 2 1

Ce profil est double dominant dans le mode cortical (A et D). La personne privilégie un mode de traitement de l'information de type cognitif beaucoup plus que viscéral qui caractérise les quadrants B et C. Elle réalise une bonne synthèse entre d'une part : les capacités d'analyse, de logique et d'approche quantitative (quadrant A); et d'autre part une approche intuitive, synthétique et imaginative des problèmes (quadrant D).

À cela s'ajoute une préférence secondaire en C pour les activités qui impliquent une approche sensible et interpersonnelle. Le quadrant B présente un évitement pour les activités de contrôle, d'organisation et de planification. Ces personnes seront capables lorsque la situation l'exige, d'aller et venir facilement entre les quadrants A et D. *On retrouve ce type de profil parmi des professions telles que : des physiciens, informaticiens, consultants en finance, les chercheurs.*

Son approche dans la communication :

Des informations brèves, claires et concises,
Se réfère aux chiffres et aux faits,
Fait référence aux implications futures,
Donne une vue générale,
Réalise des associations spontanées.

Aura tendance à négliger :

Un programme organisé et planifié,
L'implication des autres,
Rester sur le sujet.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Re-engineering,
La génération d'idées,
La modélisation,
L'intuition,
La recherche,
La pensée stratégique.

Négligera :

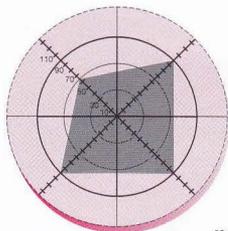
Les procédures,
La réalisation concrète,
Les processus d'équipe,
Les aspects pratiques.

Ses questions pour prendre une décision :

Ai-je toutes les informations ?
Ai-je bien exploré toutes les possibilités ?

Négligera :

Les approches conventionnelles,
Suivre les procédures,
Le point de vue des autres.



FAMILLE 2 1 1 1

Ce profil triple dominant est caractérisé par deux dominances dans le mode droit. C'est le plus fréquent des profils au sein de la population (16 %) et le plus fréquent dans la population féminine (24 %). Il est caractérisé par sa multidominance et sa nature "généraliste" et équilibré entre les trois derniers quadrants. Ces personnes sont à la fois globales et créatives (D), interpersonnelles et émotives (C), et organisées et planificatrices (B). Le quadrant A moins préféré est cependant utilisé.

Ce profil correspond à des personnes travaillant dans le domaine de la gestion du personnel et des ressources humaines.

Cela comprend les enseignants et tous ceux dont les activités requièrent un fonctionnement sur plusieurs registres...

Son approche dans

la communication :

Une note écrite préalable,
Une vision globale,
Les idées générales,
L'implication des autres,
Une note personnelle.

Aura tendance à négliger :

Des faits et des chiffres,
Les aspects techniques.

Sa stratégie de résolution des problèmes spontanée :

La visualisation,
La génération d'idées,
L'intuition,
Le partage d'idées,
Les aspects de réalisation concrète.

Prendra moins en compte :

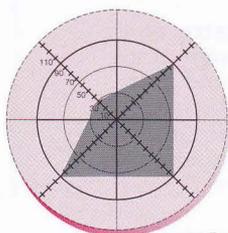
La recherche,
La logique,
La définition du problème.

Ses questions pour prendre une décision :

Ai-je bien vu toutes les possibilités ?
Quel est le programme pour que ça marche ?
Quelles seront les conséquences pour les autres ?

Négligera :

Les chiffres,
Compiler les faits et les détails.



FAMILLE 3 1 1 1

Ce profil est triple dominant dans les trois derniers quadrants B-C-D et en évitement dans les activités du premier quadrant A. La personne sera caractérisée par un assez bon équilibre entre les trois dominantes majeures : d'une part, l'approche structurée et organisée du quadrant B, de l'autre l'approche émotionnelle et interpersonnelle du quadrant C, et enfin, l'approche globale, intuitive, synthétique et créative du quadrant D. Ceci est renforcé par le refus du quadrant A qui rend plus visibles les trois majeures.

Les professions typiques de ce genre de profil comprennent les enseignants, les travailleurs sociaux, les formateurs, les professionnels des ressources humaines et les professions à caractère artistique qui nécessitent des capacités d'organisation et de planification détaillée.

Son approche dans

la communication :

Une note écrite préalable,
Une vision globale,
Les idées générales,
L'implication des autres,
Une note personnelle,
Sensible à la réaction des autres.

Aura tendance à négliger :

Des faits et des chiffres,
Les aspects techniques.

Sa stratégie de résolution des problèmes spontanée :

La visualisation,
La génération d'idées,
L'intuition,
Le partage d'idées,
Les aspects de réalisation concrète.

Prendra moins en compte :

La recherche,
La logique,
La définition du problème.

Ses questions pour prendre une décision :

Ai-je bien vu toutes les possibilités ?
Quel est le programme pour que ça marche ?
Quelles seront les conséquences pour les autres ?

Négligera :

Les chiffres,
Compiler les faits et les détails.

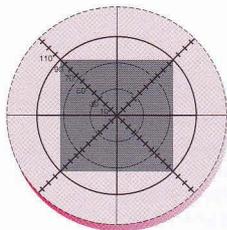
IV - LES PROFILS A QUATRE DOMINANCES

Ces profils 1111 ne se rencontrent que dans 3 % des cas. Leur spécificité est qu'ils peuvent aller et venir sans problème entre les quatre quadrants. Ils n'ont aucune aversion pour un mode de fonctionnement et peuvent ainsi faire face, plus facilement que les autres, à toutes les situations. Cependant, bien que leur potentiel soit grand, ils peuvent rencontrer, dans leur vie, des difficultés précédemment décrites dans les autres types de profil :

♦ Comme les doubles dominants en diagonale, ils peuvent faire l'expérience de bien

des conflits internes avant de choisir, en mûrissant, leur dominante majeure.

♦ Comme les triples dominants, enfin, ils devront apprendre à concilier des goûts et des aptitudes fort diverses. Reste que leur point fort est de pouvoir communiquer facilement avec la majorité de la population. C'est pourquoi ce type de profil a une vocation naturelle au management et à la médiation, pourvu qu'ils aient la compétence appropriée. Ajoutons que leur personnalité peut se colorer différemment selon la majeure de leurs quatre préférences.



FAMILLE 1 1 1 1

Ce profil possède 4 dominances, à peu près égales dans les quatre quadrants. Il se rencontre dans 3 % de la population. Ceux qui possèdent ce profil équilibrent leurs préférences entre les 4 quadrants. Ils ont une grande capacité de communication à la fois interne et externe, dans un grand nombre de situations où ils peuvent jouer le rôle de "traducteur" et de médiateur. La richesse de leur personnalité ne leur épargne pas cependant les conflits internes entre les pôles des deux diagonales (A contre C, et B contre D). Ils les résoudreont en les mûrissant.

Si c'est le cas, et s'ils en ont la compétence, ils pourront occuper des postes tels que PDG ou de secrétaire général.

Son approche dans la communication :

Dans les 4 quadrants selon la situation, Les personnes avec ce profil ont la capacité de s'adapter à leur interlocuteur s'ils en ont la motivation.

Aura tendance à négliger :

La compréhension d'un mono dominant.

Sa stratégie de résolution des problèmes spontanée :

Celle qu'il sentira comme la plus en adéquation avec la situation, Ce type de profil pourra approcher les problèmes selon différents angles.

Prendra moins en compte :

Une approche unique.

Ses questions pour prendre une décision :

Ai-je bien réuni tous les faits ? Est-ce que je contrôle la situation ? Quelles seront les conséquences sur les autres ? Quel est le contexte ?

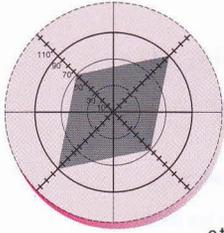


HERRMANN INTERNATIONAL

102, boulevard Franklin Roosevelt - BP 237 - 92504 Rueil Malmaison Cedex

Tél. + 33 (0) 1 47513115 - Fax + 33 (0) 1 47513328

Site web : www.herrmann-europe.com - E-mail : herrmann@herrmann-france.com



FAMILLE 2 1 2 1

C'est un profil double dominant croisé, puisqu'il s'inscrit le long de la diagonale B-D du diagramme, avec des dominances secondaires dans les quadrants A et C. Il est caractérisé par une certaine opposition entre le quadrant B (conventionnel) et le quadrant D (prise de risque). D'un côté, la personne favorise le contrôle, la structure, la planification et l'organisation; de l'autre, la pensée globale, synthétique, imaginative et conceptuelle. Une telle personne ne peut que ressentir cette dualité interne dans son approche du travail, de la communication, de la prise de décisions et de ses expériences de la vie. Tantôt elle peut se comporter de manière prudente et organisée; tantôt, au contraire, dans d'autres situations, se mettre "en roue libre" et se comporter de manière relâchée. Une heureuse combinaison de ces deux approches peut se révéler intéressante.

Nous rencontrons ce profil chez les administrateurs de programmes, les responsables qualité, les entrepreneurs et certains chercheurs.

Son approche dans la communication:

Une réponse au problème étape par étape,
Des réponses pratiques à qui, comment, quand, où,
Des réponses métaphoriques,
Visuel.

Aura tendance à négliger:

Des faits et des chiffres,
La référence à l'implication des autres,
Les sentiments des autres.

Sa stratégie de résolution des problèmes:

La prise en compte des détails,
Envisage le point de sortie dès le début,
Incubation,
Considère les aspects concrets.

Négligera:

Le sentiment des autres,
Le travail d'équipe,
La pure logique.

Ses questions pour prendre une décision:

Est-ce que je contrôle tout?
Quelle serait une solution innovante?
Comme fait t-on traditionnellement?

Négligera:

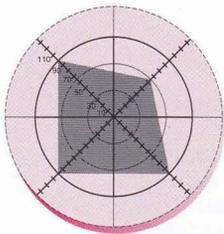
De compiler les faits,
Ses propres sentiments.

III - LES PROFILS A TRIPLE DOMINANCE

Ces profils représentent 34 % de la population totale. Mais les profils 2111 plus 1121 et 1112 représentent à eux seuls 25 % du total général; ils sont, de loin, les plus fréquents.

◆ Les capacités de communication de ces profils sont élevées, car ils peuvent s'entendre facilement avec les trois quarts des gens en général.

◆ Le désavantage de ce type de profil est qu'ils mettent plus de temps à mûrir, c'est-à-dire à choisir une préférence majeure parmi les trois qu'ils possèdent. Dans bien des cas, sans doute, les circonstances de la vie les y aideront.



FAMILLE 1 1 1 2

Ce profil présente trois dominances dans les trois premiers quadrants. En A, il est analytique, rationnel et procède de manière quantitative. En B, il est prudent, contrôlé, structuré et organisé. En C, il est émotionnel, interpersonnel, expressif et spiritualiste. De plus, il utilise, sans préférence marquée, certaines préférences du quadrant D: créatif, synthétique, conceptuel, artistique. C'est donc un profil équilibré.

C'est un profil fréquent dans les professions telles que directeur technique ou directeur administratif ou encore directeur d'établissements.

Son approche dans la communication:

Idées exprimées clairement dans un ordre logique,
Une démonstration étape par étape,
Une explication écrite,
Une certaine empathie avec le récepteur.

Aura tendance à négliger:

Visuels,
Le cadre général,
Les objectifs à long terme.

Sa stratégie de résolution des problèmes:

L'analyse de la valeur,
Compilation des faits,
Un développement étape par étape,
La planification,
Le travail d'équipe,
La recherche du point de vue des autres.

Négligera:

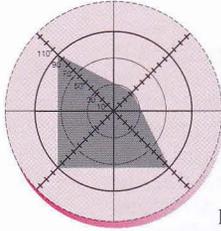
La méditation,
Les idées nouvelles,
Les esquisses.

Ses questions pour prendre une décision:

Ai-je bien réuni tous les faits,
Quelles seront les conséquences pour les autres?
Est-ce que nous avons tout vérifié?

Négligera:

Le cadre général,
Les possibilités nouvelles.



FAMILLE 1 1 1 3

Ce profil présente les mêmes caractéristiques que les profils précédents, sauf en ce qui concerne les activités relevant du quadrant D qui sont ici évitées.

Ce type de profil est fréquent dans la gestion des ressources humaines, les secrétariats juridiques ou techniques ou dans l'encadrement technique.

Son approche dans la communication :

Des informations brèves, claires et précises,
Une démonstration étape par étape,
Une explication écrite,
Une certaine empathie avec le récepteur.

Aura tendance à négliger :

Visuels,
Le cadre général,
Des exemples métaphoriques.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Compilation des faits,
La pensée rationnelle,
Le processus étape par étape,
La planification,
Le travail d'équipe,
La recherche du point de vue des autres.

Négligera :

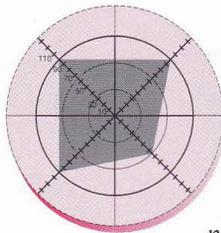
Les esquisses,
Les idées nouvelles,
L'incubation.

Ses questions pour prendre une décision :

Ai-je bien réuni tous les faits?
Quelles seront les conséquences pour les autres?
Est-ce que nous avons tout vérifié?

Négligera :

Le cadre général,
Les possibilités nouvelles.



FAMILLE 1 1 2 1

Ce profil présente une triple dominance, le quadrant C étant moins préféré que les trois autres. Bien qu'étant multidominant, ce profil se caractérise par une certaine absence de "préférence personnelle". Les professions les plus fréquentes avec ce profil sont celles qui requièrent la combinaison d'une capacité à résoudre les problèmes de manière logico-déductive et concrète couplée avec une pensée imaginative et innovatrice.

C'est le cas des ingénieurs concepteurs, des chercheurs et de ceux dont le métier est de prendre des décisions stratégiques et/ou opérationnelles.

Son approche dans la communication :

Des informations brèves, claires et précises,
Des idées présentées de manière logique,
Une démonstration étape par étape,
Une présentation globale,
Utiliser des visuels.

Aura tendance à négliger :

Le contact physique,
Les approches personnalisées, et informelles.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

Re-engineering,
L'analyse factuelle,
L'incubation,
Les processus étape par étape,
Un échéancier,
La modélisation.

Négligera :

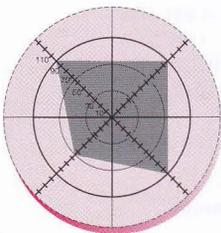
Les processus d'équipe,
Les sentiments.

Ses questions pour prendre une décision :

Ai-je bien réuni tous les faits?
Quel est le cadre général?
Ai-je tout bien vérifié?

Négligera :

Les opinions des autres,
Les conséquences sur les autres.



FAMILLE 1 2 1 1

Ce profil présente une triple dominance dans les quadrants A-C-D et une utilisation dans le quadrant B.

C'est un profil équilibré, bien que la personne préfère la prise de risque à la prudence et l'émotion au contrôle de soi. *Ce profil se rencontre dans des professions qui n'attachent pas trop d'importance aux détails administratifs, et qui sont orientés sur l'avenir (planification stratégique) ou qui impliquent une vision "généraliste" des choses (innovation technique, développement, management des ressources humaines).*

Son approche dans la communication :

Le débat,
Les approches techniques,
Une vision globale,
Des idées nouvelles,
L'implication des autres,
Une note personnelle.

Aura tendance à négliger :

Un programme détaillé et un calendrier,
La ponctualité.

Sa stratégie de résolution des problèmes :

La visualisation,
La génération d'idées,
L'intuition,
L'analyse,
La construction d'idées à partir des idées de l'équipe,
La définition des problèmes.

Négligera :

Les procédures strictes,
Les échéanciers.

Ses questions pour prendre une décision :

Ai-je bien vu toutes les possibilités?
Ai-je bien toutes les informations?
Quelles seront les conséquences sur les autres?

Négligera :

Les détails,
Le déroulement des différentes étapes.