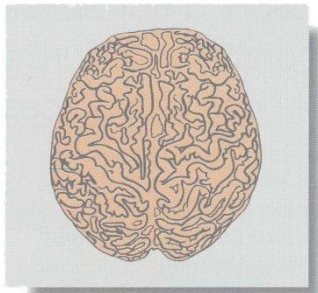
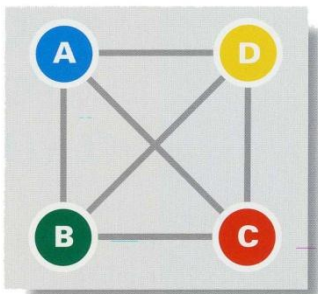


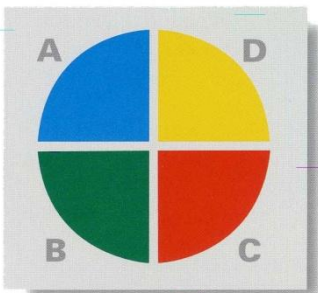
LE PROFIL HERRMANN, UN OUTIL AU SERVICE DU DEVELOPPEMENT ET DU MANAGEMENT



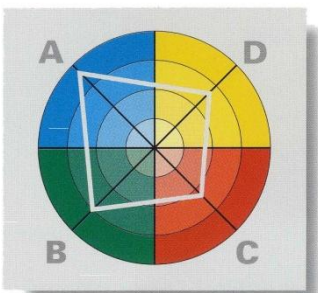
Le cerveau : physiologie



Le principe d'organisation :
architecture



Le modèle cerveau total : métaphore



Le profil : Application

Ned Herrmann, directeur de la formation des cadres de General Electric aux Etats-Unis, s'est appuyé sur les découvertes du fonctionnement cérébral pour élaborer le modèle HBDI ©. A partir notamment des travaux des neuro-biologistes Roger Sperry et Paul Mac Lean, il a créé un modèle explicatif du fonctionnement de la pensée.

Ned Herrmann a mis au point une grille qui fonctionne comme une sorte de "carte" simplifiée des différents modes de pensée utilisés par l'être humain. Ce "profil cérébral" influe sur notre manière de gérer les informations et l'ensemble de nos comportements. Notre manière de travailler, d'apprendre, de manager, nos choix de consommation, ou nos loisirs sont ainsi influencés par notre profil de préférences cérébrales.

Le questionnaire individuel HBDI © dont le dépouillement aboutit à un diagramme décrit les modes de fonctionnement cérébral dominants d'une personne. Son profil de préférences cérébrales ainsi déterminé met en relief les activités qui lui conviennent le mieux et celles qu'elle aura tendance à moins privilégier.

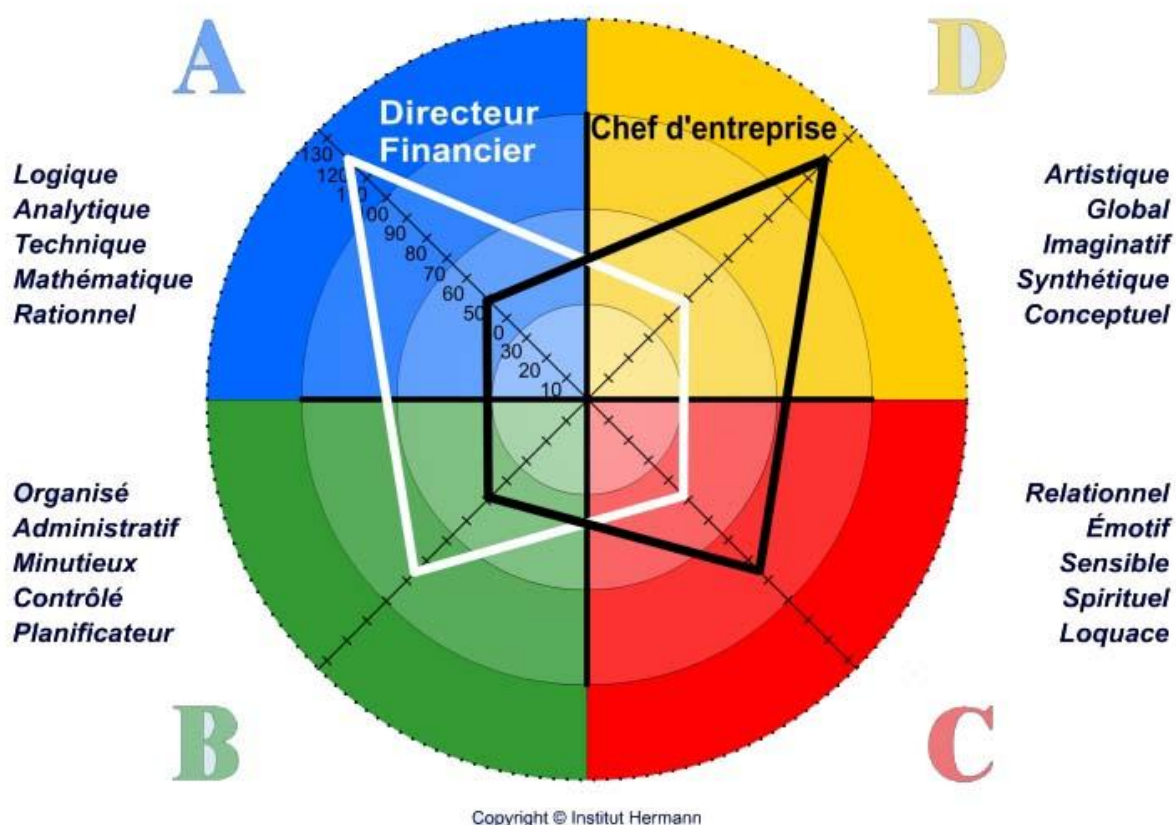
Le profil HBDI © est construit sur la base d'un modèle métaphorique du cerveau et comporte quatre quadrants. L'ensemble de ces quatre quadrants forme ce que Ned Herrmann appelle un "cerveau total".

Les préférences cérébrales

Chacun de nous possède, mais dans des proportions variables, la faculté d'aborder des situations selon différents registres. Chacun de nous, de manière naturelle, "évite, utilise ou préfère fortement" l'un ou l'autre de ses quatre quadrants A, B, C et D.

- Le **quadrant A** est plutôt rationnel, critique, réaliste.
- Le **quadrant B** est plutôt contrôlé, organisateur, administrateur et méticuleux.
- Le **quadrant C** est plutôt verbal, émotif, aime les contacts humains.
- Le **quadrant D** est plutôt imaginatif, global, artistique.

Chacun de ces quadrants reflète un style de pensée différent. Chaque individu est une coalition unique de ces quatre styles de pensée. Nos styles de travail, d'apprentissage et de créativité sont en conséquence différents.



Un outil validé

Le profil de préférences cérébrales a fait l'objet d'une validation continue au cours des 13 dernières années, en utilisant une vaste gamme de moyens, depuis le plus scientifique, l'électroencéphalogramme, jusqu'à la réaction de chaque personne à la vue de son propre profil.

Pour le modèle Herrmann, il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse en soi. Ce n'est ni un test psychotechnique, ni un moyen d'évaluation de performances intellectuelles de type QI.

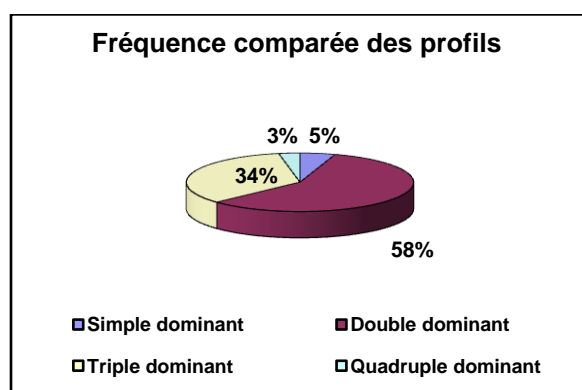
Le profil HBDI ©

Pour connaître votre profil personnel : vous remplissez un formulaire de 120 questions simples, portant sur vos goûts ou vos loisirs préférés. Il est complété en 20 à 30 minutes et traité sur ordinateur pour donner un "profil de préférences cérébrales".

Une représentation graphique synthétique vous permet d'identifier les degrés de préférences d'utilisation de chacune des quatre zones. Trois degrés de préférences sont identifiés :

- 1 pour une forte utilisation
- 2 pour utilisation moyenne
- 3 pour un évitement

Ainsi, sur plus d'un million de profils traités dans le monde, 81 familles théoriques se sont dégagées à ce jour, dont une douzaine se rencontre couramment.



Deux faits ressortent très nettement des études réalisées à l'aide du profil HBDI ©.

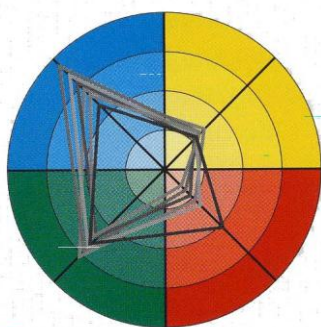
- 1) A grande échelle, l'ensemble des préférences cérébrales est également réparti. Ainsi le monde se comporterait "comme un cerveau total composite".
- 2) Lorsque l'on met en rapport les profils des individus et leur profession, on s'aperçoit d'une très forte corrélation : les préférences d'un individu 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.

Le profil d'équipe

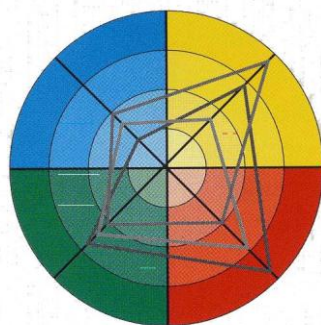
La méthode Herrmann permet par ailleurs de superposer deux ou plusieurs profils de personnes travaillant ensemble, pour réaliser un profil d'équipe. Il sert de base de travail pour des décisions collectives. Il met en évidence les forces et les faiblesses du groupe par rapport à sa mission.

Il indique clairement les points sur lesquels une amélioration est souhaitable, notamment en matière de communication et de formation ou de compétences à acquérir. Exemples :

**Équipe en préférence
mode Gauche**



Cette équipe d'ingénieurs et de techniciens, très à l'aise dans le cadre d'une organisation stable, maîtrise bien une technique. Elle résout les problèmes techniques, planifie la production et gère correctement l'existant. Mais, elle rencontre quelques difficultés à concevoir de nouvelles formes d'organisation, à mettre en place de nouvelles technologies, à accueillir de nouveaux arrivants. Il serait nécessaire de lui adjoindre quelques personnes présentant un profil plus orienté en mode droit.



**Équipe en préférence
mode Droit**

Cette équipe de commerçants en logiciels, très à l'aise dans la vision prospective des logiciels du futur, développe de bonnes relations avec ses clients acquis. Elle invente des produits très innovants, à l'aide des tout derniers progrès de la micro-informatique mondiale. Elle a beaucoup de difficultés à fiabiliser ses logiciels, à tenir les délais et à gérer le compte d'exploitation. Il est urgent de lui trouver une ou deux personnes complémentaires en mode gauche.