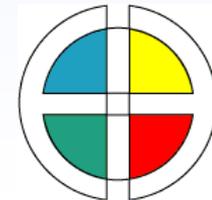




Ce que les informations que l'on  
retient le mieux...

...disent de nous



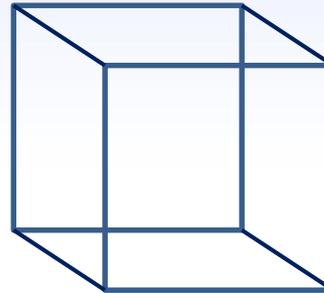
**HBDI™ Certified**  
Herrmann Brain Dominance Instrument™

# La perception

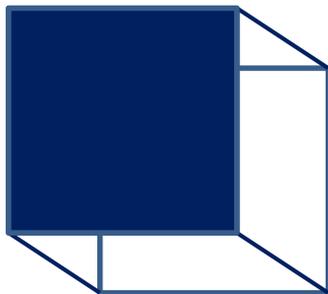
« Les hommes jugent les choses selon la disposition de leurs cerveaux »

*Spinoza*

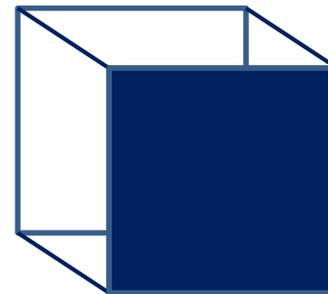
# La perception



Selon vous, quelle est la face avant de ce cube ?



OU

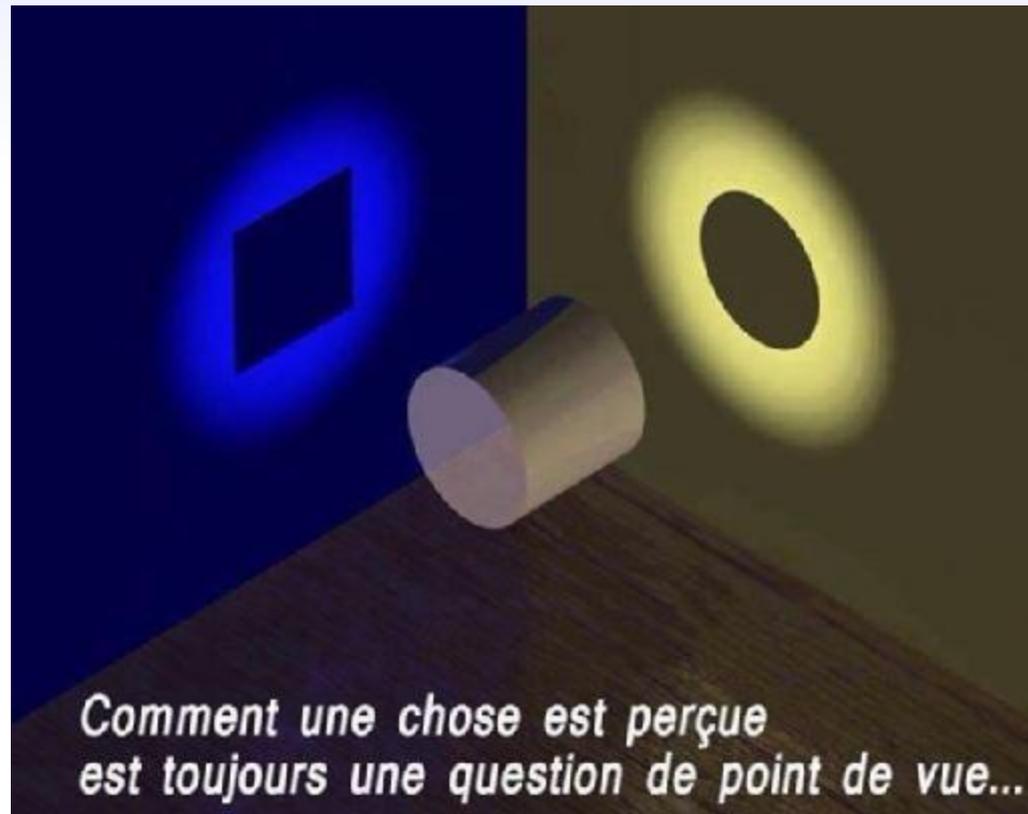


# La perception

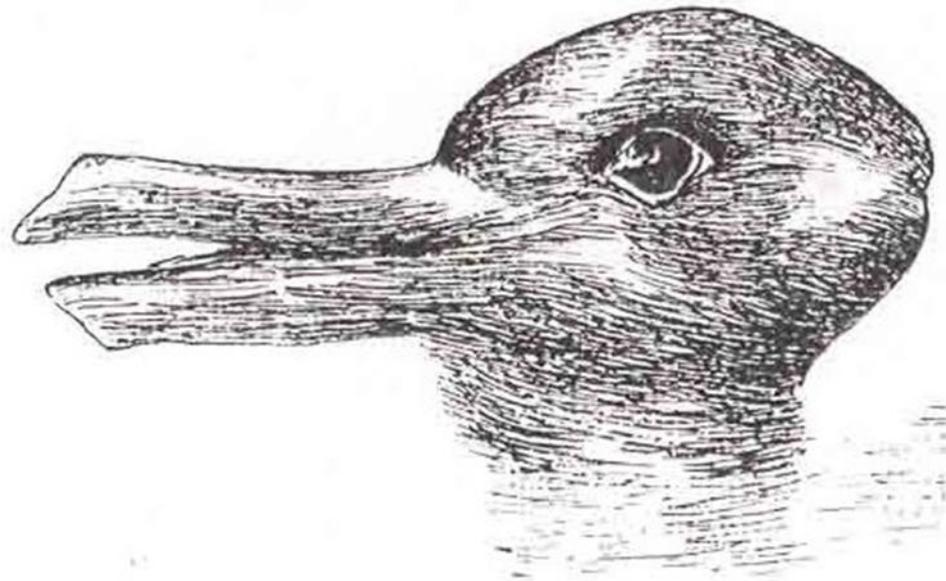


Que représente cette image selon vous ? Que voyez vous ?

# La perception

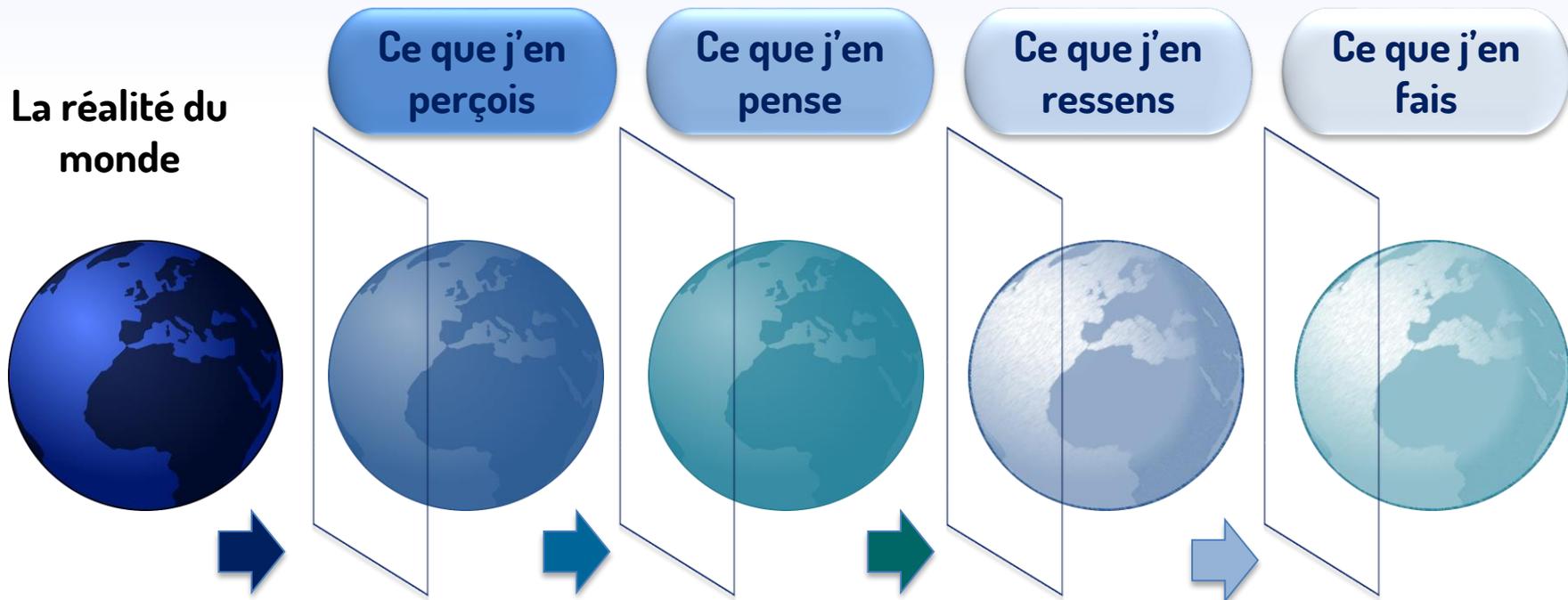


# La perception

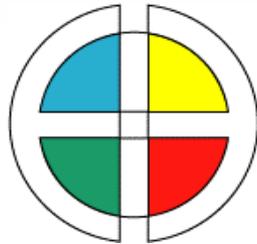


Que représente cette image selon vous ? Que voyez vous ?

# De la perception à l'action...



# Perception & formes d'intelligence



## *Modèle des préférences cérébrales*

Le HBDI est un modèle de **préférences cérébrales** créé par Ned Herrmann aux États Unis dans les années 70, sur la base des travaux de neurologues.

Il décrit **4 grandes formes d'intelligence** : rationnelle, pragmatique, relationnelle et conceptuelle.

Son postulat : **chaque individu possède son propre style de traitement des informations.**

Chacun va s'appuyer de façon privilégiée sur certaines formes d'intelligence qui vont influencer sa façon d'apprendre, de travailler, de manager, de communiquer.

**Savoir combiner ces 4 formes d'intelligence**, permet de **réduire les erreurs de décision, gagner en efficacité et qualité dans nos interactions avec nos équipes, confrères, clients...**

# Perception & formes d'intelligence

## RAISON

### Résultat

Comprendre

Quoi ?

Ici & Maintenant

Logique  
Analytique  
Factuel  
Quantitatif

## IMAGINATION

### Objectif/Sens

Expérimenter

Pour Quoi ?

Futur

Global  
Intuitif  
Intégratif  
Synthétique

### Méthode

Faire

Comment ?

Passé

Organisé  
Séquentiel  
Planifié  
Détaillé

Interpersonnel  
Sensible  
Kinesthésique  
Emotionnel

### Communication

Partager

Qui ?

Vécu

## RELATION

## ORGANISATION

# 4 formes d'intelligence transposées au Business

A- Quoi?  
Commander

Gérer  
Optimiser  
Rentabiliser

Pour Quoi? -D  
Inspirer

Anticiper  
Donner du sens  
Innover

*Manager, c'est  
combiner les 4  
dimensions !*

B- Comment?  
Contrôler

Organiser  
Planifier  
Produire

Communiquer  
Animer  
Impliquer

Qui? -C  
Motiver

# 4 formes d'intelligence transposées au « Moi »

## A- « Moi » Rationnel

Analyse  
Quantifie  
Est logique  
Est critique  
Est réaliste  
Aime les chiffres  
Comprend l'argent  
et comment les  
choses fonctionnent

## « Moi » -D Expérimental

Suppose  
Imagine  
Spécule  
Prend des risques  
Est impétueux  
Outrepasse les  
règles  
Aime les surprises  
Est curieux/Joueur

## B- « Moi » Prudent

Prévention  
Procédures  
Va jusqu'au bout des  
choses  
Fiable  
Organisé  
Ponctuel  
Planifié  
Détaillé

## « Moi » -C Relationnel

Anticipe le ressenti  
des autres  
Enseigne  
Expressif  
Emotif  
Parle beaucoup  
Ressent  
Perçoit le non  
verbal

# 4 différents « Moi », les forces

**A- « Moi »**  
**Rationnel**  
Précis

Simplifier ce qui  
semble complexe  
Résoudre les  
problèmes  
Chercher l'efficacité

**« Moi » -D**  
**Expérimental**  
Vision globale

Lire les signes  
du changement  
Reconnaitre et ou  
créer de nouvelles  
possibilités

**B- « Moi »**  
**Prudent**  
Détail

Faire sortir l'ordre du  
chaos  
Remarquer les défauts  
Stabiliser, être cohérent  
dans le temps

**« Moi » -C**  
**Relationnel**  
Lien

Comprendre les  
difficultés relationnelles  
Percevoir les signes non  
verbaux du stress  
Persuader, concilier

# Les sources de frustrations

## A- « Moi » Rationnel

Ambiguïté  
Digressions  
excessives  
Commentaires  
illogiques, sans fait  
Utilisation inefficace du  
temps  
Trop de sentiments  
personnels...

## « Moi » -D Expérimental

Répétition  
Lenteur  
Prudence, règles  
Prévisible  
Absence d'humour,  
de jeu  
Trop de détails, de  
chiffres  
Rigidité...

## B- « Moi » Prudent

Désorganisation  
Trop d'idées en même  
temps  
Imprévisible  
Instructions peu claires  
Trop rapide  
Choses  
Incomplètes

## « Moi » -C Relationnel

Absence d'interaction  
Pas de contact visuel  
Sec, froid, sans  
enthousiasme  
Que des chiffres  
Pas de respect des  
sentiments  
Critique,  
insensible

# Des besoins bien différents

**A- « Moi »  
Rationnel**

**Efficacité  
Rentabilité  
Gains financiers  
...**

**« Moi » -D  
Expérimental**

**Indépendance  
Explorer  
Se faire plaisir  
...**

**B- « Moi »  
Prudent**

**Stabilité  
Fiabilité  
Maîtriser  
...**

**« Moi » -C  
Relationnel**

**Etre en lien  
Satisfaire  
Apprécier/être  
apprécié  
...**

# Des défis bien différents

**A- « Moi »  
Rationnel**

Comprendre que  
certains obstacles  
viennent d'émotions  
négligées

**« Moi » -D  
Expérimental**

Donner du réalisme  
à ses idées...

*Accepter une approche  
différente de sa préférence  
comme complémentaire et utile  
à la sienne*

**B- « Moi »  
Prudent**

Lâcher le connu pour  
s'ouvrir à l'inconnu...

Prendre de la  
distance par  
rapport à ses  
émotions...

**« Moi » -C  
Relationnel**

# 4 formes d'intelligence transposées au management

**A- Quoi?**  
**Commander**

**Gérer**  
**Optimiser**  
**Rentabiliser**

**Pour Quoi? -D**  
**Inspirer**

**Anticiper\***  
**Donner du sens**  
**Développer**

*La diversité des styles  
cognitifs au sein d'une  
équipe diminue de 15% le  
risque d'erreur de décision*

**B- Comment?**  
**Contrôler**

**Organiser**  
**Planifier**  
**Produire**

**Communiquer**  
**Animer**  
**Impliquer**

**Qui? -C**  
**Motiver**

# La perception

« Chacun a raison de son propre point de vue, mais il n'est pas impossible que tout le monde ait tort »

*Gandhi*