

PERSONALITY RADHAR® ABSTRACT

Ce document est un abstract du profil RADHAR entrepreneur, fondé sur les connaissances actualisées des sciences cognitives. Réf : Cerveau, communication et management (Ed Liaisons)

Pour une analyse approfondie, demandez votre **profil RADHAR entrepreneur** : <http://www.radhar.fr/radinv.htm>

Profil de Olive Bourgogne

Il n'y a pas un profil idéal d'entrepreneur mais bien des profils adaptés à certains types d'entreprises, selon leur nature, leur ancienneté et leur environnement. C'est l'adéquation entre la personnalité de l'entrepreneur et le profil d'une entreprise d'une part, et la façon dont s'entoure l'entrepreneur d'autre part, qui garantissent le succès d'un projet.

Caractéristique du profil

DOUBLE DOMINANT, de types rationnel et pragmatique. *Dominance (mono, bi, tri ou quadri) = type de comportement que la personne privilégie (cf : graphique page 2)*

Profil donnant un sentiment de cohérence interne. Ce type de personne combine les qualités d'analyse et de rigueur à celles de prudence, d'organisation et de sens pratique des choses. Passe très facilement à l'acte avec des capacités pour gérer les choses. Cela donne une personnalité solide, bien structurée et consistante dans ses choix aussi bien dans la réflexion que dans l'action.

L'avantage de ce type de profil est que les dominances se complètent et se renforcent mutuellement : analyse et goût des réalisations, sens critique et pragmatisme. Le risque est que ce type de personne ne soit pas à l'aise pour travailler avec les personnes qui ont une approche innovante, globale, relationnelle et libertaire des choses.

Retenons la forte intensité des traits de personnalité "analyse" et "expertise", l'intensité marquée du trait de personnalité "faculté de raisonnement" et l'intensité des traits de personnalité "affirmation de soi" et "affinité pour la technique". La dimension intuitive paraît secondaire dans le mode de pensée de cette personne.

Nette dominance du processus séquentiel et rationnel de traitement de l'information sur le processus simultané et intuitif : 157 contre 122. (cf : graphique page 2)

Bon équilibre entre les deux pôles de réflexion et de perception. La petite différence entre les deux indique un bon rapport entre l'affectif (perception) et l'intellect (réflexion) : 143 contre 136. (cf : graphique page 2)

Résumé

PERSONNALITE : rationnelle et concrète.

PROCESSUS CEREBRAL : Nette dominance du mode séquentiel sur le mode simultané.

ABSTRAIT - CONCRET : Bon équilibre entre réflexion et pragmatisme.

AUTONOMIE : incertaine.

PRISE DE DECISION : assez prudent.

COMMUNICATION : objective, technique, précise, s'appuie sur des faits, des chiffres et des dates pour imposer rationnellement son point de vue.

NEGOCIATION : recherche le meilleur compromis entre une attitude «agressive» et une attitude «intégrative», satisfaisant les intérêts des deux parties. Cependant l'attitude peut être perçue comme légèrement «agressive».

STYLES DOMINANTS DE MANAGEMENT : tendance à entraîner ses équipiers, en leur imposant des objectifs de résultats (mode technocratique).

Représentation graphique du profil de Olive Bourgogne

LOGIQUE

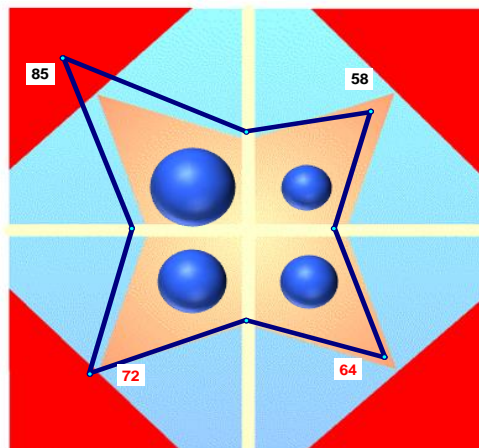
Type : **Gestionnaire**
gère ce qui est du ressort de la rationalité, des finances et de la technique

Processus **séquentiel** 157
(Dominance >= 140)

LOGISTIQUE

Type : **Producteur**
gère ce qui est du ressort des réalisations concrètes et sécurisées.

ABSTRAIT = 143 (Dominance >= 140)



CONCRET = 136 (Dominance >= 140)

INTUITION

Type : **Innovateur**
gère ce qui est du ressort de la l'innovation et de l'autonomie

Processus **simultané** 122
(Dominance >= 140)

SENTIMENT

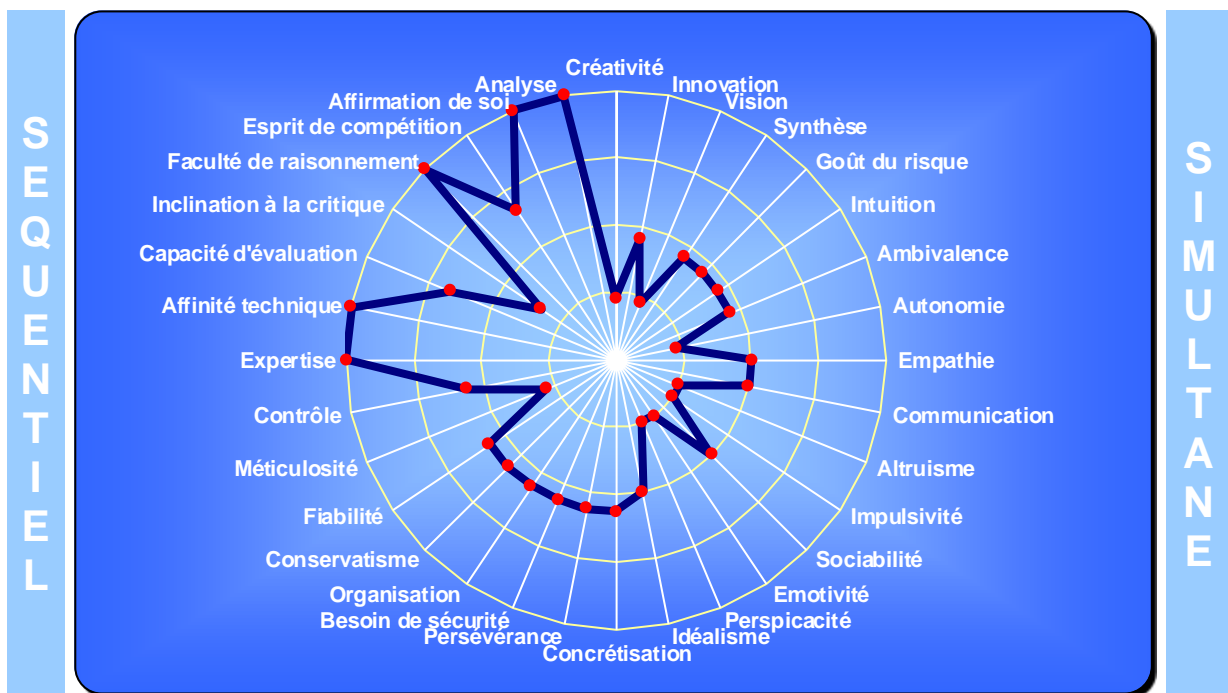
Type : **Animateur**
gère ce qui est du ressort du rapport aux autres

Principe de lecture du graphique

L'étoile à quatre branches délimitée par un trait bleu représente le profil étudié. Elle apparaît sur un fond dont les axes vertical et horizontal se croisent pour segmenter la pensée humaine en quatre **dominantes** : logique, intuition, logistique et sentiment. Une branche de l'étoile, située dans un coin rouge du graphique, indique le type de comportement que la personne privilégie. A noter que l'on peut être mono ou bi ou tri ou quadri dominant. Les ronds bleus représentent les poids respectifs des quatre typologies.

Niveau d'activation des traits de personnalité

ABSTRAIT



CONCRET

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

En synthèse : Un profil qui pourrait encore développer ses potentiels en adaptant sa communication à ses interlocuteurs, en particulier envers les affectifs qui attachent une grande importance à la dimension humaine des contacts et plus encore envers les intuitifs qui appréhendent globalement les choses et se projettent dans l'avenir..

Représentation graphique du profil de Olive Bourgogne

Gestionnaire

Mode technocratique

Approche objective

(technique et financière)

Orientation finance (rentabilité)

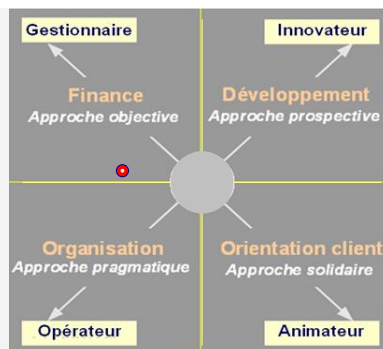
Opérateur

Mode bureaucratique

Approche pragmatique

(opérationnelle et réaliste)

Orientation organisation
(qualité)



Innovateur

Mode autocratique

Approche prospective

(globale et évolutive)

Orientation développement
(stratégie)

Animateur

Mode participatif

Approche solidaire

(humaine et environnementale)

Orientation relationnelle
(client et personnel)

Principe de lecture du graphique

Le point rouge détermine la tendance entrepreneuriale de la personne. Il correspond au barycentre des différents traits de sa personnalité. Il situe le type de profil entre gestionnaire, développeur, producteur et leader. Il indique le type d'approche qui lui est le plus naturel et le type de préoccupation qu'il privilégie. Plus ce point est éloigné du centre, plus le type de contexte opérationnel est cohérent. Plus il est centré, plus les choix stratégiques sont nombreux.

Type d'entrepreneur

Parmi les valeurs nécessaires à la réussite d'un projet, Monsieur Olive Bourgogne dispose pour soutenir son éventuelle démarche d'entrepreneur, des traits de personnalité suivants : confiance en soi, esprit de compétition, réalisme, leadership et solidarité et dans une moindre mesure goût de l'innovation.

Concernant la dimension prise de risque qu'implique toute tentative d'entrepreneuriat, on constate que par nature, Monsieur Olive Bourgogne est assez prudent.

Dès lors qu'il aura décidé de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale et compte tenu de sa personnalité, il aura tendance à minimiser ses risques en s'appuyant sur une structure existante dont il s'efforcera d'évaluer la situation par une approche technique, juridique et financière rigoureuse. Il prendra aussi le soin de vérifier les informations recueillies auprès de personnes compétentes et fiables.

C'est donc vers une solution intermédiaire entre la reprise d'entreprise et la pseudo sécurité d'une sous-traitance/franchise qu'il est susceptible de trouver sa voie.

Sa réussite viendra de sa capacité à trouver les ingrédients d'avantages concurrentiels pour son entreprise et, en particulier, d'avantages fondés sur la technologie et la productivité.

Préconisation

Pour optimiser ses chances de réussite, cette personne aurait intérêt à s'entourer d'une équipe constituée de compétences complémentaires en vue de cerner au plus près les aspects suivants :

- * une vision marketing, prospective et globale
- * la communication interne en vue de créer une atmosphère de travail propice à une bonne efficacité et la communication externe pour promouvoir son savoir-faire.

Styles de Leadership ou tendance globale en matière d'animation d'équipe *

Monsieur Olive Bourgogne a plutôt tendance à entraîner ses équipiers, en leur imposant des objectifs de résultats et en les motivant par des récompenses (tendance mode technocratique).

* Les 4 modes de management : entraîner (mode technocratique) ; épauler (mode autocratique) ; diriger (mode bureaucratique) ; ou déléguer (mode participatif). Le mode adhocratique, intégrant les quatre modes précédents, convient à chaque situation.

Accompagnement

1) Si Monsieur Olive Bourgogne se trouve en situation d'être accompagné, il acceptera un accompagnement de l'investisseur, si il juge que celui-ci en a les compétences et qu'il peut admettre le bien fondé de ses conseils.

2) La forme de communication à adopter avec cette personne est de type : "rationnelle" et "pragmatique"

"Il convient de se comporter en conseiller aidant le collaborateur à conceptualiser ses objectifs personnels et à se dépasser en lui proposant des tâches qui le font progresser.

On doit rechercher un climat de confiance mutuelle avec le collaborateur, sans perdre de vue le respect des normes, les objectifs à atteindre et l'analyse des performances. N'hésitez pas à démontrer les choses et à prouver le bien fondé de vos instructions. "

Points critiques

Les points critiques méritent d'être approfondis car ils peuvent signaler des aspects susceptibles de poser problème soit pour la marche de l'entreprise vers le succès soit dans la relation de l'investisseur et du porteur de projet. Ils ont pour objectif d'attirer l'attention de l'instructeur et doivent faire l'objet d'une validation lors de l'entretien avec le porteur de projet.

Variantes d'interprétation

La sur-activation ou la sous-activation dans un domaine comportemental sont des signaux qui méritent d'être approfondis de par les conséquences qu'ils risquent d'entraîner.

Dimension sur-activée : possible (+), vraisemblable(++), probable(+++)

Dimension sous-activée : possible(-), vraisemblable(--), probable(---)

Gestionnaire (++)

Comportement critique vis-à-vis d'autrui ?
Autosuffisance ?
Décision : surestimation de soi ?
Influence de l'ambition sur décision ?
Risque d'erreur : certitude en ses connaissances ?
Contrôle de la conformité à l'objectif ?
Leadership : niveau de pression sur l'entourage ?

Innovateur (--)

Vision stratégique ? Vérifier si le but est suffisamment défini.
Niveau de tolérance à l'incertain ?
Attitude face aux opportunités ?
Prise de risque : niveau de prudence ?
Niveau d'autonomie ?
Approche : vision globale, évolutive ?
Décision : finalité, réponse à la question du Où ?
Risque d'erreur : transgression
Motiver autrui : projection, espoir ?
Négociation : vision globale; options envisageables ?
Marketing : flexibilité de l'offre ?