

Profil RADHAR partenaire

Analyse de compatibilité comportementale
entre deux partenaires pour un projet de partenariat dans la société :
HRI

Ce document a pour objet de déterminer les domaines de convergence facilitant le dialogue et les zones d'inconfort pouvant être sources de difficultés entre un partenaire initial et un partenaire potentiel.

Sommaire		Page
	Distribution pondérée des personnes	2
	Niveau relationnel optimum	2
	Analyse de correspondance	3
	Analyse du profil combinée	4
	Compatibilités – Divergences	5
	Attitude de l'entrepreneur dans une négociation	5
	Tendance de l'entrepreneur en situation de conflit	5
	Mode relationnel préconisé avec l'entrepreneur	6

1° Distribution pondérée des personnes.

Nom des 2 personnes incluses dans l'étude

Le partenaire initial :
Olive Bourgogne

Le partenaire potentiel :
Guy Potentiel

	Positionnement des personnes
	Positionnement mathématique de la population

2° Niveau relationnel optimum

La zone de confort relationnel optimum se situe au niveau : CORTICAL GAUCHE
C'est-à-dire que le partenaire initial et le partenaire potentiel sont susceptibles de coopérer en s'appuyant mutuellement sur leurs qualités de rationalité, de rigueur et de capacités techniques.

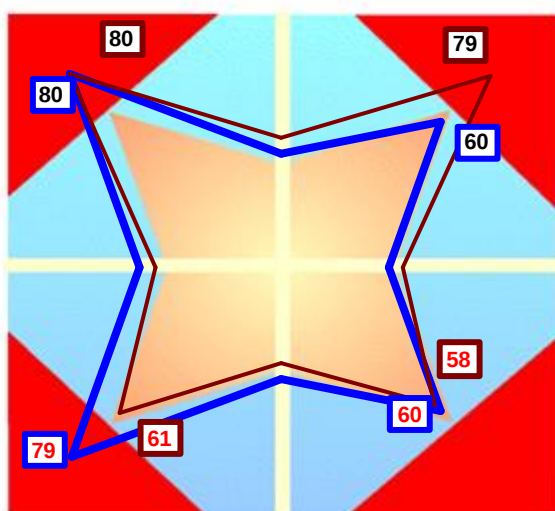
3° Analyse de correspondance entre

Olive Bourgogne > DOUBLE DOMINANT de types gestionnaire et producteur.
et **Guy Potentiel** > DOUBLE DOMINANT de types gestionnaire et innovateur.

	Gestionnaire	Innovateur	Producteur	Animateur
<i>Le partenaire initial</i> Olive Bourgogne	80	60	79	60
<i>Le partenaire potentiel</i> Guy Potentiel	80	79	61	58

Représentation graphique

Trait bleu = Olive Bourgogne
Trait marron = Guy Potentiel



On constate :

1° que l'écart le plus important se situe en **limbique droit** ce qui signifie que certaines personnes du groupe peuvent avoir entre elles de réelles difficultés de communication aux niveaux goût du changement, esprit de synthèse et vision globale.

2° et que l'écart le moins important se trouve dans le quadrant **limbique gauche**, domaine qui concerne la rationalité, la rigueur et la technique.

Principe de lecture : Plus les deux étoiles tendent à se superposer plus le profil du candidat est compatible avec le poste.

Analyse comparative des profils

Olive Bourgogne a une dominance sur les deux de Guy Potentiel. Dominance concernée : logique. En plus, Olive Bourgogne a une dominante de plus que Guy Potentiel. A savoir : pragmatisme. Outre des qualités comme la rationalité, la rigueur et la technique que l'on retrouve à la fois dans le profil d'Olive Bourgogne et celui de Guy Potentiel, Guy Potentiel peut ne pas retrouver de capacité d'innovation et de promoteur de changement, compétences auxquelles il est attaché et qui ne sont pas saillantes dans le profil d'Olive Bourgogne.

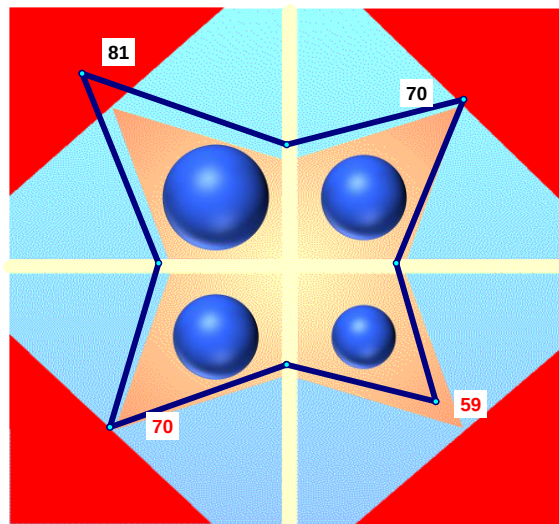
Parmi les autres qualités d'Olive Bourgogne, on relève notamment les suivantes : fiabilité, organisation, respect des règles et goût des réalisations. On peut considérer ces qualités comme des atouts de complémentarité entre ces deux personnes.

4° Analyse du profil combinée

Le profil combiné des 2 profils est le suivant :

Cortical		Limbique	
Gauche	droite	gauche	droite
Gestionnaire	Innovateur	Producteur	Animateur

81	70	70	59
-----------	-----------	-----------	-----------



la tendance combinée est donc une **tri** dominance en **cortical gauche et cortical droit et limbique gauche et**

5° Dominances identifiées dans le profil combiné

Il s'agit du nombre de fois où un quadrant a été signalé comme une dominance dans un profil qu'il soit mono, bi, tri ou quadri dominant.

Cortical gauche	Cortical droit
------------------------	-----------------------

100%	50%
50%	0%

Limbique gauche	Limbique droit
------------------------	-----------------------

Le mode le moins représenté en nombre de dominances repérées est le limbique droit, c'est-à-dire ce qui concerne les aspects relationnels tant internes (personnel) qu'externes (clientèle)

En conclusion, le quadrant le plus représenté dans le groupe étudié est le cortical gauche, c'est-à-dire la dimension quantitative, financière et technique des choses et il y a lieu de renforcer les qualités correspondantes au limbique droit, c'est-à-dire ce qui concerne les aspects relationnels tant internes (personnel) qu'externes (clientèle)

6° Compatibilités – Divergences entre le partenaire initial et le partenaire potentiel

A – Compatibilités : Dans le tableau ci-dessous sont répertoriés les types de profils compatibles. C'est-à-dire que les personnes ayant le type de profils mentionnés sont susceptibles de voir le monde d'une façon approchant de celle des types de profils indiqués et par conséquent de s'entendre relativement bien entre eux.

Olive Bourgogne partage rationalité, rigueur et technique avec Guy Potentiel.

B – Divergences : Dans le tableau ci-dessous sont répertoriés les types de profils dissonants. C'est-à-dire que les personnes ayant le type de profils mentionnés sont susceptibles d'appréhender les choses d'une façon assez différente de celle des types de profils indiqués et par conséquent de s'opposer les uns les autres.

Nota : Les constatations ci-dessous reposent sur les dominances constatées pour chacune des personnes du groupe. Elles ne prennent pas en compte le niveau des traits de personnalité. Il y a donc lieu de les interpréter globalement comme des tendances de fond et de ne pas s'arrêter sur chaque terme rappelant un trait de personnalité.

Olive Bourgogne aurait intérêt à s'harmoniser davantage sur les plans de l'acceptation du changement, de l'esprit de synthèse et d'une vision globale avec Potentiel.

7° Attitude de Guy Potentiel dans une négociation

Guy Potentiel a une certaine prédilection à opter pour une stratégie équilibrée entre une approche «agressive», de type gagnant/perdant au résultat final à somme nulle, fondée sur la domination, et une démarche «intégrative», de type gagnant/gagnant à résultante croissante, fondée sur l'intégration. Cette personne recherche le point d'équilibre entre le désir de prendre le pouvoir—sur l'autre et la sagesse de celui qui tente de partager le pouvoir-avec l'autre.

Elle ne craint pas les conflits. Sa démarche se fonde sur la recherche de solutions objectivement acceptables pour les deux parties sans jamais perdre de vue la position qu'elle veut faire prévaloir. Elle analyse les causes, cherche des solutions techniques innovantes, promettant, si nécessaire, confidentiellement aux uns et aux autres des options surprenantes. Elle n'hésite pas à mettre les poings sur la table quand les adversaires se montrent illogiques ou déraisonnables ou à jouer la politique de la chaise vide.

8° Tendance de Guy Potentiel en situation de conflit

Guy Potentiel tend à rechercher le meilleur compromis entre une attitude «agressive» faite d'attaques et de défense et une attitude «intégrative», recherchant le meilleur dénominateur entre les intérêts des deux parties.

Mode relationnel préconisé

Rappel du profil de Guy Potentiel

Le profil de Guy Potentiel, est : DOUBLE DOMINANT de types gestionnaire et innovateur.

L'avantage de ce type de profil est de représenter une approche complète de la réalité en termes de jugement et de compréhension, car il combine l'analyse et la synthèse, le raisonnement rationnel et l'intuition. Les personnes doubles dominantes corticales ont de grandes capacités pour analyser et résoudre les problèmes.

L'inconvénient est que cette dominance "Pôle réflexion" se fait parfois au détriment des émotions et des sentiments. Les personnes à dominance "Pôle perception" auront tendance à trouver ces personnes froides et distantes.

Disposition à la collaboration

Si Guy Potentiel se trouve en situation d'être accompagné, il acceptera les conseils de Olive Bourgogne, sous réserve qu'il pense que celui-ci est capable d'appréhender toute la complexité de son entreprise, en particulier les dimensions technique et financières.

Mode relationnel suggéré avec Guy Potentiel

La forme de communication à adopter avec Guy Potentiel est de type : "rationnelle" & "interactive"

Il convient de développer un climat de confiance mutuelle avec le collaborateur en donnant du sens à ses efforts par une vision mobilisatrice vers un objectif ambitieux. On doit jouer un rôle de conseiller en aidant l'entrepreneur à conceptualiser ses objectifs personnels et lui proposer des missions qui l'amènent à se dépasser.

Conseils pour dialoguer efficacement avec Guy Potentiel

OUVREZ DES HORIZONS NOUVEAUX et DEMONTREZ les choses.

Soyez analytique et synthétique. Présentez d'abord globalement le thème du jour.

Exprimez-vous de manière précise et claire. Allez à l'essentiel. Quantifiez les choses. Etayez vos arguments sur des bases techniques mais n'hésitez pas à procéder aussi par comparaison et analogie. Abordez successivement chacune des étapes, mais soyez réactif et acceptez de ne pas suivre un schéma précis.