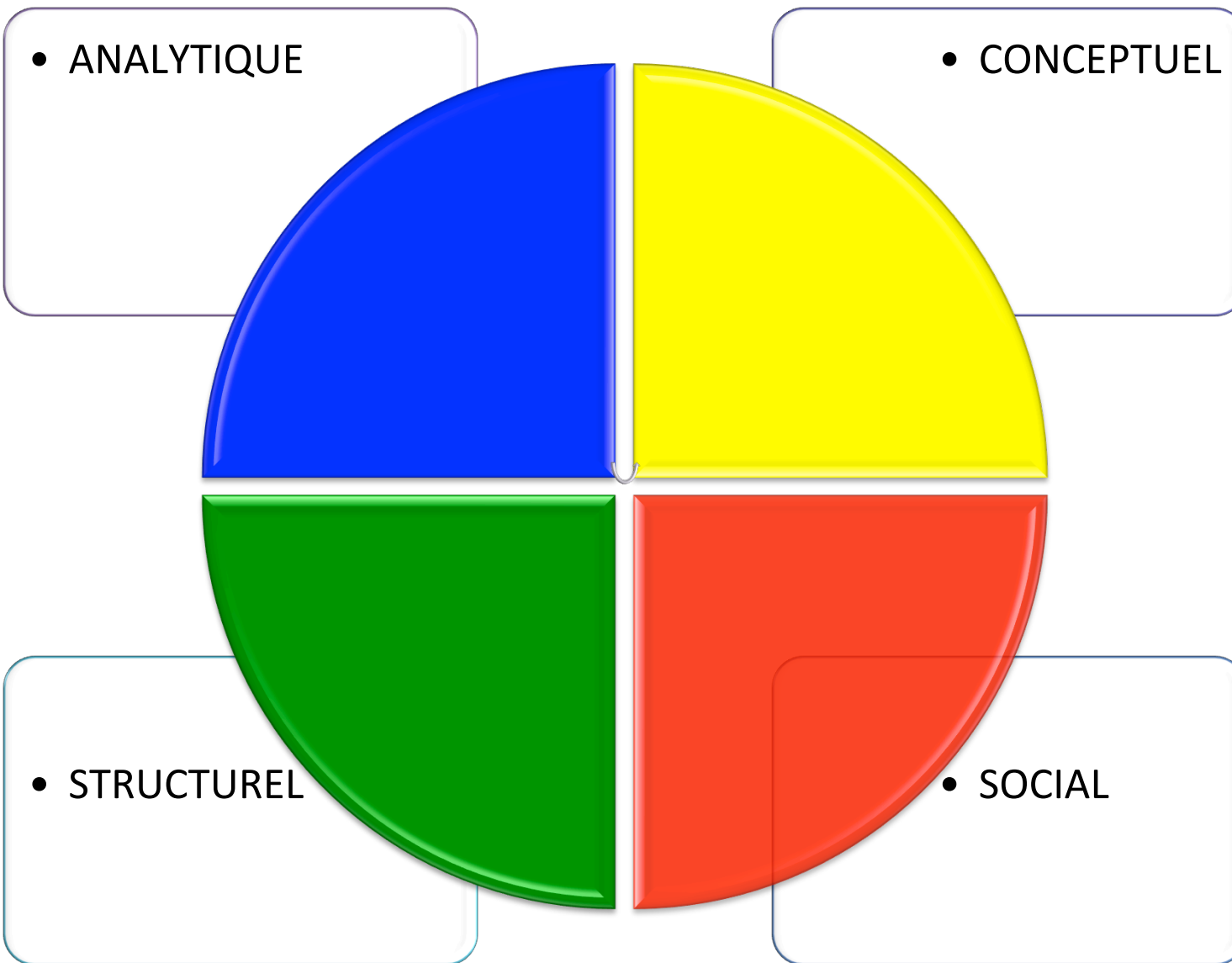


ORIENTATION **E**SSentielle DE LA **M**OTIVATION

**Le savoir c'est le pouvoir... quand
vous savez l'utiliser**



Cette formation parle de la façon d'utiliser vos forces, quelles qu'elles puissent être, pour réussir et de la compréhension que les autres peuvent également utiliser leurs forces pour réussir à leur manière. Vous, votre équipe et votre entreprise aurez de meilleurs résultats.

Objectif pédagogique

- Identifier vos Attributs de Pensée et apprendre comment augmenter la puissance de votre cerveau
- Comprendre comment vos Attributs comportementaux affectent la manière dont les autres vous perçoivent
- Valoriser votre unicité et celle des autres
- Utiliser ces informations dans le cadre professionnel et personnel avec des résultats impressionnants

Pourquoi OR.EM

Ce que vous êtes aujourd'hui est le résultat de caractéristiques qui ont émergé de vos expériences de la vie et des *gênes* avec lesquels vous êtes né.

J'appelle cette interaction entre l'inné et l'acquis OR.EM.

Il est clair que le
tempérament et les
aptitudes cognitives sont
en partie déterminés à la
naissance.

Les évènements de la vie peuvent déterminer
si un gène s'exprime ou non.

Chaque jour est une nouvelle aube
neurologique pour votre cerveau.

Chaque nouvelle sensation, sentiment,
pensée, expérience, ou conversation grave
un chemin neuronal à travers votre
cerveau.

Les expériences bénéfiques telles que l'activité physique et mentale stimulent le cerveau et le garde en bonne santé, alors que les expériences néfastes telles que les blessures, les drogues, l'alcool, les cigarettes, ou le stress chronique ont un effet nuisible sur la fonction du cerveau.

Parce que le cerveau est finalement responsable de notre façon de penser et de nous comporter, l'OR.EM est basée sur les dernières recherches sur le cerveau.

Les sept attributs de L'OR.EM

l'OR.EM est un moyen de
décrire les gens en utilisant
quatre Attributs de Pensée et
trois Attributs
Comportementaux.

Les quatre attributs de pensée

- La pensée **Analytique** (représentée par la couleur bleue) est logique, rationnelle, objective, factuelle et sceptique.
- La pensée **Structurelle** (représentée par la couleur verte) est pratique, prudente, prévoyante, et méthodique.
- La pensée **Sociale** (représentée par la couleur rouge) est sympathique, solidaire, socialement consciente et intuitive vis-à-vis des autres personnes.
- La pensée **Conceptuelle** (représentée par la couleur jaune) est imaginative, créative, innovante, visionnaire et intuitive concernant les idées.

Les trois attributs comportementaux

- L'**Expressivité** est notre intérêt envers les autres et envers le monde qui nous entoure. Les gens qui sont *Expressifs* sont réservés, discrets, secrets, et autonomes. Les gens qui sont EXPRESSIFS aiment attirer l'attention. Ils sont extravertis, affectueux et il est facile de leur parler.
- La **Confiance** est l'énergie que nous investissons pour communiquer nos pensées, croyances, et sentiments. Les gens qui sont *Confiants* sont faciles à vivre, aimables, et souvent passifs. Les gens qui sont CONFIANTS sont des meneurs, ont l'esprit de compétition et sont souvent conflictuels.
- La **Flexibilité** est notre empressement à accommoder les pensées et les actions des autres personnes et de satisfaire leurs besoins. Les gens qui sont *Flexibles* ont de fortes opinions, préfèrent des situations précises, et peuvent être têtus. Les gens FLEXIBLES sont accommodants, ouverts aux suggestions et peuvent être indécis.

Chacun de ces attributs est
indépendant des autres et peut être
mesuré séparément.

Un Profil OR.EM illustre la façon dont
un individu combine et harmonise les
sept attributs : c'est la manière
unique dont il combine les
préférences.

Connaître le Profil OR.EM de
quelqu'un donne une vue
intérieure immédiate des
forces et préférences qu'il
aime ou n'aime pas.

Dans cette formation, vous
aurez une occasion d'estimer
votre propre Profil OR.EM.

Ces Profils aident les gens à améliorer l'efficacité de leur équipe, à comprendre leurs clients, à augmenter leurs profits, et accomplir des changements positifs dans leurs vies (améliorer leur intelligence, prendre de meilleures décisions, accéder à leur créativité, améliorer leurs relations, résister aux effets du vieillissement sur le cerveau et changer leur approche de travail).

L'OR.EM fera tout cela pour vous, et plus encore.

Votre cerveau ne s'arrête jamais de se développer et de changer. Il en va ainsi depuis que vous êtes un embryon, et continuera pour le reste de votre vie. Et cette capacité, représente peut-être sa plus grande force.

Contrairement à d'autres formations,
celle-ci ne va pas vous dire que vous
ne pouvez pas changer (ce qui
devient une excuse pour un
comportement inexcusable)...

elle ne va pas vous dire non plus que
vous devez changer (que la voie que
vous empruntez n'est pas assez
bonne).

Mon approche est

- Voici qui vous êtes
- Aimez qui vous êtes
- Si vous voulez changer consciemment, vous le pouvez, mais nos recherches montrent que cela peut être difficile. Afin d'y arriver vous aurez besoin de puiser dans vos forces
- Si vous décidez de ne pas changer, ne laissez pas les autres étouffer votre dignité

Aujourd'hui, nous savons que vous avez plus de ressources intellectuelles que vous ne pourrez probablement jamais en utiliser dans votre vie

Ne voudriez-vous pas les exploiter ?

Ne voudriez-vous pas apprendre plus facilement ?

Vous souvenirs des choses plus longtemps ?

Communiquer plus efficacement ?

Prendre de meilleures décisions ?

Convaincre les autres ?

Améliorer la créativité et la productivité de votre équipe ?

Cette formation vous aidera à vous comprendre ainsi que votre personnel, vos clients, collègues et employés, et même le sexe opposé (toujours un mystère).

En retour, cela vous permettra de tirer le plus de profits de vos relations professionnelles que ce soit pour une vente, une réunion, une présentation, gérer des conflits... ou une nouvelle formation.

En utilisant les principes de l'OR.EM, vous serez capable de débloquer votre potentiel personnel tout comme celui des personnes autour de vous.

Ce n'est pas les différences
qui nous divisent. C'est
notre jugement porté sur
chacun qui le fait.

Avant de commencer, vous pouvez booster l'activité de votre cerveau avec deux exercices simples. Cela vous aidera à rester vigilant, à comprendre et à vous souvenir plus longtemps.

Exercice

- La croix. Avec votre main droite, touchez votre cheville gauche, Maintenant avec votre main gauche, touchez votre cheville droite. C'est plus efficace en se tenant debout, mais ça marche aussi en étant assis. Cet exercice est pensé pour coordonner les hémisphères droit et gauche de votre cerveau en dissipant le potassium et le sodium qui s'accumulent dans votre cerveau quand vous vous concentrez, cela aidera à lire plus rapidement et à mieux comprendre.
- Les huit fous. Faites de « grands » huit horizontalement dans l'air avec votre main droite. Sans bouger votre tête, suivez votre pouce avec les yeux. Faites les huit aussi grands que votre vision périphérique le permet. Maintenant faites la même chose avec votre main gauche. Cela peut aider à coordonner les deux côtés de votre corps.

Module 2 : Pourquoi le cerveau réagit-il à ces exercices ?

Nous allons en suivre le cheminement plus loin.

Inné et acquis

Comme le dit l'adage, ça
aide de choisir
soigneusement ses parents

**l'OR.EM est basée sur une métaphore proposée par
un grand psychologue américain Jerome Kagan
qui a dit que les enfants sont comme
un tissu gris clair.**

**Les fils noirs de la génétique sont
tissés avec les fils blancs de
l'environnement pour produire un
tissu dans lequel aucun fil n'est
évident.**

À travers le miracle du battage
de la génétique, nous sommes
qui nous sommes, et plus
largement, nous restons qui
nous sommes.

Des tests montrent que certains traits restent stables à travers la vieillesse, cela pourrait aider à expliquer pourquoi les attributs de l'OR.EM restent stables au cours de notre vie

Les expériences de notre vie

Une « tendance génétique » est comme une bombe qui peut exploser ou pas exploser selon les circonstances.

Si vous avez une tendance à l'alcoolisme mais que vous ne buvez jamais, vous ne deviendrez jamais alcoolique. D'un autre côté, si vous commencez à boire, vous prendrez la goupille de la grenade génétique et développerez un sérieux problème.

Votre cerveau change et se modifie à
chaque mouvement, pensée,
expérience, ou conversation que
vous avez.

Ce sera différent à la fin de ce module.

De nouvelles expériences construisent de nouvelles connexions neuronales dans le cerveau, et les expériences répétées renforcent les chemins neuronaux déjà existants.

Parfois, vous le faites délibérément, comme quand vous étudiez pour un examen, et d'autres fois ce processus prend place inconsciemment.

Fonction du cerveau

On estime que le cerveau humain a environ 100 milliards de cellules nerveuses, 3 millions de kilomètres d'axones et un million de milliards de synapses, faisant de lui la structure la plus complexe, naturelle ou artificielle, sur Terre.

Le cerveau adulte pèse environ 1,5 kilos de matière grise plissée et molle, divisé au milieu, en deux hémisphères.

Il est constitué à 80% d'eau. Il fait 2% du poids total du corps, cependant il consomme 20% de l'énergie du corps, environ 25 watts.

Probablement parce que notre capacité à répondre aux expériences est liée à la survie, le cerveau humain enregistre les moindres changements dans l'environnement.

**Toutes ces impressions sont enregistrées
dans différents endroits dans le cerveau**

Des parties séparées du cerveau, et
différentes couches dans chaque
partie, sont associées à différentes
informations.

L'expérience modifie le cerveau

Vos premières expériences de la vie déterminent comment votre cerveau fonctionnera tout au long de votre vie.

Les premières expériences lient les neurones entre eux et fabriquent un circuit neuronal dans votre cerveau. Les cellules qui ne sont pas utilisées sont simplement élaguées.

l'OR.EM traite des modèles de pensée et
de comportement qui émergent de votre
modèle *génétique*

Tout comme nous avons une tendance
biologique à partager avec nos aïeux notre
héritage génétique pour la maladie, le type
de corps, et les caractéristiques faciales,
nous avons aussi une tendance à penser et à
traiter l'information basée sur notre
programmation génétique.

Module 3 : Les 4 attributs de pensée

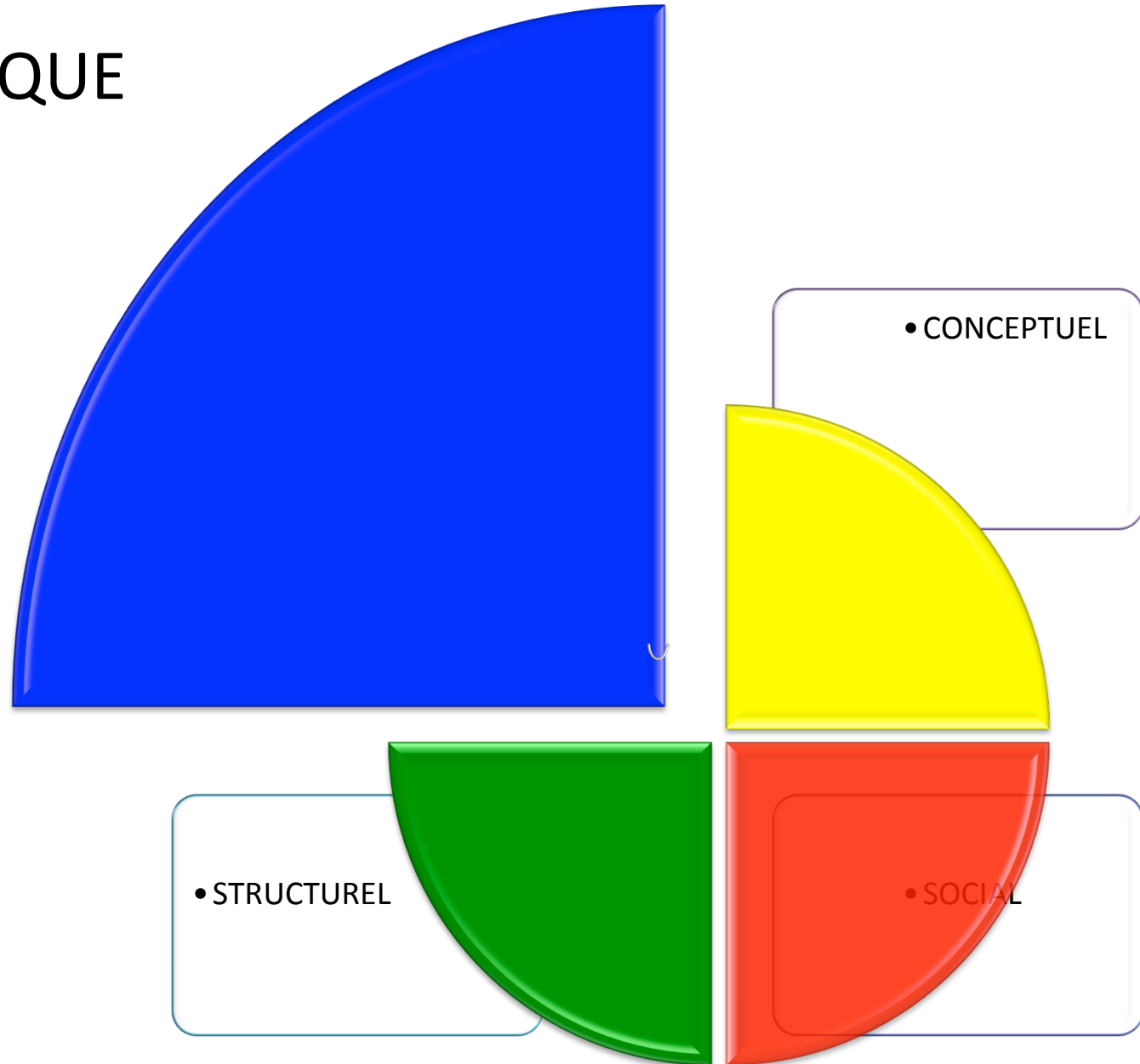
Les grands esprits ne pensent pas de la même manière. Je suis certain qu'Einstein avait une forte préférence pour la pensée

Conceptuelle, en plus des autres préférences. Il faisait des bonds de pensée incroyables, et il a déclaré une fois : « Je ne suis jamais tombé sur aucune de mes découvertes par l'intermédiaire de la pensée rationnelle. »

Gregor Mendel, par exemple, a
probablement utilisé la pensée
Analytique pour déterminer les
principes de la génétique après
des années d'observations
minutieuses.

Je suppose que la pensée Structurale
a permis à Bach de configurer ses
fugues et à Eisenhower d'organiser
l'invasion de la Normandie,
modifiant ainsi le cours de la
Seconde Guerre Mondiale.

ANALYTIQUE



Chaque personne possède, à un certain niveau,
chaque attribut de pensée.

Personne ne pense avec un seul attribut.

C'est l'énergie que vous générez autour de ces
attributs qui distinguent votre personnalité.

Certaines personnes sont extrêmement fortes
dans un attribut, alors que d'autres sont fortes
dans deux attributs. Certaines personnes utilisent
les quatre attributs presque au même niveau.

Dans le module 5, vous aurez la possibilité de lire
différents types de profils cérébraux et de voir à
quel point ils sont ordinaires et moins ordinaires.

La pensée Analytique (bleu)

La pensée analytique combine la pensée rationnelle avec l'amour des idées abstraites.

L'esprit Analytique demande : « Où est la recherche ? ». La partie analytique de votre cerveau cherche immédiatement une vérification.

Les personnes qui montrent une forte préférence pour la pensée Analytique aiment les mathématiques, la science, la technologie, et les domaines comme la finance.

Ils ont des procédés de pensée disciplinés, et préfèrent le raisonnement déductif qui suit une suite logique.

Ils basent leurs conclusions sur des faits, pas sur des conjectures, et étant naturellement sceptiques, cherchent des données et des preuves. Ils ne croient pas à l'irrationnel.

La partie Analytique de votre cerveau excelle dans...

La partie Analytique de votre cerveau excelle dans le rationnel et la résolution perspicace de problèmes.

Les personnes qui sont extrêmement Analytiques sont formidables pour décrire des méthodes qui présentent beaucoup de détails importants.

Ce sont d'excellents penseurs critiques, qui remarquent toujours les contradictions et peuvent repérer la faille dans une approche qui ne va pas fonctionner.

Comment l'esprit Analytique résout les problèmes ?

L'approche Analytique est théorique,
mais pas fantaisiste.

La méthode scientifique (observation minutieuse, utilisation de données et une nouvelle idée sous forme d'hypothèse) est un premier exemple de la pensée Analytique.

Comment l'esprit Analytique apprend-il ?

La partie Analytique de votre cerveau apprend par l'analyse mentale.

C'est une activité solitaire, donc les personnes qui sont très Analytiques travaillent souvent seules.

Les penseurs Analytiques veulent valoriser leur temps consacré à quelque chose, et ils savent optimiser les occasions d'apprentissage dans un temps limité, s'ils ont de la lecture.

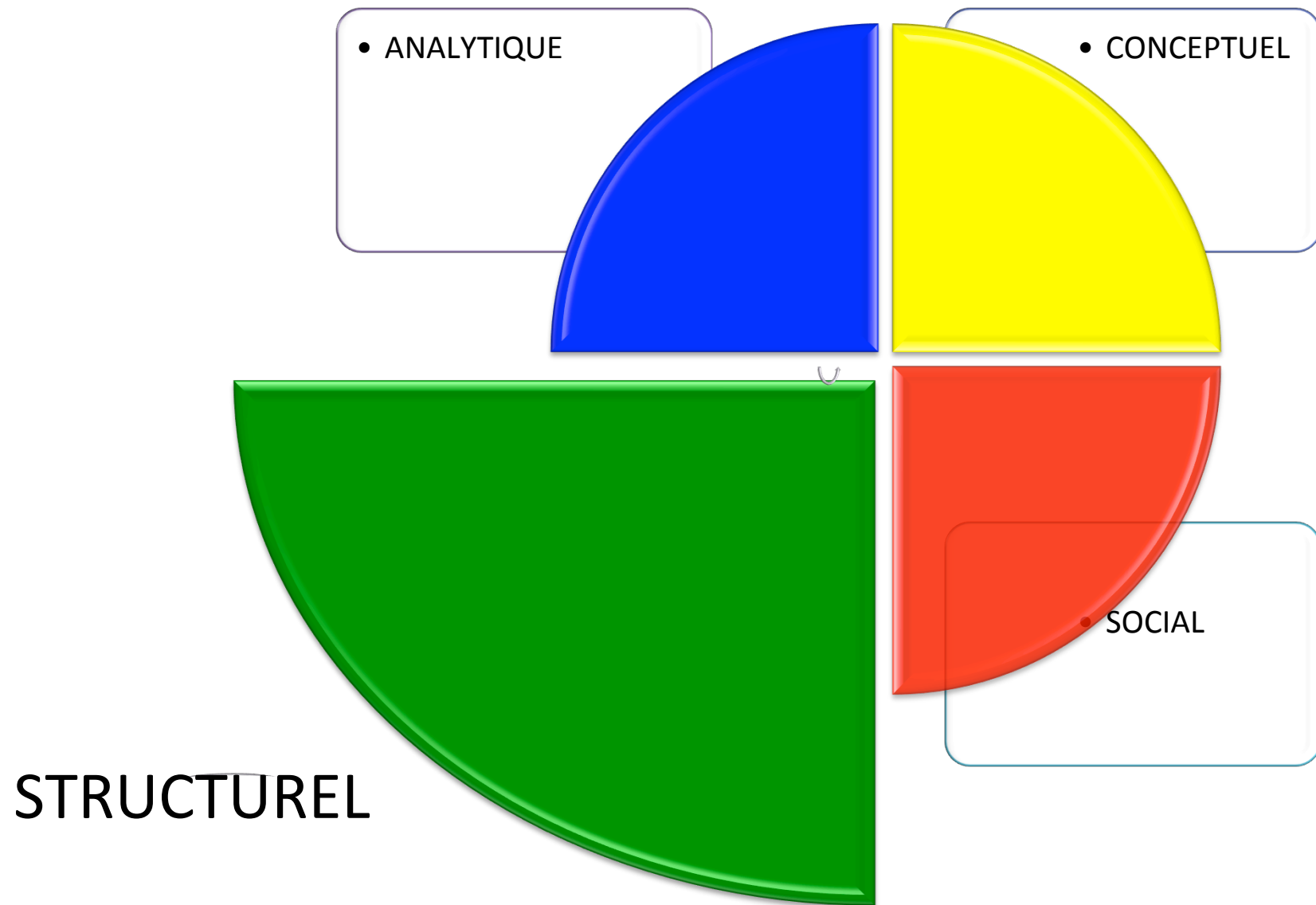
Les inconvénients de la pensée Analytique

Les gens qui sont extrêmement Analytiques sont si logiques qu'ils peuvent être perçus comme insensibles et indifférents.

En fait, ils peuvent s'inquiéter beaucoup, mais ils ne laissent pas leurs émotions interférer avec leurs processus de pensée.

Analyser un problème sous chaque angle est leur façon de montrer qu'ils se sentent concernés. Sinon, pourquoi s'embêter ?

Les gens avec une préférence pour la pensée Analytique peuvent être intimidants et quelque peu porter des jugements. Ils sont souvent vus comme négatifs et critiques, quand ils essaient simplement de comprendre un sujet.



La pensée Structurale (vert)

La pensée Structurale combine la pensée séquentielle avec l'amour des applications pratiques.

Les penseurs Structurels couvrent tous les détails et sont connus pour leur minutie. Ils vont de A jusqu'à Z et ne sautent pas LMNOP.

L'esprit Structurel sait que ses résultats sont fiables, ce qui peut expliquer pourquoi les personnes avec un Profil hautement Structurel sont stressées en essayant une nouvelle approche à moins que la nouvelle manière soit prouvée être supérieure.

Si on demande à la partie Structurale de votre cerveau de répéter un procédé, il le fera encore et encore parfaitement.

- La pensée Structurale est pratique et fiable. Les personnes avec une préférence pour la pensée structurelle sont connues pour leur bon sens. La partie Structurale de leur cerveau leur donne un talent pour dessiner des comparaisons, rechercher des liens, organiser les composantes d'un problème, et créer de l'ordre à partir de la confusion.
- Les personnes hautement Structurelles aiment suivre les directives, les agendas, les procédures, et les protocoles et se sentent à l'aise avec les règles et règlements. Elles sont orientées pour tenir les délais, et sont des personnes avec une bonne organisation.

La pensée Structurelle excelle dans...

Si vous voulez un plan solide,
demandez à quelqu'un qui est très
Structurel. Il se rappellera d'inclure
tous les détails importants et sortira
avec un plan fonctionnel qui
résoudra votre problème à temps.

Comment l'esprit Structurel résout les problèmes ?

Une approche méthodique que les esprits non-Structurels trouvent ennuyeuse.

Les penseurs Structurels aiment l'approche « livre de cuisine » dans laquelle tout est clairement mené étape par étape.

Comment l'esprit Structurelle apprend-il?

- La partie Structurelle de votre cerveau apprend en faisant.
- Si vous apprenez à quelqu'un qui a une forte préférence pour la pensée Structurelle, fournissez une abondance d'informations sur la façon de faire, et ne déviez pas du sujet que vous êtes en train de traiter.

Les inconvénients de la pensée Structurale

La pensée structurelle est conventionnelle et conservatrice, pas téméraire ni audacieuse. Quelqu'un avec un cerveau très Structurel peut être lourd et inflexible, et peut insister pour faire les choses à la lettre. Cela peut agacer les visionnaires et personnes qui prennent des raccourcis.

Différences entre cerveau Analytique et cerveau Structurel

La pensée Analytique est une pensée abstraite. Quelqu'un qui est très analytique a les idées, mais ne connaît pas toujours, ni veut nécessairement suivre les détails pour les mettre en application.

Quelqu'un qui est hautement Structurel n'aura pas une grande vision. Il prendra plutôt une bonne idée de quelqu'un d'autre et la fera se réaliser.

• ANALYTIQUE

• CONCEPTUEL

• STRUCTUREL

SOCIAL

La pensée Sociale (rouge)

- La pensée sociale combine la pensée intuitive à l'amour des personnes.
- Ceux qui ont une dominante Sociale ressentent des choses que les autres ne comprennent pas, et – comme les personnes qui sont extrêmement Conceptuelles – ont souvent des difficultés à exprimer les choses qu'ils « savent » être justes.
- Les idées de l'esprit Social ont la même valeur que les autres types de pensées, mais les transférer dans un monde qui est largement Analytique et Structurel peut être intimidant

Jusqu'à récemment, peu
d'enseignants ou d'institutions
d'enseignement ont validé le
talent Social.

Heureusement c'est en train de
changer !

Penser de manière Sociale, c'est être socialement à l'écoute et intuitif vis-à-vis des autres.

Les gens avec une préférence pour la pensée Sociale dans leur Profil aiment parler et se sentir connectés.

Parce qu'ils sont sensibles, les autres peuvent trouver qu'ils sont émotifs ou « tactiles ». La partie Sociale de votre cerveau est ce qui vous rend empathique et sympathique – un ami dans le besoin.

Votre cerveau Social est un joueur en équipe, et il veut que chacun soit heureux. Les gens qui sont extrêmement Sociaux sont facilitateurs, disposés à écouter chacun et considèrent toutes les solutions équitablement. Ils restent en contact avec leurs propres émotions, et sont introspectifs et conscients d'eux-mêmes.

Le cerveau Social est aussi sensible aux changements environnementaux.

La pensée Sociale excelle dans...

Les gens qui sont des penseurs très Sociaux se soucient du bien-être des autres, de leur amour propre, de leurs sentiments, de l'épanouissement personnel.

L'esprit Social sait comment aider des personnes différentes à agir ensemble.

Comment l'esprit Social résout les problèmes ?

Il est expert dans l'utilisation de ressources cruciales : les autres personnes.

Une première bonne étape pour ce genre d'esprit est de rechercher les avis des autres.

Les personnes qui sont très Sociales comptent aussi sur leur intuition viscérale pour guider leurs choix.

Comment l'esprit Social apprend-il ?

Les gens qui ont une dominante Sociale, sont des gens qui apprennent par l'expérience et qui aiment sentir un rapport avec les autres.

Parce qu'ils comptent sur les avis des autres, si vous faites la recherche et leur donnez juste les résultats, cela leur suffira.

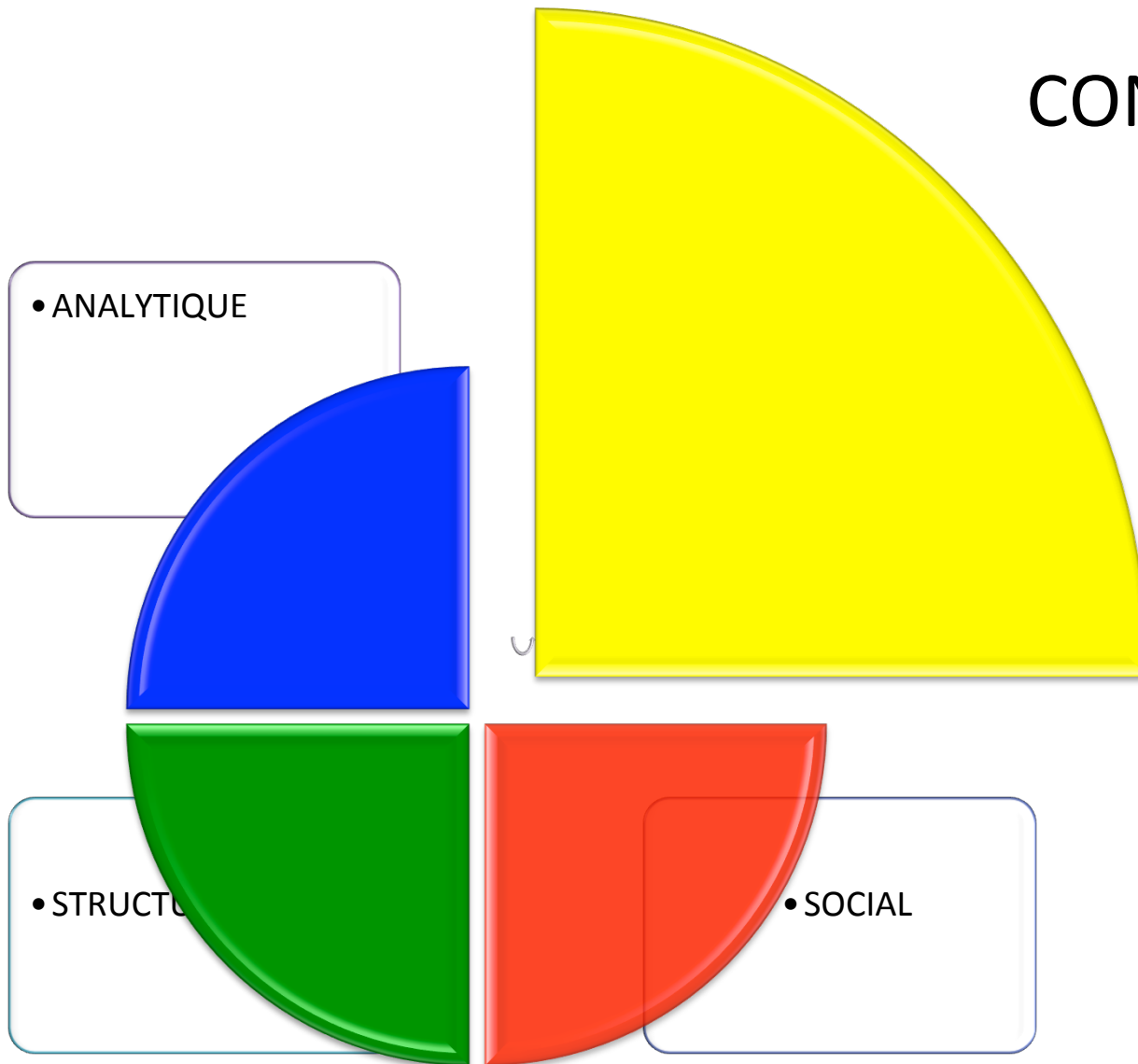
Si vous essayez d'enseigner à quelqu'un qui a un Profil très Social, assurez-vous de garder son attention, parce qu'il se distraira si vous ne le regardez pas.

Les inconvénients de la pensée Sociale

Quand le cerveau Social ne se sent pas personnellement engagé par quelque chose, son attention se dissipe et il est facilement dérouté.

Les gens avec un Profil extrêmement Social peuvent tellement se préoccuper d'une question, qu'ils peuvent se rendre fou avec des soucis dont personne d'autre ne se préoccupe.

CONCEPTUEL



La pensée Conceptuelle (jaune)

La pensée Conceptuelle combine la pensée intuitive et l'amour des idées abstraites.

Cette partie de votre cerveau saisit immédiatement les idées essentielles, et il aime voir où les choses mènent. Le but de l'esprit Conceptuel est de relier les idées, mais juste au niveau intellectuel et général.

Peut-être parce que nous vivons dans un monde Analytique/Structurel, les gens qui utilisent beaucoup la pensée Conceptuelle sont les plus incompris.

- La pensée Conceptuelle est intuitive en ce qui concerne les idées. Elle est ingénieuse, inventive, imaginative, et visionnaire. L'esprit Conceptuel voit la vue d'ensemble et pense au futur. Les gens qui sont des penseurs Conceptuels prédominants apprécient l'esthétique, sont souvent artistes, et tendent à s'exprimer en diagrammes, images, et métaphores.
- Cette partie de votre cerveau aime l'inhabituel, et aime les nouvelles techniques et technologies. Il est théorique, aime les expériences et avoir des options.
- Les esprits Conceptuels sont des penseurs indépendants, et leurs processus de pensée sont très individuels.

La pensée Conceptuelle excelle dans...

La partie Conceptuelle de votre cerveau vous aide à être un excellent catalyseur pour le changement parce qu'il vous autorise à vous lancer avec des idées non-conventionnelles et vous permet de voir les situations d'un autre point de vue.

Les personnes qui sont fortement Conceptuelles sont fantastiques pour voir des images dans l'œil de leur cerveau : la vue d'ensemble, à long terme et les conséquences générales.

Ils ont un don particulier pour ce que j'appelle « la sagesse sans les mots ».

Comment l'esprit Conceptuel résout les problèmes ?

L'approche Conceptuelle pour résoudre un problème est de prendre le plus de stimulus possible, d'explorer mentalement toutes les options, et ensuite de s'éloigner du problème jusqu'à ce qu'une réponse surgisse.

Les gens qui sont fortement Conceptuels peuvent être très décontractés, et avoir les meilleures pensées dans un environnement détendu.

Comment l'esprit Conceptuel apprend-il ?

La partie Conceptuelle de votre cerveau apprend en expérimentant et aime trouver les choses par ses propres moyens. Elle trouve les détails ennuyeux, donc les penseurs Conceptuels n'ont pas la patience de lire un manuel ou de rester concentrés sur un cours de deux heures.

Si vous essayez d'enseigner à quelqu'un qui est très Conceptuel, gardez les choses intéressantes. La pire chose que vous puissiez faire est de TOUT EXPLIQUER EN DÉTAIL.

Les inconvénients de la pensée Conceptuelle

La pensée Conceptuelle n'est pas linéaire, logique, et ne pense pas étape par étape. La seule chose prévisible pour un esprit Conceptuel est son imprévisibilité.

Les gens qui ont un cerveau extrêmement Conceptuel peuvent ne pas apprécier ce qu'un plan exige pour son application ou ce que leurs préconisations entraînent vraiment. Ils peuvent être perçus comme idiosyncrasiques, utopiques et indisciplinés. Parfois ils sautent de fausses conclusions. Ils se décident rapidement s'ils sont intéressés ou non par quelque chose – et s'ils décident qu'ils ne le sont pas, vous les perdez.

Les gens qui sont très Conceptuels peuvent rendre mal à l'aise les autres avec leur pensée marginale.

La chose que je sais avec certitude en ce qui concerne les esprits fortement Conceptuels c'est que lorsqu'ils semblent apprécier le risque, vivre la vie en toute insouciance, et prendre des décisions instantanées, ils peuvent presque toujours sortir du problème dans lequel ils sont.

La différence entre la pensée Sociale (rouge) et
Conceptuelle (jaune)

Le cerveau Social préfère avoir affaire aux
gens, alors que le cerveau Conceptuel
n'aime pas.

Un cerveau Conceptuel est conçu pour les
idées. Par conséquent, les penseurs
Conceptuels n'ont pas besoin des gens et
se fichent si les gens sont impliqués ou
non.

Vos attributs de pensée



Certains mots décrivent le mieux la manière de penser que vous utilisez le plus souvent.

Choisissez tous les mots ci-dessous qui vous décrivent le mieux. Vous pouvez en sélectionner peu ou beaucoup.

Sélectionnez seulement les mots qui identifient vos préférences, pas nécessairement vos compétences ou comment les autres vous voient. Quand vous encerclez plus de mots dans une certaine zone, c'est un indice que vous avez une préférence dans cette zone. Vos choix peuvent refléter plus d'un Attribut de Pensée. Vos résultats fournissent une représentation visuelle de vos Attributs de Pensée en un coup d'œil.

Analytique		Conceptuel	
Raisonné Intellectuel Objectif Sceptique Suit la logique	Penseur critique Investigation Curieux Rationnel	Inventif Original Cherche du changement Imaginatif Intuitif vis-à-vis des idées	Marginal Innovant S'ennuie facilement Global
Structurel		Social	
Détaillé Méthodique Suit les règles Organisé Suit les procédés	Discipliné Prévisible Traditionnel Pratique	Sensible Donne Amical Compatissant Intuitif vis-à-vis des gens	Empathique Qui aide Sympathie Bienveillant

les 3 attributs de comportement



les 3 attributs de comportement

Les Attributs Comportementaux indiquent vos comportements dans trois domaines :

- L'Expressivité (votre niveau de participation dans les situations sociales)
- L'Assertivité (votre intérêt pour contrôler les résultats)
- et la Flexibilité (votre disposition à accueillir les autres)

Vos Attributs Comportementaux sont ce que les gens remarquent chez vous. Ils ne peuvent pas voir ce que vous pensez, mais ils peuvent observer comment vous vous comportez.

En plus, pour affiner ce processus, les Attributs Comportementaux sont décrits avec un spectre.

Les spectres : penser en tiers

On peut classer les gens sur un spectre représentant la force de chaque Attribut Comportemental.

On peut diviser l'intensité du comportement en premier tiers de la population (0-33% de la population), le second tiers de la population (34-66%), et le troisième tiers de la population (67-100%).

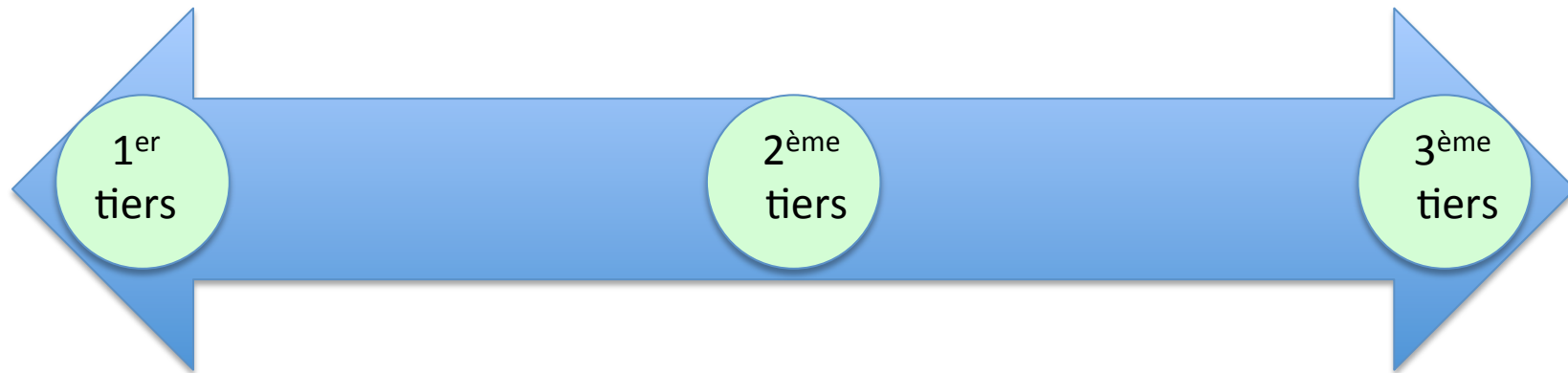
Par exemple, si vous êtes dans le premier tiers de la Confiance en soi, la plupart des personnes sont plus Confiantes que vous (le total exact dépend de votre score).

Si vous êtes dans le troisième tiers de la population, vous êtes plus Confiant que la plupart des personnes.

Les expressifs

Expressifs

EXPRESSIF



L'expressivité

Votre degré d'Expressivité indique votre taux de participation avec les autres et le monde qui vous entoure.

L'Expressivité n'est pas ce que vous expérimentez à l'intérieur, mais ce que vous partagez avec l'extérieur.

Les *Expressifs*

Nous faisons référence à ceux qui se situent dans le premier tiers (0-33%) comme étant *Expressifs*.

Les *Expressifs* ne gaspillent pas les mots, et pensent avant de parler. Ils sont vus comme étant discrets et réservés, et sont perçus comme moins émotifs (ce qui peut être ou ne pas être le cas).

En fait, les *Expressifs* sont parfois si discrets qu'il se peut qu'ils ne se rendent pas compte que les autres ne peuvent pas comprendre correctement ce qu'ils pensent.

Les *Expressifs* ont tendance à éviter de participer à des situations de large groupe, et peuvent paraître pensifs et timides.

Les *Expressifs* aiment généralement travailler avec des choses plutôt qu'avec des personnes. Ils espèrent qu'ils ne seront pas remarqués dans des situations de groupe et sont moins dépendants des autres pour leur propre amusement.

S'ils doivent prolonger une période de temps au contact de personnes, ils auront au final besoin de se retirer en privé.

Les EXPRESSIFS

Les gens qui s'extériorisent plus et sont plus animés que les autres sont EXPRESSIFS et se placent dans le troisième tiers de l'échelle (67-100%).

En général, les EXPRESSIFS communiquent ouvertement leur affection aux autres, commencent facilement des discussions avec des étrangers, et sont à l'aise pour attirer l'attention sur eux.

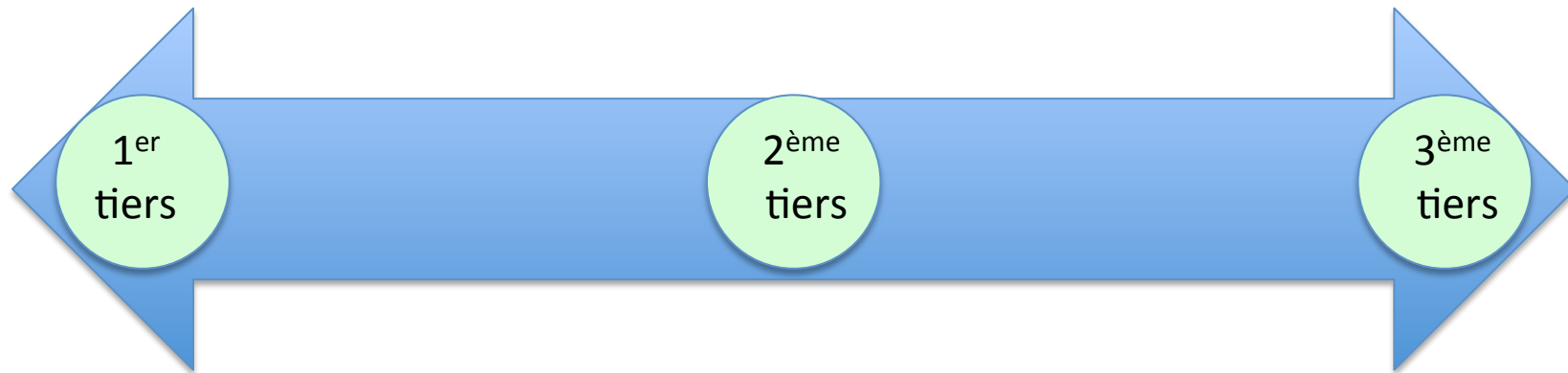
Ils apprennent en parlant et sont dynamisés par l'interaction avec les autres. Les EXPRESSIFS sont excellents pour faire avancer les choses, bien qu'ils doivent faire attention à leur fierté.

Ils peuvent être silencieux, mais s'ils s'engagent dans une trop longue période de silence, ils ont besoin d'être remis sous tension par les autres.

L'assertivité

Assertif

ASSERTIF



L'assertivité

Votre degré d'Assertivité reflète la
quantité d'énergie que vous
investissez pour exprimer vos
pensées et croyances.

L'assertivité concerne le contrôle par
rapport aux tâches.

Les *Assertifs*

Les gens qui rentrent dans le premier tiers (0-33%) sont *Confiants* et peuvent être vus comme pacificateurs. Ils sont aimables, faciles à vivre, et d'un grand secours. Ils ont aussi tendance à accepter des décisions, et n'expriment pas volontairement leurs opinions. Ils ne sont pas nécessairement passifs, mais n'investissent pas beaucoup d'énergie pour partager leurs idées et en fait ne se font pas remarquer.

Les *Assertifs* apprennent en écoutant et en réfléchissant.

Les ASSERTIFS

Les ASSERTIFS sont le troisième tiers de la population (67-100%) à la fin du spectre.

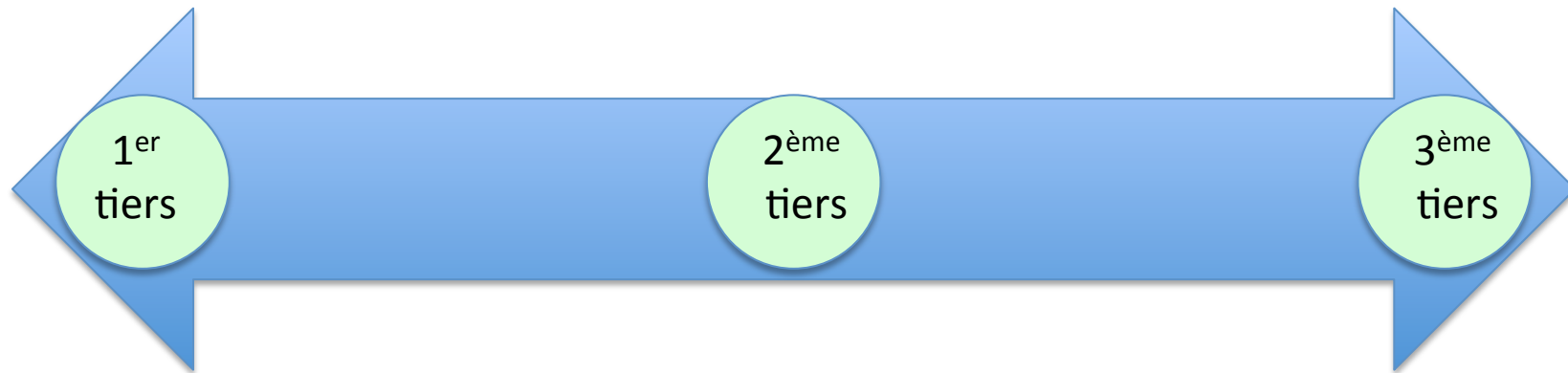
Ils essaient de convaincre les autres personnes de leur point de vue, ont l'esprit de compétition, de direction, de management.

Les ASSERTIFS apprennent en discutant. Ils ne s'occupent pas de gérer des situations incertaines, et aiment être directs, conflictuels, provocants et responsables.

Les flexibles

Flexible

FLEXIBLE



La flexibilité

Votre degré de flexibilité mesure votre empressement à vous accommoder des pensées et des actions des autres.

La Flexibilité est une mesure de votre empressement à créer un environnement qui encourage les autres à se mettre à l'aise. Les personnes qui sont à l'aise, sont plus enclines à communiquer des informations à propos d'idées importantes.

La Flexibilité implique un large éventail de compétences interpersonnelles parce que cela exige que vous anticipiez les besoins des autres.

Les *Flexibles*

Les personnes qui se classent dans le premier tiers (0-33%) sont *Flexibles*. Il se peut qu'ils préfèrent et apprennent mieux dans des situations définies.

Les *Flexibles* sont concentrés, ont de fortes opinions et ont un agenda chargé.

Parce qu'ils ne sont pas connus pour être prêt à changer leur façon de penser, les *Flexibles* peuvent être perçus comme bornés.

Gardez à l'esprit qu'une fois qu'ils s'investissent dans une idée, les *Flexibles* seront vos meilleurs alliés !

Les FLEXIBLES

Les FLEXIBLES sont ceux qui se classent dans le troisième tiers (67-100%). Il est typiquement facile de s'entendre avec eux.

Ils restent joyeux et d'humeur égale dans la plupart des situations et sont patients avec les personnes difficiles. Une personne FLEXIBLE est généralement ouverte aux suggestions des autres.

C'est agréable de travailler avec eux, mais les FLEXIBLES doivent faire attention à ne pas être trop ennuyeux.

De nombreuses personnes pensent qu'avoir beaucoup de Flexibilité est le comportement optimum.

Cependant, lors d'un travail en équipe, ce n'est pas efficace d'avoir une salle remplie de FLEXIBLES, puisque tout le monde sera content de s'accommoder de chacun et rien n'en sortira.

Avoir tous les comportements représentés est important pour la productivité.

Les personnes qui sont FLEXIBLES ont souvent des difficultés avec la gestion du temps et la prise de décision.

Les FLEXIBLES penseraient plutôt aux différentes options et attendraient pour prendre une décision. Il y a tellement de bons choix qu'ils préfèrent réfléchir et laisser « les portes ouvertes ».

Cela peut être extrêmement frustrant pour ceux qui sont *Flexibles* et qui ont besoin d'une décision immédiate.

Découvrir vos préférences comportementales

Un exercice va vous permettre d'évaluer d'une manière simple vos Attributs Comportementaux en un coup d'œil. Ils peuvent être mélangés et associés pour décrire n'importe qui.

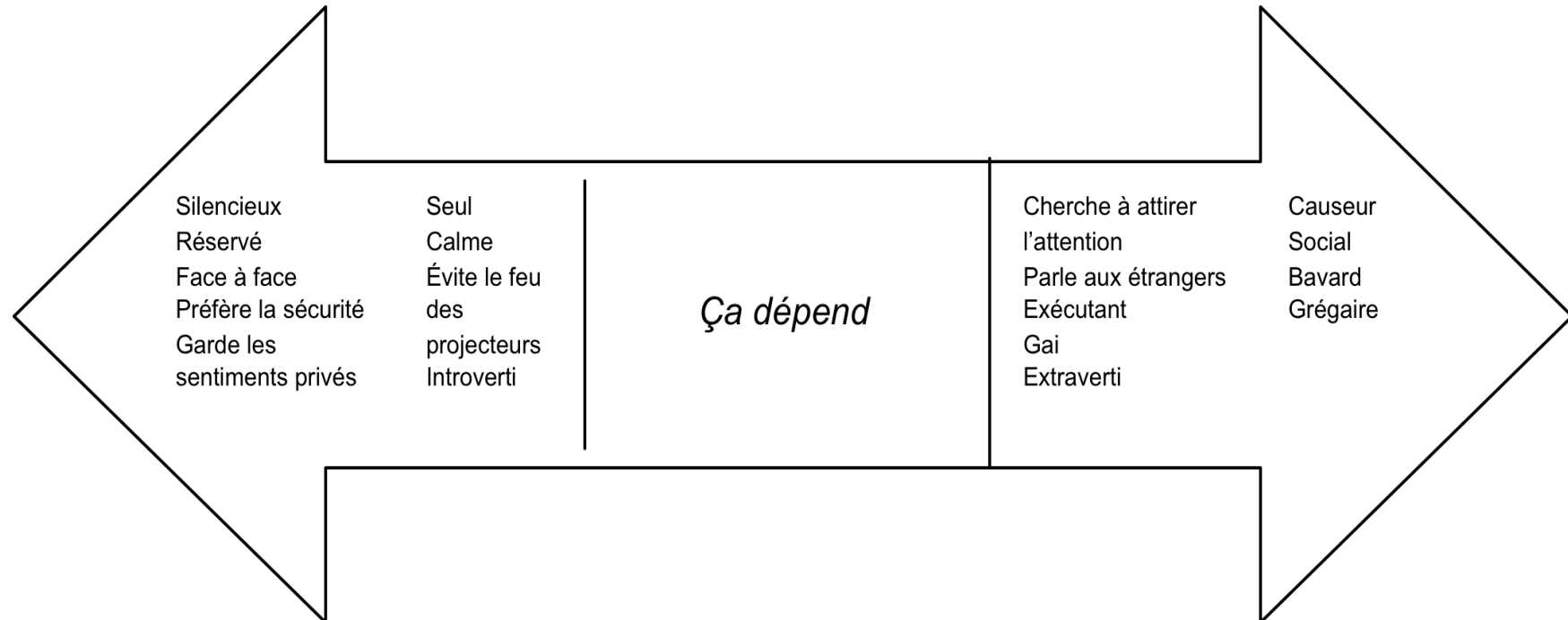
Les préférences Comportementales se combinent entre elles et avec les préférences de Pensée, pour créer un arc-en-ciel avec une infinité de Profils individuels.

Les résultats de votre Profil OR.EM sont uniquement les vôtres, tout comme vos empreintes digitales, et sont les clés de la conscience de soi et de la réussite.

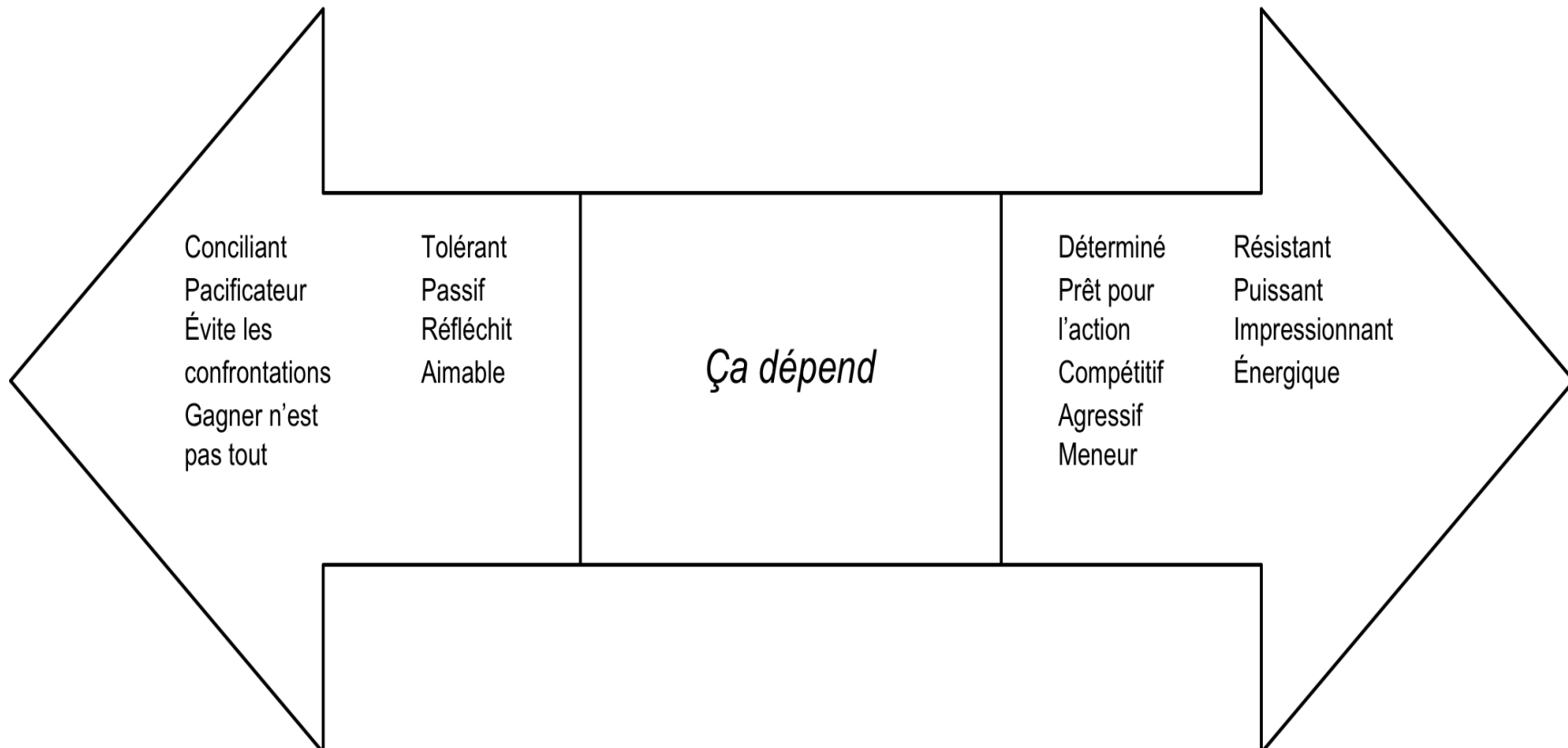
EXERCICE : Vos attributs comportementaux

Certains mots décrivent le mieux la manière de vous comporter que vous utilisez le plus souvent. Choisissez tous les mots ci-dessous qui vous décrivent le mieux. Vous pouvez en sélectionner peu ou plusieurs. Sélectionnez seulement les mots qui identifient vos préférences, pas nécessairement vos compétences ou comment les autres vous voient. Quand vous encerclez plus de mots dans une certaine zone, c'est un indice que vous avez une préférence dans cette zone. Si vous sélectionnez un nombre égal de mots à gauche (premier tiers) et à droite (troisième tiers) du spectre, vous vous classez probablement dans le groupe « ça dépend » au milieu. Vos choix peuvent refléter plus d'un Attribut de Pensée. Vos résultats fournissent une représentation visuelle de vos Attributs Comportementaux en un coup d'œil.

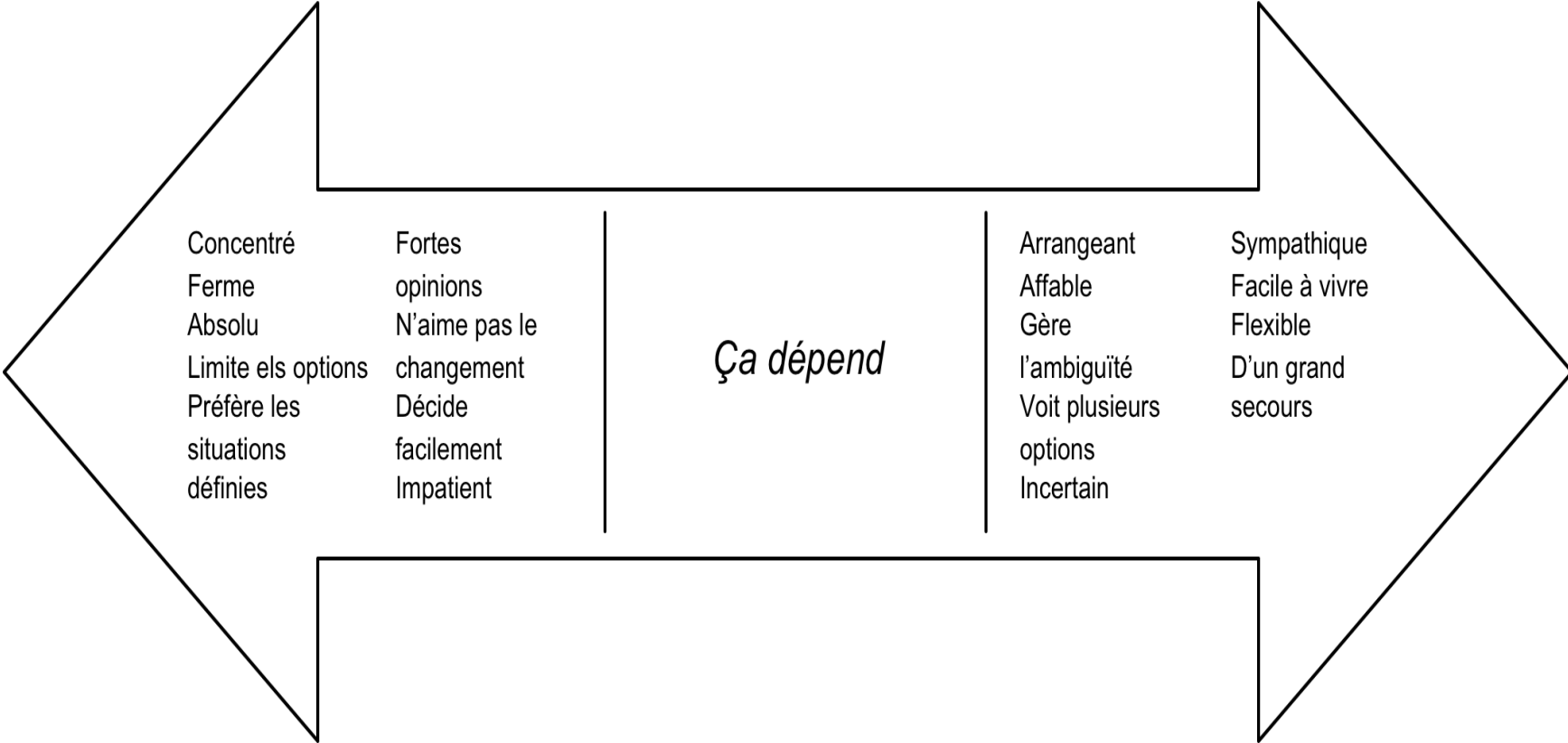
Expressivité



Assertivité



Flexibilité



Module 5 : guide complet des profils OR.EM

Le profil OR.EM illustre graphiquement chaque combinaison individuelle des attributs de pensée et de comportement et fait leur force, instantanément compréhensible.

Le profil OR.EM

Il comprend 3 parties :

1. Un camembert coloré en bleu, rouge, vert et jaune, illustrant comment vos préférences de pensée sont comparées avec les autres. Votre camembert reflète en pourcentage la partie sur laquelle vous vous reposez en pensée analytique, structurelle, sociale ou conceptuelle. Nos analyses de données ont conclu que pour chaque pourcentage 23 % ou plus indique une préférence dans cet attribut.
2. Un diagramme en forme de barres, en bleu, vert, rouge et jaune, montre vos préférences de pensée en pourcentiles. Ce diagramme en barres montre comment vos réponses se comparent à celles d'une population générale pour votre genre.
3. Le diagramme en barres en violet, illustre vos attributs de comportement en pourcentiles, comme comparé de la même façon à une population générale pour votre genre. Une préférence OR.EM démarre à 23 %, à 22 % une préférence n'a pas encore complètement été déclarée.

Mélanger et faire coïncider les attributs de pensée

Les gens sont profondément complexes et fascinants. On arrive à les démystifier quand on est capable de les voir en termes de leurs attributs de pensée.

Les combinaisons basiques des attributs de pensée peuvent être décomposées en 4 catégories :

- Uni-modal
- Bi-modal
- Tri-modal (quelquefois appelé multi-modal)
- Quadra-modal

Nos études ont montré que 5 % de la population est uni-modal. Cela signifie que cette population préfère penser en seulement un attribut de pensée (analytique 1 %, structurel 2 %, social 1 %, conceptuel 1%).

Pour ces personnes, vous pouvez déterminer qu'elles pensent selon les mêmes lignes catégorielles que celles décrites dans le module3. Les autres 95 % de la population tombent dans l'une des sept combinaisons des préférences de pensée que nous verrons plus loin.

Bi-modal

Bi-modal possède deux préférences de pensée. Ces deux préférences peuvent venir de la même moitié du cerveau ou peut venir de deux parties diamétralement opposées. La combinaison des attributs provenant de la même moitié du cerveau sont :

- La pensée symétrique ou Analytique/Structurelle
- La pensée asymétrique ou Sociale/Conceptuelle
- La pensée abstraite ou Analytique/Conceptuelle
- La pensée concrète ou Structurelle/Sociale

Les combinaisons d'attributs qui proviennent des deux parties diamétralement opposées du cerveau sont :

- L'Analytique/Social
- Le Structurel/Conceptuel

La pensée symétrique ou Analytique/Structurelle

C'est le profil le plus répandu !

Ces sortes de penseurs « plongent » plutôt que de rester à la surface. Ils préfèrent étudier un sujet en profondeur et cherchent à étudier verticalement des profondeurs en étant extrêmement concentrés.

Ce sont des penseurs clairs, prédictibles, méthodiques, qui sont prudents sur les nouvelles idées et ils approchent les problèmes logiquement. Ils décrivent leur travail comme organisé, technique, détaillé, efficace, orienté résultats et structuré. Ils apprécient plus particulièrement les analyses financières, des projets ayant des paramètres, et font des progrès dans les processus d'établissement.

La pensée asymétrique Sociale/Conceptuelle

Les personnes avec ce profil préfèrent étudier plusieurs points de vue et intrusivement explorent les sujets sans information de base.

Parce que ces profils favorisent la pensée asymétrique ils savent ce qui arrive sans ouvrir un livre. Ils se décrivent eux-mêmes comme imaginatifs, intuitifs sur les idées et les personnes, visionnaires, socialement au courant et empathiques. Ils aiment apprendre par expérimentation et interaction avec les autres.

Les personnes avec ce profil disent que leur travail usuellement implique un partage, une connexion avec les autres, faire de nouveaux produits, développer des concepts théoriques, faire des projets qui mettent à contribution la recherche de relation entre les différents articles regroupant les informations de sources différentes et les mettant dans une autre forme, trouvant des nouvelles solutions à un problème et utilisant des détails dans un sens créatif. Ils sont très bons pour voir, avant les autres, ce qui va arriver.

Les personnes avec ce profil peuvent rencontrer, expérimenter des conflits entre leur désir d'être aimées et de rendre tout le monde heureux et leur désir de faire ce qui est nécessaire pour implémenter leur vision.

Parce que leur pensée est intuitive, elles peuvent se sentir en dehors des sentiers battus par rapport aux autres personnes dans leur organisation, ce qui représente une difficulté pour eux si elles sont très Sociales. Elles courent aussi le risque d'être perçues comme « étant à l'Ouest ». Elles n'apprécient pas les processus ou les « croqueurs de nombres ».

Ainsi, une fois qu'ils ont une idée, ils ont besoin de s'associer avec d'autres personnes Analytiques et Structurelles ou sinon ces grandes idées pourraient être perdues.

La pensée abstraite Analytique/ Conceptuelle

Des personnes avec ce profil voient plus « la forêt » que « l'arbre individuel ».

Ils excellent dans les pensées abstraites, bien que leur pensée Analytique (logique, analytique et clair) argumente avec la partie conceptuelle de leur cerveau (imaginative, visionnaire et intuitive). Leur travail met en œuvre des pensées de grande envergure qui sont maintenues au sol, rationalisées par les faits. Puisque l'attribut Analytique peut traduire au monde Analytique extérieur ce que l'attribut Conceptuel pense, cela peut être un style de pensée très puissant.

Les personnes qui sont à la fois Analytiques et Conceptuelles peuvent aller vers certains troubles d'équilibre, les deux sortes de pensée fonctionnant simultanément. Elles sont excellentes pour donner la vision d'une entreprise mais peuvent se perdre dans les détails pour l'implémenter.

Les personnes avec ce profil peuvent avoir une difficulté de relation temporelle avec les autres employés. Plus souvent que le contraire, ils croient qu'ils sont plus intelligents que la moyenne des personnes. Les autres l'admettent mais peuvent les trouver intimidants.

La pensée concrète ou Structurelle/Sociale

Les personnes avec ce profil aiment les règles et la structure, peuvent aussi être compatissantes et aiment le « fun ». Aussi, quelquefois, leurs attributs Structurel et Social sont en conflit avec les autres.

Ils prennent plaisir à accomplir les tâches en travaillant simultanément avec d'autres collaborateurs et aiment aider les autres à développer leurs compétences. Ils sont très efficaces à organiser et planifier, terminer des projets avec des résultats de haute qualité vous expliquant ce qui est recherché tout en collaborant successivement avec et coachant d'autres co-équipiers et s'assurant que les clients, le business et les partenaires de travail soient satisfaits.

Alors que le penseur Conceptuel/Analytique peut voir la forêt, le penseur Social/Structurel aime à compter les arbres.

Les personnes avec ce profil courent le risque de ne pas être capable de voir les grands projets et peuvent aussi être gênées par leur aversion des objectifs techniques.

A cause de leur pensée Sociale, elles peuvent s'inquiéter sur l'impact de certaines décisions sur d'autres personnes. Elles peuvent aussi se concentrer sur la manière dont d'autres personnes font leur travail, ce qui peut être perçu comme un micromanagement.

A cause de leur pensée Structurelle, elles ont tendance à se tourner d'abord vers les solutions qui ont fonctionné dans le passé au lieu d'essayer d'arriver à une solution avec quelque chose de nouveau et différent.

Le profil Analytique/Social

Les personnes avec ce profil semblent souvent compétentes et amicales. Cependant, ce que vous voyez n'est pas toujours ce que vous obtenez. Leurs aspects relationnel, affectif pouvoir/soin peuvent soudainement être usurpés par leurs préférences analytique et critique, et cela posera les questions les plus harassantes.

Les personnes avec ce profil peuvent se trouver dans la situation maladroite de travailler à côté de collègues fortement Analytiques qui n'ont pas une préférence Sociale et qui n'ont pas peur d'être seuls. Ils pourront ressentir de la solitude parce qu'ils n'auront personne à qui parler.

Le profil Structurel/Conceptuel

Les personnes avec ce profil ont un jeu intérieur de tennis à toute heure. Quand la balle est dans le court, la partie structurelle de leur cerveau veut nettoyer le bureau. Quand la partie conceptuelle a la balle, elle veut faire voler un cerf-volant.

Puisque les attributs de pensée structuraux et conceptuels sont diamétralement opposés entre eux, l'attribut conceptuel pourra soulever de grandes idées mais l'attribut structural les écartera rapidement.

Cependant, quand les individus avec ce profil arment les deux aspects, ils sont puissants parce que leur préférence conceptuelle peut créer, imaginer, et examiner le futur, alors que leur préférence structurale peut trier les idées folles ou étranges et mettre en application le plan.

Tri-modal

Le profil Tri-modal combine trois attributs de pensée.

Le cadeau d'un penseur Tri-modal est la capacité empathique avec d'autres sortes de pensées. Les gens avec ce profil peuvent être des catalyseurs dans un groupe et aider à favoriser l'harmonie parmi les membres d'une équipe.

Le stress de ce profil, cependant, provient d'être un « Jack » de tous les commerces mais maître d'aucun.

Les « Tri-modal » ne peuvent pas toujours trier leurs pensées ou sentiments au sujet d'une question, puisque pour eux toutes les issues ont un sens.

Les « Tri-modal » entrent dans deux catégories

- Les penseurs « Tri-gauche » ont deux attributs de pensée du cerveau gauche. Ils combinent la pensée symétrique des préférences analytiques et structurales avec la pensée conceptuelle ou sociale.
- les penseurs « Tri-droit » ont deux attributs de pensée du cerveau droit. Ils combinent la pensée asymétrique des préférences sociales et conceptuelles avec la pensée analytique ou structurale.

Tri-gauche : le profil Analytique/Structurel/Social

- Les personnes avec ce profil pensent avant d'agir ou de parler, vous font savoir ce qui doit être prévu et vous disent cela d'une façon sympathique.
- Puisque leur pensée est si symétrique et concrète, les gens avec ce profil ne regardent pas un nouveau travail comme une occasion et peuvent ainsi créer un environnement qui bloque l'innovation. Ils ont déjà une manière de faire des choses qui fonctionne, alors pourquoi changeraient-ils ?

Tri-gauche : Le profil Analytique/Structurel/Conceptuel

Les gens avec ce profil sont capables de pouvoir employer leurs préférences abstraites (Analytiques et Conceptuelles) pour inventer des idées, et puis employer leur préférence de pensée structurale pour faire un travail de projet.

Les individus avec ce profil n'ont pas une préférence Sociale. Tandis qu'ils sont occupés à créer à travers des idées, ils ont des temps difficiles avec les autres. Ils sont en danger de négliger ou même de passer outre les autres tout au long de leur chemin.

Tri-droit : Le profil Analytique/Social/Conceptuel

Les personnes avec ce profil combinent une pensée très asymétrique avec une pensée analytique et abstraite.

Elles sont promptes à écouter les autres de manière empathique tout en trouvant de nouvelles solutions pour emmener leur entreprise loin dans le futur.

Parce que la pensée structurelle n'est leur favorite, les personnes avec ce profil ont tendance à faire plein de choses au même moment et ne paraissent jamais très bien organisées.

Elles peuvent embrouiller et ennuyer les membres de leur équipe qui préfèrent travailler dans un environnement beaucoup plus organisé.

Tri-droit : Le profil Structurel/Social/Conceptuel

Les personnes avec ce profil combinent une pensée asymétrique avec une pensée Structurelle et concrète.

Elles peuvent inspirer les gens et mettre en œuvre un processus afin de vérifier que cette inspiration est bénéfique.

Ce profil ne se prête pas à la pensée Analytique et n'aime pas s'attarder sur les solutions techniques ou s'engager dans des réflexions extrêmes.

Les personnes avec ce profil peuvent être déconcertantes car une minute ils peuvent réfléchir ardemment et la minute d'après ils freineront des quatre fers.

Quadra-modal

Les personnes avec ce profil soit ont beaucoup de succès, soit sont très fades, très insipides.

Lorsqu'elles ont du succès, elles ont appris à se référer à différents types de pensées tout en restant capables de prendre de fermes décisions.

Lorsqu'elles sont insipides, c'est parce qu'elles n'ont pas de fortes préférences dans aucun domaine particulier et tendent à prendre des décisions hasardeuses.

Ces personnes ont tendance à très bien communiquer avec les autres (dépendants de leurs attributs de comportement) dès lors qu'elles savent appréhender comment les autres pensent. Le challenge pour les personnes de ce profil est de ne pas se distinguer de la foule.

Si vous possédez ce profil, vous monterez probablement rapidement dans votre organisation (en considérant que vous êtes compétent) car vous avez la capacité de prendre en main différents types de « jobs ». Cependant, après être monté, votre carrière pourrait stagner parce que vous n'avez pas tendance à être un expert dans n'importe quel domaine.

Les 7 combinaisons

Six d'entre-elles mettent en évidence les différences entre les comportements du 1^{er} tiers et du 3^{ème} tiers (les personnes du 2^{ème} tiers, le groupe de « cela dépend », pouvant choisir les différents tiers) :

- *Expressif, Assertif et Flexible*
- EXPRESSIF, *Assertif et Flexible*
- *Expressif*, ASSERTIF et *Flexible*
- *Expressif, Assertif et FLEXIBLE*
- EXPRESSIF, ASSERTIF et *Flexible*
- EXPRESSIF, ASSERTIF et FLEXIBLE
- « Ça dépend »

Combiner et faire se correspondre les attributs de pensée

Les différents pourcentages de combinaison sont infiniment variables et, comme des empreintes digitales du cerveau, elles sont aussi uniques que l'individu qu'elles représentent.

Cette énorme flexibilité est un des grands avantages de l'OR.EM. Personne n'est forcé dans un profil obligé et chaque profil est généré séparément.

Mon objectif ici est de vous donner suffisamment d'informations pour comprendre les termes des 7 attributs. Plus vous utiliserez les concepts OR.EM dans votre vie courante, plus vous commencerez à comprendre les subtilités.

Comment les attributs de comportement et de pensée s'entendent avec les autres

Les attributs de comportements et de pensées sont, en général, indépendants les uns des autres. Cela signifie que le profil OR.EM a identifié avec succès les traits qui ne se ressemblent pas.

Dans certains cas, il y a une relation négative entre les attributs, signifiant qu'ils sont moins opportuns pour apparaître ensemble.

Comment l'OR.EM de pensée et les attributs de comportement sont liés les uns aux autres

La pensée Analytique a un rapport minimal avec la pensée Structurelle (1%).

Elle n'a aucune relation avec la pensée Sociale
un rapport minimal avec l'attribut Conceptuel
(0,1%)

un rapport minimal avec l'Expressivité (0,1%)

un très faible rapport avec l'Assertivité (1%)
et pas de rapport avec la flexibilité.

La pensée Structurale à un rapport minime
avec la pensée Analytique (1 %)

pas de rapport avec la pensée Sociale

un très fort rapport négatif avec le
Conceptuel (54 %)

un fort rapport négatif avec l'Expressivité
(26%)

un fort rapport négatif avec l'Assertivité
(25%)

et un léger rapport négatif avec la flexibilité
(4%)

La pensée Sociale n'a pas de rapport
avec la pensée Analytique ou
Structurelle

un très faible rapport avec le Conceptuel
(5%)

un rapport important avec l'Expressivité
(30%)

une faible relation avec l'Assertivité (2%)
et une très forte relation avec la flexibilité
(64%)

La pensée Conceptuelle a un rapport minimum avec la pensée Analytique (0,1%)
un très fort rapport négatif avec le Structurel (54%)
un faible rapport avec la pensée Sociale (5%)
une forte relation avec l'Expressivité (27%)
une relation forte avec l'Assertivité (24%)
une relation assez forte avec la flexibilité (14%).

L'Expressivité a une relation minimale avec la
pensée Analytique (0,1%)

une forte relation négative avec la pensée
Structurelle (26%)

un fort rapport avec la pensée Sociale (30%)

un fort rapport avec la pensée Conceptuelle
(27%)

un très fort rapport avec l'Assertivité (64%)

et un fort rapport avec la flexibilité (43%).

L'Assertivité a une petite relation avec la
pensée Analytique (5%)

une forte relation négative avec la pensée
Structurelle (25%)

une petite relation avec la pensée Sociale (2%)

une forte relation avec la pensée Conceptuelle
(24%)

une très forte relation avec l'Expressivité (64%)

et une relation minimale avec la flexibilité (1%)

La Flexibilité n'a pas de relation avec la pensée
Analytique

une légère relation négative avec la pensée
Structurelle (4%)

une très forte relation avec la pensée Sociale
(64%)

une relation quelque peu forte avec la pensée
Conceptuelle (14%)

une forte relation avec l'Expressivité (44%)

et une relation minimale avec l'Assertivité (1%).

Module 6 : pourquoi les hommes ne demandent jamais leur direction ou la théorie des genres

Les hommes sentent mieux les directions abstraites alors que les femmes préfèrent naviguer en utilisant des points de repère.

Les deux types de direction sont valides mais destinés à différents types de cerveaux.

Lorsqu'on travaille avec le sexe opposé (et qui ne l'a pas fait ?), il est intéressant de savoir comment l'autre moitié pense.

Des recherches ont trouvé qu'un groupe composé exclusivement de femmes ou d'hommes aura différents types de discussion qu'un groupe d'hommes ou de femmes mélangé.

Quand les deux sont ensemble, la recherche nous indique qu'ils sont inclinés à engager un comportement de type genre (poser, flirter, humour, affichage de puissance).

Quand vous mettez un homme dans un groupe de femmes, les femmes se mettent à agir différemment et lorsque vous mettez une femme dans un groupe d'hommes, les hommes se mettent à agir différemment.

Mais quand surviennent des différences de communication entre les hommes et les femmes, les Profils OR.EM individuels expliquent la théorie des genres.

Les normes de genre OR.EM

Comme je l'ai mentionné plus haut, les données OR.EM sont normées par genre.

Les sexes sont beaucoup plus proches que vous ne pourriez penser mais il y a des différences statistiques.

Ces différences ne sont ni bonnes ni mauvaises, ce sont simplement des différences.

Les femmes affichent elles-mêmes de manière significative des scores plus hauts dans la pensée sociale et structurelle et de la même manière en attribut de flexibilité et d'expressivité, typiquement associé avec des compétences verbales, conscience sensorielle, conscience sociale ainsi que le relationnel.

Les hommes affichent eux-mêmes
des scores plus importants en
pensée analytique et conceptuelle
et en attributs d'assertivité
typiquement associés avec les
concepts mathématiques et
spatiaux, agression, compétition et
affirmation de soi.

Depuis son commencement L'OR.EM a été périodiquement renommée pour refléter les changements dans la culture.

L'actualisation des normes nous permet de retourner en arrière et d'établir de nouvelles moyennes et déviations standards pour le calcul des pensées et des comportements de sorte que les profils OR.EM reflètent les tendances courantes.

Les différences de genre

Les femmes et les hommes sont différents : pas de surprise !

Et ce n'est pas simplement parce que les jeunes filles et les jeunes garçons sont élevés différemment. Les cerveaux des femmes et des hommes à l'état de fœtus sont au même niveau.

A peu près à 9 semaines dans l'utérus, les hormones commencent à influencer à la fois le développement du cerveau et du corps des bébés garçon et des bébés fille de façon différente.

Les différences dans la structure du cerveau

Chez les femmes, les parties du cerveau associées au langage, au jugement et à la mémoire sont concentrées de façon plus dense avec 18 % de neurones en plus.

Ceci explique pourquoi les femmes sont plus performantes que les hommes sur les tâches verbales et sont meilleures dans les jeux d'associations et à détecter les petites différences.

Les différences dans les fonctions du cerveau

Quand des hommes et des femmes sont sujets à une imagerie du cerveau pendant qu'ils écoutent un passage d'un roman, la majorité des hommes ont montré une activité exclusivement dans la partie gauche de l'hémisphère signifiant qu'ils traitaient le langage seulement à travers leur hémisphère gauche, les femmes d'un autre côté montraient une activité dans les deux hémisphères du cerveau.

Chez les hommes une seule partie du cerveau s'active à un moment donné, ceci peut aider à expliquer pourquoi les hommes ont tendance à mettre les informations dans une zone mémoire.

Chez les femmes, plusieurs zones s'activent en même temps. Par exemple, lorsque les femmes parlent, 6 ou 7 centres de langage fonctionnent à la fois ; Ceci explique pourquoi les femmes utilisent un format aléatoire pour la mémoire.

Utiliser plusieurs parties du cerveau à la fois donne aussi un avantage à la femme dans la pensée sociale qui nécessite la fabrication d'un certain nombre de connexions.

Les différences dans l'évolution

Les attributs de comportement et de pensée des hommes et des femmes sont influencés non seulement par les différences hormonales et physiologiques mais aussi par l'évolution.

Il y avait un temps où les hommes étaient des chasseurs alors que les femmes donnaient naissance aux enfants et récoltaient la nourriture.

Aujourd'hui, les hommes et les femmes ne sont plus bloqués dans ces rôles primitifs, mais cela n'efface pas les effets de milliers d'années d'évolution.

Communiquer avec le sexe opposé

Rappelez-vous ce qui suit

Point A : les femmes et les hommes peuvent faire la même chose mais ils le feront différemment. Les femmes et les hommes peuvent prendre des voix complètement différentes pour arriver à la même conclusion. Par exemple, les femmes résolvent des problèmes mathématiques en en parlant entre elles, alors que les hommes les résolvent en y réfléchissant entre eux.

Point B : Si les femmes ont tendance à préférer les directions écrites sur papier et que les hommes ont tendance à préférer les cartes routières, il n'y a qu'à inclure à la fois les directives écrites sur papier et les cartes routières.

Point C : Les femmes ont tendance à être beaucoup plus sensibles et elles apprécieront beaucoup les hommes qui respectent leur sentiment.

Point D : Les hommes n'ont pas une grande tendance à être fluides et à bien articuler pour exprimer leur pensée et leur sentiment. Ce trait va nécessiter de la part des femmes beaucoup de patience.

Point E : Les hommes trouvent de longues explications ennuyeuses et communiquent ainsi efficacement. Dans une argumentation, lorsque les émotions prennent de l'ampleur, les hommes ont tendance à devenir plus rationnels et plus agressifs. Les femmes, d'un autre côté, ont tendance à devenir plus émotionnelles et loquaces.

Point F : Beaucoup d'hommes sont plus analytiques et ASSERTIFS et donc moins enclins que les femmes à revenir sur leurs arguments. Les femmes qui sont souvent plus sociales et FLEXIBLES, ont plus tendance à revenir en arrière où trouver une autre voie pour se sortir d'une situation déplaisante. Lorsqu'une femme revient en arrière, cela ne signifie pas nécessairement qu'elle concède sa défaite ; elle préfère simplement plus conserver sa paix plutôt que de vaincre.