

RATIONNEL

Analyse
Quantifie
Logique
Critique
Réaliste
Aime les chiffres
Aime la technique

PROFESSIONS
TYPQUES
chirurgiens
ingénieurs
banquiers
avocats

TYPES
intellectuel
quantitatif
technique
dur

TYPES
visionnaire
gout du risque
ouvert
détendu

PROFESSIONS
TYPQUES
publicitaires
formateurs
artistes
auteurs

PROJECTIF

Imagine
Fougueux
Curieux / joueur
Spécule / suppose
Prend des risques
Outrepassse les règles
Aime les surprises

Ils négligent:
la pratique
les détails

Ils négligent:
les sentiments
les solutions alternatives

CG

Cortical
Gauche

CD

Cortical
Droit

Ils négligent:
les idées nouvelles
le cadre général

LG

Limbique
Gauche

LD

Limbique
Droit

Ils négligent:
les faits
la logique

PRUDENT

Organisé et méthodique
Etablit des procédures
Minutieux
Ordonne et classe
Conventionnel
Ponctuel

PROFESSIONS
TYPQUES
comptables
planificateurs
fonctionnaires
administrateurs

TYPES
tendu
minutieux
calculateur
conventionnel

TYPES
doux
amical
musicien
serviable

PROFESSIONS
TYPQUES
musiciens
infirmières
enseignants
travailleurs sociaux

RESSENTI

Sensible
Enseigne
Emotif
Parle beaucoup
Serviable
Expressif
Ressent

LA SOMME de nos préférences cérébrales DÉTERMINE QUI NOUS SOMMES

Chaque individu possède un profil cérébral qui lui est propre. Utilisez-vous plus votre hémisphère gauche ou droit? Etes-vous plutôt logique? Imaginatif? Organisé? Expressif? Grâce à la méthode Herrmann, une approche psychocomportementale de l'individu, vous allez enfin comprendre comment fonctionne votre cerveau et percer les secrets de la communication. Une méthode aussi qui est un hymne à la tolérance vis-à-vis d'autrui.

Maximilien MEURS

Ecoutons un dialogue entre Marc, responsable de l'administration dans une société, et Thierry, un créatif publicitaire. Marc aime l'organisation et la sécurité alors que Thierry se laisse plus guider par son intuition et valorise l'innovation. Ce matin, ils se retrouvent devant la machine à café de l'entreprise. Thierry l'aborde et entame la conversation pour lui suggérer une nouvelle idée qu'il a eue pendant la nuit. Il pense avoir été clair dans son discours, mais pourtant un certain énervement apparaît dans la conversation.

Au lieu de réagir sur son idée, Marc insiste sur l'emploi du temps qui est déjà serré. Ils auront beau parler pendant des heures, chacun campera sur sa frustration. Thierry finit par trouver Marc froid, distant, manquant de souplesse. Parfois il le perçoit même comme un psychorigide. De son côté, Marc considère que Thierry est peu fiable et excentrique. Aucun des deux n'a pourtant tort, ils ont simplement un mode différent de per-

ception de l'environnement et des autres et cela à cause de leurs préférences cérébrales.

QUATRE QUADRANTS

Ned Herrmann, chercheur américain et directeur des ressources humaines de la General Electric, a conçu une technique simple, permettant de rendre compte du rôle de la pensée et de l'émotivité dans les comporte-

1949, Paul Mac Lean met en évidence une nouvelle subdivision et distingue trois couches cérébrales: une couche inconsciente dite "reptilienne", domaine des réflexes et de l'instinct (de conservation, de reproduction...), et deux zones conscientes: la couche limbique, domaine de l'action, des émotions et des sentiments, et la plus développée, la couche corticale (également appelée «cortex»

Ne dites pas: "il a tort", mais "il a une autre manière de penser"!

ments humains. Son point de départ est la théorie de la division du cerveau en deux hémisphères aux fonctions spécifiques et soutenue par de nombreux biologistes et, en particulier, par le prix Nobel Roger W. Sperry. L'hémisphère gauche est celui de la logique, de l'analyse, des mathématiques et des fonctions séquentielles. L'hémisphère droit est plus spatial, visuel, imaginatif et affectif. En

ou matière grise), domaine de la pensée spéculative et des idées.

Ned Herrmann perçoit tout l'intérêt de ces découvertes et affine ce concept en mettant au point une méthode d'approche de la personnalité reposant sur les quatre cerveaux conscients de l'individu ou quatre "quadrants": cortical gauche, cortical droit, limbique gauche et limbique droit. En fonction

L'héritage génétique influe sur notre construction cérébrale

Virginie Saurel est gérante du cabinet d'expertise Neo qui a fréquemment recours à la méthode Herrmann

Pouvez-vous présenter la société Neo? En quoi consistent vos formations?

Néo est une société SARL d'experts dirigée par Philippe Levy et moi-même. C'est un cabinet en conseil, coaching et formation. Les formateurs Neo sont pour la plupart agréés Herrmann. Nous avons acquis les techniques pédagogiques pour majorer la recevabilité de nos formations. On situe ces techniques pédagogiques par rapport aux 4 dominances cérébrales. Les cours magistraux sont particulièrement adaptés aux corticaux gauches. Les limbiques gauches apprendront plus facilement si le cours est bien structuré avec des parties et des sous-parties. En revanche, tout cela ennuie profondément ceux qui ont une préférence sur le cerveau droit. Avec ce type d'auditoire, il faut une méthode plus participative et qui stimule la découverte et l'imagination. Si l'auditoire est hétérogène, il faut fonctionner sur les 4 quadrants. En communiquant sur toutes les zones cérébrales, on augmente la recevabilité du message, on obtient une meilleure qualité d'apprentissage et une meilleure capacité d'adhésion du public. L'idéal reste de diagnostiquer au moins une préférence forte de la personne et d'adapter la formation à ses préférences cérébrales.

Les cours sous une forme magistrale restent une grande référence en France, même s'il y a eu l'introduction de travaux pratiques. Ce qui explique que certains élèves cerveau droit peuvent être en échec scolaire sans être des enfants asociaux ou stupides. Il faudrait placer ces enfants dans un système scolaire qui corresponde mieux à leur préférence cérébrale, fondé davantage sur les échanges participatifs, la découverte, le jeu, l'empathie. Certaines écoles nouvelles semblent un peu plus adaptées à ce type d'auditoire (Montessori, Steiner...). Il serait merveilleux que les enseignants soient sensibilisés à des outils comme la méthode Herrmann de manière à pouvoir s'adapter à la préférence de leur auditoire.

Comment connaître rapidement les dominances cérébrales d'une personne en face de soi?

On ne peut jamais "scanner" le cerveau de la personne en face, mais certains éléments comme les vêtements, les accessoires ou la manière de parler et de se comporter de la personne permettent de détecter rapidement ses dominances fortes. Il ne faut pas non plus tomber dans une caricature. Ces éléments restent indicatifs. Pour se faire une opinion sur les préférences cérébrales de quelqu'un, il faut faire converger diverses informations tout en restant vigilant.

Les commerciaux, par exemple, doivent porter

des "uniformes" avec un costume et une cravate. Il ne faut pas tomber dans une routine "l'habit fait le moine" mais être très attentif à l'attitude de la personne et observer sa manière de réagir dans des situations, son comportement, sa gestuelle, son schéma corporel, sa manière de s'exprimer, etc. Pour cela, il ne faut pas monopoliser soi-même l'espace verbal et physique pour laisser l'autre s'exprimer et se révéler. C'est le seul moyen de détecter le prisme cérébral de la personne.

Comment développe-t-on ses préférences cérébrales?

Il y a un grand débat sur l'inné et l'acquis. On ignore encore aujourd'hui la proportion entre les deux, mais il est certain que l'héritage génétique et l'environnement qui nous entoure influent sur notre construction cérébrale. Il serait irrationnel de penser qu'on hérite de la corpulence, de la couleur des yeux, du QI de ses ascendants et qu'on n'hériterait pas de leurs préférences cérébrales. Il y a une part d'héritage des parents et des grands-parents.

Il y a aussi une part incontestable d'acquis. La culture et l'environnement interviennent dans le développement de chaque cerveau. Il y a des familles de cerveaux gauche ou droit dominants, des "cultures familiales". De même, certaines populations ont des tendances marquées quant à leurs préférences cérébrales. Les populations asiatiques ont tendance à être plus cerveau gauche. Les peuples orientaux et les populations du Sud sont très extravertis et plus limbiques dans

l'ensemble. En France, comme dans les autres pays occidentaux, nous sommes généralement assez rationnels, plus cartésiens donc plus cerveau gauche. Nous sommes les dignes représentants de Descartes qui disait "je pense donc je suis" et non de "je sens donc je suis". Cela se retrouve d'ailleurs dans nos méthodes pour transmettre le savoir tout autant que dans les comportements attendus en entreprise.

Les préférences cérébrales d'un individu évoluent-elles au cours de sa vie? Peut-on améliorer ses compétences sur un quadrant?

C'est possible, mais dans de relativement faibles proportions. On ne modifie pas fondamentalement son type de profil. Cependant, une petite augmentation en chiffres sur un des quadrants peut signifier un grand pas en termes de confort de vie. On peut évoluer d'une dizaine de points tout au plus (ndlr, sur 160 points) dans un sens (augmentation de capacité) ou dans l'autre (perte de capacité par sous-utilisation d'un quadrant). Comme l'humain cherche naturellement la solution la plus performante, il n'aura pas tendance à exploiter les cerveaux qui ne sont pas dominants chez lui et cela lui restera difficile. Ce n'est pas son mode de fonctionnement favori habituel.

On peut gagner en performance sur des cerveaux naturellement plus faibles mais on peut aussi en gagner sur un cerveau en forte utilisation en surstimulant les aptitudes qui y sont attachées. Mais par exemple quelqu'un qui a un score faible sur le cerveau cortical droit, celui de



Virginie Saurel utilise la méthode Herrmann dans son cabinet d'expertise mais elle estime que celle-ci viendrait bien à point aussi dans l'enseignement.

la création, aura besoin d'énormément de volonté et d'opiniâtreté pour développer ce quadrant. S'il s'inscrit à des cours de sculpture, par exemple, il risque d'être rapidement démotivé tout comme le serait un cerveau droit qui déciderait de participer activement à un club d'investissement financier.

Comment s'articulent les relations avec les autres qui n'ont pas les mêmes préférences cérébrales?

La méthode Herrmann induit une notion de tolérance vis-à-vis du fonctionnement d'autrui. Si on est peu développé sur un quadrant, on aura du mal à comprendre le fonctionnement de quelqu'un qui se positionne sur ce quadrant. Ses actions et ses paroles vont nous sembler déplacées, aberrantes, irrespectueuses, voire stupides. La différence entre nos préférences cérébrales et celles des autres est la première source d'incompréhension, d'incommunicabilité et de conflit entre les individus. Quand une situation de communication échoue, on a naturellement tendance à se dire que "c'est de la faute de l'autre". La méthode Herrmann nous apprend à avoir une démarche d'introspection pour mesurer les responsabilités de chacun et surtout analyser les raisons de l'échec. Elle nous rend capable de réaliser et d'admettre que la personne ne fonctionne pas de la même manière que nous, qu'elle n'utilise pas les mêmes "lunettes cérébrales" pour percevoir et interpréter le monde. Cela demande beaucoup d'intelligence "de l'autre".

Avec des collègues de travail, il y a une possibilité de travailler sur les territoires cérébraux communs pour gérer les conflits. "Les autres n'ont pas plus tort que moi". Ils ont simplement un autre mode de perception de l'environnement et des autres.

Contrairement à ses collègues, on choisit en général ses amis. Ils ont souvent les mêmes préférences cérébrales que nous. On est proche d'une personne parce qu'elle fonctionne de la même manière que nous et nous comprend parfaitement. On a tendance à croire que la complémentarité est idéale dans un couple, par exemple: la différence est source de fascination, pas d'harmonie et elle peut à long terme devenir source de conflit.

L'attraction amoureuse se fait souvent sur la différence mais ce n'est malheureusement pas une garantie de pérennité. On admire souvent ce qu'on n'a pas et que l'autre incarne. Après la phase euphorique de fascination, il faut gérer le quotidien. C'est là qu'un territoire cérébral commun en fort développement pourra s'avérer utile. Une opposition totale avec le conjoint en termes de préférences cérébrales tient en germe des conflits, voire la dissolution du couple. Le bon sens populaire ne dit-il pas "qui se ressemble s'assemble"?

de son patrimoine génétique, de son milieu socioculturel, familial, scolaire, des expériences et des rencontres faites, chaque personne active et sollicitée de façon plus ou moins intense l'une ou l'autre partie de son cerveau. Les bases de la méthode Herrmann®, marque déposée, étaient jetées. Nous possédons tous une carte mentale unique qui nous fait percevoir le monde à travers le prisme de nos préférences cérébrales.

Ned Herrmann conçoit alors un questionnaire qui permet de positionner sur une échelle de 0 à 160 environ, le degré d'utilisation par un individu de chacun des quatre quadrants du cerveau. Ce questionnaire en 120 questions permet de quantifier les capacités rationnelles, les capacités organisationnelles, les capacités d'empathie et les capacités créatives de chaque individu.

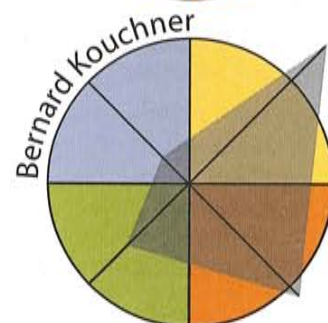
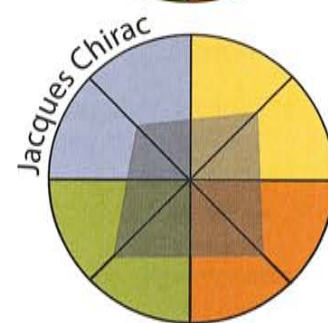
De la même manière que l'on sollicite plus sa main gauche ou droite, chacun d'entre nous utilise les quatre quadrants, avec des préférences plus ou moins marquées. La plupart des gens ont développé deux ou trois de ces préférences. Les monodominants (un seul quadrant fortement développé) et les quadridominants (cerveau total) sont plutôt rares. Les combinaisons entre les quadrants donnent une infinité de personnalités et de facettes. Lorsqu'on prend un grand échantillon de population, les quatre quadrants sont représentés de manière quasi équivalente.

LES DOMINANCES CÉRÉBRALES

La partie corticale gauche correspond aux personnalités rationnelles et logiques. Ce sont des techniciens qui aiment les faits et la précision. Quand ils adoptent un avis, ils se fient à une logique fondée sur un raisonnement et non sur un jugement personnel. C'est pourquoi les personnes ayant une préférence cérébrale marquée sur le cortical gauche passent souvent pour des personnes qui ne reconnaissent pas leurs torts. Et pour cause, ne se fiant pas aux émotions, mais à la logique, elles donnent un avis qu'elles jugent mûrement réfléchi et, partant, estiment avoir toujours raison. Et de fait, le cortical gauche possède une capacité indéniable à résoudre les problèmes et à trouver des solutions rationnelles. Ce sont souvent des intellectuels brillants ou des experts. Définir la réalité avec une grande rigueur est pour eux de première importance. Quand un cortical gauche s'attelle à un problème, il procède par hypothèses en imaginant la façon la plus efficace de le faire, économisant ainsi l'effort. Il agit à coup sûr. Comme il ne s'attendrit pas facilement, il paraît cependant froid et arrogant aux personnes douées d'un cerveau plus émotionnel.

Profil de gouvernants célèbres

Quels sont les profils Herrmann des gouvernants qui ont marqué leur temps? Qu'ils soient réformistes ou conservateurs, rationnels ou visionnaires, leurs préférences cérébrales ont marqué leur action et permettent de mettre en lumière leurs différences et leurs affinités. Comment, face à un événement grave, les grands de ce monde ont-ils utilisé leur cerveau?



■ Cortical Gauche
■ Cortical Droit
■ Limbique Gauche
■ Limbique Droit

Source: "Ces cerveaux qui nous gouvernent: une approche neuro-historique des hommes d'Etat de Louis XI à Mitterrand" (Marie-Joseph Chalvin - Editions Robert Laffont)

Minitest Herrmann: mieux se connaître

(copyright: Isabelle Bancal - NEO)

Choisissez une seule réponse parmi celles proposées. A la fin du test, comptez le nombre de réponses bleues, vertes, rouges et jaunes et classez-les par ordre décroissant pour découvrir vos propres préférences..

1. Vous définiriez-vous davantage comme quelqu'un:

- a) qui maîtrise
- b) sous tension
- c) de souple
- d) de détendu

2. Etes-vous plutôt:

- a) logique
- b) intuitif
- c) imaginatif
- d) concret

3. Si vous aviez à choisir un nouveau métier, quel serait votre domaine?

- a) la technique
- b) la création
- c) l'humanitaire
- d) la science

4. Comment qualifieriez-vous votre mode d'achat favori?

- a) "achat plaisir"
- b) comparatif
- c) réfléchi
- d) valorisant

5. Lors d'un achat, privilégiez-vous:

- a) la nouveauté
- b) l'agrément produit
- c) le prix
- d) la qualité

6. Votre attitude face à un problème:

- a) j'imagine très vite la ou les solutions
- b) je me fie à mon intuition pour résoudre ce problème
- c) j'analyse tous les aspects du problème afin d'adopter la bonne solution
- d) j'essaie de me remémorer une situation similaire et de me rappeler ce qui avait été fait

7. Votre philosophie de vie habituelle:

- a) je ne conçois pas la vie sans humour!
- b) précision et rigueur sont indispensables
- c) j'aime la performance au quotidien (dans mon travail, dans mes loisirs...)
- d) j'aime la convivialité et je m'intéresse aux autres

8. Vous êtes pris en flagrant délit de faire quelque chose de pas franchement autorisé (brûler un stop, traverser hors des clous, manger le goûter de votre enfant...), votre attitude est:

- a) j'ai un certain plaisir à défier les règles
- b) en discutant ensemble, je vais instaurer une bonne ambiance et me justifier
- c) j'ai honte de ce que j'ai fait et je m'excuse patement
- d) j'avais une bonne raison de le faire

9. Dans la vie, je suis plutôt:

- a) visionnaire
- b) empathique
- c) analytique
- d) organisé

10. Mon rapport avec le temps:

- a) je vis bien dans le présent
- b) je fais souvent référence au passé
- c) j'aime me projeter dans l'avenir
- d) je profite de tous les moments passés, présents ou à venir

TOTAL:

Cortical
Gauche
Cortical
Droit
Limnique
Gauche
Cortical
Droit

Les limbiques gauches possèdent quant à eux un sens aigu de l'organisation. Ils sont minutieux, et se contrôlent. Ils sont conservateurs ou ritualistes. Comme les corticaux gauches, ils ont une approche linéaire des choses et rejettent l'ambiguïté. Tous deux aspirent à avoir le contrôle de ce qui les entoure. Le paradis d'un limbique gauche est un monde où tout est réglé et à sa place. C'est un monde où les décisions sont prises selon des procédures bien établies qui ont déjà fait leurs preuves. Les limbiques gauches ont une bonne capacité à se concentrer sur un problème à la fois et sont terriblement efficaces là où d'autres personnes pourraient s'effondrer par manque d'efficacité. Etant caractérisés par une certaine introversion (émotifs contrôlés), ils ont tendance à peu prendre en considération les modes sensoriels, perceptifs et intuitifs. Les autres ont tendance à les juger comme des personnes maniaques, parfois tyranniques, ennuyeuses et apparemment peu sensibles. Quand la vitesse du changement dépasse leurs capacités d'adaptation, elles s'accrochent à la méthode et aux valeurs traditionnelles comme à des bouées de sauvetage. Le monde ne tournerait pourtant pas sans leur efficacité, leur capacité opérationnelle, leur sens de l'organisation et leur clarté.

Les limbiques droits sont des personnalités extraverties, des spécialistes du contact et des relations faciles. Ce sont d'extraordinaires bavards qui utilisent beaucoup le geste pour communiquer. Ils négligent la précision, la logique et la théorie. A la place, ils fonctionnent à l'instinct et sont plus sensibles aux états d'âme, aux atmosphères, aux attitudes des autres. Ils se fient avant tout à leurs ressentis. Ils sont généralement très émotifs et spiritualistes. Ouvertes aux développements humains, les personnes limbique droit accordent spontanément leur confiance, sont généreuses et altruistes. Elles apparaissent aux autres comme étant d'agréable compagnie, mais indisciplinées, sentimentales et parfois taciturnes car leur comportement évolue au gré de leurs humeurs.

Les corticaux droits sont des personnalités créatives, innovantes et visionnaires. Elles passent encore plus pour des anticonformistes que les limbiques droits. Généralement, l'entourage, qui fonctionne sur des quadrants différents, ne comprend pas grand-chose à la beauté, l'originalité et l'extravagance de ce qu'elles disent, même s'il est parfois sensible à leur sens de l'humour, de la dérision, voire de l'autodérision. On ne peut pas compter sur les corticaux droits pour terminer un travail à une date limite. Pour eux, la logique fait obstacle à la créativité. Ils passent souvent du coq à l'âne et ont le goût du risque.

Ce sont souvent des artistes qui intègrent par des images et des métaphores le monde qui les entoure.

Il est important de souligner qu'il n'y a pas de quadrants "meilleurs" que les autres. Chacun a ses avantages et ses inconvénients. De même au niveau du nombre de dominances (une, deux, trois ou quatre): un cerveau total ne constitue pas non plus un atout particulier, car la multiplication des préférences peut parfois s'avérer un handicap en générant des conflits internes. Si un quadrant n'est pas développé, on n'est pas pour autant un "handicapé du cerveau". Les gens perçoivent une personnalité globale. En revanche, on peut mal vivre personnellement le manque de performance sur les aptitudes qui se trouvent sur un quadrant très déficient chez nous.

UN CONTACT PLUS AISÉ AVEC LES AUTRES

Carole Leon travaille au sein d'un laboratoire de recherche universitaire, où elle s'occupe à la fois de l'administration du parc informatique et de la réalisation de calculs scientifiques. Elle a passé le test Herrmann. "Sans conteste, j'ai pu mieux appréhender les différentes facettes de ma personnalité grâce à la restitution du profil. Je n'ai pas été très étonnée des résultats, qui correspondent presque tous avec ma personnalité. A présent, j'ai un contact plus aisé avec des personnes ayant des préférences différentes des miennes. J'essaie de cerner leurs quadrants dominants et je m'adapte en fonction de mes propres préférences cérébrales. De même, j'essaie de m'adapter aux situations rencontrées, tant sur le plan professionnel que personnel, en fonction des réactions que je peux supposer chez moi en connaissant mes préférences. Cela évite sans doute des tensions et des conflits, et me permet aussi de m'ouvrir sur les connaissances des autres. Dans le domaine de la recherche, c'est particulièrement important".

Herrmann permet de comprendre au-delà de son fonctionnement personnel, celui des autres. Certaines antipathies ou certains conflits prennent racine uniquement par un défaut de communication entre des personnes qui sont sur des quadrants différents. La méthode Herrmann souligne qu'il n'y a pas de vérité absolue, mais un prisme personnel à travers lequel on perçoit les autres et l'environnement. Ce prisme n'est pas plus pertinent qu'un autre prisme. Les autres n'ont pas plus tort que moi. Ils ont simplement un autre mode de perception et de communication. L'homme étant un être profondément social, s'il a du mal à communiquer, il sera malheureux.

DES APPLICATIONS PROFESSIONNELLES

Au-delà du développement personnel, les applications de la méthode Herrmann sont très variées et touchent à la communication, à tous les processus de vente, au management, au recrutement, à la formation...

Nos orientations professionnelles, sauf à être malheureux ou extrêmement inadapté, sont généralement en adéquation avec nos préférences cérébrales. Les métiers médicaux ou scientifiques utilisent plutôt le cerveau gauche. Les métiers créatifs, sociaux ou de contact sont plus cerveau droit. Pour cette raison, un recruteur ne doit pas s'intéresser uniquement au cursus professionnel, mais doit également interroger longuement le candidat sur ses activités paraprofessionnelles. Cela peut révéler des aspects et des aptitudes que le cursus professionnel ne met pas forcément en valeur.

Il serait préférable pour une entreprise d'obtenir, en superposant les profils de tous les collaborateurs, un profil équilibré, afin de disposer de compétences variées qui sont sur les quatre quadrants. L'efficacité de l'équipe s'en trouve accrue, chacun apportant des compétences que n'ont pas les autres. Cependant, une entreprise de publicité, par exemple, va forcément être à dominance corticale droite. Il lui faudra cependant recruter des gens sur le cerveau gauche pour la comptabilité, la gestion, le prévisionnel afin d'être efficace...

Olivier Icare est pharmacien et dirige une équipe de 29 personnes. "J'ai participé à une formation Herrmann pour mieux communiquer dans ma pharmacie, que ce soit en interne ou avec les clients. Avec un collègue, on peut parler de la même chose, mais d'une manière différente en fonction de la tournure d'esprit des interlocuteurs et on ne se comprendra pas forcément. De la même manière, on n'affecte pas forcément les gens à des tâches adaptées à leurs préférences cérébrales. Aujourd'hui, plusieurs personnes ont suivi la formation. Le travail se fait moins dans la douleur et il y a une meilleure ambiance dans l'équipe. Au niveau des clients, c'est devenu un jeu de percevoir les dominances de la personne en face de nous pour adapter notre discours. Cela permet de mieux saisir les attentes du client et de mieux formuler nos propositions. J'ai également réalisé ma vitrine dans l'optique de faire passer des messages sur les 4 quadrants. On se sert tous les jours de la méthode Herrmann."

De même, en marketing, une marque a intérêt à communiquer sur les 4 quadrants pour toucher le maximum de personnes possibles. On communiquera sur le cortical gauche en insistant sur des données économiques et sur la performance. Pour toucher les limbiques gauches, il faut communiquer sur des

données de notoriété et de sécurité. Pour les limbiques droits, il faut souligner le confort, la sensorialité et la convivialité. Le cortical droit sera sensible à la nouveauté, l'originalité que les autres n'ont pas.

La marque en elle-même est positionnée de manière différente sur les cerveaux. Généralement, une marque n'a communiqué historiquement que sur un, voire deux quadrants, et elle s'est enfermée sur ce type de communication. Par exemple, Badoit et BMW auraient tendance à être légèrement cortical droit. Citroën/Peugeot, Volvic, Contrex ou Coca-Cola sont plus limbiques droit. Ils communiquent sur le côté nature ou convivialité. Le Crédit Agricole, Toyota ou Gilette sont plus limbiques gauches. Mercedes et Volkswagen touchent plus les corticaux gauches. Canal plus, par exemple, communique sur les deux quadrants corticaux. ●

Pour aller plus loin ...

Contacts:

• Institut Herrmann

102 bd Franklin Roosevelt
92566 Rueil Malmaison Cedex
France
00 33 (0)1 47 51 31 15

• NEO (New Expertise Organization)

2 résidence Les bois du Cerf
91450 Etolles
France
00 33 (0)1 69 14 85 05 / vsaurel@vscommunication.com

Quelques ouvrages à consulter pour compléter votre approche du modèle Herrmann:

- *Les dominances cérébrales et la créativité* (Ned Herrmann – Editions Retz Psychologie). En vente exclusivement auprès de l'institut Herrmann.
- *L'intelligence émotionnelle: comment transformer ses émotions en intelligence* (Daniel Goleman – Edition Robert Laffont).
- *L'intelligence du cœur: rudiments de grammaire émotionnelle* (Isabelle Filliozat – Editions JC Lattès).
- *Cerveau droit cerveau gauche: cultures et civilisations* (Lucien Israël – Editions Plon).
- *Les trois cerveaux de l'homme* (Paul D. MacLean et Roland Guyot – Editions Robert Laffont).
- *Deux cerveaux pour la classe* (Marie-Joseph Chalvin – Editions Nathan).