

Analyse comparative HBDI et concurrents

Catégorie	HBDI	MBTI	PCM	DISC	Ennéagramme	Success Insights - TTI
Présentation et principes	<p>Créé par Ned Herrmann à la fin des années 70</p> <p>Basé sur des recherches neuroscientifiques solides</p> <p>Mesure les préférences cérébrales (styles cognitifs)</p> <p>Etablit un modèle métaphorique à 4 quadrants de couleur et désignés par les lettres : A-B-C-D</p> <p>Chaque quadrant représente un style de pensée défini par des mots clés.</p> <p>HBDI® permet aux personnes d'identifier leurs modes préférentiels de traitement de l'information, en situation normale et sous pression</p> <p>En appréhendant une situation donnée par des styles cognitifs qui ne leur sont pas préférentiels mais qu'elles sont capables de mettre en oeuvre, il leur permet d'adapter leur stratégie de communication.</p>	<p>Myers-Briggs Type Indicator</p> <p>Basé sur les théories de Carl Jung créé en 1962</p> <p>Identifie 16 types de personnalité à partir de quatre paires de préférences dichotomiques :</p> <p>Extraversion/Introversion Intuition/Sensation Pensée/Sentiment Jugement/Perception</p> <p>Chaque type de personnalité se définit par des inclinaisons plus ou moins prononcées vers ces orientations.</p>	<p>Créé par Taibi Kahler au début des années 80</p> <p>PCM = Process Communication Model</p> <p>Basé sur l'AT (Analyse Transactionnelle)</p> <p>Identifie 6 types de personnalité avec leurs propres caractéristiques, besoins spécifiques en communication et réactions au stress</p> <p>Travaillemane - Promoteur - Rebelle - Rêveur - Persévérant - Empathique</p> <p>Chaque type a une base = mode de fonctionnement naturel tout au long de la vie et une phase qui peut évoluer en fonction de notre cheminement personnel</p> <p>Modèle prédictif des changements de phase</p> <p>A été utilisé par la NASA pour sélection des astronautes et gestion du stress</p>	<p>Créé par William Marston</p> <p>Rédaction de son livre "Emotions of normal people" en 1928 pose les bases du DISC</p> <p>Evalue les préférences comportementales des individus</p> <p>4 types de comportements :</p> <p>D = dominance I = influence S = stabilité C = conformité</p> <p>Met en lien les types de personnalité avec :</p> <p>2 manières de percevoir le monde : hostile ou favorable</p> <p>2 manières d'interagir avec le monde : l'accepter ou agir pour le faire évoluer</p>	<p>Développé dans les années 70 par Oscar Inchazo et Claudio Naranjo</p> <p>Il identifie 9 types de personnalité</p> <p>Chaque type est associé à des traits de personnalité, des forces et des faiblesses</p> <p>La théorie explore les dynamiques entre ces types</p> <p>Permet de comprendre les motivations et les réactions émotionnelles des personnes</p>	<p>Basé sur le modèle DISC</p> <p>S'appuie sur la roue de Yolande Jacobi et ses 8 types de personnalité :</p> <p>Organisateur Conducteur Evalueur Coordinateur Supporteur Facilitateur Promoteur Motivateur</p> <p>Evalue les comportements</p>
Administration	<p>Etabli à partir d'un questionnaire auto-évaluatif en ligne</p> <p>Débriefing par des consultants certifiés</p> <p>Traitement confidentiel</p> <p>Durée = 20 à 30 mn</p> <p>Résultats accessibles au certifié uniquement</p>	<p>Etabli à partir d'un questionnaire en ligne</p> <p>Version officielle du questionnaire uniquement via consultants certifiés</p> <p>Durée = 20 à 30 mn</p>	<p>Etabli à partir d'un questionnaire en ligne</p> <p>Via consultants certifiés</p> <p>Durée = 30 à 45 mn</p>	<p>Etabli à partir d'un questionnaire en ligne</p> <p>Via des plateformes</p> <p>Durée = 20 à 30 mn</p>	<p>Plusieurs versions disponibles en ligne</p> <p>Gratuit et payant</p> <p>Durée = 10 à 45 mn</p>	<p>Etabli à partir du questionnaire DISC</p> <p>Plateforme TTI Success Insights</p> <p>Durée = 20 à 30 mn</p>
Montant	<p>Questionnaire seul = 122€</p> <p>Avec débriefing = 360€</p>	<p>Questionnaire = environ 150€</p> <p>Avec le débrief : de 200 à 400€</p>	<p>De 300 à 600€ : test + débriefing</p>	<p>Version simplifiée : de 30 à 50€</p> <p>80 à 150€ pour des versions et analyses plus détaillées</p> <p>De 150 à 300€ avec débriefing</p>	<p>Version basique : de 0 à 30 €</p> <p>Version détaillée : entre 50 et 100€</p> <p>Avec débriefing : de 150 à 300€</p>	<p>De 150 et 300€ avec rapport détaillé et évaluation individuelle</p> <p>De 300 à 600 € avec débriefing</p>
Avantages	<p>La notion de profil n'est pas réductrice versus celle de type : réduit la peur d'être catalogué</p> <p>Focalise sur les préférences //compétences : pas menaçant</p> <p>Appropriation et mise en oeuvre faciles</p> <p>Permet de mieux comprendre les modes de pensée, de communication et de prise de décision</p> <p>Encourage la diversité cognitive</p> <p>Porteur du Modèle Cerveau Total® > fournit un cadre de référence et une feuille de route pour créer un langage commun</p> <p>Champs d'applications très large</p> <p>Livrables et packages valorisants</p>	<p>Populaire et utilisé mondialement dans le développement personnel et professionnel, ce qui facilite son acceptation dans diverses organisations</p> <p>Typologies nuancées qui définissent un grand nombre de particularités</p> <p>Composante psychologique qui permet de travailler sur les points "sensibles"</p>	<p>Aide à améliorer la compréhension interpersonnelle en identifiant les besoins émotionnels des individus et en adaptant la communication en conséquence</p> <p>Aide à identifier les sources de stress et les stratégies pour y faire face</p> <p>Utilisé dans la gestion de conflits</p>	<p>Populaire et diffusé à grande échelle dans les entreprises</p> <p>Simple et facile à comprendre</p> <p>Focus sur les comportements observables > facilite la compréhension et l'adaptation des styles de communication en fonction des besoins spécifiques de chaque situation</p> <p>Rapport écrit fourni qui nécessite peu d'accompagnement</p>	<p>Approfondi</p> <p>Riche en nuances</p>	<p>Adhésion rapide par la personne</p> <p>Rapport détaillé avec de nombreux graphiques</p> <p>Nécessite peu d'accompagnement</p>
Inconvénients	<p>Peut donner une vision simplifiée et parfois réductrice des capacités cognitives et des styles de pensée des individus</p> <p>Risque de stéréotypage des profils : les individus peuvent être perçus de manière rigide, sans prendre en compte leur flexibilité cognitive</p> <p>Rapport écrit peu détaillé</p>	<p>Difficile à mémoriser</p> <p>Catégorisation en types fixes pouvant enfermer les personnes dans des stéréotypes</p> <p>Faible prise en compte de la situation et du contexte de la personne</p> <p>Fiabilité test-retest faible</p>	<p>Prise en main complexe qui nécessite une formation approfondie</p> <p>Peu intuitif</p> <p>Requiert une bonne maîtrise des outils pour l'appliquer efficacement dans le monde professionnel</p>	<p>Risque de catégorisation et stéréotypage excessif</p> <p>Manque de nuance et de profondeur car se concentre sur les comportements observables et néglige les motivations sous-jacentes</p> <p>Ne rend pas compte des styles cognitifs et ne permet pas de modélisation</p>	<p>Absence de validation scientifique complète</p> <p>Difficiles mémorisation et utilisation</p> <p>Risque d'interprétation subjective</p> <p>Parfois jugé trop spirituel</p> <p>Plusieurs versions du questionnaire dont certaines gratuites</p>	<p>Rapport détaillé pouvant amener à des malentendus d'interprétation</p> <p>Se limite aux comportements observables</p> <p>Faiblesse de ses fondements scientifiques</p>
Domaines d'utilisations	<p>Formation - Coaching</p> <p>Bilan de compétences</p> <p>Résolution de problème</p> <p>Utilisé individuellement et pour les équipes</p> <p>Communication et interactions</p> <p>Créativité</p> <p>Prise de décision</p>	<p>Coaching en développement personnel et orientation professionnelle / gestion des carrières</p> <p>Relations interpersonnelles</p>	<p>Coaching individuel</p> <p>Gestion de conflits et de crises</p> <p>Relations interpersonnelles dans des environnements stressants (missions spatiales)</p> <p>Compréhension des motivations au sein des équipes</p>	<p>Communication ou relations interpersonnelles</p> <p>Vente et négociation</p> <p>Dynamique d'équipe</p>	<p>Développement personnel, professionnel et spirituel</p> <p>Relations interpersonnelles</p>	<p>Formation et coaching</p> <p>Développement des équipes</p> <p>Recrutement</p> <p>Vente</p>