

# SE CONNAÎTRE:

## Comment les modes de pensée des jeunes influencent leurs choix d'orientation

*Le profil des préférences cérébrales, bien connu du monde professionnel depuis plus de 40 ans, a été adapté pour la relève. Une version junior de l'outil aide les jeunes de 13 à 24 ans à mieux se connaître. Explications.*

Le cerveau de l'être humain traite les informations de manière différente. C'est par ce constat et suite à de longues recherches, certifiées sur le plan scientifique, que Ned Herrmann a mis au point une «carte» simplifiée des différents modes de pensée utilisés par l'homme (HBDI®). Le cerveau possède 2 hémisphères, le côté droit intuitif, global et imaginaire, alors que le côté gauche, lui, est attiré par la logique, l'analyse et le rationnel. A la séparation gauche/droite s'ajoute celle du haut/bas (cortex, siège du raisonnement et limbique, siège des émotions). Ceci a permis de définir 4 zones distinctes auxquelles Herrmann a donné différentes couleurs:



Au quotidien, en fonction de son profil, chaque personne évite, utilise ou préfère fortement fonctionner en s'appuyant sur l'une ou l'autre de ces 4 couleurs.

- Un profil bleu est plutôt défini par les mots: logique, analytique, rationnel et appartient par exemple au monde de la finance, de l'ingénierie, de l'aviation, du droit, de la médecine, etc.

- Un profil vert est plutôt défini par les mots: conservateur, organisé, minutieux et appartient par exemple au monde de l'artisanat, de l'assurance, de la sécurité, de la comptabilité, etc.
- Un profil rouge est plutôt défini par les mots: contacts humains, communicateur, émotif et appartient par exemple au monde de l'enseignement, du paramédical, du tourisme, du social, etc.
- Un profil jaune est plutôt défini par les mots: intuitif, imaginaire, artistique et appartient par exemple au monde de la vente, de la création, du marketing, de l'artistique, etc.

A mes yeux, une bonne orientation commence par une bonne connaissance de soi. C'est à dire comprendre son mode de fonctionnement (préférences cérébrales) ainsi que son impact sur soi et les autres. C'est également comprendre et valoriser la façon de fonctionner du jeune: «Ce n'est pas parce que je ne comprends pas ce que le prof me dit, que je suis automatiquement bête». Le jeune a simplement une approche différente des choses, une autre porte d'entrée sur le savoir et la connaissance.

Situer son intérêt et sa motivation innés est également essentiel afin d'éviter les erreurs d'aiguillage, souvent nombreuses et qui alimentent les statistiques de l'orientation de ces dernières années. Les élèves à la fin du secondaire l'choisissent trop souvent par défaut ou par dépit.

L'étude des préférences cérébrales des jeunes permet de leur transmettre très rapidement un bilan élaboré. Ce bilan est non pas basé sur leurs compétences, comme habituellement, mais sur leur mode de fonctionnement, en temps normal et sous stress/pression. On pourrait dire que nous

leur proposons un mode d'emploi de leur cerveau selon 4 paramètres essentiels pour leur avenir professionnel tels que:

Mieux se connaître: «Ça va m'aider à savoir comment réagir face au stress».

La confiance et l'estime de soi: «J'ai pu découvrir des choses en moi que je ne soupçonnais pas forcément».

Des pistes d'orientation en relation avec son fonctionnement: «On m'a vraiment montré en quoi j'étais plus forte et plus faible, ce qui m'a vraiment aidée à faire mon choix sur l'orientation à prendre».

De la tolérance vis-à-vis de son entourage actuel et professionnel futur: «Je suis plus «souple» avec les personnes que je côtoie et je fais des efforts».

Souvent démunis, les élèves en fin de scolarité obligatoire se retrouvent aux portes d'un choix professionnel ou académique alors qu'ils n'ont visiblement jamais eu la possibilité de se connaître eux-mêmes et de tirer parti de leurs forces. Les éclairer, c'est construire l'avenir.



**Yannick Foschia Matthey**

Coach professionnelle

[yannick@unitedpowerconsulting.com](mailto:yannick@unitedpowerconsulting.com)

[www.unitedpowerconsulting.com](http://www.unitedpowerconsulting.com)