

## Chercher la différence pour enrichir son réseau !

Nous sommes souvent attirés dans la nature par certaines personnes, d'autres au contraire nous agacent. Mais d'où viennent ces affinités presque spontanées ? Comment se fait-il que nous pouvons ressentir de la distance ou ne pas comprendre le fonctionnement de telle ou telle personne ? En fait, les préférences que nous ressentons envers nos semblables ne sont pas le fruit du hasard. Carl Gustav Jung (psychiatre suisse 1875-1961), puis plus tard les auteurs\* du MBTI® l'ont parfaitement expliqué. Notre chemin de développement personnel ne sera que plus grand, si dans notre réseau nous savons utiliser ces différences pour progresser.

### La préférence naturelle

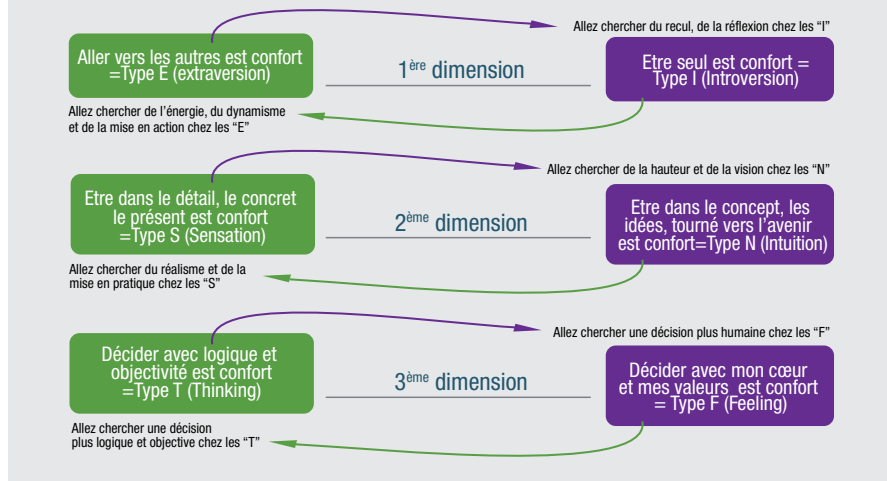
Jung décrit la "préférence" comme quelque chose effectuée naturellement et dans le confort, à défaut le pôle opposé est une zone d'effort. Sur 3 dimensions, nous avons une préférence naturelle. Pour bien comprendre cette notion de préférence, il vous suffit de prendre un stylo et d'écrire la même phrase avec les deux mains, vous comprendrez vite cette notion de préférence et le pôle opposé représentant la zone d'effort. Étonnamment nous allons donc préférer des personnes qui fonctionnent comme nous !

Toute la démarche consiste à aller à la rencontre de ceux qui ne fonctionnent pas comme nous, pour enrichir nos choix, nos décisions ou nos orientations.

**Je vous propose un regard en 3 dimensions pour identifier votre "préférence naturelle" afin de comprendre comment utiliser au mieux votre réseau.**

**1<sup>ère</sup> dimension :** pour se ressourcer certains d'entre nous vont préférer aller vers les autres (Extraversion, type E) et d'autres vont préférer se tourner vers leur monde intérieur (Introversion, type I). Les personnes de type E vont dans leur réseau rechercher des personnes qui rayonnent par leur présence, mais peut-être devraient-elles aller aussi, vers les personnes de type I qui leur apporteraient une plus grande réflexion et du recul sur leur projet. Inversement les introvertis (type I), après avoir abouti leurs réflexions, gagneraient à rencontrer des E pour mettre en mouvement leurs idées et passer plus vite à l'action.

### Dans chaque dimension êtes-vous vert ou violet ?



**2<sup>ème</sup> dimension :** les personnes naturellement tournées vers le futur et plutôt conceptuelles (type N) devraient dans leur réseau développer des liens avec les personnes de type opposé (S) afin de les aider à concrétiser leurs idées. Inversement ceux qui se trouvent confort dans le concret, le détail et le présent devraient développer des liens dans leur réseau avec des personnes de type N afin de prendre de la hauteur et avoir une vision plus large des choses.

**3<sup>ème</sup> dimension :** dans la prise de décision, là encore notre préférence naturelle s'exprime de deux façons différentes. Certains aiment à prendre leur décision avec leur "tête" (type T) afin d'être le plus objectifs possible ; d'autres seront plus à l'aise à prendre une décision avec leur "cœur" (type F) et donc plus subjectifs. Une bonne décision se doit de prendre les deux en compte.

C'est pourquoi il peut être très utile d'utiliser notre réseau pour challenger nos décisions. Ainsi une personne de type T (thinking) devrait aller voir une personne du type opposé pour humaniser ses décisions et en mesurer l'impact sur les gens. Et inversement une personne de type F (feeling) devrait aller voir une personne du type opposé en phase de décision pour tendre vers plus d'objectivité et d'équité.

Le réseau est une merveilleuse opportunité de développement personnel si l'on comprend que

la différence chez les autres représente sa propre complémentarité. Riches et fiers de ce que nous sommes, nous avons le choix d'aller vers ceux qui nous ressemblent et nous renvoient, tel un miroir, une belle image de nous-mêmes, et/ou d'aller vers ceux qui ne fonctionnent pas comme nous, mais qui sauront nous faire grandir, si nous savons les accepter dans notre réseau. A chacun de trouver son chemin de développement ! ■

Les trois dimensions présentées sont les 3 premières dimensions du MBTI® sur 4. Le MBTI® est un des outils les plus utilisés dans le monde dans les domaines suivants : team building, communication, management, développement personnel, bilan de compétences...

### Dates clés de Raphaël Balay

- 2007 accrédité Praticien MBTI® I et II
- Depuis 2005 : fondateur de la société M Evolution, Conseil et formation en communication, management et création d'esprit d'équipe.
- De 1994 à 2005, consultant formateur chez Congruences, conseil en management.
- 1995, devient Maître Praticien de PNL



**Posez vos questions réseaux à Raphaël Balay**

Intervenant en Ressources Humaines à l'IFAG Lyon  
www.mevolution.fr - rbalay@mevolution.fr