

DÉCOUVERTE DE LA MÉTHODE **O.P.R.**

OPTIMISATION DU **P**POTENTIEL **R**ELATIONNEL

Une méthode basée sur l'étude des préférences cérébrales :

- ➔ Nous utilisons tous notre cerveau de façon unique
- ➔ Nous avons nos zones de "préférences" et de "rejets" dans notre fonctionnement au quotidien
 - o Plaisir ou difficulté : d'entreprendre, devant les chiffres, à communiquer, dans la réalisation de tâches administratives, à décider...
- ➔ Décodage de ces "préférences" et "rejets" selon 4 besoins fondamentaux sous forme graphique :
 - o Besoin d'être reconnu par les autres
 - o Besoin d'être estimé (aimé)
 - o Besoin de sécurité
 - o Besoin de résultats

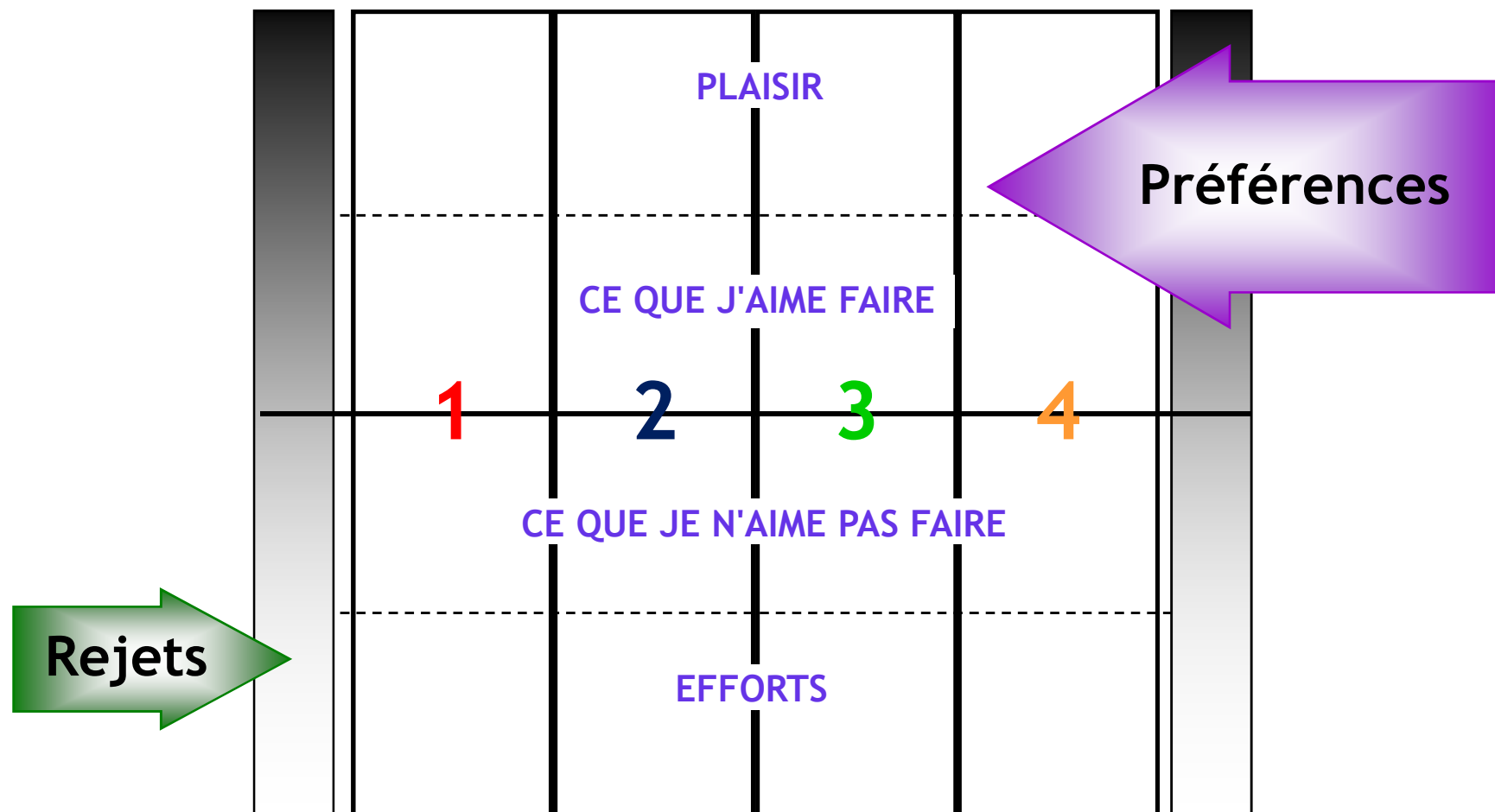
LA MÉTHODE

LE GRAPHIQUE : LES 4 BESOINS FONDAMENTAUX

MOTIVATION	MOTIVATION	MOTIVATION	MOTIVATION
Besoin d'être reconnu	Besoin d'être aimé	Besoin de sécurité	Besoin de résultats
1	2	3	4
Reconnaissance Responsabilité Autonomie Liberté Décisions	Affection Echanges Equipe Appartenance Partage Harmonie	Sécurité Informations Qualité Contrôle Planification Méthodes	Résultats Concrets Objectifs Clarté Confiance Efficacité

LA MÉTHODE

VOTRE POSITIONNEMENT DANS LE GRAPHIQUE



LES GRANDES TENDANCES DE COMPORTEMENTS QUI CARACTÉRISENT : **le 1**

S'adapte facilement à toutes situations

Aime prendre des risques

1

**Franchement,
si j'avais tort,
je le saurais !**

Qui se reconnaît ?

**A besoin de
liberté d'actions**

**A des difficultés devant le
détail, les règles, la
routine.**



Attiré par la nouveauté.

Peut trop s'engager et trop promettre

LES GRANDES TENDANCES DE COMPORTEMENTS QUI CARACTÉRISENT : le 2

Est toujours disponible
pour aider les autres.

Aime séduire et convaincre

Sait créer
un bon climat convivial

Aimez-moi et je vous
donnerai les moyens de
m'aimer encore plus !

Qui se reconnaît ?

Attache une grande
importance aux
rapports personnels

2

Risque de se faire manœuvrer
s'il est trop confiant

A du mal à s'affirmer devant une
situation trop concrète



PESIN

LES GRANDES TENDANCES DE COMPORTEMENTS QUI CARACTÉRISENT : le 3

A toujours l'information, le
détail qui sécurise.

Remplit sa mission avec régularité

Respecte un plan,
une organisation

3 Qui se reconnaît ?

Est posé, précis méthodique



Risque de ne pas s'engager
par prudence

Pessimiste, voit toujours le
détail qui tue le projet.

LES GRANDES TENDANCES DE COMPORTEMENTS QUI CARACTÉRISENT : le 4

Recherche avec force
la rentabilité

Est posé, précis, rigoureux

Se fixe des objectifs et fait
tout pour les tenir

Faire peur à tout le monde,
ça me détend !

Qui se reconnaît ?

4



A toujours besoin de
comprendre « A quoi ça
sert ? »

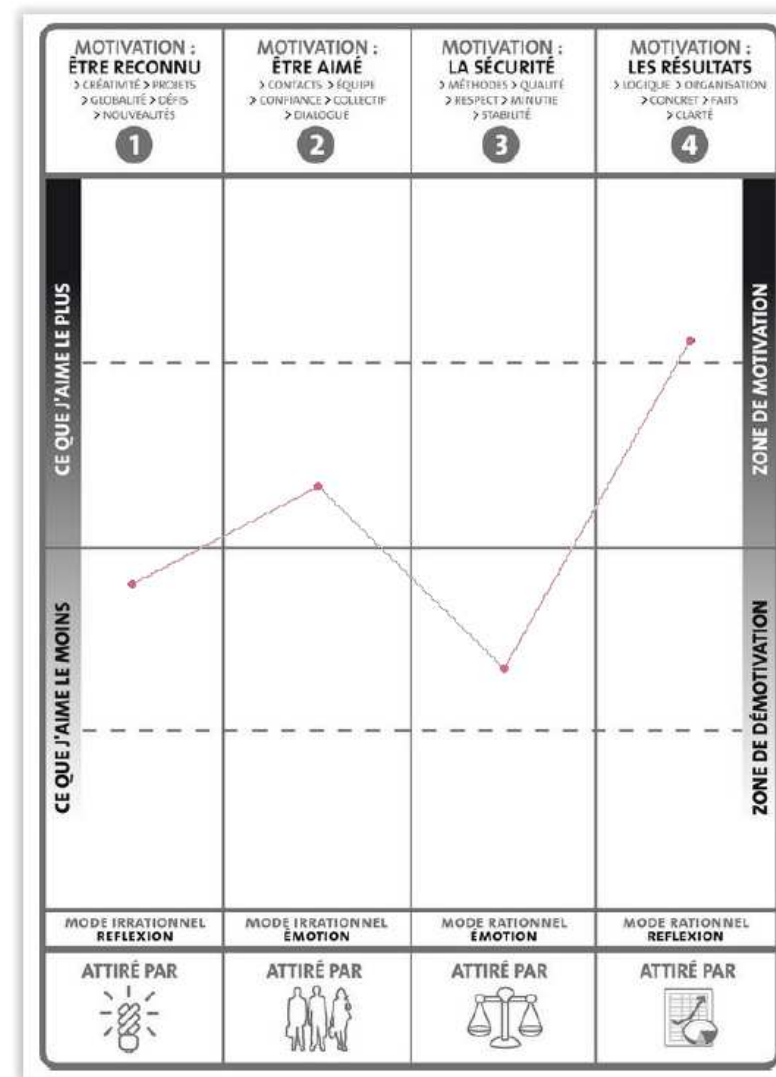
Peut ennuyer par son besoin
d'expliquer à tout prix

Peut ne pas écouter
et être froid dans sa relation

UN EXEMPLE DE PROFIL

CONDITIONS DE MOTIVATION

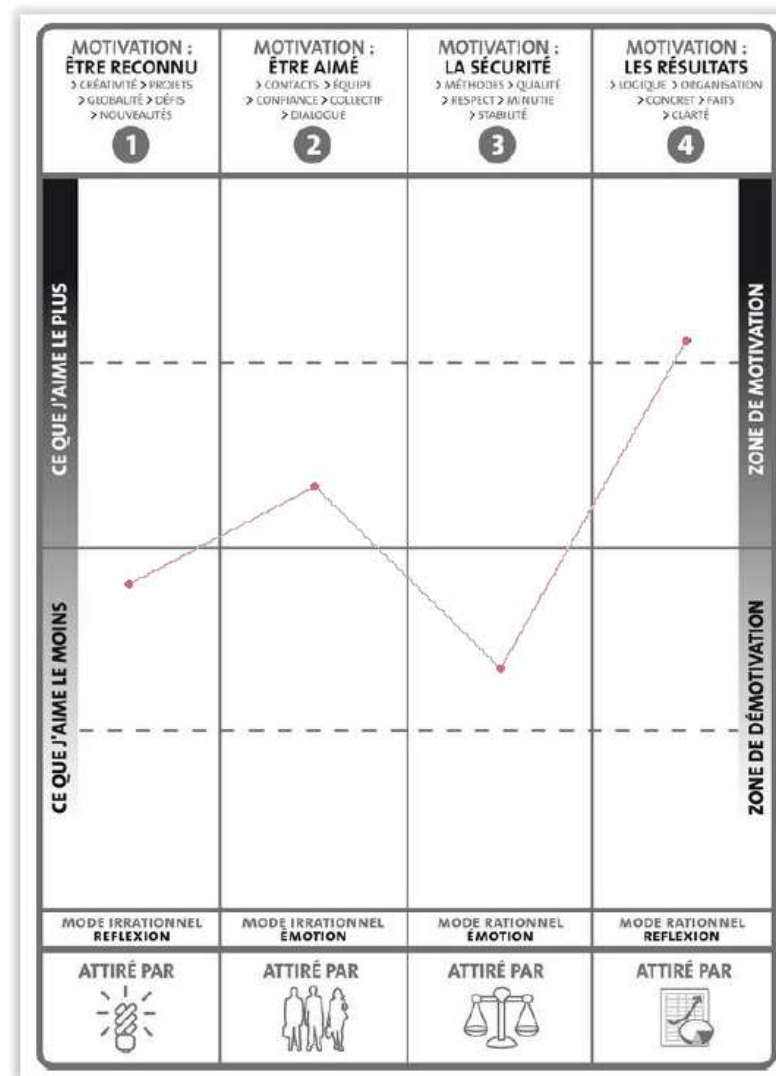
- Diriger et animer des actions collectives
- Les réalisations, les échanges
- Faire partie d'un groupe, d'une équipe efficace s'appuyant sur des objectifs clairs
- La discipline, l'autonomie, la responsabilité
- Les objectifs concrets et partagés de façon collective
- L'authenticité, la franchise, la confiance
- Une communication sans détour avec rigueur et chaleur
- Les gains d'argent, les gains d'efficacité collective
- Les comportements directs, francs et sociables



UN EXEMPLE DE PROFIL

CONDITIONS DE VIGILANCE

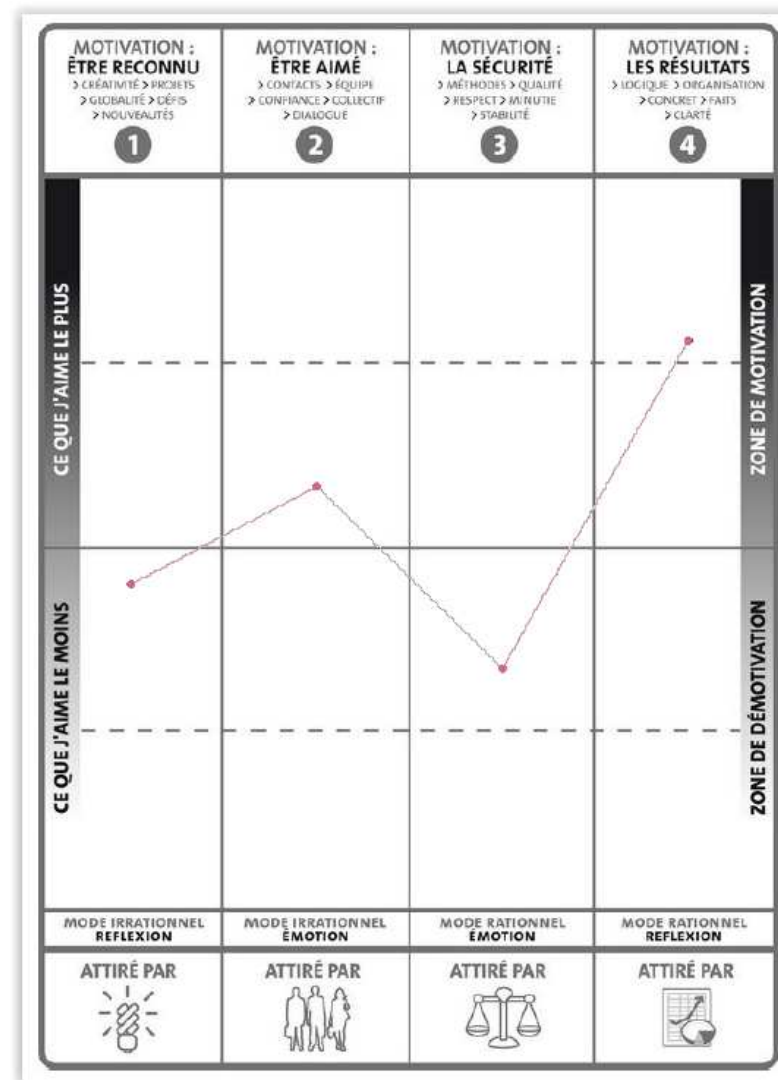
- Planifier son temps dans le détail
- Etre plus détendu, moins stressé
- Etre davantage à l'écoute des autres
- Se fixer des objectifs à long terme
- Etre moins exigeant pour soi et pour les autres
- Etre davantage méthodique
- Manifester plus de tolérance lors de conflits
- Développer sa patience pour le travail minutieux
- Prendre des décisions sans trop réfléchir



Parmi les domaines de vigilance, l'entrepreneur choisit ceux qui lui semblent les plus importants

Exemple → "Etre davantage à l'écoute des autres «

- Quel bénéfice pour vous ?
"Réduire les tensions avec mes associés, et prendre ensemble plus de décisions»
- Quel bénéfice pour les autres ?
"Ils vont se sentir valorisés et ils vont proposer des solutions aux problèmes"
- Mise en œuvre ?
"Je vais prendre le temps de les écouter tous les matins avant de partir sur le chantier"



LES ÉTAPES POUR DÉCOUVRIR SON PROFIL

1. Questionnaire à remplir : cocher l'adjectif qui vous caractérise le plus et celui qui vous caractérise le moins le plus spontanément possible sur 48 questions. Temps nécessaire 20 minutes
2. Traitement du questionnaire : par la société VAKOM
3. Restitution du profil : par un consultant en Ressources Humaines certifié
 - Identification des préférences et rejets
 - Construction d'un plan d'actions personnalisé