

Le MBTI au service de l'intelligence économique

L'intelligence économique (IE) et ses trois piliers (protection, veille, lobbying) bénéficie, comme le renseignement, des techniques électroniques et photographiques poussées. On oublie trop souvent l'importance du vecteur humain et de sa juste valeur ajoutée pour comprendre et donner du sens à certaines réalités au-delà de simples automatismes. Il en va souvent des richesses de votre entreprise et de votre pays.

Par François CHARLES

Président de NOVIAL CONSULTING & NOVIAL INSTITUTE, membre du SYNFIGE, coaching, conseil et formation, certifié MBTI indiv. et équipe

Le MBTI (Myers-Briggs Type Indicator) est l'outil de typologie de personnalité le plus utilisé au monde. Il nous aide à connaître et valoriser nos préférences de comportement et d'attitudes mais aussi d'une part à identifier et comprendre les risques de nos zones d'effort et de stress face à certaines situations ou certaines personnes et d'autre part à optimiser nos dépenses d'énergie en rendant désormais chaque situation contrôlable et surtout en ne répétant pas certaines erreurs dont nous n'avions même pas conscience auparavant. Il se présente sous la forme de quatre balances de polarité, séparant nos zones de confort de nos zones d'ombre. L'idéal reste de pouvoir atteindre un certain équilibre, pour « marcher sur nos deux pieds », voire de créer une complémentarité d'équipe multipolaire.

Si la technologie nous aide à recueillir plus d'information, à les trier par recoupement et sémantique, et nous évite de nous déplacer, l'approche humaine nous aide à prendre du recul et séparer le bon grain de l'ivraie avec sens et discernement, à la fois pour l'information ouverte mais surtout pour les 30% d'information grise confidentielle à forte valeur ajoutée, qui détecte aussi la désinformation. Comprendre ses attitudes et comportements pour protéger ou développer son organisation, c'est aussi comprendre celles de son adversaire ou de son partenaire. Quand généralement, dans le MBTI, on parle de profil global, vite oublié, j'aime que les gens jouent simplement et efficacement sur leurs polarités. Ceci permet de mieux comprendre chaque situation, tout en admettant que Pierre, Paul et Nathalie peuvent lire écouter, entendre, agir, réagir de façon différente même s'ils parlent la même langue. Vous trouverez ci-après quelques exemples développés largement lors de nos formations.

La première balance concerne le ressourcement et les échanges. Même si intelligence signifie aussi créer du lien en latin, ceux qui se reconnaîtront « E » extravertis devront prendre conscience que, s'ils sont doués pour l'action spontanée et créer le contact, ils parlent parfois trop de leurs idées et de leurs projets, surtout dans le train ou l'avion, avec souvent un inconnu et devraient davantage réfléchir avant d'agir. Les « I » introvertis, seront par contre encouragés à tester leurs idées plutôt que s'apercevoir d'un problème après conception.

Le « E » sera le champion de la carte de visite mais le « I » saura noter, après coup, le lieu et la date de rencontre et saura prendre le temps de voir et comprendre s'il s'agit d'un Enarque, d'un « X Mines », d'un « X Pont » ou « armement » qui n'ont pas la même saveur.

La seconde balance concerne la prise d'informations. Les « S » pratico-pratiques sauront mieux que quiconque valoriser un résultat, observer, repérer, noter les détails, et surtout la pépite qui se confondra pourtant dans la masse d'information. Il se fiera à l'expérience, avancera pas à pas mais prendra parfois hélas un chemin sans s'apercevoir qu'il mène à terme à une impasse. Les « N », conceptuels, sauront quant à eux chercher les idées nouvelles, les éléments sous-jacents et toutes les possibilités. Ils sauront aller sur la prospective et la rupture qui font souvent la différence, en espérant que les « S » les maintiendront les pieds sur terre pour des projets réalistes et réalisables. Le « N » imaginera et décèlera plus rapidement l'image confidentielle à partir d'éléments qui, pris indépendamment, n'ont aucune valeur. Lors d'une visite, Il saura entrevoir de lui-même toutes les analogies d'opportunités ou de risques alors que le « S » aura besoin de sa check-list ou ses grilles d'analyses.

La troisième polarité s'attache à la prise de décision : les « T », à la tête froide, auront trop tendance à chercher uniquement des solutions logiques et sans risques, à critiquer, raisonner, faire confiance aux critères objectifs plutôt qu'à

l'approche humaine que ressentent les « F » sur leur polarité affective en se mettant davantage à la place de l'autre, en faisant preuve de compréhension et de bienveillance. En personnes de réseaux, connaissant les lieux et les clubs à fréquenter, ils sauront mettre en confiance et acquérir de l'information mais pourront aussi en être victime. L'exercice de désynchronisation sera important. La prise de conscience de l'effet de levier humain pourra aussi faire ressortir qui est vraiment la personne en face, son expérience, sa formation, son style de commandement au-delà des aspects purement matériels visibles.

La quatrième balance définit le fonctionnement général. Les « J » structurés, veilleront aux processus élémentaires de survie de votre entreprise comme par exemple réaliser un inventaire permanent du patrimoine, contrôler les accès physiques, sélectionner les prestataires, sécuriser les postes de travail, instituer et changer les mots de passe différents que le nom de votre chat ou de votre date de naissance, réaliser régulièrement des sauvegardes, nettoyer et limiter les courriels et les pièces jointes, et surtout vider les bureaux. A l'opposé, la force des « P » « flexibles », performant sous la pression avec une date limite, sauront improviser, redresser des situations, partir à l'opportunité. Mais ils seront un risque quant aux événements à prévoir à l'avance, aux emplacements et rendez vous à prévoir, aux informations parfois confidentielles laissées sur le bureau.