

Tirer parti de votre différence

Si vous êtes **neuro-gaucher**, vous faites partie de la majorité de la population. En toute logique, vous considérez que chacun fonctionne comme vous. Et vous pouvez regarder les neuro-droitières comme montrant des attitudes à tout le moins bizarres, voire incompréhensibles. Particulièrement lorsqu'ils vous exposent leurs idées qu'ils ne peuvent ni expliquer, ni justifier ni argumenter.

Ou lorsqu'ils donnent l'impression de ne pas travailler, parce qu'ils regardent par la fenêtre, ou que vous les jugez prétentieux lorsqu'ils vous expliquent tout ce qu'ils font. Ou encore lorsque vous trouvez qu'ils se dispersent car faisant mille et une choses, ou sautant du coq à l'âne.

Apprenez à les voir comme différents, et focalisez vous non sur leur manière d'être mais sur les résultats qu'ils obtiennent : vous verrez que vous arrivez aux mêmes conclusions qu'eux, mais avec un raisonnement différent.

Si vous êtes **neuro-droitier**, vous faites partie de la minorité de la population et cette différence peut vous avoir posé des problèmes jusqu'à présent. Le fait d'être différent et de n'avoir jamais pu mettre des mots dessus, vous a peut-être conduit à vous sentir anormal, et à manquer de confiance en vous. Par comparaison aux autres, et selon les circonstances vous vous trouvez bête ou intelligent.

On peut vous trouver naïf dans le mauvais sens du terme parce que vous faites confiance aux gens, pas réfléchi parce que vous agissez et réfléchissez après coup. Parfois vous pensez que vous pouvez tout réussir, et pourtant vous ne faites rien. Vous avez beaucoup de mal à faire les choses simples que les autres font sans même y penser. Focalisé sur l'objectif, vous oubliez le détail qui deviendra important le moment venu.

Apprenez donc à suivre cette petite voix qui ne vous trompe que rarement. Dites vous que deux systèmes de fonctionnement cohabitent et que l'un n'est pas meilleur que l'autre, mais que les deux sont performants, ensemble

En entreprise

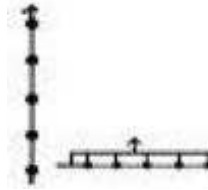
Surfer sur les talents de chacun

Les relations aux autres y sont exacerbées et les évidences que donne le neuro-droitier rarement écoutées. Par contre, le neuro-gaucher finit par aboutir aux mêmes conclusions, quelque temps plus tard.

Pourquoi ?

Le neuro-droitier effectue un traitement parallèle des informations qu'il trouve dans son environnement : cela revient à un raisonnement quasi instantané.

Le neuro-gaucher, quant à lui, en effectue un traitement séquentiel. Il déroule les mêmes informations dans le temps, et arrive donc à la même conclusion, avec un délai.



Neuro-gaucher

Vous êtes précis et avez besoin d'une information explicite, ce qui vous permet d'avoir une compréhension claire et juste d'une situation, sans place pour l'interprétation. La quête de résultat est une de vos grande qualité, qui vous permet « coûte que coûte » d'atteindre vos buts. Il en résulte une grande fiabilité que vos interlocuteurs apprécient.

Vous êtes le plus efficace dans des tâches qui mobilisent vos habitudes de travail, ce qui favorise votre côté opérationnel et concret.

En contrepartie, cela peut vous conduire à privilégier les situations stéréotypées, freiner vos processus de changement et réduire votre capacité

Neuro-droitier

Vous inventez des produits, des services, des nouvelles structures, des stratégies nouvelles.

Vous voyez venir de loin les futurs succès comme les échecs. Voyant les tenants et aboutissants, vous savez, dans une équipe ou dans un projet, qui ou quoi sera un frein, et ce qu'il faudrait faire pour le dépasser.

Vous avez une vision stratégique efficace et pertinente. Le problème est que vous ne savez pas expliciter votre point de vue et que, souvent, vous ne supportez pas les relations hiérarchiques avec les « petits chefs » qui ne vous comprennent pas. Parler de stratégie avec le « big boss » vous est plus facile.

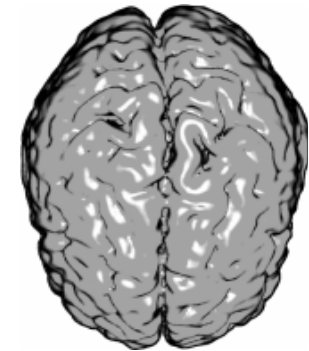
Pour un manager, il serait bon d'écouter les idées stratégiques que présente le neuro-droitier et d'utiliser le côté concret du neuro-gaucher pour en voir les tenants et aboutissants et entrer dans sa concrétisation et sa réalisation.

L'entreprise gagnera ainsi le temps nécessaire au neuro-gaucher pour développer le raisonnement séquentiel qui le mènera au même résultat. Ce qui peut se chiffrer en jours, en semaines ou en mois.

Comment savoir ? Cerveau droit

CE QUI SE CACHE SOUS UNE NOTION GALVAUDEE

La préférence hémisphérique : Un enjeu pour le futur



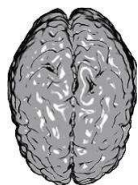
[Www.Penser-Autrement.net](http://www.Penser-Autrement.net)
[Www.aller-bien.fr](http://www.aller-bien.fr)

L'asymétrie cérébrale

Notre cerveau est constitué de deux hémisphères, reliés l'un à l'autre et fonctionnant ensemble en permanence. Les spécificités de chacun d'entre eux rendent leur collaboration particulièrement efficace

Fonction	Hémisphère gauche	Hémisphère droit
Système visuel	Lettres, mots	Formes géométriques complexes ; visages
Système auditif	Sons de langage	Sons autres ; musique
Système somato-sensoriel		Reconnaissance tactile des formes complexes; Braille
Mouvement	Mouvement volontaire complexe ; mouvement fin	Mouvements d'ensemble
Mémoire	Mémoire verbale	Mémoire visuelle
Langage	Parole ; lecture ; écriture ; arithmétique	Emotions
Processus spatiaux		Géométrie ; orientation ; rotation mentale des formes

Chacun n'est cependant pas interchangeable, et notre cerveau est ainsi asymétrique : il présente une latéralisation de ses fonctions.



Fonctions des deux hémisphères chez un droitier

La préférence hémisphérique

Les différences d'attitude et de comportement que chacun présente peuvent être attribuées en partie à des différences dans l'organisation et la latéralisation de notre cerveau.

Ainsi, une personne très logique et analytique utilise préférentiellement les fonctions de son hémisphère.

Une personne raisonnant de manière plus synthétique, ayant une vision globale et étant plus intéressée par des concepts généraux utilise préférentiellement les fonctions de son hémisphère droit.

Les deux sont tout autant efficaces, mais fonctionnent totalement différemment quant à leur manière de penser.

Le neuro-gaucher est méticuleux, analytique, séquentiel et logique, alors que le neuro-droitier est synthétique, traite les informations en parallèle et préfère trouver une vision globale à une problématique donnée.

Ils montreront ces différences aussi bien dans leur manière de raisonner que dans leurs aptitudes physiques.

Bien évidemment nous utilisons tous nos deux hémisphères. Mais nous privilégions l'un ou l'autre en fonction des tâches que nous avons à accomplir.

Imaginons que vous écoutiez une phrase. Si vous êtes neuro-gaucher, vous allez privilégier le contenu langagier, y prêter plus attention, et faire passer au second plan les expressions faciales, le contour intonatif et les émotions de votre interlocuteur. Si vous êtes neuro-droitier, alors vous allez faire plus attention au contenu émotif et aux expressions.

Au quotidien

L'hémisphère droit traite les informations en parallèle, ce qui lui confère ce côté intuitif : il perçoit les « nœuds » du problème et les traite simultanément. La parole étant séquentielle, il ne peut donc pas les verbaliser. En résulte une « évidence », qui, loin d'être une vue de l'esprit est le résultat d'un traitement efficace des informations qui lui parviennent.

Le gauche, effectue un traitement séquentiel des informations. De la première, il déduit la seconde, puis la troisième, et ainsi de suite, jusqu'à ce qu'il aboutisse au résultat. Il a une conscience verbale de son raisonnement et sait ainsi l'argumenter et l'étayer.

Le neuro-gaucher, est méticuleux et ne laisse aucun détail au hasard. Lorsqu'il doit apprendre quelque chose de nouveau, il passe en revue chaque détail et contrôle le processus complètement. Il sait organiser sa pensée de manière à argumenter efficacement.

Il écrit de manière claire et concise.

Il travaille à un projet à la fois.

Physiquement, il est capable de devenir un champion de sport car il sait pratiquer et s'entraîner encore et encore pour peaufiner sa technique.

Le neuro-droitier, apprend en premier les généralités d'un nouveau sujet, puis s'intéresse aux détails après avoir trouvé une vision d'ensemble.

Il saisit rapidement de nouvelles idées, et peut agencer ensemble des concepts différents pour en faire un tout cohérent. Il a une vision globale, si bien que sa pensée apparaît parfois difficile à suivre car il a du mal à argumenter.

En lui laissant le temps, il peut impressionner par la nouveauté de ses idées. Suivre un plan pour rédiger lui est difficile, et il aurait tendance à partir dans toutes les directions.

Il a l'art de poser les questions pertinentes et il a toujours plusieurs projets en tête.

En sport, il perçoit d'emblée les capacités nécessaires et les met en œuvre de manière globale, en laissant peu de place à la pratique des détails.

Les apports des uns et des autres

A condition de reconnaître l'existence des autres, l'association entre les neuro-droitiens et les neuro-gauchers est particulièrement efficace : l'un a des idées avec une vision globale, mais n'en voit pas les détails, et s'ennuie à la mettre en pratique. L'autre a une vision précise des réalités, mais pas de vision immédiate d'ensemble et est particulièrement efficace dans la réalisation. La concrétisation des projets devient alors aisée et rapide.

Pour en savoir plus

Quelques lectures

Vous êtes neuro-droitier :

- Béatrice Millétre. Petit guide à l'usage des gens intelligents qui ne se trouvent pas très doués. Payot (2007)

Vous êtes neuro-gaucher :

- Daniel Pink. L'homme aux deux cerveaux. Robert Laffont (2007)

Comment savoir ?

Chacun des deux hémisphères présentant des caractéristiques différentes, le seul test fiable et reconnu est un questionnaire qui les reprend. Si vous vous retrouvez dans une majorité des descriptions du neuro-gaucher, alors votre hémisphère de prédilection est la gauche. Inversement pour le droit.

Neuro-gaucher	Neuro-droitier
<p>Votre raisonnement est séquentiel, analytique et logique : vous prenez en compte un élément après l'autre. Vous avez une approche structurée et rationnelle des choses.</p>	<p>Votre raisonnement est intuitif, simultané : vous prenez en compte les éléments de manière globale et non de manière séquentielle. D'où une manière particulière de raisonner : il suffit de laisser « mûrir » un projet et la solution vient d'elle-même.</p>
<p>Prendre une décision implique d'avoir pesé le pour et le contre et mesuré les avantages et les inconvénients. Vous n'agissez pas sans avoir réfléchi auparavant. Votre réflexion est consciente, et vous la construisez étape après étape</p>	<p>Vous comprenez vite et trouvez la solution sans avoir l'impression de réfléchir.</p>
<p>Vous vous reconnaissez bien dans vos semblables, que vous comprenez et à qui vous vous identifiez.</p>	<p>Vous êtes hypersensible, et très sensible au contexte émotionnel dégagé par vos interlocuteurs : tel prof au lycée vous bloquait et vous étiez nul dans son cours, alors que tel autre vous dynamisait, et vous n'aviez plus de problème.</p>
<p>Vous savez canaliser vos émotions être ainsi plus guidé par l'objectif.</p>	<p>Vos 5 sens sont très développés : vous êtes très sensible notamment aux odeurs, et aux sons</p>
<p>Vous êtes plutôt du genre à avoir une passion, dans laquelle vous vous investissez totalement, et qui occupera vos pensées en grande partie. Vous savez vous intéresser à d'autres domaines si on vous les fait découvrir, mais ils resteront secondaires.</p>	<p>Vous avez une grande ouverture d'esprit assortie d'une grande curiosité : vous vous intéressez à différents domaines, sans pour autant passer à la réalisation. Il peut ne s'agir que d'un intérêt « intellectuel ». Vous n'avez pas une seule passion, mais de nombreux centres d'intérêts. Vous pouvez passer pour touche à tout, alors que vous explorez sans cesse de nouvelles activités, sans que ce soit de l'instabilité.</p>
<p>Vous faites une chose à la fois, et l'une après l'autre. Si vous en commencez plusieurs en même temps, vous vous dispersez, n'arrivez pas à vous concentrer et perdez votre efficacité.</p>	<p>Vous avez besoin de mener de front plusieurs projets ou activités, sinon vous vous étiolez. C'est là que vous êtes le plus efficace.</p>
<p>Vous êtes précis et avez besoin d'une information explicite, ce qui vous permet d'avoir une compréhension claire et juste d'une situation, sans place pour l'interprétation. La quête de résultat est une de vos grande qualité, qui vous permet « coûte que coûte » d'atteindre vos buts. Il en résulte une grande fiabilité que vos interlocuteurs apprécient.</p>	<p>Vous montrez une capacité d'attention, de travail et de persévérance importante lorsque le sujet vous intéresse ou vous motive. Sinon, vous ne faites pas ou repoussez.</p>
<p>Vous avez des opinions tranchées et savez expliquer ce que vous ressentez.</p>	<p>Vous avez souvent des idées que vous ne pouvez pas réaliser (parfois en avance sur votre temps). Il en résulte de la frustration devant l'incompréhension des autres : il arrive que vous émettiez une idée, que les autres « reprennent » quelques mois plus tard.</p>
<p>Vous êtes le plus efficace dans des tâches qui mobilisent vos habitudes de travail, ce qui favorise votre côté opérationnel et concret.</p>	<p>Vous avez tellement de projets que vous ne savez pas lesquels réaliser, alors vous pouvez vous sentir frustré de n'en mener aucun au bout.</p>