

Le père de la sociobiologie, E. O. Wilson, résume bien le résultat d'une telle chasse en meute: « *L'égoïsme supprime l'altruisme au sein d'un groupe. Les groupes altruistes suppriment les groupes égoïstes. Tout le reste n'est que commentaire.* »

En faisant un parallèle avec le marketing, à nouveau, ce profil ne vous fait-il pas penser aux clients répondant à l'appel du *farming*, consistant à l'entretien de bonnes relations durables entre un client et son fournisseur ?

Le chasseur (reptile)

La motivation reptilienne est principalement autocentrée. Animaux plus autonomes, indépendants les uns des autres, les reptiles doivent souvent se débrouiller par eux-mêmes dès la sortie de l'œuf. Nous avons déjà cité l'exemple des tortues.

Le premier but, souvent inavoué car inavouable socialement, d'un profil reptilien sera de se faire plaisir à soi-même.

C'est en cela que le petit test que vous avez réalisé en introduction à ce chapitre ne vous a probablement pas convaincu de faire partie préférentiellement de ce groupe.

Malgré cela, je n'ai rencontré qu'une minorité de personnes motivées principalement par le défi intellectuel ou les relations. L'énorme majorité travaille contre un salaire ou des honoraires. Rien que de banal là-dedans, chasser est une perte d'énergie qui ne peut être compensée que si son produit est suffisant. Le rapport coût/bénéfice, donc le gain final, doit être à l'avantage de l'action, il suffit de voir un guépard interrompre sa course derrière une antilope lui semblant trop rapide pour s'en convaincre. C'est le rapport proie/prédateur.

Ce profil pourra faire partie du champ commercial, prospecteur, chasseur, motivé par le produit de la chasse (primes), par le trophée (voiture de société), voire par le simple plaisir d'avoir gagné, c'est-à-dire avoir vaincu. J'ai vu de nombreuses personnes de ce profil, les yeux brillants à l'idée d'avoir réussi à vendre, avoir fait signer un contrat, augmenté leur rendement personnel... Optimiser les profits en dépensant moins sera un jeu pour eux.

En se référant au deux premiers étages de la pyramide de Maslow, qui à mes yeux concernent globalement ce profil, la notion de sécurité possède une place importante. Cette notion étant fortement reliée à la sécurisation des ressources, elle englobe celle de territorialité. Prendre une place et la conserver, en briguer une plus brillante ou plus rémunératrice, la notion de compétition territoriale existe ici aussi.

Il nous reste à préciser qu'à moins d'être une véritable caricature, peu de personnes correspondront à un profil dans toutes ses caractéristiques et que l'équilibre entre les motivations de ces trois profils est à mes yeux le facteur conditionnant un bien-être