

## 2 minutes – Gestion d'équipe

### Attitude d'écoute selon Porter

- Evaluation : + peut servir de repère et aide à la décision  
- Position de censeur moral
- Interprétation : + valable dans 25% des cas  
- Raisonnement suivant ses propres critères, déformation de la pensée de l'autre
- Soutien: + réconfort  
- Nier le problème ou le ressenti de l'autre
- Décision/Solution: + aide pour la prise de décision  
- Pousser l'autre à réagir comme vous, mauvais conseil
- Investigation : + recherche de ce qui arrive à l'autre  
- Ressenti comme interrogatoire, curiosité mal placée
- Compréhension: + vérifier que vous avez bien compris et invite l'autre à aller plus loin  
- A ne pas utiliser tout le temps

### Les 4 cerveaux

<p><b>Cortical gauche – M. Action</b></p> <p><i>Base</i> : logique, factuel + rigoureux, calme - sec, méprisant, peu enclin au travail d'équipe <i>Pensée</i> : impartiale, objective, analytique, quantitative s'appuyant sur des faits</p>	<p><b>Cortical droit – M. Idée</b></p> <p><i>Base</i> : imaginatif, global, association d'idées, basé sur l'avenir + innovateur, fantaisiste, créateur - manque de rigueur <i>Pensée</i> : optimiste, opportuniste, constructive recherchant d'avantages de potentiels</p>
<p><b>Limnique gauche – M. Méthode</b></p> <p><i>Base</i> : contrôlé, fiable, pratique, attentifs aux détails + consciencieux, bosseur, organisé - veut tout contrôler, routinier, travail d'équipe n'est pas son fort <i>Pensée</i> : critique, négative recherchant les risques d'échec, d'erreur, d'oubli</p>	<p><b>Limnique droit – M. Empathie</b></p> <p><i>Base</i> : extraverti, émotif + chaleureux, aime le travail d'équipe, enthousiaste - peu objectif, bavard, versatile <i>Pensée</i> : émotive, affective activant toutes les facultés de perspicacité</p>

RMQ: Cortex -> intelligence Limbique -> mémoire / Emotion (Reptilien -> instinct)

### Définition d'un stroke

Unité de reconnaissance, stimulation qui est nécessaire pour nous sentir exister.

Pour être stimulant, un stroke doit être sincère, gratuit, personnel, positif et conditionnel.

### Les 4 positions de la perception (position de la vie)

<p><b>OK-OK+</b></p> <p>Complexe d'infériorité – VICTIME</p>	<p><b>OK+OK-</b></p> <p>Complexe de supériorité - PERSECUTEUR</p>
<p><b>OK-OK-</b></p> <p>Tout va mal – VICTIME</p>	<p><b>OK+OK+</b></p> <p>Relation gagnant-gagnant</p>

### Assertivité

L'assertivité désigne un comportement ou une attitude qui s'appuie avant tout sur le refus d'avoir recours aux trois comportements types à effets négatifs que sont :

- le comportement d'agression (ou de domination de force)
- le comportement de soumission, pouvant être matérialisé par la fuite ou l'abandon
- le comportement de la manipulation

### En réunion

Preparer une reunion :

- Convocation -> quand / duree / ou / qui / ordre du jour

- Pre-requis

- Docs eventuels

### Autonomie

- psycho affective

- organisationnelle

- apprentissage

-> s'auto-gerer

Conclure une reunion :

- Rappel des acquis du jour

- dispatching des nouvelles decisions

- planifier la suite

- conclusion / bilan

-> etre determine

-> savoir s'organiser

-> savoir se ressourcer

-> savoir s'auto-evaluer

## Demande négociable/Critique

DESC

Decrire les faits

Exprimer ces effets sur nous

Suggester une solution

Conclure sur ses consequences positives

## Résolution de conflits

/\* FIX ME \*/

## Communication

Communication orale

50% non verbal (presentation / attitude / gestuelle / regard...)

40% voix (puissance, articulation, rythme, intonation....)

10% les mots

Attitude et gestuelle :

- apparence physique
- demarche
- position stable
- buste droit
- ...