**Sciences comportementales / Connaissance de soi / Management**

**Phrase de réflexion**: Nous ne pouvons pas, ne pas communiquer.

* On n’évite pas la communication.
* On ne peut pas vivre sans communiquer.
* Même en l’absence de l’autre, on communique avec soi-même.
* Communication par le comportement.
* La communication implique notre corps, notre gestuel.

Comportement

* Le corps est dirigé par des mécanismes inconscients.
* Le regard de l’autre est important pour la connaissance de soi.
* Le comportement n’a pas de contraire, il n’y pas de non-comportement.
* On est toujours dans une phase d’observation vers l’autre.
* **Quand une personne parle d’une façon affirmée, on dit qu’elle est assertive.**
* Le comportement apporte une contre-vérité
* On s’adapte mieux à l’autre en observant son comportement.
* Harmonie parfaite entre la parole et le comportement

**Phrase de réflexion**: La carte n’est pas le territoire.

* La carte est une facette, une description d’une personne, le territoire est plus complexe.
* La carte n’est pas le reflet d’une personne.
* L’idée que les gens se font de nous, n’est pas forcément la bonne.
* Chaque personne construit sa propre carte, sa propre représentation
* L’erreur c’est de croire que ma carte est universelle, que tout le monde a la même réflexion que moi.
* On a une responsabilité de construire sa carte.
* Plus j’élargis ma carte, plus je suis flexible et plus je suis insensible aux jugements de valeur/de l’autre.

**Les types de personnes (=figures relationnelles) dans un groupe (dans tous les domaines) :**

* Intello 🡪 L’ordinateur
* Comique 🡪 Distrayant
* Leader 🡪 Impérieux
* Passif 🡪 Embarrassé
* Sociable 🡪 Conciliant

**Figures relationnelles**

|  |  |
| --- | --- |
| **Intello (= Ordinateur)** | * Toujours devant * Goût de l’effort * Plus sensible à l’échec * Transforme les échecs * Une référence * Attentif et curieux * Soif de connaissance * Priorité au travail que la vie sociale |
| **Comique (= Distrayant)** | * Il aime amuser la galerie * Il a de l’audace * Dynamique * Créatif et réactif |
| **Leader (= Impérieux)** | * Confiant en apparence, la parole * Il aime avoir la main mise sur le sujet * Il aime orchestré/diriger * Il sait s’imposer * Les autres s’adapte à lui et après il s’adaptera aux autres * Il sait persuader et convaincre * Une bonne connaissance des autres acteurs * Occupe l’espace, forte visibilité * Très bonne capacité d’écoute |
| **Passif (= Embarrassé)** | * Observateur * Discret * Partage pas son idée (si on n’y va pas lui demander) * Manque d’assurance, timide * Toujours avoir une distance |
| **Sociable (= Conciliant)** | * Populaire * Effort de communication * Très bonne faculté d’adaptation * Véhicule une bonne image de lui * Il aime se sentir utile * Médiateur * Il n’aime pas le conflit * Dominé par les affects |

Conciliant

*Position empathique*

Impérieux

*Position haute*

Embarrassé

*Position basse*

Distrayant

*Position moyenne*

Ordinateur

*Position haute*

**Relations dangereuses :**

**Impérieux vs Embarrassé :**

* + - * + L’impérieux va voir l’embarrassé comme une faiblesse
        + L’embarrassé va voir l’impérieux comme une personne hautaine

**Distrayant vs Ordinateur :**

* + - * + L’ordinateur va voir le distrayant comme une personne gênante dans son boulot.
        + Le distrayant voit l’ordinateur comme quelqu’un de trop sérieux, trop dans le travail, qui ne s’amuse pas.

|  |
| --- |
| **Phase 4** |
| **Phase 3** |
| **Phase 2** |
| **Phase 1** |
| **Base** |

ADAPTATION

Figure relationnelles

**Plus nous avons de figures relationnelles, plus on a une capacité d’adaptation.**

**Exercice**

**1/ Trouver des comportements d’une figure relationnelle :**

Comique :

* Il est drôle par différentes manières
* Energique
* Tactile

Sociable :

* Posture ouverte mais non-imposante
* Souriant

Impérieux :

* Motivateur
* Pro-actif, il anticipe les événements à venir

Embarrassé :

* Très autonome
* Bonne analyse
* Bonne prise de recul

**2/ Comment communiquer avec lui**

**Sociable**:

* Besoin de sociabilité
* S’intéresser à lui, à sa personne

**Impérieux**:

* Aller droit au but
* Lui demander son avis
* Aller chercher chez lui, un conseil

**Embarrassé**:

* Garder une distance avec lui
* Respecter son espace privé

**3/ Trouver 3 motivateurs**

**Ordinateur**:

* Il lui faut un challenge

**Sociable**:

* Montrer que le travail va être utile
* Le faire travailler en équipe comme le distrayant

**Impérieux**:

* Il lui faut un challenge, lui faire croire que c’est impossible
* Très compétiteur
* Des émotions fortes

**Embarrassé**:

* Il aime les choses qui ont du sens

**Conciliant**:

* Lui donner des missions
* Le faire travailler en équipe

**4/ Comment se comporte sous le stress la personne ?**

**Ordinateur :**

- Pour parler à un ordinateur, il faut aller droit au but.

- Un ordinateur, quand il est sous stresse, va trier les informations.

- Il aura peur de ne pas être compris, tendance à ouvrir des parenthèses dans les parenthèses

**Sociable :**

* Il va chercher de l’aide, en se glissant comme victime

**Impérieux**:

* Devient autoritaire
* Du rejet
* Tendance à exiger des autres
* Il va prendre des risques dangereux

**Conciliant**:

**5/ Questions existentielles**

**Sociable**:

* Suis-je aimé ?

**Ordinateur**:

* Suis-je compétant ?

**Impérieux**:

* Suis-je respecté ?

**Concilliant**:

* Suis-je désiré ?

**6/ En quoi il peut animer une réunion ?**

**Sociable**:

* Esprit fédérateur, il ne laisse personne dans le silence

**Ordinateur**:

* Très organisé, il permet de bien organiser les choses

**Impérieux**:

* Directif, animation