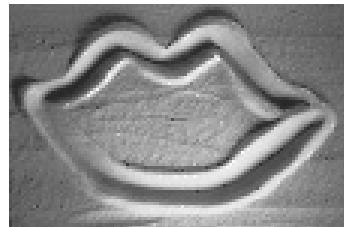


COMMENT LEUR DIRE...



Modes de communications

COMMENT LEUR DIRE...

COMMENT COMMUNIQUER

Nous aborderons deux façons les plus connues pour mieux communiquer

**1°) PREDICATS ET EXPRESSIONS TYPIQUES
DES DIFFERENTS SYSTEMES DE REPRESENTATION
ET DE COMMUNICATION**

2°) LES PROCESS DE COMMUNICATION DE TAIBI KAHLER

Docteur en psychologie, conseillant les entreprises et les institutions américaines,

1ère APPROCHE

**PREDICATS ET EXPRESSIONS TYPIQUES
DES DIFFERENTS SYSTEMES DE REPRESENTATION
ET DE COMMUNICATION**

Nous développerons l'hypothèse selon laquelle chacun utiliserait un canal perceptif directeur dans son interaction avec le monde.

Ce canal constituerait en quelque sorte une référence pour son développement.

PREDICATS ET EXPRESSIONS TYPIQUES

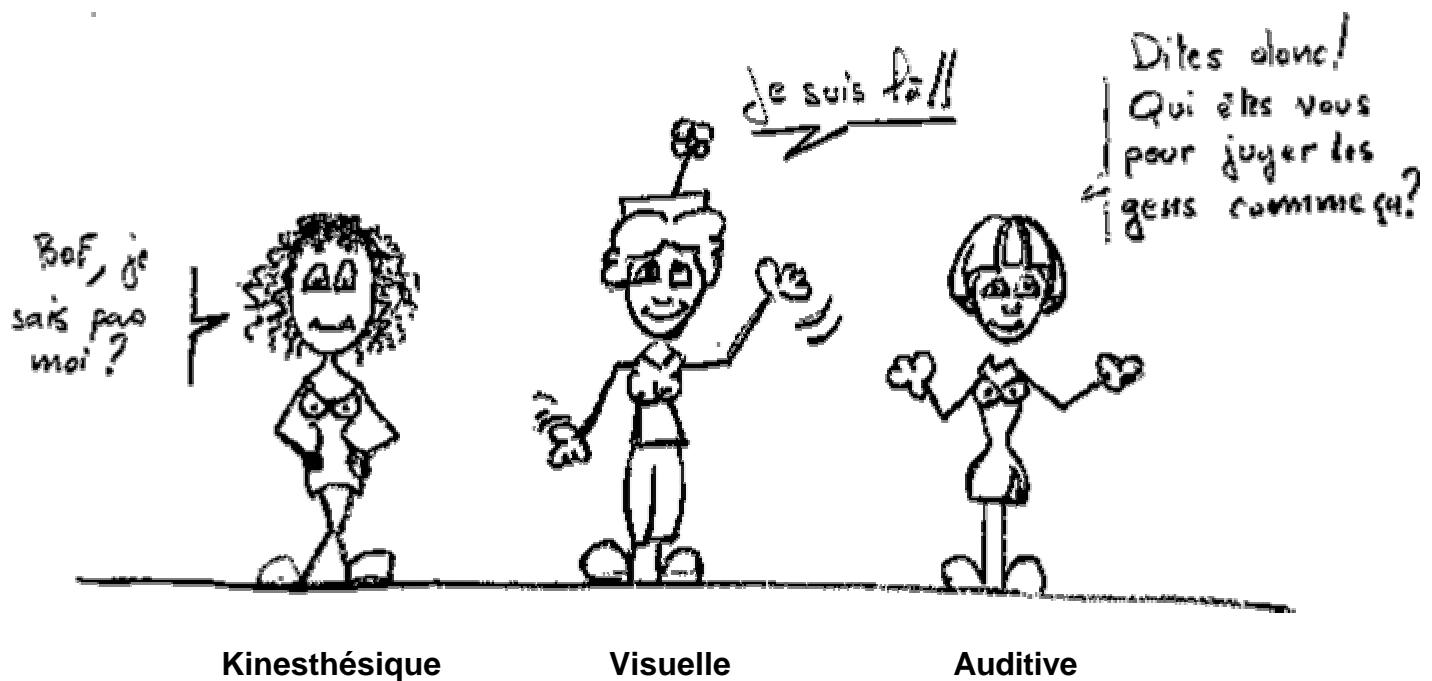
Les prédictats, qu'est-ce que c'est ?

Les prédictats sont les mots (verbes, noms, adjectifs) que nous utilisons et qui révèlent nos systèmes de représentation.

Le travail avec les prédictats permet de :

1. apprendre ce qui se passe chez l'autre avant de vouloir le comprendre,
2. se synchroniser avec l'interlocuteur au niveau du langage et donc de favoriser le rapport,
3. s'attacher à des descriptions à base sensorielle qui permettent d'éviter l'interprétation et de conserver l'honnêteté

Nous appelons visuel, auditif ou kinesthésique le fait d'avoir pour canal directeur la vue, l'ouïe ou le toucher.

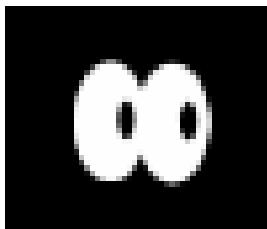


Une façon d'identifier le système de représentation qu'utilise une personne à un moment donné consiste à repérer dans son langage les mots à base sensorielle.

L'interlocuteur nous donne alors des informations sur la façon dont il pense

DESCRIPTIFS

VISUEL



Contexte noms

Perspective, point de vue, clarté, visionnaire, image, optique, spectacle, peinture, aspect, tour d'horizon, image, graphique, couleurs ...

Verbes

Voir, visualiser, percevoir, regarder, observer, imaginer, apparaître, se figurer, focaliser, illustrer, clarifier, illuminer, cacher, montrer, éclaircir, assombrir, colorer, distinguer, mettre noir sur blanc...

Adjectifs

Clair, brillant, flou, lumineux, sombre, coloré, voyant, net, assombri, vague ...

Expressions

Voir rouge, idées noires, en voir de toutes les couleurs, faire la lumière sur, voir sous, son vrai jour, à première vue, être un m'as-tu vu, en mettre plein la vue, donner carte blanche, ne pas voir en peinture, voir la vie en rose

AUDITIF



Contexte noms

Musique, paroles, discours, bruit, cri, chuchotement, malentendu, silence, tintamarre, commérages, ton, voix, bavardage, monologue, dialogue, note, son, rythme, mélodie, cacophonie, écho, chanson, symphonie, entente ...

Verbes

Ecouter, dire, parler, entendre, hurler, se taire, appeler, chantonner, alarmer
Amplifier, annoncer, demander, discuter, marmonner, murmurer, déclarer,
Crier, sonner, dialoguer, résonner, mettre l'accent, éclater, interroger...

Adjectifs

Parlant, sonore, sourd, muet, bavard, mélodieux, dissonant, vocal, bruyant, Silencieux, interrogatif ...

Expressions

Se faire entendre, prêter l'oreille, sonner juste/faux, bien entendu, autrement dit, tendre l'oreille, faire la sourde oreille, entendre un seul son de cloche, casser les oreilles, réduire au silence, être au diapason, aux abois...

KINESTHESIQUE et aussi OLFACTIF et GUSTATIF



☞ Contexte noms

Sensation, sentiment, pression, contact, température, mouvement, tension, relâchement, poids, respiration, texture, poigne – odeurs, parfum, goût, amertume, flair, dégoût, saveur, flair.....

☞ Verbes

Sentir une sensation (ressentir), toucher, palper, frapper, caresser, agripper, froisser, amortir, s'appesantir, flétrir, serrer, presser, tenir, bouger, s'immobiliser, saisir – sentir une odeur, humer, goûter, déguster, saliver ...

☞ Adjectifs

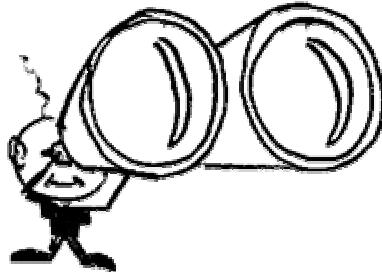
Solide, ferme, concret, chaleureux, froid, glacial, mou, dur, sensible, assommant, écrasant, irrité, irascible, endurci, sentimental, doux, relâché, branché, crispé, paralysé, dynamique, - parfumé, salé, poivré, pimenté, acide...

☞ Expressions

Mettre le doigt sur, saisir la balle au bond, saisir une occasion, avoir les pieds Sur terre, en avoir plein le dos, avoir la main mise sur, enfoncer le clou, prendre son pied, s'éclater, battre de l'aile – Etre au parfum, ça sent le roussi, avoir du Flair, addition salée, être en odeur de sainteté, c'est pas du gâteau...

Développer ses facultés

Développer ses facultés visuelles quand on est auditif ou kinesthésique



Sur le plan cognitif

**Le soir, se repasser le film de la journée écoulée,
visualiser les images marquantes,**

Sur le plan comportemental

Penser qu'on est regardé. Veiller à l'expressivité de son visage, sourire en s'adressant aux gens, faire des mimiques amusantes. Regarder le monde comme un écran de cinéma.

Ce qu'on peut y gagner

La vue est un sens extrêmement stimulant. Etre attentif aux images est un moyen de se maintenir en éveil et en activité. Une image mentale contient énormément d'informations, c'est donc un bon support pour la mémoire et pour une pensée vive.

Développer ses facultés auditives quand on est visuel ou kinesthésique



Sur le plan cognitif

Le soir repenser à tout ce qu'on a entendu dans la journée écoulée. Réécouter mentalement les paroles entendues avec les mots et le ton exact.

Sur le plan comportemental

Exprimer avec des mots ce qu'on pense et perçoit. Ne pas laisser de sous-entendu. En s'adressant aux gens, se concentrer sur le son de sa voix, la choix des mots, la construction des phrases sans se préoccuper de son attitude. Etre attentif à son temps de parole.

Ce qu'on peut y gagner

En écoutant et en se faisant écouter, on établit plus facilement des relations avec les gens avec qui on n'a pas de grand lien affectif. On peut mieux faire savoir ce que l'on veut et ce que l'on ne veut pas tout en respectant ses interlocuteurs. Maîtriser sa présence sonore permet de mieux s'affirmer.

Développer ses facultés kinesthésiques quand on est visuel ou auditif



Sur le plan cognitif

S'imaginer en train d'agir. Imaginer les gestes nécessaires à la réalisation d'une tâche. Réaliser simultanément des mouvements différents avec différentes parties du corps. L'intelligence kinesthésique apporte une bonne perception de l'espace et une bonne mémoire des "savoir faire".

Sur le plan comportemental

Par moment, cesser de regarder, de se montrer, d'écouter, de parler. Se concentrer uniquement sur l'ambiance que son attitude dégage, la rudesse ou la douceur de ses gestes, la chaleur ou la froideur de sa façon d'être. S'imaginer « dans la peau » de son interlocuteur pour mieux le comprendre.

Ce qu'on peut y gagner

Les qualités kinesthésiques permettent de créer une ambiance de bien être et de compréhension avec ses proches, d'établir une relation de fusion et d'harmonie que ce soit en couple ou dans un groupe d'amis. On se sent moins seul car on fait corps avec son entourage.

La théorie générale

Quelle que soit la manière dont on voit le monde, elle est fausse.
Martin Heidegger(1889-1976)

Les valeurs visuelles

- ☛ **Les principales valeurs visuelles sont le dynamisme et la perfection.**
- ☛ **Le dynamisme est lié à la vivacité que confère l'intelligence visuelle.**
- ☛ **C'est le goût pour l'activité, la franche rigolade, la vitesse.**
- ☛ **La perfection est liée à une forte conscience de l'image, la gêne causée par les choses laides ou inachevées.**

Les valeurs auditives

- ☛ **Les principales valeurs auditives sont la force et le goût de l'effort.**
- ☛ **Elles sont liées à la forte personnalité et à la volonté psychologique que confère l'intelligence auditive..**

Les valeurs kinesthésiques

- ☛ **La principale valeur kinesthésique est le plaisir.**
- ☛ **Elle est liée à la finesse de sensibilité que confère l'intelligence kinesthésique.**
- ☛ **C'est le goût du bien-être pour soi ou pour son entourage.**

Comment les reconnaître

Pour savoir dans quelle catégorie se situe la personne qu'on a en face de soi, le mieux est d'ouvrir grand ses trois sens :

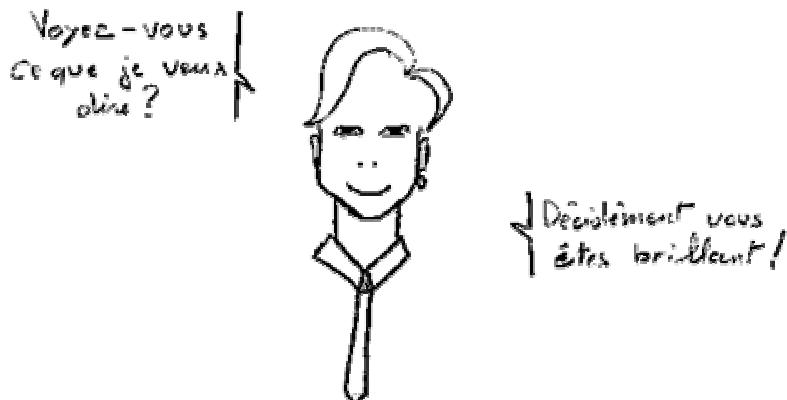
- ☛ **La vue,**
- ☛ **L'ouïe,**
- ☛ **Le feeling.**

On remarque alors que notre attention est davantage attirée sur un de ces trois canaux.

Comment les reconnaître

Reconnaître les visuels

Les visuels vont avoir tendance à capturer notre regard, soit parce qu'ils sont bien habillés et de façon colorée, soit parce qu'ils ont une gestuelle ou des mimiques qui incitent à les regarder. Ils vont avoir tendance à se mettre bien en face de leur interlocuteur.



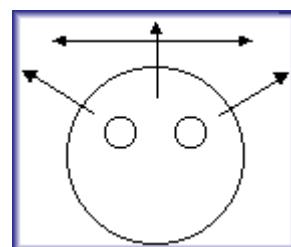
Ils ont également tendance à rechercher la plaisanterie, au risque parfois d'être moqueur. Par contre ils sont moins à l'aise dans les conversations à forte charge affective ou dans les conversations trop sérieuses.

Avoir des paroles et des gestes rapides ou être facilement impatient face aux autres constitue une forte présomption d'être visuel, même si ce n'est pas le cas de tous les visuels. Ils peuvent être plus ou moins timides ou expansifs selon les personnes.

Par ailleurs On peut souvent constater qu'ils font des accès à des représentations mentales visuelles en dirigeant leurs yeux vers le haut.

Les accès oculaires

Position du regard, la personne est en face de vous (droitier)



Visuel construit

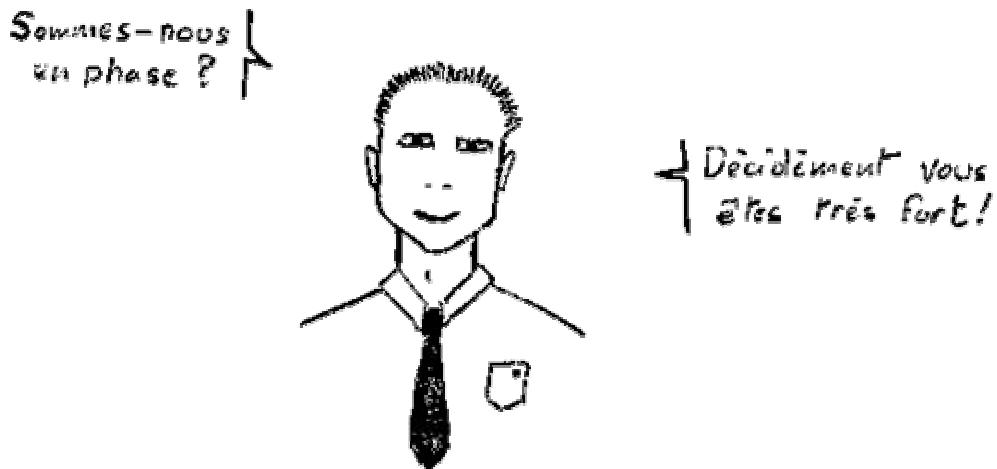
Visuel remémoré



IMAGINATION Visuel construit
Visuel remémoré et Kinesthésique

Reconnaître les auditifs

Comme nous le disions, on ouvre grand ses trois sens, et là, on constate que c'est notre écoute qui est la plus sollicitée. La personne parle bien en maîtrisant bien ses tirades et sans interrompre son interlocuteur.



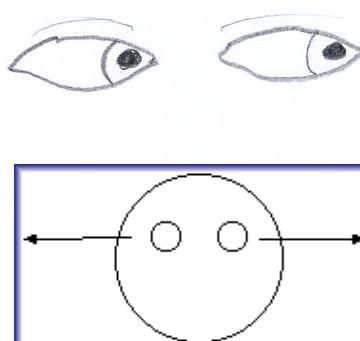
Son habillement peut être soigné ou négligé, sage ou provoquant selon le message qu'elle désir faire passer. La personne fait facilement la conversation dans les situations formelles tels que les repas de famille ou le milieu professionnel.

Elle a une pensée précise qui peut l'amener à jouer un rôle d'organisateur dans un groupe, en revanche elle interprète parfois mal les messages non verbaux tels que les ambiances ou les sous-entendus.

On peut remarquer qu'elle accède souvent à des représentations mentales auditives en bougeant les yeux horizontalement d'un côté à l'autre.

Les accès oculaires

Position du regard, la personne est en face de vous



Auditif construit

Auditif remémoré

Reconnaître les kinesthésiques

Toujours en ouvrant bien ses trois sens, on constate que la personne nous incite à un contact plus personnel et plus intime, soit par un contact physique soit, par une attitude douce.



Son habillage n'est pas toujours brillant mais est renouvelé par des matières agréables ou par un look sensuel. Elle s'occupe volontiers les mains avec ce qui passe à sa portée: instrument de musique, animaux domestiques, enfants ou objets divers !

Sa pensée abstraite ou conceptuelle peinera parfois à s'exprimer verbalement dans des nuances qui pourront paraître fort confuses à ses interlocuteurs (est-ce que vous me suivez toujours ?).

Les accès oculaires

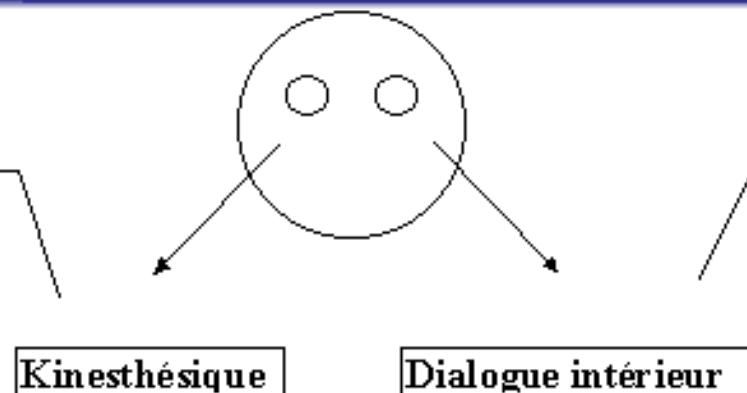
Position du regard, la personne est en face de vous



IMAGINATION Visuel construit
Visuel remémoré et Kinesthésique



Kinesthésique
branché sur son état interne, ce qu'on ressent. Branché à la fois sur le corps (K superficiel-tactile) et/ou sur les émotions (K profond-viscerala et émotionnel)



Dialogue intérieur
Auditif interne, on se parle, on pense, ex: voir si on est bon ou pas, on rumine...

S'harmoniser par le langage

D'après John Grinder et Richard Bandler

Emetteur sens du message : « Je vous comprends »

Système de représentation privilégié par le récepteur :

KINESTHESIQUE : « Je sens bien ce que vous me dîtes »

VISUEL : « Je vois ce que vous me dîtes »

AUDITIF : « J'entends bien ! »

Emetteur sens du message : « Quelle est votre analyse de la situation ? »

Système de représentation privilégié par le récepteur :

KINESTHESIQUE : « Comment ressentez-vous cette situation ? »

VISUEL : « Comment voyez-vous cette situation ? »

AUDITIF : « Que pouvez-vous me dire sur cette situation ? »

2ème approche

LES PROCESS DE COMMUNICATION DE TAIBI KAHLER

**La façon de communiquer, le processus,
est au moins aussi important que le contenu.**

Les six types de personnalité de Taibi Kahler

A l'aide d'une grille de classification des comportements, Taibi Kahler, analyste transactionnel, a déterminé six types de personnalité. Nous possédons chacun des six types mais avec une intensité variable.

Taibi Kahler a expliqué comment établir un "diagnostic" très rapide des six types de personnalité.

Dans le prolongement de ce diagnostic, il a montré comment choisir le meilleur canal de communication pour entrer en contact avec autrui et établir une communication efficace.

Types de personnalité

Chacun de nous est un "mixte" de 6 types de personnalités clairement identifiées.

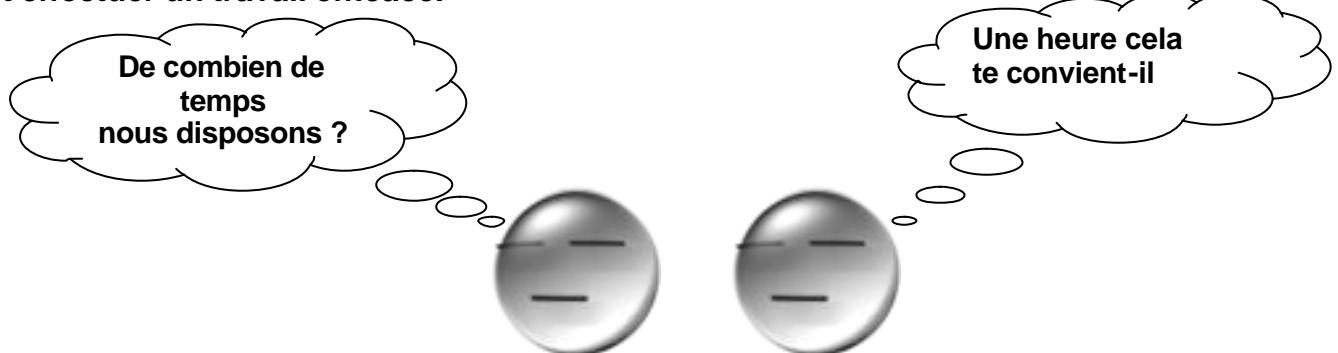
Mais nous possédons un type de personnalité de base, acquise pour la vie, et un type de personnalité que Taibi Kahler appelle "de phase", qui peut évoluer au cours de notre vie. C'est en général la "phase" que les individus montrent dans la vie courante. Mais, en cas de contrariété, leur personnalité de base réapparaît.

Aucun de ces types de personnalités n'est en soi bon ou mauvais, plus capable l'un que l'autre, ils montrent uniquement qu'il existe différentes personnalités

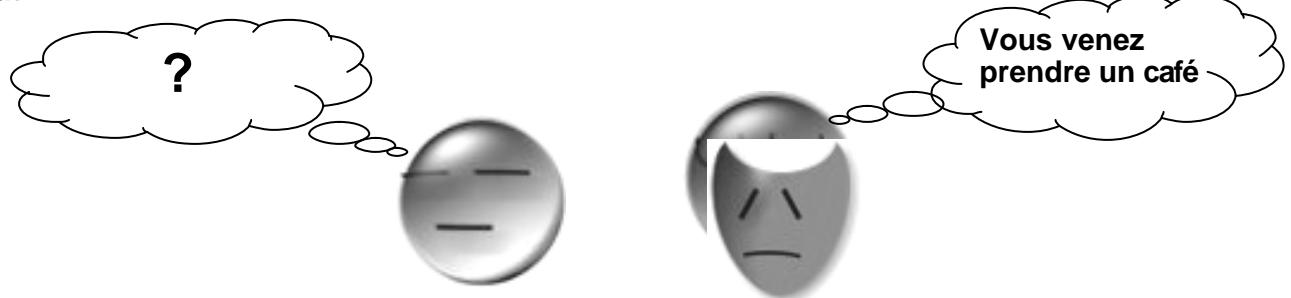
Lorsque deux personnes échangent et souhaitent se comprendre, elles utilisent un mode de communication qu'elles pensent adaptés à leur interlocuteur.



Si ce mode de communication convient à l'interlocuteur il « entendra correctement ce qui lui est dit. Les deux partenaires peuvent alors prendre des décisions ensemble et effectuer un travail efficace.



Si le mode de communication n'est pas adapté à son interlocuteur il y a risque de malentendu... Si ce malentendu dans l'échange n'est pas rapidement corrigé en utilisant le style le mieux adapté à l'autre, les personnes passeront du malentendu à la non communication et risquent alors de descendre rapidement dans un état de stress négatif.



Connaître les types de personnalité

permet déjà de repérer nos propres grandes tendances et celles des personnes qui nous entourent. Mais la simple observation ne suffit pas à déterminer toute la structure d'un individu.

Une Partie de Personnalité est un ensemble cohérent de comportements verbaux et non verbaux que nous utilisons lorsque nous sommes en situation de communication.

LONGUEUR D'ONDES

Il existe cinq parties de personnalité

Chaque personnalité a tendance à développer sa propre forme d'expression et son style de communication.

Ces parties sont reconnaissables car elles s'expriment de façon spécifique par les indicateurs suivants:

- Les mots,
- Le ton de la voix,
- Les gestes,
- L'attitude corporelle,
- Les expressions du visage.

Lorsque nous observons au moins trois de ces indicateurs, nous pouvons en déduire que la partie de personnalité correspondante est activée.

LONGUEUR D'ONDES

LE PROTECTEUR



Lorsque vous utilisez le Protecteur, vous donnez des ordres, vous utilisez l'impératif en vous adressant à vos propres sens ou aux sens d'une autre personne. Par exemple : respire, calme-toi, écoute-moi, regarde-moi, arrête...

Toutes ces injonctions viennent du Protecteur pour autant qu'ils ne contiennent pas d'attaques, de menaces ou de colère. Le Protecteur nous sert à gérer les situations d'urgence ou à forte tension émotionnelle.

L'utiliser pour soi est un bon moyen de pallier à des sentiments de gêne, de frustration ou de confusion afin de recouvrer une pensée claire.

Le Protecteur augmente les chances de résoudre des problèmes et de prendre soin de soi.

MOTS :

Tous les ordres sont adressés à l'un des cinq sens (odorat, goût, vue, ouïe et toucher). Aucune menace, attaque ou colère n'est présente.

TON DE VOIX :

Ferme, protecteur, calme, acceptant.

GESTES :

Mains et bras en avant comme s'ils étaient posés sur les épaules d'un enfant.

ATTITUDE CORPORELLE :

Calme mais ferme.

EXPRESSIONS DU VISAGE :

Non critique, ouverte, un regard de confiance et de soutien.

LE RECONFORTEUR



Lorsque vous utilisez le Réconforteur, vous utilisez la partie chaleureuse de vous-même, vous prenez soin de l'autre, vous vous adressez aux sentiments de votre interlocuteur.

Il permet à l'interlocuteur de se sentir reconnu sur un plan affectif.

Quand nous utilisons notre partie Réconforteur nous nous adressons aux émotions et non aux pensées.

MOTS :

"J'apprécie ta présence ", " Tu es important dans ce projet ",
"Je suis content que tu sois avec nous " J'apprécie de travailler avec vous... »

TON DE VOIX : Doux, gentil, apaisant, qui prend soin.

GESTES :

Contact chaleureux, invitation bras tendus, paumes ouvertes, ou par exemple, une main posée sur le bras ou sur l'épaule de l'autre.

ATTITUDE CORPORELLE :

Détendue, penchée ou tournée vers l'autre, ouverte.

EXPRESSIONS DU VISAGE :

Paisible, chaleureuse, souriante, douce.

LE DIRECTEUR



Lorsque vous utilisez le Directeur, vous donnez des ordres en utilisant l'impératif adressé à la partie pensante de votre interlocuteur.

Ses directives invitent l'autre à réfléchir.

Exemples : "Dites-moi quelles sont vos responsabilités", "Faites-moi une proposition", "Prenez les dispositions nécessaires s'il vous plaît."

Son comportement est néanmoins exempt de colère attaque et menace.

MOTS :

**"Dites...", "Faites...", "Racontez-moi", « Expliquez moi ».
Tout impératif qui implique que l'interlocuteur réfléchisse.**

TON DE VOIX :

Ferme, calme, non critique, non menaçant.

GESTES :

Les gestes rares.

ATTITUDE CORPORELLE :

Droite.

EXPRESSIONS DU VISAGE :

Sourcils non relevés ni froncés. Sans expression.

L'EMOTEUR



Lorsque vous utilisez l'Emoteur, vous utilisez la partie ludique et sensible de vous-même. Pas de vengeance, de malveillance, de taquinerie, de caprice mais bien de l'amusement et une manifestation spontanée de nos émotions.

Vous êtes dans votre Emoteur lorsque vous faites des choses amusantes et/ou que vous partagez des sentiments avec votre interlocuteur.

L'Emoteur ne se moque ni des autres, ni de lui-même.

L'Emoteur permet également de vivre des sentiments difficiles de façon authentique.

La colère, exprimée comme un ressenti personnel et non comme recherche d'adaptabilité chez l'autre.

MOTS :

**" C'est super ", " Génial ", " C'est cool ", " Fantastique ", J'aime "
" J'adore Onomatopées, "Super ta cravate !", "Géniale ta réunion !".**

TON DE VOIX :

Haut, énergique, enthousiaste, ludique.

GESTES :

Animés, vivants.

ATTITUDE CORPORELLE :

Relâchée, ouverte, fluide, flexible, dégagée, pleine de ressort, tonique.

EXPRESSIONS DU VISAGE :

Rayonnante, vivante, naturelle, yeux brillants.

L' ORDINATEUR



L'ordinateur est la partie pensante de l'individu : donner ou traiter des informations, il permet de communiquer efficacement.

Lorsque vous utilisez l'Ordinateur, vous posez des questions claires et recherchez des données.

Les émotions n'apparaissent pas.

Dans l'Ordinateur nous n'émettons pas d'ordres, n'utilisons pas l'impératif mais formulons plutôt clairement des demandes.

MOTS :

« Quoi ? », « Voulez-vous...? », « Est-ce-que ? », " Comment ? ", « Quelle heure est-il ? », « Quelles étaient vos responsabilités dans votre travail précédent ? », « Qu'attendez-vous de moi ? »...

Toute question posée de façon non émotionnelle, non critique.

TON DE VOIX :

Neutre.

GESTES :

Pratiquement pas.

ATTITUDE CORPORELLE :

Droite, calme.

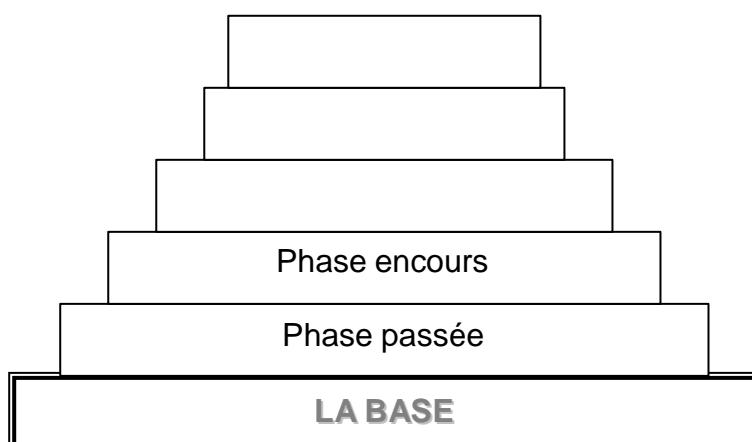
EXPRESSIONS DU VISAGE :

Attentif, Impassible.

SIX TYPES DE PERSONNALITES

Les principes fondamentaux

- ☞ Chacun de nous a un des six. Inné ou acquis dans les premiers mois de la vie. A 99% ne changera pas au cours de la vie : LA BASE.
- ☞ Notre BASE représente le rez-de-chaussée de notre immeuble.
- ☞ Chacun de nous avons les caractéristiques de tous les types de personnalités comme un immeuble de six étages avec ascenseur.
- ☞ Aucun n'est plus ou moins bon, intelligent, sain, meilleurs que les autres, il existe 720 combinaisons possibles.
- ☞ Chaque étage représente un type de personnalité différent avec des comportements associés dont nous disposons pour accéder à chaque « étage » de notre personnalité et utiliser les comportements correspondants.
- ☞ Notre ascenseur peut monter dans tous les étages jusqu'au dernier.
- ☞ 95% de la population vit une phase au moins (1étage).
- ☞ La phase peut se décrire comme l'arrivée à un étage supérieur de notre immeuble. Nous vivons alors des comportements ou caractéristiques du type de personnalité correspondant à cet étage.
- ☞ Une phase dure habituellement de 2 ans à toute une vie.
- ☞ Un stress sévère et qui dure longtemps aboutit souvent à un changement de phase (divorce – deuil – accident - etc...)
- ☞ Les phases déterminent nos motivations psychologiques de façon positive ou négative.



Exemple d'un immeuble

A chaque niveau correspond une quantité d'énergie disponible. Le taux maximum d'énergie se trouve au " rez-de-chaussée ", suivi des autres par ordre décroissant

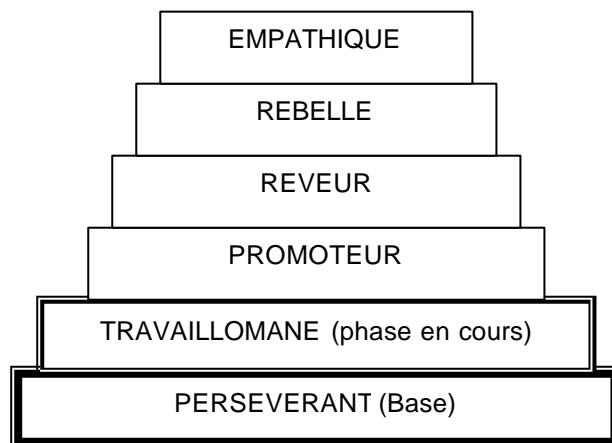
Chaque individu possède donc, dans des proportions variables, sa part d'Empathique, de Travailomane, de Rêveur, de Persévérand, de Promoteur, et de Rebelle.

Néanmoins, il présente généralement les caractéristiques dominantes d'un ou deux types seulement.

Et ceci, même s'il lui arrive, dans la même journée de réagir en Travailomane en analysant un problème avec son intelligence raisonnante, ou bien de ressentir comme un Empathique et de recevoir un de ses amis en lui donnant des manifestations d'amitié et de réconfort, ou encore de se détendre comme un Rêveur en effectuant un retour sur lui-même, de réagir comme un Persévérand en se scandalisant sur un problème lu dans le journal ou pour finir de s'amuser comme un Rebelle... il n'en demeure pas moins qu'à la fin de la journée deux de ces types de personnalité auront été plus souvent sollicités que les quatre autres.

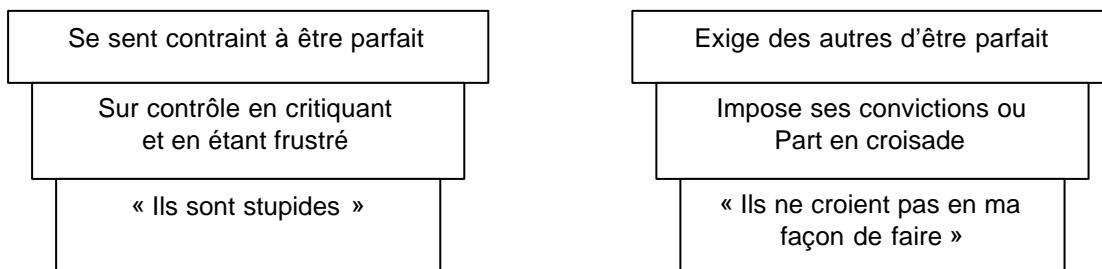
On les appelle la Base et la Phase...

Exemple d'un profil de personnalité :



Sous stress 1^{er} degré phase Travailomane :
Réactions et scénario : Toujours

Sous stress sévère base Persévérand
Réactions et scénario : Jusqu'à ce que



Les portraits des 6 types de personnalité

LES POINTS FORTS

EMPATHIQUE :

Compatissant, sensible, chaleureux.

TRAVAILLOMANE :

Logique, responsable, organisé.

PERSEVERANT :

Engagé, observateur, conscientieux, Respectueux des règles, tenace, dévoué à une cause.

REVEUR :

Réfléchi, imaginatif, calme.

REBELLE :

Spontané, créatif, ludique, direct.

PROMOTEUR :

Adaptable, persuasif, charmeur.

CARACTERISTIQUES

EMPATHIQUE :

Capacité d'être « donnant », attentif aux besoins des autres, doué pour créer l'harmonie, cherche à éviter les conflits.

TRAVAILLOMANE :

Adepte de la pensée logique, précis, méthodique, soigneux.

PERSEVERANT :

Capacité de formuler des opinions, convictions et jugements. Soucieux de qualité. Courtois. Observateur. Fiable. Impliqué.

REVEUR :

Doué pour l'introspection. Aime les tâches Concrètes et définies. Habiileté manuelle.

REBELLE :

Capacité de jouer et d'apprécier l'instant présent : *carpe diem*.

PROMOTEUR :

Capacité d'être ferme et direct.

MODES DE PERCEPTION

EMPATHIQUE :

Ressent d'abord, perçoit les gens ou les choses en éprouvant des sentiments des émotions à leur égard.

TRAVAILLOMANE :

Pense d'abord. Classe les gens et les choses par catégories.

PERSEVERANT :

Juge, évalue les gens et les choses en fonction de ses propres opinions.

REVEUR :

Motivé pour l'action par des éléments extérieurs. Ne prend pas l'initiative.

REBELLE :

Réagit aux personnes et aux choses en aimant ou en détestant.

PROMOTEUR :

Orienté vers l'action. Sensations fortes, défis, challenges, actions, prestige.

EXPRESSION DES SENTIMENTS

EMPATHIQUE :

Aisée, l'utilise pour communiquer.

TRAVAILLOMANE :

Rare, considérée comme inappropriée dans le travail.

PERSEVERANT :

Réservé, jugée inappropriée dans le travail, convictions et jugements.

REVEUR :

De rare à inexistant.

REBELLE :

Souvent aisée, sous forme d'émotions qui viennent de façon spontanées.

PROMOTEUR :

Rare, souvent considérée comme un signe de faiblesse.

COMPORTEMENT EN EQUIPE

EMPATHIQUE :

Cherche à créer et encourager les relations, l'harmonie d'un groupe.

TRAVAILLOMANE :

Recherche les échanges d'informations, préfère la relation à deux qu'au groupe.

PERSEVERANT :

Aime prendre les commandes. Cherche à échanger sur des opinions, tendance à préférer la relation à deux, sauf en tant que leader.

REVEUR :

Attitude réservée, n'aime pas être en groupe.

REBELLE :

Aime l'ambiance de groupe. Ne crée pas le contact mais saisit les moindres occasions de le vivre, surtout si elles se présentent sous une forme ludique.

PROMOTEUR :

La traverse... Aime agir seul. Et s'il est en groupe, que ce soit pour de l'action plus que de la discussion.

BESOINS PSYCHOLOGIQUES

EMPATHIQUE :

Reconnaissance en tant que personne, environnement répondant aux besoins sensoriels.

TRAVAILLOMANE :

Reconnaissance de son travail et la qualité de sa réflexion, structure du temps.

PERSEVERANT :

Etre reconnu pour ses convictions, apprécié pour le travail accompli.

REVEUR :

Du temps et de l'espace pour soi-même.

REBELLE :

Contacts ludique.

PROMOTEUR :

Forte dose d'excitation dans un minimum de temps.

COMMENT LEUR DIRE...

LES CANAUX DE COMMUNICATION

Il y a communication lorsque l'offre et l'acceptation de l'offre se font sur le même canal.

**D'après Taibi KAHLER,
nous avons quatre canaux principaux à notre disposition
Plus un canal à utiliser lors des situations de crises ou de danger**

Le canal Directif

Donne des ordres en visant la partie pensante de son interlocuteur.

Exemples :



"Présentez-moi les conclusions de votre étude mardi prochain, s'il vous plaît."
"Réfléchissez à la meilleure façon de résoudre ce problème et parlons-en à votre prochaine visite, je vous prie." "Accordez-moi 15 minutes afin que je vous donne les nouvelles info sur le projet"



A utiliser : avec *le type Promoteur et le type Rêveur*.

A éviter : avec tous les autres.

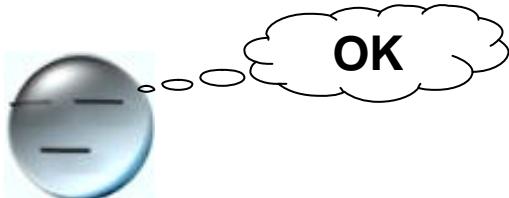
Le canal Interrogatif

Echange de l'information, pose des questions, en visant la partie pensante de son interlocuteur.

Exemples :



"Pouvez-vous me présenter les conclusions de votre étude mardi prochain ?"
"Voulez-vous réfléchir à la meilleure façon de résoudre ce problème et pouvons nous en parler lors de votre prochaine visite ?"
"Avez-vous 15 minutes à m'accorder afin que je vous donne les nouvelles informations sur le projet ?"



A utiliser : *le plus souvent possible*.

A éviter : avec le type promoteur.

Le canal Nourricier

Témoigne compréhension, réconfort et chaleur en visant les émotions de son interlocuteur.

Exemple :



"Je serais heureux de vous écouter mardi prochain au sujet de votre étude". "Nous avons tous deux un planning très chargé. Pourriez-vous réfléchir à la meilleure façon de résoudre ce problème, je m'arrangerai pour être disponible lors de votre prochaine visite". "Je propose de vous donner mes info sur le projet en suivant vos interrogations, cela vous convient-il ?".



A utiliser : avec le type **Empathique** et dans toutes les situations de stress émotionnel.
A éviter : avec le type **Rebelle** et le type **Promoteur**.

Le canal Emotif (ou Ludique)

Ton enthousiasme et ludique ou énergique. Vise les émotions de son interlocuteur en suscitant des réactions.

Exemple :



"Que diriez-vous si je vous présentais notre étude la prochaine fois qu'on se voit ? ".
"Comment résoudre ce problème de façon efficace et originale - vous êtes partant ?"
"En 15 minutes je vous donne mes info sur le projet, d'accord ? "



A utiliser : avec le type **Rebelle**.
A éviter : avec tous les autres.

Le canal INTERRUPTIF

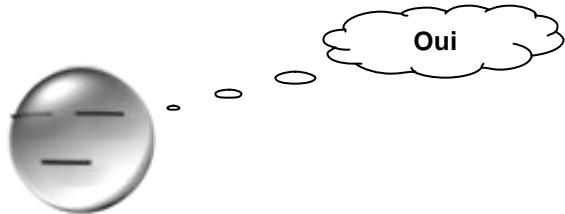
Ce canal est utilisé pour interrompre un des trois degrés de stress ou de non communication.

Dans cas l'offre est faite à l'impératif et s'adresse aux sens de l'interlocuteur ou aux vôtres. Ce canal n'est utilisé qu'en cas de danger ou de situation de crise, lorsque la personne entre dans une phase de non communication et transforme son stress positif en stress négatif

Exemple :



« Calme toi » - « Regarde moi quand je te parle » « Arrête ! »



A utiliser : *avec toutes les personnalités.*

COMMENT LEUR DIRE...

Un autre aspect important des contenus de notre communication se retrouve dans les registres sur lequel nous communiquons, les modes d'entrées dans l'échange que nous développons pour nous faire entendre. Il s'agit d'un "filtre" par lequel nous voyons le monde et nous nous exprimons.

Chaque type de personnalité a le sien propre.

Taibi Kahler, à partir des travaux de Paul Ware, a identifié six filtres distincts.

Ces filtres (ou zones de perception) révèlent notre vision du monde et nos conditions d'efficacité dans l'échange. Chacun d'entre nous utilise un de ces filtres en priorité.

On parle de filtres car il s'agit tout autant d'entrée que de sortie.

Une autre image serait de parler de "décodeur".

Ce que nous ressentons, voyons, croyons, passe par le décodeur de notre vision du monde.

Qu'importe le canal utilisé, certains vont traiter d'abord l'information par l'analyse ou l'évaluation avant d'écouter leur ressentis ou de passer à l'action.

D'autres vont ressentir les choses et les gens (ils parleront d'intuition) et agir ou évaluer la situation en conséquence.

D'autres enfin vont agir, essayer, expérimenter avant d'écouter la raison ou leur ressentir.

LES ZONES DE PERCEPTIONS

La Zone des Pensées

Domaine de l'information, de la logique, de la structure, de l'opinion..

Les mots employés sont : *Je crois, je pense, à mon avis.*

La zone de Perception du type Persévérand / Pensées Opinion

Le type Persévérand a besoin d'entrer en contact avec autrui en donnant son avis et a besoin que l'autre se positionne.

Lorsqu'il pose une question, on entend clairement dans le ton qu'il emploie ce que lui en pense.

Il va souvent commencer par faire valider son opinion par son interlocuteur, ainsi emploiera-t-il souvent la forme interro-négative :

"Ne croyez-vous pas que nous devrions plutôt tenter une autre méthode ?"

La zone de Perception du type Travailleur Pensées /Faits, information

Le type Travailleur aime apprendre et rassembler toutes les informations pour pouvoir les analyser et en faire une synthèse.

Ainsi va-t-il plutôt questionner et prendre le temps d'analyser avant de conclure. Pour comprendre, il analyse.

"Que se passerait-il si nous tentions une autre méthode ?"

La Zone des Emotions

Domaine du ressenti, des sensations, des perceptions physiques et affectives.

Les mots employés sont :

J'apprécie (plutôt que j'aime), je sens, je ressens, j'ai l'impression

Demande des ressentis, des "vécus" à autrui.

La zone de Perception du type Empathique : Émotions

Le type Empathique va commencer par ressentir les choses, ainsi n'est-il pas rare qu'il évoque d'abord ce que les autres vont ressentir devant une situation.

Il considérera par ailleurs comme essentiel de commencer par le bien-être ou les malaises ressentis pour régler une situation donnée...

"Je ne sens pas trop bien cette méthode... je serai plus à l'aise si nous en tentions une différente."

La zone Actions

Domaine de l'utile, de l'immédiat et du spontané.

Onomatopées et superlatifs.

Devra percevoir l'utilité des choses pour être motivé.

Se pose la question : *à quoi ça sert ? / Qu'est-ce que je vais en faire ?*

Parle à l'impératif, vite impatient.

Vocabulaire direct, parfois cru (invitant à la réaction, allant de l'humour, à la provocation.)

Taibi Kahler distingue trois sous zones

La zone de Perception du type Rebelle : "Ré-actions"

Le type Rebelle aime entrer en contact de manière énergique, il veut faire "réagir" son entourage. Pour lui communiquer, c'est stimuler.

Faute de réaction de notre part il en fera davantage jusqu'à ce que nous réagissions.

Une erreur faite fréquemment sur les personnes de type Rebelle est de les croire détenteurs de l'humour... L'humour est seulement l'outil de communication le plus efficace pour obtenir des réactions positives de notre environnement.

Phrase type :

Et si on faisait le contraire ?

"Vous me dites quoi si je vous dis : changeons de méthode du tout au tout ?"

La zone de Perception du type Rêveur : "Imagin'-actions"

Le type Rêveur est un type de personnalité dans l'action.

S'il donne l'impression d'être perdu dans ces pensées, il s'agit moins d'analyse que d'hypothèses.

Il se projette en train de faire et "vit" dans sa tête ce qu'il imagine.

Il ne ressent pas le besoin de mettre en œuvre.

Voilà pourquoi lorsqu'on lance une question à la volée à un groupe, les personnes de type Rêveur ne répondent pas. Elles se projettent en train de répondre et savent pertinemment que quelqu'un d'autre répondra.

Une personne de type Rêveur ne s'ennuie jamais. Elle est toujours en train de faire quelque chose... dans sa tête.

La zone de Perception du type Promoteur : "Actions"

Les personnes de type Promoteur vont tester avant d'analyser.

Pour elles il suffit d'expérimenter et on verra bien. Ainsi vivent-elles très bien l'erreur puisqu'elle fait partie de leur système de référence.

Se tromper, c'est avoir essayé.

"Essayons une autre méthode et voyons où ça nous mène..."

LE DIAGRAMME DES SIX TYPES DE PERSONNALITES

Les six types de personnalités peuvent être situés sur un diagramme à deux axes.

L'axe vertical de la motivation situe les personnes auto-motivées qui prennent d'elles-mêmes l'initiative de l'échange, de la relation ou de l'action par rapport à celles qui ont besoin d'une stimulation provenant de leur environnement, qui peut être l'intervention d'une autre personne, une opportunité d'action, ou un événement extérieur.

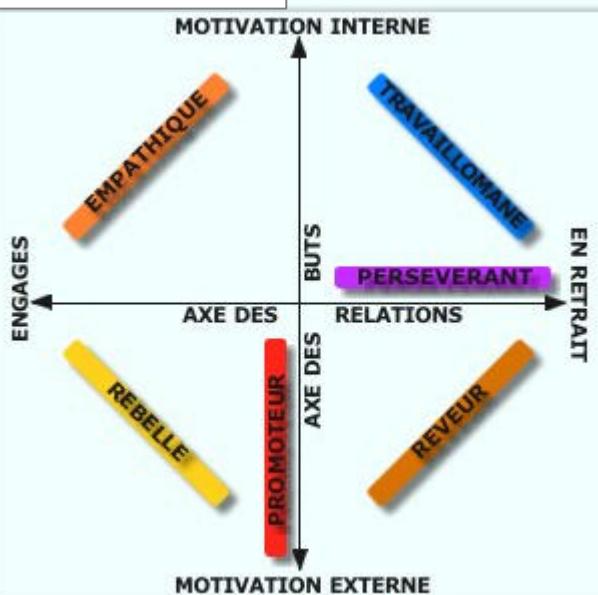
L'axe horizontal des relations situe l'engagement de chaque type de personnalité soit vers les personnes et les groupes, soit vers les objectifs, les résultats, les tâches (l'axe de la relation). Il permet de distinguer les personnalités extraverties et réactives, des personnalités plus introverties et réfléchies.

QUADRANT 1 (Motivation Interne/Engagé)

Lors d'une réunion, elle se soucie des autres, s'assure que tout le monde est bien là. La personne qui se trouve dans le quadrant 1 aime travailler au sein d'un groupe accueillant, sur des projets dans lesquels elle s'implique personnellement.

QUADRANT 2 (Motivation Interne/En Retrait)

Lors d'une réunion, elle recherche les échanges professionnels, l'efficacité et déteste les pertes de temps. La personne qui se trouve dans le quadrant II aime les projets ou les tâches dans lesquels elle peut s'investir, collecter ou traiter beaucoup d'informations, utiliser son énergie avec logique, rigueur, sens du détail.



QUADRANT 3 (Motivation Externe/En retrait)

La personne qui se trouve dans ce quadrant aime avoir un travail précis ou un projet cadré qui peut être mené seul. Elle saura mettre à profit son imagination pour le réaliser.

Lors d'une réunion, elle arrive discrètement, elle ne va pas spontanément vers les autres. Elle a tendance à rester seule, à réfléchir en attendant que la réunion démarre.

QUADRANT 4 (Motivation Externe/Engagé)

La personne qui se trouve dans ce quadrant aime travailler dans plusieurs groupes à la fois pour y exercer sa créativité et satisfaire son besoin de contacts.

Lors d'une réunion, elle passe rapidement d'une personne à l'autre, lançant à chacun un mot ou une apostrophe, et aime passer d'un sujet à l'autre.

Les drivers

Les Drivers sont des comportements subtils qui indiquent qu'une personne entre en non communication.

Les Drivers sont des comportements subtils qui indiquent qu'une personne entre en non communication.

C'est le début d'une séquence de détresse.

Une séquence de détresse est constituée de comportements négatifs prévisibles manifestés par une personne lorsqu'elle n'obtient pas suffisamment de satisfaction positive de ses besoins psychologiques ou que le canal de communication proposé ne lui convient pas.

Cet échange peut aboutir à un échec, en étant passé par des conflits plus ou moins exprimés.

Dans ces situations l'interlocuteur vit une situation de stress négatif tant pour elle-même que dans sa relation avec les autres.

Il est utile de reconnaître les comportements Drivers chez nous et chez notre interlocuteur, car ils permettent d'intervenir au tout début de la séquence de détresse.

Il y a 5 Drivers que Taibi Kahler a nommé ainsi :

- Sois Parfait
- Sois Fort
- Fais des efforts
- Fais plaisir
- Dépêche-toi

Les Drivers sont des comportements développés dans l'enfance et qui nous permettaient d'obtenir de l'attention.

Lorsque aujourd'hui nos besoins ne sont pas satisfaits, nous allons montrer ces comportements qui sont comme des "séquences automatiques" qui nous entraînent vers la non communication.

L'aspect négatif du Driver réside dans le fait que nous nous sentons obligés d'être parfaits, de faire plaisir aux autres, d'être fort ou de faire des efforts : rôle de victime

Nous parlons alors de " Driver Enfant ".

En revanche, si nous attendons des autres qu'ils soient parfaits ou forts : rôle de sauveur, nous sommes la personne qui en fait trop et nous percevons les autres comme n'ayant pas autant de valeur que nous

Nous parlons alors de " Driver Parent ".

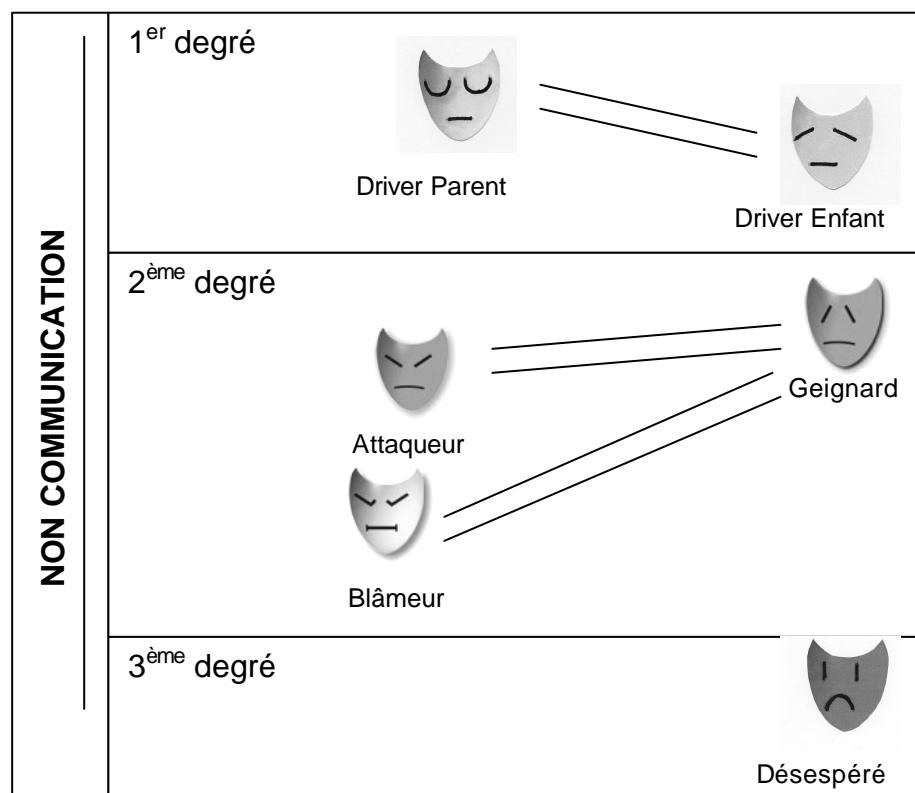
Remarque: Le driver Dépêche-toi est un driver secondaire qui n'est pas spécifique d'un type de personnalité. Il est généralement utilisé en complément d'un autre driver.

TYPES DE PERSONNALITE ET DRIVERS

Chacun des cinq Drivers peut être observé en regardant les comportements. Une personne qui manifeste un comportement portera un des deux masques de non communication : Driver du Parent ou le Driver de l'enfant et pourra être détecté par les expressions observées

TYPES DE PERSONNALITE	DRIVER	CARACTERISTIQUES
	<u>Sois Parfait - P</u> Perseverant	Attend la perfection chez autrui (souligne ce qui ne va pas et non ce qui va bien)
	<u>Sois Fort - P</u> Promoteur	Attend des autres qu'ils se prennent eux-mêmes en charge. (Ne supporte pas les gens dépendants)
	<u>Fais Plaisir</u> Empathique	Se sur adapte à autrui (Ne s'affirme pas, ne demande pas directement)
	<u>Sois Fort</u> Rêveur	A besoin de se "protéger" et se met en retrait (Attend passivement, ne décide pas)
	<u>Sois parfait</u> Travaillomane	Exige de lui la perfection (A des problèmes de délégation)
	<u>Fais - Effort</u> Rebelle	Invite l'autre à "faire" ou à "penser" à sa place (Délègue de façon inappropriée et n'importe comment)

LES TROIS DEGRES DE NON COMMUNICATION



LE MECANISME D' ECHEC

Les comportements d'échec apparaissent au deuxième degré de stress. Ce sont des comportements d'origine inconsciente, prévisibles, et observables.

Ils sont au nombre de six:

- faire des erreurs,
- sur contrôler,
- partir en croisade,
- attendre passivement,
- manipuler,
- blâmer.

Pour communiquer, la personne en second degré de stress, porte l'un des trois masques suivants

GEIGNARD :

- Fait des erreurs (EMPATHIQUE)



- Attend passivement (REVEUR)



ATTAQUANT :

- Sur contrôle (TRAVAILLOMANE)



- Part en croisade (PERSEVERANT)



BLAMEUR

- Blâme (Rejette la responsabilité)
(REBELLE)



- Manipule (PROMOTEUR)



LE STRESS

Ce terme anglais que l'on pourrait traduire par "pression" ou "tension" est le plus souvent utilisé dans son sens négatif...

Il y a deux sortes de stress /

le stress positif :
motivation due à une énergie positive pour agir efficacement.

le stress négatif :
État émotionnel provoquant chez nous des comportements négatifs.

Nous développeront ici l'aspect du stress négatif vu par Teibi Kahler

Taibi Khaler a identifié pour chaque type de personnalité les séquences comportementales (toujours les mêmes) activées en réponse au stress.

Retenons que l'un des facteurs principaux du stress (hormis la maladie, la fatigue et autres événements graves) est la frustration de nos besoins psychologiques de phase ou de base.

L'EMPATHIQUE

Si le besoin d'être reconnu en tant que personne et si ses besoins sensoriels ne sont pas satisfaits de façon positive, le type de personnalité Empathique entre dans un premier degré de stress léger en cherchant exagérément à faire plaisir :

Il sent que s'il ne fait pas plaisir, les autres vont lui en vouloir.

1er degré de stress:

Perception : « je lui fais plaisir »

Réactions : Ne donne pas son avis ou ses envies. Rit de lui-même de façon inadéquate. Minimise ce qui vient de lui. Ne sait plus dire non.

Visage : presque inquiet (soucieux de montrer qu'il veut aider).



Signes :

« Les choses se passent trop bien, quelque chose de mal va arriver »

" Je vais peut-être dire une bêtise... "

"J'ai une petite chose à dire "

"Je suis désolé de déranger "

L'Empathique mal dirigé ou qui ne peut pas ou plus se motiver, porte ce que Taibi Kahler nomme un masque de Geignard et renforce son mécanisme d'échec en faisant des erreurs.

Rôle de victime,

2ème degré de stress:

Perception : Sentiments - inquiétude, culpabilité, tristesse, légère dépression, confusion, peur.

Réactions : Se fustige d'être aussi bête, geint ou se plaint... Au second degré de stress, fait des erreurs stupides. Renverse les objets, oublie les noms. Si cette situation perdure, se sent " nul ", sans valeur et désespéré.

Visage : inquiet, triste, désespéré



Signes :

Manque d'assurance, rire de soi de façon non adéquate, joue stupide

« C'est comme vous voulez. » - « Ça c'est tout moi ! »

« C'est toujours sur moi que ça tombe ... je n'ai vraiment pas de chance ... »

LE TRAVAILLOMANE

Si le besoin d'être reconnu pour son travail ou de structuration du temps ne sont pas satisfaits de façon positive, le type de personnalité Travaillomane entre dans un premier degré de stress léger en cherchant à être parfait

Il pense que s'il ne montre pas qu'il fait parfaitement bien les choses il ne sera pas reconnu.

1er degré de stress:

Perception : Pensées – Etre parfait : Exige de lui la perfection (à des problèmes de délégation)

Réactions : Scénario jusqu'à ce que .. « Je ne peux pas m'amuser avant de... » Peut se saboter en disant " Il vaut mieux que j'arrête, je n'ai pas assez préparé" Il tatillonne, donne trop d'informations. Pinaille. Il prend tout le travail à son compte et finit par ne plus déléguer.

Visage : triste, agacé, soucieux



Signes :

Reste longtemps sur un même thème. Il veut savoir que vous êtes conscient que lui travaille beaucoup et du fait qu'il gère tout jusqu'au détail Répète deux fois les mêmes choses et parfois les mêmes débuts de * phrases. Emploie beaucoup d'adverbes. Ouvre des parenthèses interminables.

Le Travaillomane dont les besoins ne sont pas satisfaits porte ce que Taibi Kahler nomme un masque d'attaquant et renforce son mécanisme d'échec en sur -contrôlant la situation.

Rôle de persécuteur,

2ème degré de stress:

Perception :
Sentiments – colère (triomphe, culpabilité)

Réactions :
sur - contrôler et attaque les autres sur trois thèmes : l'argent, l'ordre ou la propreté.

Visage : colérique



Signes :

Etre frustré lorsque les autres ne pensent pas comme lui, attaque, problèmes d'argent, d'ordre, de propreté etc.... « Avec un bureau aussi mal rangé, je ne m'étonne plus que tu sois aussi nul ! »

LE PERSEVERANT

Si le besoin d'être reconnu pour son travail ou pour ses convictions ne sont pas satisfaits de façon positive, le Persévérand entre dans un premier degré de stress léger en attendant de l'autre qu'il soit parfait (comme lui peut l'être)

Il croit que s'il n'aide pas l'autre à faire parfaitement les choses il ne sera pas reconnu.

1er degré de stress:

Perception :

Opinions – Sois parfait - Attend la perfection chez autrui (souligne ce qui ne va pas et non ce qui va bien) Il finira par s'aliéner tout le monde par sa volonté de prouver que les autres ont tort puisque lui a raison.

Réactions :

Scénario jusqu'à ce que .. : « Je ne peux pas m'amuser avant de... » Il s'attarde sur les défauts, Il se pose en professeur. Le doigt est levé et accusateur.

Visage : crispé, satisfait de lui intérieurement car il pense prendre les bonnes décisions



Signes :

Il ne sourit plus. Il cherche les failles (il va passer le doigt sur les meubles pour trouver la poussière. .) Il remet en cause la conscience professionnelle des autres. Il montre tout ce qui ne va pas et ne voit plus ce qui va.

Le Persévérand dont les besoins ne pas satisfaits porte comme le Travailleur un masque d'attaquant et renforce leur mécanisme d'échec en imposant son opinion et en partant en croisade.

Rôle de persécuteur,

2ème degré de stress:

Perception :

Sentiments – triomphalisme, a toujours raison, peur culpabilité, jalousie.

Réactions :

Il va partir en croisade jusqu'au bout - triomphe, avoir raison, peur (culpabilité, jalousie).

Visage : colère, sévérité du regard, haine



Signes :

Hypersensibilité aux critiques, Son opinion est la seule de correcte. Méfiance et rigueur excessives. " J'ai tout donné à ma famille, à mon entreprise, vous ne pouvez pas comprendre ! " " Je vous prouverai que vous avez tort et vous vous excuserez ! "

LE REVEUR

Si son besoin de solitude n'est pas satisfait de façon positive le Rêveur entre dans un premier degré de stress léger en se coupant de ses émotions

*Il imagine que s'il montre ses faiblesses et exprime ses besoins,
il deviendra vulnérable.*

1er degré de stress:

Perception : Inaction – Etre fort : A besoin de se "protéger et se mettre en retrait (Attend passivement, ne décide pas).

Réactions :

Je n'obtiens JAMAIS ce que je désire le plus.

Visage : triste, le regard vers le sol



Signes :

Se referme sur lui-même et s'isole.

Il ne répond plus aux stimulations même les plus simples et les plus claires.

Il n'émet ni ne reçoit plus.

Le Rêveur qui est mal dirigé, ou qui ne se motive pas lui-même, Porte également comme l'Empathique le masque de geignard et renforce son mécanisme d'échec en attendant passivement

Rôle de victime,

2ème degré de stress:

Perception :

Sentiments – blessé, gêné, inadéquat, timide, angoissé, confus.

Réactions :

il va se mettre à geindre et se plaindre de n'avoir pas été guidé.

Visage : dépressif, inquiet



Signes :

Sa solitude se transforme en isolement et il s'enferme dans la passivité. Il disparaît physiquement. (absentéisme), maladies récurrentes.

Retrait prolongé. Plusieurs travaux commencés mais non terminés.

LE REBELLE

Si son besoin de contacts n'est pas satisfait de façon positive, **le Rebelle** entre dans un premier degré de stress léger en invitant les autres à faire ou à penser à sa place.

Il ressent que si quelqu'un vient l'aider (au risque de faire pour lui) il se sentira accepté.

1ere degré de stress:

Perception :

Faire des efforts : Invite l'autre à "faire" ou à "penser" à sa place (Délègue de façon inappropriée et n'importe comment).

Réactions :

« Si je le fais je suis damné » « si je ne le fais pas je suis damné »

Il râle, il boude, ou il ronchonne. Tout devient " oui mais... " Il se justifie sans fin. Il raisonne en terme de faute (bien sûr ce n'est pas la sienne).

Visage : fâché, semble avoir fait un effort, pas satisfait



Signes :

Chute du QI (ne comprend plus l'information). Il cherche en vain des objets qui sont sous son nez en demandant de l'aide. Il cherche ses mots alors qu'il sait ce qu'il a à dire.

Le Rebelle qui travaille dans un style qui ne lui convient pas, ou qui ne le motive pas, porte un masque de blâmeur et renforce son mécanisme d'échec en râlant et blâmant

Rôle de persécuteur,

2ème degré de stress:

Perception :

Sentiments - vengeur, frustration, disputes, Blâme, triomphalisme.

Réactions :

« Tu as tort, j'ai raison » il va blâmer en rejetant la faute sur les autres. " Ce n'est pas ma faute ! " " T'as vu cet empaffé ! " " Je vous aurai... ! "

Visage : Colère, moqueur méchant,



Signes :

Il menace de se venger avant de passer à l'acte. Attitude négative, se plaint, Dit : « oui....mais », blâme les choses, la situation, les personnes.

LE PROMOTEUR

Si ses besoins, d'action et d'excitation, ne sont pas satisfaits de façon positive le Promoteur entre dans un premier degré de stress léger en attendant des autres qu'ils se débrouillent seuls. Il ne supporte plus les gens dépendants.

Il se dit que s'il ne secoue pas l'autre, il va devoir s'en occuper et le prendre en charge.

1er degré de stress:

Perception :

Sentiments – Etre fort : A besoin de se "protéger" et se met en retrait(Attend passivement, ne décide pas)

Réactions :

Il accumule les provocations de plus en plus graves.

Visage : Ironie, l'air supérieur, moqueur, s'ennuie



Signes :

Il est impatient. Il reproche leur lenteur aux autres. Il ne donne plus son aide. Il quitte un projet, une salle, un groupe en ne disant rien. Il attaque sur l'utilité concrète. Il finit les phrases des gens. Il prend le pouvoir en investissant la parole ou l'espace. Il s'ennuie et commence à se moquer en ironisant sur les faiblesses des autres.

Le Promoteur qui travaille dans un style qui ne lui convient pas, ou qui ne le motive pas, porte également un masque de blâmeur comme le rebelle et renforce son mécanisme d'échec en manipulant

Rôle de persécuteur,

2ème degré de stress:

Perception :

Sentiments - vengeur, frustration, disputes, Blâme, triomphalisme.

Réactions :

«Regarde ce que tu m'as fait faire ». Il crée des incidents entre les participants. Il va manipuler les gens pour créer des incidents graves entre eux.

Visage : Vindicatif, vengeur, blâmeur



Signes :

"Ça ! Vous avez de beaux diplômes, mais pour mener un projet à bien, c'es la mediocrité générale ! " " Sans moi, vous vous plantez ! " - Provoque la bagarre, Arnaque, se moque des autres, ignore les règles ou les enfreint

COMMENT LEUR DIRE... POUR LES MOTIVER

L'EMPATHIQUE l'inciter à adopter un comportement plus productif.

Dites lui :

"Je suis ravi que vous travaillez ici".
"Vous êtes important pour l'entreprise et pour moi".

Faire :

Sachez passer un moment avec lui / elle, à parler de sa famille.
Montrez lui en public que vous l'appréciez.
Laissez-le personnaliser son bureau.
Offrez lui votre soutien inconditionnel.

Evitez :

Les ordres et les impératifs.
De montrer du doigt ses erreurs ou sa conduite.
De déplacer cette personne dans un environnement austère, loin des autres.

Les besoins :

Etre reconnu en tant que personne.

Les personnes qui ont besoin d'être reconnues en tant qu'individu désirent que l'on leur dise qu'on les apprécie, qu'on les aime et qu'on est content de les avoir dans l'équipe de travail

LE TRAVAILLOMANE lui montrer votre efficacité.

Dites lui :

"Votre idée est formidable" Ou "Vous avez fait du bon travail".

Faire :

Donnez lui une récompense, un diplôme, une distinction.
Confiez lui des problèmes difficiles à résoudre.
Donnez lui des dates limites dans ses projets.
Rendez hommage à son travail assidu, à son sens des responsabilités.

Evitez :

D'être trop familier, trop timide.
De contrecarrer ses actions, sans lui expliquer pourquoi.
D'annuler un projet sans lui expliquer pourquoi de façon logique.

Les besoins :

Besoin de structuration du temps

Le besoin de structuration du temps implique qu'il aime savoir ce qui doit être fait et quand.

Etre reconnu pour son travail

Cette personne est motivée par des distinctions honorifiques, des primes, une poignée de main, ou tout autre moyen lui indiquant qu'elle a fait du bon travail. Elle se fixe des objectifs et désire les atteindre.

COMMENT LEUR DIRE... POUR LES MOTIVER

LE PERSEVERANT l'impliquer dans les réflexions.

Dites lui :

"Votre opinion a beaucoup d'importance à mes yeux".
"A votre avis que devrions nous faire au sujet de ...".

Faire :

Envoyez lui une lettre de félicitation ou récompense pour ses services

Reconnaissez son dévouement

Nommez le à un comité chargé de prendre des décisions

Evitez :

D'utiliser un style de management trop directif.

De jouer à des jeux de pouvoir avec lui.

Toutes les redéfinition, changements des règles, même pour des questions mineures.

Les besoins :

Etre reconnu pour ses convictions

Ce besoin indique un engagement par rapport à une croyance, une opinion, un jugement, il importe que les gens qui les entourent partagent leur système de croyance.

LE REVEUR lui accorder une autonomie.

Dites lui :

Exactement ce que vous attendez de lui et laissez le ensuite travailler seul.

Faire :

Accordez lui des congés.

Octroyez lui un espace privé.

Soyez aussi direct et complet que possible.

Définissez clairement et documentez l'autorité que vous lui déléguez.

Evitez :

De placer cette personne au milieu de nombreuses autre ou dans un environnement effervescent.

De lui assigner des missions nouvelles et différentes sans instructions précises.

Les besoins :

Besoin de solitude

Ces personnes aiment rester seules et peuvent avoir besoin de beaucoup de temps pour elles-mêmes, ont tendance à se retirer, à entrer dans une introspection ou dans un monde de rêves.

COMMENT LEUR DIRE... POUR LES MOTIVER

LE REBELLE lui accorder un environnement stimulant.

Dites lui :

"Tu t'organises comme tu veux du moment que ... »

« Tu t'organises comme tu veux du moment que ... »

Faire :

Plaisantez, soyez ludique.

Laissez lui prendre quelques libertés vis à vis des convictions d'habillement et de décoration du bureau.

Donnez lui des tâches créatives.

Faites des choses spontanées.

Apportez lui des une bande dessinées une X/semaines.

Evitez :

De le contraindre à des structure d'horaire trop strictes.

De lui donner des conseils, de lui faire des sermons ou des conférences .

De lui assigner des projets qui exigent une planification à long terme et un suivi quotidien.

Les besoins :

Besoin de contacts

Souvent, ce besoin peut être satisfait par de nombreuses interactions avec d'autres personnes, par de la musique forte, des jeux, des couleurs vives, des posters et des affiches murales.

LE PROMOTEUR lui accorder des horaires adaptés.

Dites lui :

Clairement ce que vous attendez comme résultat final et laissez le agir à sa façon : "J'ai pas envie de réfléchir au problème. Tu peux trouver la solution"

Faire :

Offrez lui des récompenses immédiates.

Donnez lui des solides concurrents.

Proposez lui des avantages financiers.

Evitez :

De vous montrer vague ou évasif et de fuir la confrontation.

De lui donner trop de secondes chances.

De lui confier des responsabilité et de lui demander des comptes sur des projets à manager à long terme.

Les besoins :

Besoin d'excitation

Ce besoin implique une forte dose d'excitation en peu de temps. Ils préfèrent généralement agencer leur propre horaire de travail, ils aiment l'excitation que leur procure les jeux, les courses de chevaux, les grosses sommes d'argent, etc...

COMMENT LEUR DIRE...

FICHES SIGNALTIQUES

**SYNTHESE
DES PREDICATS ET DU PROCESS COM**

PORTRAIT DE L' EMPATHIQUE - I

de base



POINTS FORTS et QUALITÉS	Compatissant, sensible, chaleureux, bienveillant, altruiste, aime le beau, conciliant, tolérant, médiateur
CARACTÉRISTIQUES	Capacité d'être « donnant », attentif aux besoins d'autrui. Doué pour créer l'harmonie.
Expression des sentiments	Aisée. L'utilise pour communiquer.
Apparence extérieure	Aspect soigné, couleurs douces et coordonnées
Process com et Predicats	Dominante : 75% sont Kinesthésiques – 25% visuels
Environnement	Accueillant, chaud, confortable, personnalisé, à la maison comme au bureau. Chaleureux, douillet; plantes vertes, photos de famille, odeurs agréables, couleurs douces, musique apaisante.
Mode de perception	Les émotions - Il ressent d'abord. Perçoit les gens et les choses en éprouvant des sentiments à leur égard.
Comportement en équipe	Cherche à créer et encourager les relations. Cherche à éviter les conflits. Capacité à prendre soin des autres et à être un facteur d'harmonie dans l'équipe. Aime le Groupe
Besoins psychologiques	Reconnaissance en tant que personne. Environnement répondant aux besoins sensoriels.
Sources de motivation	<p>Veux entendre:</p> <ul style="list-style-type: none"> - "Je tiens à toi" - "Tu es important pour moi" <p>A <u>besoin "sensoriel"</u> d'un environnement qui stimule ses sens.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Se sentir apprécié, aimé, reconnu</u> 2. <u>Confort, sensoriel</u> <p>?</p> <ul style="list-style-type: none"> Etre apprécié en tant que personne L'environnement est important Travailler dans un bureau lumineux, personnalisé favorise le développement de la personne Faire parti d'une équipe
Sa question	Suis je apprécié ?

PORTRAIT DE L' EMPATHIQUE - II

de base



Mots qu'il utilise	Echange, agréable, ensemble, partager, climat, j'aimerais que - Je suis ravis - Je crains - Je tiens à ce que nous fassions ce travail ensemble - Cela me fait plaisir que ... - J'apprécierais que ... - Ce lieu est agréable ... - Prendre des ses nouvelles - Sourire - Comment puis-je t'aider – On est bien -
Pourcentages dans la population	30% répartis en: 25% d'hommes et 75% de femmes
Gestes	Ouverts vers les gens, amples, recherche l'accord, l'approbation Arrondis et restant à l'écoute des souhaits des autres (peu de gestes).
Posture	Mobile (prêt à servir), proche des gens - Penchée vers les autres - proches
Domaines d'activités préférentiels	Communication. - Relations publiques - Profession d'aides humanitaires – Associations - Activités de services – Assistants (es)
Visage Expressions du visage	Expressif, sourire, ouvert, sourcils arrondis. Il sollicite. Il attend une réaction des gens. Rides en demi-lune au-dessus des yeux, maquillages et coiffure sont très importants.
Voix	Chaleureuse, vivante, douce
Canal de communication qui convient	Chaleureux, bienveillant, nourricier.
Porte d'entrée	Sentiments, sensation physiques
Sous stress	<p>1. Mielleux 2. Commet des erreurs, se dévalorise 3. Découragé (se sent rejeté)</p> <p>A. Va vouloir faire plaisir à tout prix (Ex: Pivot: les réalisateurs ne seraient pas contents) Au risque d'oublier ses propres besoins Un manager peut retarder la prise de décision pour éviter de blesser certaines personnes.</p> <p>B. On fini par faire des erreurs => On se sent victime, se plaindre, se dévalorise, ne réfléchis plus clairement.</p> <p>Désespoir et découragement (Une limite pourrait être le suicide)</p>

Les cotés positifs de cette personnalité :

A l'écoute des autres - Communicatif - Sensible - Emotif - Proche - Tolérant - Evite les conflits - Sait se mettre à la place des autres => médiateurs - Aime l'harmonie des couleurs - Propose un café

PORTRAIT DU TRAVAILLOMANE - I

de base



POINTS FORTS et QUALITÉS	Logique, responsable, organisé Précis, logique, objectif, soigneux, méthodique, bien documenté, sérieux, ponctuel
CARACTÉRISTIQUES	Adepte de la pensée logique. Intègre les faits et les idées en fait la synthèse
Expression des sentiments	Rare. Considérée comme inappropriée dans le travail.
Apparence extérieure	Classique et soignée, en fonction des situations.
Process com et Predicats	Ils sont majoritairement auditif puis visuel
Environnement	Fonctionnel, ordonné, contemporain. Diplômes exposés, "chaque chose à sa place"
Mode de perception	Pense d'abord. Classe les gens et les choses par catégories.
Comportement en équipe	Recherche les échanges d'informations. Préfère la relation à deux au groupe
Besoins psychologiques	Reconnaissance pour son travail et la qualité de sa réflexion. Structuration du temps.
Sources de motivation	A besoin d'être reconnu pour sa pensée et pour ce qu'il a réussi. - "Bon travail" - "Excellent idée" A également besoin de <u>structuration du temps</u> . Veut savoir pour quand les choses doivent être terminées <ul style="list-style-type: none"> 1. <u>Être reconnu pour son travail</u> 2. <u>Structurer le temps et l'environnement</u> <p>? Besoins de <u>structure</u> (gestion du temps) ? On aime l'ordre (le bureau est un désordre mais on retrouve les choses) ? On a besoin de considération, de reconnaissance (feed-back)</p>
Sa question	Suis je content ?

PORTRAIT DU TRAVAILLOMANE - II de base



Mots qu'il utilise	Phrases structurées, détaillées. Des données chiffrées. Mots techniques bien articulés. Concret, Opérationnel, efficace, structure (1er, 2ème, 3ème, ...) chronologie - Question ouverte sur le travail Structurer notre discours face à lui : "Pour structurer notre entretien, ..." "Pour gagner du temps, ..."
Pourcentages dans la population	25% répartis en: 75% d'hommes et 25% de femmes
Gestes	Mesurés et structurent le discours Démonstratif (utilise souvent des supports en réunion – montre du doigt)
Posture	Droite
Domaines d'activités préférentiels	Technique – Finance – Comptabilité – Administration – Relations Humaines. Tâches demandant organisation, méthode et précision.
Visage Expressions du visage	Sérieux - concentré - rides horizontales Rides d'inquiétudes sur le front, le regard fixant « ses objectifs »
Voix	Voix neutre et monocorde (maîtrisée, évite de faire passer ses sentiments)
Canal de communication qui convient	Informatif - interrogatif : Pensées - Réflexions
Porte d'entrée	Pensées
Sous stress	<ul style="list-style-type: none"> 1. Maniaque. Veut être parfait. - Maniaque - Il pinaille et ne délègue plus. 2. Il sur contrôle et agace les autres sur l'ordre, la compétence, le budget, les délais Il agresse les autres sur l'ordre, les délais, les budgets ou la pensées pas assez claire 3. Découragé (par ceux qui ne pensent pas clairement) Ils sont stupides (les autres) <p>A. On veut en faire plus (je veux être parfait - perfectionniste). Il pinaille, ne délègue plus. On a l'obsession d'ajouter des infos (trop d'infos)</p> <p>B. Agressif sur : - la structure - professionnalisme. (Ex: t'es incapable, tu ne m'as pas donner l'info).</p> <p>Désespoir, découragement: "Les autres sont trop stupides".</p>

Les cotés positifs de cette personnalité :

Efficaces, Organisés, Bien documenté, bien préparé, Méthodique, Soigneux, Responsables

PORTRAIT DU PERSEVERANT - I

de base



POINTS FORTS et QUALITÉS	Engagé, observateur, conscientieux. Dévoué, fiable, fidèle. Respectueux des règles, tenace, dévoué à une cause. Soucieux de qualité. Courtois. Fiable. Homme de principe. Impliqué
CARACTÉRISTIQUES	Capacité de formuler des opinions, convictions et jugements.
Expression des sentiments	Réservée. Jugée inappropriée dans le travail. Cache souvent une grande sensibilité.
Apparence extérieure	Sillon entre les yeux, regard perçant - Style classique.
Process com et Predicats	Ils sont majoritairement auditif puis visuel
Environnement	Fonctionnel, traditionnel, meubles anciens....
Mode de perception	Juge, évalue les gens et les choses en fonction de ses propres opinions.
Comportement en équipe	Aime prendre les commandes. Cherche à échanger sur des opinions. Pour ce faire, recherche plus volontiers la relation à deux que le groupe, sauf en tant que leader.
Besoins psychologiques	Etre reconnu pour ses convictions, apprécié pour le travail accompli.
Sources de motivation	<p>A besoin que ses convictions et ses opinions soient reconnues:</p> <ul style="list-style-type: none"> - "J'admire ce côté là chez vous" - "J'attache de la valeur à votre opinion" - "Que croyez-vous que je doive faire ?" <p>A besoin aussi d'être reconnu pour ce qu'il a réussi.</p> <ul style="list-style-type: none"> - "Excellent travail" - "Très bonne idée". <p>1. Etre reconnu pour son implication dans le travail 2. Etre respecté pour ses convictions</p> <p>Ce besoin indique un engagement par rapport à une croyance, une opinion, un jugement.</p> <p>Pour les personnes qui ont ce besoin, il importe que les gens qui les entourent partagent leur système de croyance.</p>
Sa question	Suis je convainquant, fiable ? - Suis-je digne de confiance ?

PORTRAIT DU PERSEVERANT - II de base



Mots qu'il utilise	Il est fondamental, essentiel. Conviction. Garantie. Qualité. Je m'investi - Valeur, respect, fiabilité, conviction, implication, qualité, garantie. Souhaite le respect des gens, des règles : "J'ai dit ce que je ferai et je ferai ce que j'ai dit" - "J'ai le droit de ..." - "Il faut ..." - "Il est important de" - "Je suis convaincu, persuadé ..." - "Il est essentiel de ..." - "Que pense tu ?" - "J'ai bien apprécié votre rapport sur ..." - "J'ai bien apprécié votre investissement dans ..." "Quel est ton opinion ?" - "Apprécies tu ?" - "Comment évalues tu ?" - "Vous pouvez me faire confiance" "Je sais que je peux vous faire confiance" - Reformulation: "Je parle sous votre contrôle ..." - "Oui mais ..." - "et en même temps ..."
Pourcentages dans la population	10% répartis en : 75% d'hommes et 25% de femmes
Gestes	Ponctuent les phrases - Ils ponctuent le discours (Côté pastoral ou du côté de Marseille il parle avec les mains pour convaincre)
Posture	Droite, Digne - Ancré au sol
Domaines d'activités préférentiels	Milieu entrepreneur. Affaires sociales. Politique. Religion. Domaine associatif. Tous postes à Responsabilités. Enseignement. Marketing
Visage Expressions du visage	Grave, Soucieux. Sourcils froncés, regard perçant
Voix	Accent sur mots clés - Persuasif. Accent tonique sur des mots clés.
Canal de communication qui convient	Convictions - Valeurs Informatif - interrogatif Reformule ce qui a été dit. A) "Excuse moi de t'interrompre, j'ai bien entendu ce que tu as dit ..." B) Sous ton contrôle,ajoute un élément à ce qui a été dit
Porte d'entrée	Valeurs. Convictions
Sous stress	<ol style="list-style-type: none"> 1. Exigeant envers les autres Pointilleux "Soyez parfait" 2. Agressif sur les valeurs Attaquant, Agressif, Susceptible et méfiant. Il agresse sur les valeurs et la qualité "Il prêche" "Combien de fois il faut que je le dise ..." <p>Découragé (se sent trahi) "Ils m'ont trahi"</p>

Les cotés positifs de cette personnalité :

Fiable – Stable - Relié au passé et au futur - Soucieux de qualité - Impliqué
"J'ai dit ce que je ferai et je ferai ce que j'ai dit"

PORTRAIT DU REVEUR - I

de base



POINTS FORTS et QUALITÉS	Réfléchi, imaginatif, calme. Self contrôle, Discret, patient, modeste, respectueux des autres, visionnaire, imaginatif (à long terme), "sage", consciencieux
CARACTÉRISTIQUES	Doué pour l'introspection. Aime les tâches concrètes et définies. Habiléty manuelle.
Expression des sentiments	De rare à inexistante.
Apparence extérieure	Style naturel, vêtements pratiques et confortables.
Process com et Predicats	Ils sont majoritairement visuel puis auditif
Environnement	Simple, sobre, propice à la vie intérieure.
Mode de perception	Motivé pour l'action par des éléments extérieurs. Ne prend pas l'initiative
Comportement en équipe	Attitude réservée. En attente des autres.
Besoins psychologiques	Du temps et de l'espace pour soi-même. "Indiquez moi la direction"
Sources de motivation	A besoin du temps pour lui tout seul, et un espace privé 1. Solitude, calme, temps, espace pour sois 2. Directives
Sa question	Suis je voulu (adéquat) / On n'a pas besoin de moi.
Mots qu'il utilise	Phrases courtes, silence, tournures impersonnelles Peu de mots, débit lent, silence. "On a besoin de connaître votre opinion sur ..." - "Imaginez la direction dans laquelle on pourrait partir ..." - "Parmi ces possibilités, dites nous laquelle vous paraît la meilleure ?" - "Prenez le temps de Nous nous verrons à tel moment ..." Des tournures et des phrases impersonnelles : On verra - Il y aura - Donnez-nous vos instruction : on fera – Précisez ce que vous souhaitez

PORTRAIT DU REVEUR - II de base



Pourcentages dans la population	10% répartis en: 40% d'hommes et 60% de femmes
Gestes	Peu ou pas de gestes - Position stable et en retrait
Posture	Statique, Immobile, loin des gens, loin des autres
Domaines d'activités préférentiels	Tous travaux requérant solitude et approfondissement, la Recherche, l'écriture, psychologie, travail manuel.
Visage Expressions du visage	Regard pensif, transparent, impassible, calme- Regard ailleurs (regard intérieurisé ou loin) Visage lisse, peu de rides même avec l'âge, peu ou pas de maquillage, cheveux portés naturellement
Voix	Volume bas, rythme lent, calme.
Canal de communication qui convient	Directif calme avec alternative Question à choix multiple en proposant une liste de choix : attente, imagination L'improvisation chez le rêveur est difficile
Porte d'entrée	Attente (pour agir)
Sous stress	<ul style="list-style-type: none"> 1. Se montre "fort", Trop réservé, timide 2. Se met en retrait prolongé 3. Découragé (on ne m'a pas dit de ...) A. Impassible, timide "Contrôle toi, ne montre rien" "Ne montre pas ses émotions" B. La personne se met en retrait involontaire prolongé Devient passif (coupe les ponts) Manque d'énergie = ne termine pas ses dossiers (Projet inachevé, maladie longue, ...) <p>Désespoir, découragement "On ne m'a pas dit quoi faire"</p>

Les cotés positifs de cette personnalité :

Sagesse, capacité de réflexion - Esprit de synthèse - Capacité d'imagination à LT - C'est quelqu'un de patient, très réfléchi, discret (trop modeste) - Ils sont souvent apaisant pour les autres

PORTRAIT DU REBELLE - I

de base



POINTS FORTS et QUALITÉS	Spontanée, créatif, ludique. Vif, original, débrouillard, joueur, animateur, réactif, franc, direct, entier
CARACTÉRISTIQUES	Capacité de jouer et d'apprécier l'instant présent : <i>carpe diem</i> .
Expression des sentiments	Souvent aisée. Sous forme d'émotions qui « sortent » de façon spontanée. Expression de sentiments authentiques comme le chagrin, la colère, la peur.
Apparence extérieure	Pour attirer l'attention : Style original.
Process com et Predicats	Ils sont majoritairement : visuel puis kinesthésique
Environnement	Amusant, plein de stimulations, gadgets....
Mode de perception	Réagit aux personnes et aux choses en aimant ou en détestant.
Comportement en équipe	Aime l'ambiance de groupe. Ne crée pas le contact mais saisit les moindres occasions de le vivre, surtout si elles se présentent sous une forme ludique
Besoins psychologiques	Contact ludique.
Sources de motivation	A besoin qu'on entre en contact avec lui sous forme d'interaction ludique. 1. <u>Beaucoup de contact, drôles, toniques</u> 2. Liberté, originalité : Il a besoin de liberté. Il n'aime pas les contraintes Liberté, jeu, originalité Besoin de contact avec les gens
Sa question	Suis je accepté ? (tel que je me comporte)
Mots qu'il utilise	Parle par métaphore ou onomatopées : Expressions imagées avec des négations : j'aime, j'aime pas. Vocabulaire familier « sympa », Téloche, langage parlé, amitié "C'est pas normal" - Souvent les personnes prennent le contre pied de ce qui est dit dans une réunion. - Jeu, j'aime, je n'aime pas, c'est super, c'est nul - Formulation négative : "C'est pas mal" - Râleurs, je ne suis pas d'accord - Très réactif

PORTRAIT DU REBELLE - II de base



Pourcentages dans la population	20% répartis en: 40% d'hommes et 60% de femmes
Gestes	Beaucoup / Nombreux et en tous sens
Posture	Ouverte, souple énergique
Domaines d'activités préférentiels	Création artistique, animation, tâches faisant appel à sa créativité
Visage	Regard brillant - Petites rides autour des yeux et de la bouche.
Expressions du visage	Visage rayonnant et expressif
Voix	Vivante, enthousiaste, décontractée – enjouée - Tonique, parle par rafale
Canal de communication qui convient	(Emoteur) Ludique, familier Complice, copain.
Porte d'entrée	Réactions - Se mettre au même niveau de langage (familier)
Sous stress	<p>1. Dispersé 2. Râle sur tout et sur tout le monde "C'est la faute des autres" 3. Découragé (revanchard)</p> <p>A. Il fait beaucoup d'effort en vain, se disperse B. Râler, blâmer sur tout et sur rien (C'est pas de ma faute) Il provoque => Il faut un contact tonique</p> <p>Désespéré avec un esprit revanchard pour se consoler. Ex: "Je leur montrerai se que je suis capable" "je les aurai tous" "Il ne perd rien pour attendre"</p> <p>Attention: rarement mis en oeuvre. Ce qui compte, c'est le présent.</p>

Les cotés positifs de cette personnalité :

Gaie - Drôle - Franc - Rapide à réagir - Malin astucieux

PORTRAIT DU PROMOTEUR - I

de base



POINTS FORTS et QUALITÉS	Adaptable, persuasif et charmeur. Capacité à réaliser, à concrétiser charmeur, énergique, dynamique, leader, entreprenant, charismatique, battant, meneur d'hommes, charmeur, optimiste, adaptable, déterminé, sait saisir les opportunités
CARACTÉRISTIQUES	Capacité d'être ferme et direct.
Expression des sentiments	Rare. Souvent considérée comme un signe de faiblesse.
Apparence extérieure	Vêtements et bijoux chers et voyants.
Process com et Predicats	Ils sont majoritairement : auditif puis visuel
Environnement	Luxueux, aime les couleurs rouge et noire.
Mode de perception	Orienté vers l'action.
Comportement en équipe	La traverse... Aime agir seul. Et s'il est en groupe, que ce soit pour de l'action plus que de la discussion.
Besoins psychologiques	Forte dose d'excitation dans un minimum de temps.
Sources de motivation	Une excitation forte en un temps court. 1. Sensations fortes, défis, challenge Relever des défis Action, prestige Suis je accepté ? (tel que je me comporte)
Sa question	"Suis je vivant", Suis je le plus fort.
Mots qu'il utilise	Verbes d'action à l'impératif, défi, challenge, gagner, pas de problème Action: "Il faut faire." "Pas de problèmes, il n'y a que des solutions" Verbes d'action à l'impératif: "Testez, utilisez, gagner" "On y va" - "On fonce" - "On va gagner" - "Allez ..."- "Tu vas me sortir ce rapport pour demain" - "Faites péter les objectifs" - "On sera sur le podium" - "Il y a un problème. Tu vas me résoudre ça" - "Il y a un problème. Tu vas m'aider" - "C'est toi qui "C'est toi qui a le profil" - "J'ai pas envie de réfléchir au problème. Tu peux trouver la solution"

PORTRAIT DU REBELLE - II de base



Pourcentages dans la population	5% répartis en: 60% d'hommes et 40% de femmes
Gestes	Rare, Combatifs, vers l'avant, dirigé vers les gens
Posture	Droite. Très mobile, prêt à bondir, actif
Domaines d'activités préférentiels	Vente. Lancement de projet. Sport. Animation. Préférentiels Business à évolution rapide. Challenges
Visage Expressions du visage	Sans expression particulière. En action : Expressif, volontaire, décidé, charmeur Regard perçant - regard ciblé, convaincu, déterminé
Voix	Ferme et calme - Allez à l'essentiel - Direct bref - Parle vite et du tac au tac.
Canal de communication qui convient	(Directeur) Directif ferme, battant. Il donne des ordres en visant la partie pensante de son interlocuteur : Expliquez-moi... »
Porte d'entrée	Défis Challenge : « Vas-y, lance-toi sur ce projet »
Sous stress	<p>1. Bouscule les autres "Soyez à la hauteur!" Ne donne pas beaucoup de soutien, de détail, d'info "Pas d'état d'âme"</p> <p>2. Blâmeur, reproche, ironisant, installe des conflits, <u>manipule</u>, outrepasse / transgresse les règles Joue avec les limites, installe de conflits Semer la zizanie entre les gens pour recueillir des sensations fortes Transgresse les règles, joue avec les règlements, manipule et fait en sorte que les autres se sentent mal</p> <p>Découragé (vire l'autre ou part) "Tous des mauviettes" "Ils ne sont pas à la hauteur"</p>

Les cotés positifs de cette personnalité :

Entrepreneur – actif : action - Adaptable à différentes situations – Charmeur - charisme – Déterminé - rapide - A l'affût des occasions qui se présentent (opportuniste)