

Exercice 2 - LA FENETRE DE JOHARI (de Joseph Luft et Harrington Ingram)

« Une manière de se regarder »

Mise en situation :

a) Individuellement, et sans communiquer avec vos voisins, inscrivez sur une feuille les réponses aux questions suivantes :

- Quelles sont les 5 informations que je connais de moi, et que je suis certain que les autres connaissent et voient de moi ?
- Quelles sont les 5 informations que j'aimeraï que les autres connaissent ou voient de moi, mais que je pense qu'ils ne connaissent pas ou ne voient pas ?

b) Trouvez un partenaire, demandez lui : Que connais-tu de moi ? Qui suis-je ? Notez sur un brouillon ses réponses

c) Complétez votre fenêtre de JOHARI

AIRE LIBRE	AIRE AVEUGLE
AIRE CACHEE	AIRE INCONNUE

Croisement des spécificités

Il est nécessaire de ~~unir les deux spécificités~~ pour créer le modèle suivant :

Cortical gauche	Cortical droit
Logique	Création
Analytique	Esprit de synthèse
Technique	Artistique
Raisonnement	Conceptualisation
Limbique gauche	Limbique droit
Contrôle	Contact humain
Conservateur	Emotif
Planificateur	Musicien
Organisation	Spiritualiste
Administration	Expression

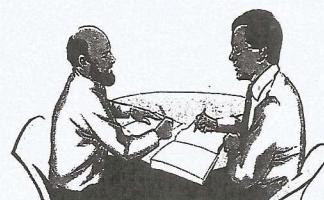
L'application en communication, Suite

Exemple

Le repérage des préférences corticales permettra les applications suivantes :

Communiquer avec un cortical gauche :

- utiliser un raisonnement logique, être rationnel et précis
- utiliser l'expression orale soignée, claire et précise

**Communiquer avec un cortical droit :**

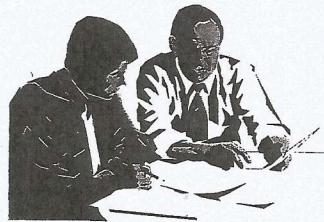
22

- être visuel (schéma, dessin)
- utiliser la synthèse et aller à l'essentiel
- laisser venir les idées et procéder par analogies

**Communiquer avec un limbique gauche :**

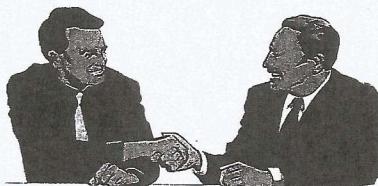
23

- préparer et organiser le discours avec un bon plan
- procéder par étapes successives
- être méthodique pour rassurer cette personne craintive

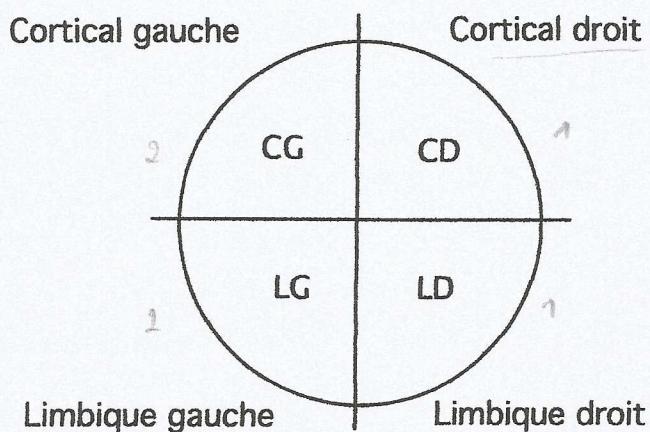
**Communiquer avec un limbique droit :**

24

- être franc et sympathique
- être ouvert et chaleureux
- tout se jouera sur la relation



Si vous ajoutez ces données à celles que nous avons vu pour les préférences corticales droite et gauche, vous avez quatre quadrants :



Je pense que vous avez envie de savoir quel genre de fonctionnement cérébral vous avez, quelles sont vos habitudes de fonctionnement pour traiter les problèmes.

Nous allons faire le tour du quadrant et en face de la définition du fonctionnement correspondant à cette case vous vous noterez :

- 1 : si vous utilisez souvent ce mode de fonctionnement, si vous le préférez.
- 2 : si vous utilisez ce mode de fonctionnement de temps en temps
- 3 : si vous n'aimez pas l'utiliser, si vous évitez de fonctionner ainsi.

• CG : Aimez-vous utiliser le mode de fonctionnement logique, analytique, matheux, technique, raisonneur pour résoudre les problèmes ?

Entourez : • 1 = je préfère • 2 = j'utilise • 3 = j'évite.

• LG : Êtes-vous quelqu'un de très contrôlé, maître de vous, plutôt introverti, fidèle, ordonné, aimant ranger vos affaires, planifié, organisé, certains diront même un peu maniaque, si vous aimez l'administration...

Entourez : • 1 = souvent • 2 = de temps en temps • 3 = je n'aime pas.

• LD : Êtes-vous quelqu'un qui aime les contacts humains, les relations, émotif, sensible ; aimant la musique, le travail en équipe, qui aime les gens qui ont un idéal, pas matérialiste...

Entourez : • 1 = souvent • 2 = de temps en temps • 3 = je n'aime pas.

• CD. Si vous êtes ce qu'on appelle plein d'imagination, débordant d'idées, aimant parler avec des images, des métaphores, qui ne vous embêtez pas à voir détails, qui aimez le risque, un type créatif,

Entourez : • 1 = je préfère • 2 = j'utilise • 3 = j'évite.

III - Connaître ses préférences cérébrales pour mieux communiquer

Un américain, Ned Herrman a étudié les fonctionnements de nombreuses personnes et a émis l'hypothèse que l'on pouvait considérer au point de vue fonctionnel le cerveau limbique comme composé de deux parties, correspondant aux deux hémisphères cérébraux. Anatomiquement le limbique est composé de nombreux noyaux mais n'est pas divisé en deux parties mais la notion cerveau limbique gauche et le cerveau limbique droit recouvre des réalités de fonctionnement.

Vous pouvez définir votre préférence et vous considérer comme :

- **limbique gauche** si vous êtes maître de vous, plutôt introverti, fidèle, ordonné, aimant ranger vos affaires, planifié, organisé, peut être même un peu maniaque.
- **limbique droit** si vous aimez les contacts humains, les relations, êtes émotif, sensible, aimant la musique, ayant le goût pour le travail en équipe, idéaliste.

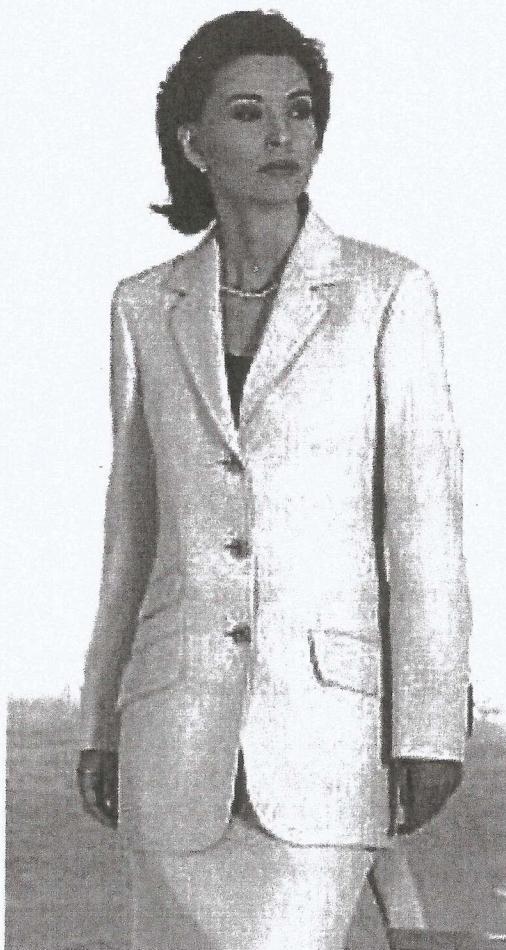
Exercice n° 2 : Que voyez-vous ?



Exercice n° 3 : Combien l'éléphant a-t-il de pattes ?



Combien de pattes a cet éléphant ?

Photo 1

A partir de cette photo le groupe 1 remplit la fiche suivante :

Age ¹ :	20/30 ans	40/50
Habitation :	ville	campagne
Niveau de vie :	Riche	aisée <input checked="" type="checkbox"/> modeste <input type="checkbox"/>
Situation de famille :	mariée : oui	non <input type="checkbox"/>
Profession :	Sans profession	profession : <i>chef de projet</i>
Nombre d'enfants :	(0)	1-2 <input type="checkbox"/> +2 <input type="checkbox"/>
Niveau d'études :	<bac	bac <input type="checkbox"/> supérieur <input checked="" type="checkbox"/>

Critères	Très	Plutôt	Peu	Pas du tout	Sans opinion
Sympathique					
Sérieuse		<input checked="" type="checkbox"/>			
Responsable		<input checked="" type="checkbox"/>			
Courageuse		<input checked="" type="checkbox"/>			
Honnête		<input checked="" type="checkbox"/>			
Pacifique		<input checked="" type="checkbox"/>			
Dynamique		<input checked="" type="checkbox"/>			
Généreuse		<input checked="" type="checkbox"/>			
Bien dans sa peau		<input checked="" type="checkbox"/>			
Inspire confiance		<input checked="" type="checkbox"/>			

¹: Entourer la réponse

²: Mettre une croix dans la colonne correspondante

Etat : employeur, parent, petit-fils, collègue, client

	Votre supérieur hiérarchique	Votre subordonné	Un collègue	Un client	Un ami	un inconnu rencontré au restaurant
Nom	X	X	X	X	X	
Prénom	X	X	X	X	X	X
Date de naissance	X				X	
Age	X	X	X		X	X
Adresse	X				X	
Profession conjoint	X		X		X	
Age de vos enfants					X	
Fonction dans l'entreprise	X	X	X	X	X	
Loisirs			X		X	
Origine sociale					X	
Idées politiques					X	X
Appartenance syndicale						
Diplôme	X		X	X	X	
Projets personnel						
Projets professionnel						
Voiture						
Lieu de vacances						

Comment est votre écoute?

Veuillez répondre aux énoncés suivants en encerclant «vrai» ou «faux».

1. L'écoute est un processus naturel – tout le monde sait écouter.

Vrai Faux

2. Les gens intelligents écoutent mieux.

Vrai Faux

3. Écouter et entendre sont deux choses différentes.

Vrai Faux

4. Les gens qui lisent beaucoup savent écouter.

Vrai Faux

5. Les bons communicateurs écoutent davantage qu'ils ne parlent.

Vrai Faux

6. C'est la personne qui parle le plus qui maîtrise la conversation.

Vrai Faux

7. L'écoute est importante, mais on ne peut pas aisément l'utiliser pour influer sur la pensée des autres.

Vrai Faux

8. Ce que l'on entend est toujours ce qui est dit.

Vrai Faux

9. Écouter quelqu'un avec attention signifie que l'on est d'accord avec lui.

Vrai Faux

10. L'écoute est une habileté importante dans la vie professionnelle et personnelle.

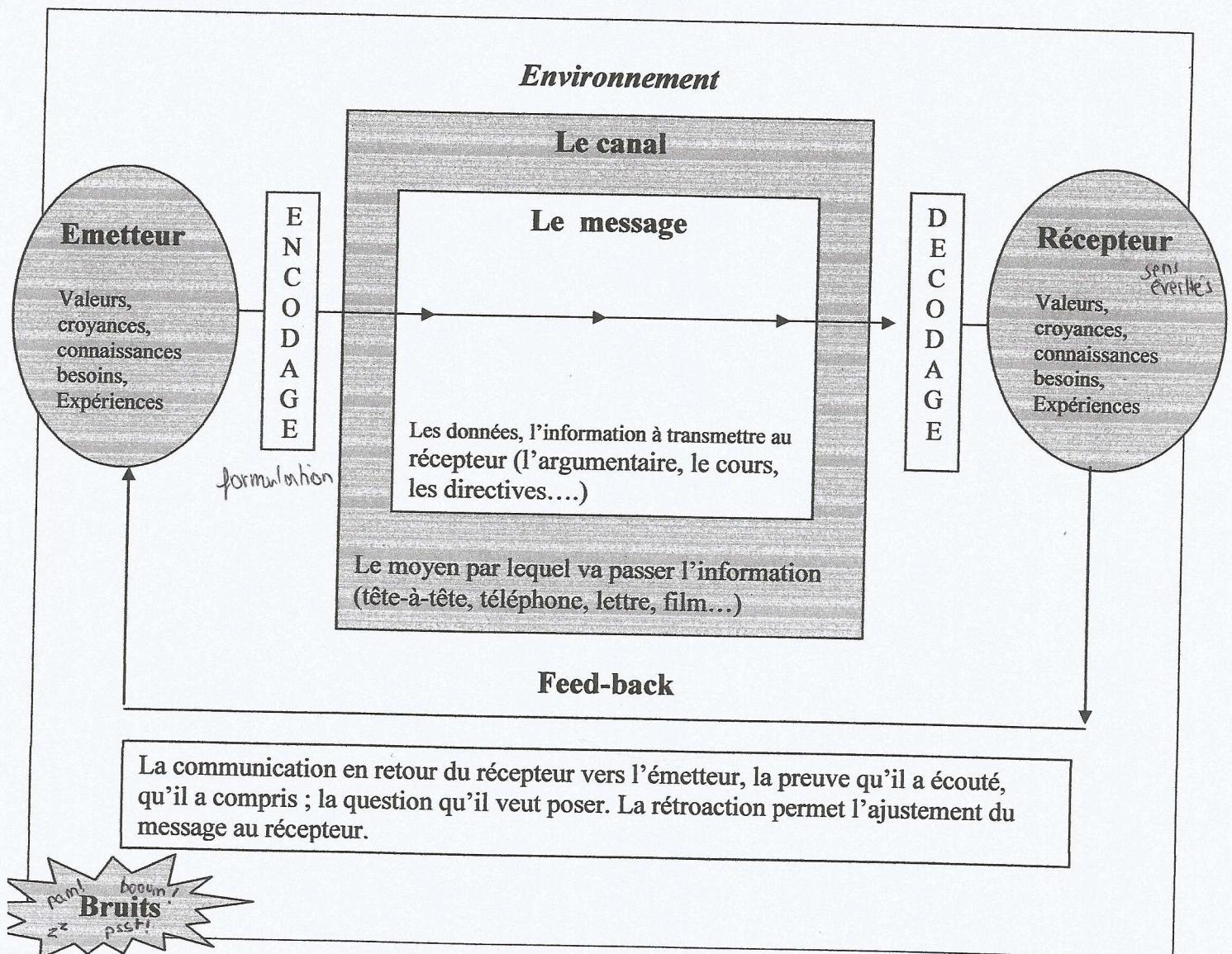
Vrai Faux

11. On peut s'exercer à mieux écouter.

Vrai Faux

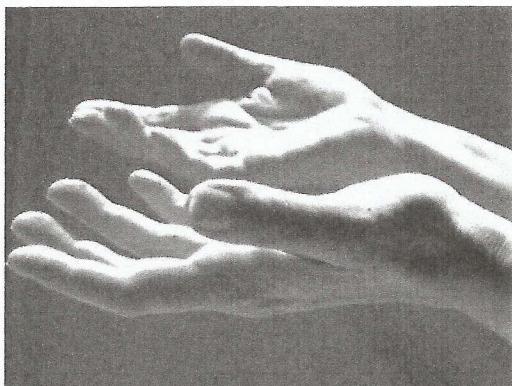
12. L'écoute va bien au-delà des mots qui sont prononcés.

Vrai Faux

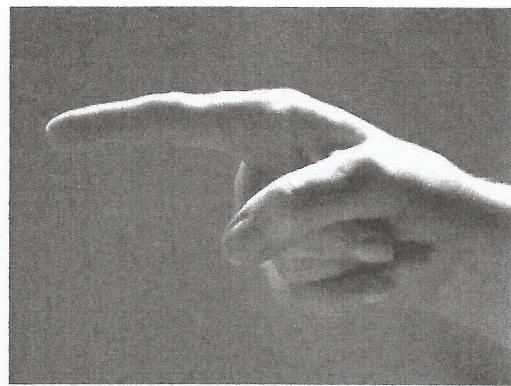


MAITRISER LES EXPRESSIONS FONDAMENTALES DES MAINS

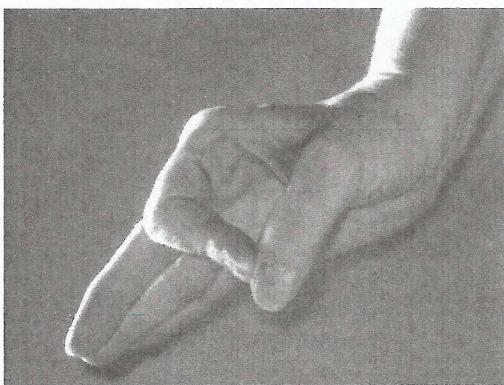
Les gestes des mains appuient ce qu'on dit. Vous ferez correspondre chaque geste à la phrase qu'il semble le mieux soutenir.



1 D



2 B



3 C



4 E

- A. « Stop ! Je ne vous laisserai pas aller plus loin ! »
- B. « Vous ! Oui, vous ! Sortez immédiatement ! »
- C. « J'attire vraiment votre attention sur ce point précis. »
- D. « Comprenez-moi... Je n'y peux vraiment rien... »
- E. « Ah non ! Je ne me laisserai pas faire ! »



5 A

Les régulations non verbales

FACTEURS	NIVEAUX	ACTIONS ET EFFETS
Proximité/éloignement	Les postures.	Retrait, rapprochement.
L'orientation corporelle		Se détourner de, se tourner vers.
Ouverture/fermeture	La mimique, les gestes, la posture.	Détendre, accueillir, se fermer, se défendre, clore, se rétracter.
Tension/détente	Le regard, le visage, le corps, la voix.	Se concentrer, se relaxer, s'opposer, se défendre, s'ouvrir.
Le rythme	Les mouvements, les gestes, le regard, la voix, la respiration.	Stimuler, moduler, ralentir, renforcer, etc.
L'énergie	Le regard, les gestes, la voix.	Diminuer, imposer, appuyer, stimuler, moduler, se retirer.
Synchronisation	Le regard, les gestes, la voix, la respiration.	Imiter, suggérer, brouiller, renforcer, détendre.
Gestes de réassurance		Toucher, tapoter, etc.
Gestes de retrait, de déconnexion		Détourner le regard, bâiller, s'avachir, se détourner, etc.

Message à communiquer.....100%

Ce que l'émetteur a pensé à dire.....90%

Ce que l'émetteur a su dire.....80%

Ce que l'émetteur a dit effectivement.....70%

Ce que le récepteur entend.....60%

Ce que le récepteur écoute.....50%

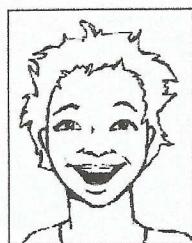
Ce qu'il comprend effectivement.....40%

Ce qu'il admet.....30%

Ce qu'il retient.....20%

Ce qu'il dira ou répétera.....10%

Voici 5 dessins du visage d'une fille.
Les différentes expressions de son visage signifient quelque chose.
Vous allez expliquer ce qu'elles signifient à votre formateur.
Réfléchissez à ce que vous allez lui dire.



content
joie

1



tristesse

2



peur

3



surprise

4



colère

5

Voici une série de personnages. Chaque visage montre une expression.



Dessin 1



Dessin 2



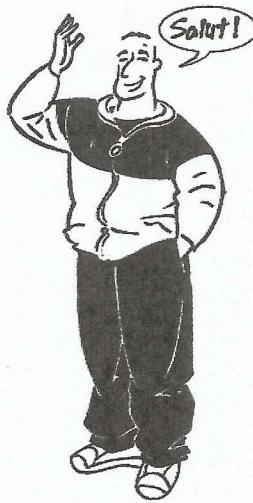
Dessin 3



Dessin 4



Dessin 5



Dessin 6



Dessin 7



Dessin 8

A vous de trouver dans la liste, les mots qui vont bien avec chaque dessin.

Mots	Nº des dessins
Menace	5
Enthousiasme	3
Moquerie	2
Colère	7
Agressivité	1
Réflexion	4
Surprise	8
Jovialité	6

**Voici une série de personnages. Ils disent tous quelque chose
Et leur visage et leur geste montrent leur sentiment.**



Dessin 1



Dessin 2



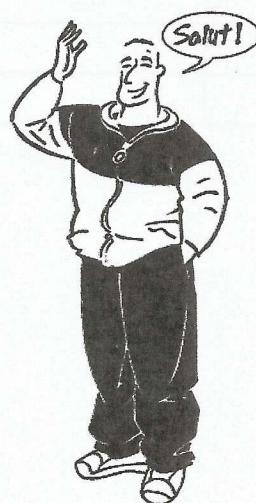
Dessin 3



Dessin 4



Dessin 5



Dessin 6



Dessin 8

Les personnages pourraient dire aussi d'autres choses.

A vous de trouver qui peut dire les phrases suivantes :

Phrases	N° des dessins
Si tu n'obéis pas aux ordres, tu vas voir !!!	5
La vie est belle !	3
Comment ça va, mon vieux ?	6
Oh ! Je n'en crois pas mes yeux !	8
Et mon poing, tu l'as vu mon poing ?!	1
Et tu comptes sortir dans cette tenue ?	2
Il commence à m'énerver celui-là !	7
Je ne sais vraiment pas quoi faire...	4

Quelle est la fonction du langage dominante des phrases ci-dessous ?

1. Allô, vous m'entendez ? phatique.

2. Le train est en retard, il arrivera à 18 heures. fonction référentielle

3. « Tu as utilisé ce mot-là, que voulais-tu dire ? » métalinguistique.

4. Dépêche-toi. conative

5. Super, tu as vu ce ciel bleu ? expressif

6. Just do it poétique

fonction référentielle : se concentre sur ce dont on parle, sur le monde, contexte

fonction expressif : sur l'émetteur qui transmet nos sentiments, émotions.

— conative : concentre sur ~~le~~ récepteur, message à cibler

— phatique : établir, maintenir le contact

— métalinguistique : vérifier ^{que le} langage utilisé est commun ^{au} récepteur et émetteur

— poétique : travail esthétique ^{sur la} forme.

Citez les différents types de gestes en jeu dans la gestuelle de la communication non verbale :

-
-
-
-
-
-
-
-

Qu'est-ce que la synergologie ?

- étude des micro-gestes postures, émotions involontaires pour comprendre le fonctionnement humain.

Selon vous,

La zone intime est à 50 cm.

Elle concerne les relations...*intimes avec les proches*

La zone personnelle est entre 60 cm et 120 cm.

Elle concerne les relations...*entre personnes qui se connaissent et s'apprécient*

La zone sociale est entre 120 cm et 300 cm.

Elle concerne les échanges...*courants fondés sur la confiance réciproque*.

La zone publique est au moins 300 cm.

Elle concerne les échanges...*devant un public*.

territoire de coopération: individus placés côté à côté pour partager l'information & idées
==> compétition: individus placés l'un en face de l'autre.

Pour chacune des postures, décrivez quelle est l'attitude corporelle ?

- Posture de domination :
 - maine
 - bras sur les hanches
 - debout, droit
 - tension, en extension
- Posture de soumission :
 - rapprochement
 - épaule bas
 - regard baissé
 - contracté et plié
- Posture de rejet :
 - bras croisés
 - visage tourné ailleurs
 - dos en arrière
 - corps fermé, jambes croisées, nez du bout.
- Posture d'approche :
 - corps tourné vers l'interlocuteur
 - inclinaison du corps
 - ouverture des bras.

Que comprend l'apparence ?

- l'expression du visage
- la posture
- les vêtements
- tenue vestimentaire : tissus, coupe de vêtement, couleurs...
 - accessoires, odeurs...
 - visage : mimiques

Suis-je chez ce cher Serge chez qui ce cher Simon cherche son chien sage ?

Trois très gros rats dans trois gros trous rongèrent trois très gros grains d'orge rougis.

Sciez ces seize sièges et ces treize chaises, mon cher !

Ce chasseur si cher se sèche chaque soir à son séchoir mais son cher chien sage se sèche seul et chasse seul aussi.

Tonton, tu t'enrhumes tout le temps, tu tousses tout le temps, mais pourquoi tousses-tu, tonton Tristan ?

PROPOSITIONS	V	F	?
1 : La jeune femme s'est fait remettre son sac avant de sortir de l'immeuble.	✗	.	.
2 : Un homme noir surgit au coin de la rue.	.	.	✗
3 : Lorsque l'homme surgit, la jeune femme sortait de l'immeuble.	✗	.	.
4 : L'homme lui demanda de lui remettre son sac.	.	✗	.
5 : L'homme fit tomber la jeune femme et ramassa le sac.	✗	⚠	.
6 : La jeune femme refusa qu'on l'aide à se relever.	.	✗	.
7 : La jeune femme refusa de donner son sac.	.	.	✗
8 : L'homme prit la fuite dans une voiture qui stationnait à son niveau, prête à partir.	✗	.	.
9 : L'homme s'empara du sac de la jeune femme, la fit tomber et prit la fuite.	✗	.	.
10 : Les secours furent appelés mais elle refusa de porter plainte.	.	✗	.
11 : Une jeune femme sortit dans la rue, un homme surgit, lui prit son sac.	✗	.	.
12 : La personne qui lui avait remis le sac était restée dans l'immeuble.	.	✗	.
13 : La jeune femme était accompagnée lors de l'agression.	.	✗	⚠
14 : Dans ce récit, il y a une jeune femme, un agresseur et des témoins.	.	✗	.
15 : Le sac de la jeune femme contenait des documents importants.	.	.	✗
16 : Cette agression avait été prémeditée.	.	.	✗
17 : L'agresseur était armé.	.	.	✗
18 : L'agresseur avait des complices.	✗	.	.
19 : Les secours ne furent pas appelés.	✗	.	.
20 : Lors de l'agression la nuit était déjà tombée.	.	.	✗

Ecouter, ce n'est pas interpréter

La jeune femme venait de se faire remettre le sac. Elle sortait de l'immeuble quand un homme surgit dans le noir au coin de la rue, Il lui posa une question, empoigna le sac, la renversa et s'enfuit dans une voiture qui ralentissait juste à son niveau. Elle refusa qu'on appelle les secours.

LES 6 ATTITUDES SPONTANÉES DANS LA COMMUNICATION, décrites par H.E.PORTER

ATTITUDES	DESCRIPTION	EFFETS PRODUITS
Attitude autoritaire (décision)	Décider de ce que l'Autre doit faire. Lui imposer une relation autoritaire et le guider par de conseils et solutions.	« Il faut... » « Vous devez... » Risque de rejet, incompréhension Domination
Attitude de jugement (évaluation)	Porter un jugement en se référant à des normes et des valeurs, en imposant son point de vue d'«expert». Approuver ou désapprouver	« A mon avis... » « J'estime que... » « Je trouve que vous avez raison... » Culpabilité, révolte Besoin de se justifier Blocage de la communication Agressivité Génère une relation de dépendance
Attitude d'interprétation	Traduire à sa façon, avec ses propres critères, les idées, comportements de l'interlocuteur	« Vous dites ça, en réalité je sais pourquoi... » « Si vous c'est parce que... » Risque d'interprétation erronée Incompréhension, désintérêt Blocage de la communication Agressivité Génère une relation de dépendance
Attitude d'enquête (intrusion)	Poser des questions pour faire préciser tel ou tel point qui nous intéresse sans tenir compte des priorités de l'autre.	« Pourquoi... » « Comment... » « Qu... » Impression d'interrogatoire Génère une relation de dépendance Mécanisme de projection
Attitude de conseil (soutien)	Soutenir l'interlocuteur en dédramatisant la situation, compatir, chercher à consoler	« Ne vous fait pas, je vais vous aider... » « Ce n'est pas grave... » « A ta place... » Sentiment d'être pris en pitié Impression qu'on élude le problème Limitation de l'autonomie de l'autre
Attitude de compréhension (réformulation)	Ecouter, attendre que l'autre soit exprimé avant de reformuler. Volonté de comprendre le ressentit de l'autre.	« Si je vous entend bien, vous pensez que... » « Vous me dites que... (réformulation) » Sentiment d'être écouté, compris, respecté

Elisa Hull PORTER, 1914 -1987 : psychologue de l'Université de Chicago. Proche confière de T. GORDON, A. MASLOW, W. SCHUTZ et surtout Carl ROGERS avec lequel il développa la relation d'aide centrée sur le patient.

- PORTER, E.H. An introduction to therapeutic counselling, 1950, Boston, Houghton Mifflin
- PORTER, E.H., Relationship Awareness Theory, Cairnsbad, CA, Personal Strengths Publishing, Inc., 1973, new ed. 1996

Cas n° 10 :

Je suis déterminé à avancer dans la vie. Je n'ai pas peur de travailler. Et je n'ai pas peur d'écoper quelques coups durs. Pourvu que je voie clairement ce à quoi je peux parvenir. Je refuse de me contenter d'une vie médiocre. Je veux devenir quelqu'un, même si mon attitude en dérange plus d'un.

Réponses possibles cas n° 10 :

1. Dans quelles situations professionnelles avez-vous eu des « retours de bâtons » de ce type ?
2. Vous avez le mérite d'être clair avec vous-même, tellement peu de gens ont cette franchise.
3. La détermination de réussir constitue certes un atout puissant. Mais cette attitude vous fera plus de tort que de bien.
4. Vous êtes donc à l'évidence un homme très ambitieux. Vous sortez d'une bonne école de commerce, ce type de formation amplifie ces prédispositions.
5. Dans votre cas, une participation à des sessions de travail en groupe vous serait très profitable, à mon avis.
6. Vous voulez réussir et vous êtes prêt à en payer le prix.

Cas n° 1 :

Je suis entré ici avec mon brevet industriel. En dix ans, on m'a fait énormément progresser. Il est vrai que j'ai suivi pas mal de cours et que je continue ; actuellement, par exemple, je suis des cours sur des nouvelles méthodes de programmation... Il n'empêche que je dois beaucoup à cette entreprise où je me sens très apprécié.... Dans un an, je serai promu au poste d'ingénieur maison. On ne me l'a pas écrit noir sur blanc, mais je sais que cela se fera ; je serai alors le plus jeune promu à un poste d'ingénieur maison... Mais, à ce moment, je vais être bloqué. Je vais me trouver en parallèle uniquement avec des cadres diplômés de grandes écoles.... J'ai peur que ça ne soit mon bâton de maréchal... Et j'ai 28 ans.... Voilà pourquoi j'ai envie de changer d'entreprise. *point faible*

Réponses possibles cas n° 1 :

1. Je pense qu'il serait utile pour votre carrière de rester encore quelques années dans cette entreprise afin d'aborder en qualité d'ingénieur les fonctions d'organisateur.
2. Il me semble que vous avez eu dans cette société une progression intéressante et que votre désir de changer maintenant est judicieux.
3. Vous êtes dans une situation que bien des cadres connaissent... Heureusement, l'industrie offre suffisamment de débouchés... En général, chacun trouve une solution à ses problèmes.
4. Etes-vous sûr que le fait de vous trouver avec une majorité de cadres diplômés ne vous laisse pas de possibilités de progression ?
5. Il me semble que, poussé par votre ambition, du reste légitime, vous risquez de prendre une décision hâtive ; par crainte de voir plus tard votre avenir bloqué, vous négligez les avantages que vous pouvez obtenir dans votre poste actuel.
6. Bien que le fait de faire partie de cette société vous ait été très profitable, vous craignez de voir plus tard votre progression stoppée et vous préférez tout de suite une situation qui vous offre plus de perspective d'avenir.

Cas n° 2 :

Je suis dans une situation vraiment difficile : j'étais secrétaire général d'une petite filiale de notre groupe.... Une filiale qui ne marchait du reste pas bien du tout... La première année, je n'ai pas pu faire grand chose de constructif... J'ai analysé les causes des difficultés... J'ai dû me séparer du directeur commercial, en engager un autre... Le laisser se mettre au courant... J'ai, à ce moment, demandé au président un adjoint... J'étais fatigué et tendu... C'est à ce moment que j'ai eu un grave accident d'auto... Je me suis arrêté six mois... Mon adjoint m'a remplacé... Au moment où j'ai voulu reprendre, mon président m'a dit de me reposer encore deux mois... J'étais inquiet pour ma situation... Il m'a dit de ne pas me faire de souci et que, si je ne retournais pas à mon poste, une autre situation me serait donnée... C'est fait : on me réintègre dans le groupe au poste d'adjoint... Sans avenir... Je pense devoir donner ma démission mais, compte tenu de l'état du marché, je devrais peut-être rester prudent.

Réponses possibles cas n° 2 :

1. Il vous paraît difficile d'admettre que l'on vous propose un poste apparemment inférieur, et malgré votre fatigue, vous envisagez de quitter la société.
2. Dans votre situation, et surtout si vous êtes encore fatigué, je vous conseille de ne pas envisager un changement dans l'immédiat.
3. Vous êtes déçu par cette proposition, votre désir de quitter l'entreprise semble dû à une réaction de susceptibilité un peu trop vive.
4. Ce nouveau poste est-il vraiment inférieur au précédent ?
5. Evidemment, je pense qu'il est difficile d'accepter une sorte de rétrogradation et que votre désir de quitter l'entreprise est explicable.
6. C'est un mauvais moment à passer, mais il n'y a pas de raison pour que la nouvelle situation qu'on vous offre ne vous permette pas, plus tard, de remonter le courant.

Cas n° 3 :

Je suis arrivé à la conclusion que je m'étais mal orienté et qu'il fallait que je recherche une autre situation... Mon travail ne m'intéresse pas du tout... Je n'aime pas la R & D... Je m'y suis résigné jusqu'à présent parce qu'ayant fait six ans d'université pour passer mon doctorat, je me suis dit : c'est idiot de ne pas utiliser ce diplôme... Mais à présent, j'ai l'impression qu'il vaut mieux quitter la R & D et m'engager dans une autre voie plus opérationnelle... Même s'il faut recommencer par le bas.

Réponses possibles cas n° 3 :

1. Vous avez l'impression que vous serez plus heureux si vous pouviez changer de profession et essayer quelque chose qui vous conviendrait mieux.
2. Nul ne pourrait dire si un nouveau domaine sera vraiment plus satisfaisant pour vous. Quoi qu'il en soit, ce qui me semble positif, c'est que vous paraissiez déterminé.
3. C'est dommage de renoncer aux avantages que vous avez acquis dans votre domaine actuel... Peut-être pourriez-vous chercher une solution intermédiaire ?
4. Vous auriez intérêt à rester dans la branche qui vous permet d'utiliser pleinement votre formation.
5. Vous avez l'impression qu'il vaut mieux changer de carrière. Je crois que vous faites une réaction de rejet un peu immature.
6. Vous êtes-vous informé des carrières que vous pourriez envisager ?

Cas n° 4 :

Depuis maintenant près de cinq ans que je suis chef d'agence, j'ai recruté personnellement mon équipe, j'ai formé les commerciaux sur le terrain. J'ai toujours été à leur côté, je ne les ai jamais laissés tomber. Et maintenant que nos résultats baissent, ils rejettent la faute sur moi ! Je vous avoue que j'ai ressenti cela comme une trahison. Je pensais avoir créé une équipe soudée avec des commerciaux qui m'aimaient bien et je me retrouve pratiquement seul. Ce sont des situations pénibles et décevantes.

Réponses possibles cas n° 4 :

1. Tous les commerciaux sont des individualistes qui réagissent en fonction de leurs seuls intérêts.
2. Maintenant que vos commerciaux vous ont rejeté, vous avez l'impression d'être complètement seul et vous en souffrez.
3. J'aimerais connaître quelques exemples concrets de l'ingratitude de ces commerciaux.
4. Votre réaction paraît normale si l'ingratitude de votre équipe est aussi marquée.
5. Le fait de leur avoir beaucoup donné vous fait juger peut-être trop sévèrement leur comportement actuel.
6. Ne vous laissez pas influencer par leur comportement... Le mieux est de maintenir votre attitude.

Cas n° 5 :

J'ai posé ma candidature... et du reste, obtenu ce poste technico-commercial. Ça ne marche pas mal... Tout au moins jusqu'à présent... Et pour l'instant, je suis plutôt en période de formation. Mais ce qui m'ennuie, c'est que je demande si cette orientation est vraiment celle qui me convient... J'ai fait ce changement un peu sous l'influence de ma femme, je pense... J'étais ingénieur process dans un bureau d'études et cela me convenait... Mais évidemment, par rapport à certains de nos amis qui sont dans le commercial, ma situation était moins brillante... Je suis encore hésitant.

Réponses possibles cas n° 5 :

1. Vous avez raison de vous interroger. C'est un problème grave et il est bien que vous en ayez pris conscience.
2. Parlez-moi donc de vos préoccupations actuelles.
3. Vous faites partie de ces hommes qui, en fait, sont fortement influencés par leur femme.
4. Etant donné que vous ne paraissiez pas très satisfait de ce changement, un retour vers des services techniques est à conseiller, et ceci assez vite.
5. Vous sentez que c'est votre femme qui vous a influencé et vous n'êtes pas sûr que cette nouvelle situation corresponde bien à vos aptitudes.
6. Vous êtes ennuyé car vous craignez de ne pas réussir.

Cas n° 6 :

C'est comme quand je passe des coups de fil personnels... Il est toujours sur mon dos à surveiller ce que je fais et à me faire des reproches. Dès que je reviens d'un rendez-vous chez un client, il m'attend devant la porte et il faut que je lui fasse un compte-rendu complet... J'ai l'impression qu'il se méfie de moi... et même qu'il me trouve nul ! Pourtant mes résultats sont bons, je suis au-dessus de mes objectifs... et quand je suis sur le terrain, j'ai l'impression qu'on apprécie mon travail. Je ne comprends pas ce qu'il me reproche. Pourquoi m'en veut-il à ce point ? D'accord, j'ai fait une bonne école de commerce et lui n'a pas de diplôme. Mais je n'arrive pas à croire que c'est à cause de ça...

Réponse possibles cas n° 6 :

- ① Votre patron pense que, malgré vos diplômes, vous devez être formé à la dure. S'il est exigeant avec vous, c'est peut-être justement qu'il pense que vous en valez la peine.
2. Je comprends à quel point cette situation doit être pénible pour vous. Cette pression sans motif clair, c'est déstabilisant.
3. Essayez donc de lui demander en face de vous expliquer les raisons de cette attitude.
4. Quel est le niveau de votre chiffre d'affaires ?
5. Vous avez le sentiment de ne plus pouvoir sauvegarder un minimum d'indépendance et de n'être pas pris au sérieux.
6. C'est une mauvaise façon de gérer ses collaborateurs, malheureusement fréquente chez les autodidactes.

Cas n° 7 :

Vous savez, je suis le seul à ne pas avoir de voiture de fonction. Tous les autres en ont une et j'estime que mes résultats sont assez bons pour avoir, moi aussi, la mienne.

Réponses possibles cas n° 7 :

1. Il y a beaucoup de laxisme et d'injustice dans la façon d'attribuer les voitures de fonction.
2. Demandez à votre patron de négocier ça avec les services généraux.
3. Vous seriez vraiment très heureux d'avoir une voiture et de vous sentir l'égal des autres commerciaux.
- ④ Vous savez, il y a beaucoup d'autres commerciaux qui n'ont pas de voiture de fonction, cela paraît injuste sur le moment et puis après l'on n'y pense plus.
5. Vous vous sentez lésé d'être le seul à ne pas avoir de voiture, vous éprouvez un certain sentiment d'injustice.
6. Vous êtes vous informé des prix et des conditions de crédit des différentes marques de voiture ?

Cas n° 8 :

Je vous ai envoyé une candidature spontanée car votre secteur m'attire beaucoup. Pour moi, cela représente l'aventure, les voyages... Il y a un côté magique qu'on ne retrouve pas ailleurs. J'ai envie de rentrer chez vous car c'est une compagnie internationale, c'est important pour moi. En plus vos publicités sont superbes ! J'ai vraiment l'impression qu'on peut y mener une carrière variée et exaltante... Mon objectif est vraiment d'entrer dans cette société.

Réponses possibles cas n° 8 :

1. Votre enthousiasme est sympathique. Vous avez raison d'être aussi motivé, ça finit toujours par être payant.
2. Vous avez une vision idyllique de ce qu'on trouve au sein d'une compagnie pétrolière. Voilà certainement un problème qu'il s'agit de résoudre. C'est un métier très exigeant qui demande beaucoup de disponibilité.
3. Je comprends votre intérêt pour notre activité, c'est naturel. Mais votre vision est assez naïve, attention aux désillusions ! Votre goût de l'aventure est bien compréhensible à votre âge mais une entreprise comme la nôtre a besoin de partenaires responsables.
4. Il serait instructif de découvrir d'où viennent ces impressions sur les métiers du pétrole. Comment vous êtes vous renseigné ? Avez-vous pris l'initiative d'entre en contact avec des professionnels, êtes-vous allé à des forums ?
5. Vous avez le sentiment qu'en entrant chez nous vous allez pouvoir évoluer dans un milieu professionnel riche et varié et mener une carrière exaltante.
6. Je ne vois rien qui corresponde à votre profil dans mon unité. Je vous mets en contact avec le service recrutement.

Cas n° 9 :

Je n'arrive pas à comprendre... Ainsi, lorsque je réussis quelque chose ou lorsque j'ai un coup de chance, je suis incapable d'en croire mes yeux... Et alors, j'agis comme si cela ne m'était jamais arrivé, comme si ce n'était pas réel... Cela commence à me travailler... Ainsi, par exemple, je rêvais de faire une présentation des résultats de mes recherches devant mon équipe... Il m'a fallu des semaines avant d'oser le demander à mon patron... Et quand je me suis enfin décidé à lui poser la question, il a accepté ! Et bien, je ne pouvais pas croire que c'était vrai... Cela me semblait tellement invraisemblable qu'en fin de compte, le lendemain, je suis allé le trouver pour lui dire que ça n'en valait pas la peine, je ne pouvais pas croire que mes résultats pouvaient intéresser des gens qui sont tous dix fois plus forts que moi.

Réponses possibles cas n° 9 :

1. Je doute qu'il y ait de quoi vous inquiéter. Il ne s'agit au fond de rien de grave. Je pense que nous arriverons à arranger cela.
2. Se pourrait-il que vous soyez tellement exigeant avec vous-même que la perspective d'une bonne chose, d'un certain plaisir, vous semble irréelle ?
3. Dites un peu, il est temps que vous appreniez à vous comporter comme un homme et à vous faire une idée un peu plus réaliste de ce que l'on attend de vous. Peu importe que vous soyez débutant, vous avez votre rôle à jouer et on compte sur vous.
4. Pour dépasser ce malaise, je pense que vous devriez faire une demande de stage afin de vous aider à prendre de l'assurance et à croire en vos capacités.
5. Je me demande si ces sentiments d'irréalité se rapportent à un domaine particulier de votre expérience. Par exemple, que voulez-vous dire par « lorsque j'ai un coup de chance » ?
6. Il vous est donc extrêmement difficile de croire que quelque chose de bon puisse vous arriver ?

Grille d'interprétation :

Dans cette grille, reportez dans chaque colonne correspondant à chaque extrait d'entretien l'intervention que vous avez spontanément choisie.

Lorsque vous avez reporté votre réponse dans chaque colonne, faites le total en bout de ligne. Le total le plus élevé indique quelle est votre attitude dominante et le score le plus faible l'attitude la moins spontanée chez vous.

attitude	CAS										total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
A	1	2	4	6	4	3	2	6	4	5	9
B	2	5	2	4	3	6	1	2	3	3	2
C	3	6	3	1	1	2	4	1	1	2	10
D	4	4	6	3	2	4	6	4	5	1	3
E	5	3	5	5	6	1	5	3	2	4	1
F	6	1	1	2	5	5	3	5	6	6	16

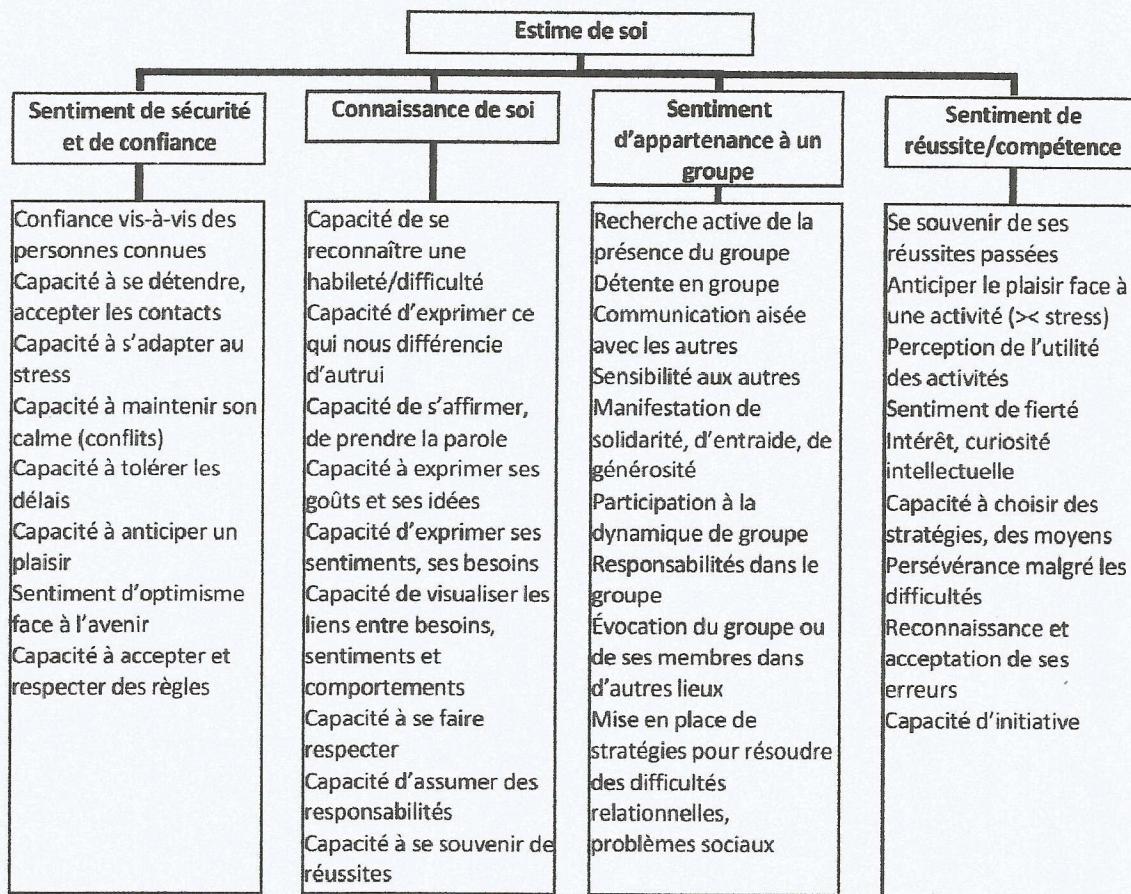
Interprétation :

Signification des attitudes		
Repère	Mon total	Signification/type d'attitude habituelle en face à face
A	9	Vos réponses tendent à apporter une réponse immédiate au problème. Vous réagissez par l'action et en poussant à l'action. Vous voyez tout de suite l'issue que, vous, vous choisiriez : vous n'attendez pas d'en savoir davantage.
B	2	Vos réponses sont évaluatives, c'est-à-dire qu'elles impliquent un point de vue moral personnel et comportant un jugement (critique ou approbateur) à l'égard d'autrui.
C	10	Vos réponses sont des réponses de soutien visant à apporter un encouragement, une consolidation ou une compensation. Vous compatissez beaucoup et vous pensez qu'il faut éviter qu'autrui ne dramatise.
D	3	Vos réponses sont investigatrices. Vous vous emparez d'en savoir davantage et vous orientez l'entretien vers ce qui vous paraît important, comme si vous accusiez l'autre de ne pas vouloir dire l'essentiel ou de prendre du temps.
E	1	Vos réponses sont des interprétations de ce qui vous est dit. Vous ne comprenez que ce que vous voulez comprendre, vous cherchez ce qui vous paraît, à vous, l'essentiel et votre esprit cherche une explication. En fait, vous opérez une distorsion par rapport à ce que l'autre voulait dire, vous déformez sa pensée.
F	16	Vos réponses sont compréhensives et reflètent un effort pour vous introduire sincèrement dans le problème tel qu'il est vécu par l'autre. Vous voulez d'abord vérifier si vous avez bien compris ce qui a été dit. Cette attitude relance l'interlocuteur et l'entraîne à s'exprimer davantage, puisqu'il a la preuve que vous écoutez sans préjugé.

I. Introduction

L'ensemble de ce répertoire a été construit en référence au concept théorique de l'estime de soi du psychoéducateur Germain Duclos (grille des composantes de l'estime de soi), ainsi que sur base des dix compétences psychosociales (ou aptitudes essentielles) établies par l'OMS.

Grille des socles de compétences de l'estime de soi selon G. Duclos :



Source : DUCLOS G. (2004). L'estime de soi un passeport pour la vie. Montréal : Edition de l'hôpital Ste-Justine

Dix compétences psychosociales reconnues par l'OMS et réparties par couples :

- ↳ Savoir résoudre les problèmes - savoir prendre des décisions.
- ↳ Avoir une pensée créatrice - avoir une pensée critique.
- ↳ Savoir communiquer efficacement - être habile dans les relations interpersonnelles.
- ↳ Avoir conscience de soi - avoir de l'empathie pour les autres.
- ↳ Savoir gérer son stress - savoir gérer ses émotions.

Chacun des outils de ce répertoire (guides pédagogiques, fichiers, jeux, ouvrages...) a été minutieusement testé et analysé en regard de ces éléments théoriques. Vous pourrez ainsi facilement choisir l'outil approprié à votre contexte et votre public (en fonction des compétences qu'il va permettre de travailler/renforcer).

Communication

LE JEU DE LEGOGRAMME (AT)

Il s'agit d'un exercice de réflexion sur la structure de votre personnalité en terme du moi fonctionnel. Il sera d'autant plus riche que vous vous y investirez complètement.

A. Répondez aux questions suivantes sans y passer trop de temps.

		Jamais	Quelquefois	Souvent	Toujours	Score	X
1.	Vos opinions vous apparaissent-elles plus vraies (solides) que celles des autres ?			X			
2.	Passez vous beaucoup de temps à rechercher les informations avant de prendre une décision ?			X	O O		
3.	Aimez-vous que les autres aient besoin de vous ?		X			P	P
4.	Dans une discussion imposez-vous vos opinions aux autres ?	X				K	
5.	Déterminé-vez-vous aux préalables les résultats de vos actions ?		X				
6.	Agissez-vous suivant vos impulsions ?		X				
7.	Trouvez-vous que les choses allaient mieux autrefois ?		X				
8.	Trouvez-vous dans vos rêves des éléments de réponses aux questions que vous vous posez ?	X					
9.	Vous sentez-vous maladroit ?		X				
10.	Vos vêtements sont-ils confortables ?				X		
11.	L'inconnu vous attire-t-il ?			X			
12.	Attendez-vous d'avoir l'avis des autres avant d'entreprendre une action ?			X			
13.	Etes-vous protecteur avec les autres ?			X			
14.	Vous sentez-vous « paumé » ?		X				
15.	Croyez-vous que vous pouvez faire arriver une chose en la désirant très fort ?		X				
16.	Exprimez-vous votre colère ?	X					
17.	Avez-vous le sens de l'organisation ?			X			
18.	Donnez-vous de l'aide sans qu'on la demande ?			X			
19.	Êtes-vous critique envers les autres ?		X				
20.	En situation nouvelle, vous emballiez-vous ?			X	X		
21.	Acceptez-vous les opinions des autres ?			X			
22.	Avez-vous le sentiment de vous sacrifier pour votre famille ou pour vos amis ?			X			
23.	Attendez-vous que l'on vous demande votre avis avant de vous exprimer ?	X					
24.	Jouez-vous des tours aux autres ?	X					
25.	Croyez-vous qu'il faut peiner pour réussir dans la vie ?	X					
26.	Trouvez-vous du plaisir à jouer avec des enfants ?				X		
27.	Aidez-vous les inconnus en difficulté ?			X			
28.	Prenez-vous des mesures de sécurité dans des situations risquées ?		X				
29.	Etes-vous mal dans votre peau ?		X				
30.	Êtes-vous créatif ?		X				
31.	Êtes-vous intéressé par la résolution des problèmes ?			X			
32.	Remettez-vous au lendemain ce que vous pouvez faire le jour même ?		X				
33.	Aimez-vous faire le bonheur des gens malgré eux ?			X			
34.	Pensez-vous avoir un bon jugement sur autrui ?			X			
35.	Vous adaptez-vous aux situations nouvelles ou étranges ?			X			
36.	Êtes-vous intuitif ?			X			
37.	L'indifférence des autres à votre égard vous pèse-t-elle ?		X				
38.	Remettez-vous en cause les idées reçues ?		X				
39.	Les enfants vous dérangent-ils ?	X					
40.	Prenez-vous les problèmes des autres en considération, même si vous n'êtes pas directement concerné ?		X				
41.	Aimez-vous travailler de vos mains ?		X				
42.	Recherchez-vous le plaisir ?			X			

		S	A	S	T	Sc	X
43.	Continuez-vous à discuter même si vous êtes d'accord ?					x	
44.	Tutoyez-vous les autres ?					x	
45.	Essayez-vous de réconforter les autres?				x		x
46.	Trouvez-vous le comportement des autres ridicules ?				x		
47.	Savez-vous vraiment ce que vous voulez ?		x				
48.	Aimez-vous vous occuper d'enfants					x	
49.	Y a-t-il une partie de vous qui croit au surnaturel ?			x			
50.	Ajustez-vous vos objectifs à vos possibilités ?				x		
51.	Avez-vous des principes moraux solides ?			x			
52.	Avez-vous le trac ?				x		
53.	Visualisez-vous les situations ou les lieux à venir ?				x		
54.	Devinez-vous ce que pensent les autres ?		x				
55.	Hésitez-vous longuement avant de prendre une décision ?				x		
56.	Êtes-vous sensuel ?			x			
57.	Rangez-vous les objets que d'autres ont laissé traîner ?					x	
58.	Envisagez-vous plusieurs solutions différentes ?					x	
59.	Vous sentez-vous bien dans votre corps ?			x			
60.	Portez-vous sur les autres un jugement rapide ?						

0 1 2 3

B. Traduisez vos réponses en scores numériques et inscrivez vos réponses dans la 6^e colonne (X) et mettez le chiffre dans la colonne «Score»

- Jamais : 0
- Quelquefois : 1
- Souvent : 2
- Toujours : 3

C. Placez ensuite ces chiffres dans le tableau ci-dessous et faites le totales pour chaque colonne verticale.

PARENT CRITIQUE		PARENT NOURRICIE		ADULTE		ENFANT ADAPTE		PETIT PROFESSEUR		ENFANT SPONTANÉ	
Question		Question		Question		Question		Question		Question	
1	2	3	1	2	3	9	1	8	0	6	1
4	0	13	2	5	1	12	2	11	2	10	3
7	1	18	2	17	2	14	1	15	1	16	0
19	1	22	2	21	3	23	0	24	0	20	3
25	1	27	2	28	1	29	1	30	1	26	3
34	2	33	2	31	2	32	1	35	2	41	1
39	0	40	1	38	1	37	1	36	2	42	2
46	1	45	3	47	1	43	2	48	2	44	2
51	1	49	1	50	2	52	2	53	2	56	1
60	1	57	3	58	3	55	2	54	1	59	2
Totaux		70		19		18		13		13	18

D. Faites figurer les résultats que vous avez trouvés sur le tableau ci-dessous :

30							
20							
10							
	Parent critique	Parent nourricier	Adulte	Enfant adapté	Petit professeur	Enfant spontané	

Voyons maintenant à quoi pourrait ressembler une transaction avec ces États du Moi.

Le réveil sonne un lundi matin à 7 heures et vous préféreriez rester au lit pendant encore un bon moment.

Voici à quoi pourrait ressembler ce dialogue intérieur, ou ces échanges en vous:

« Ça ne me tente pas d'aller travailler aujourd'hui.» - *Enfant libre*

« Oui, mais il faut que je termine mon rapport, je dois y aller.» - *Parent normatif*.

« Ça ne me tente vraiment pas d'y aller et ce n'est pas la fin du monde si je prends du retard.» - *Enfant rebelle*

« Ok, ça ne me tente pas d'aller travailler, mais si je ne me présente pas, c'est l'équipe qui va devoir mettre les bouchées doubles pour rendre ce rapport à temps. Je pense que je suis fatigué. J'ai travaillé fort depuis 2 semaines.» - *Adulte* qui examine la situation, l'analyse, sans jugement ni, émotion

« Je pourrais appeler mon ami X pour voir s'il peut me prêter son chalet la fin de semaine prochaine, ce serait fantastique d'aller m'y reposer. Cela me ferait le plus grand bien.» - *Parent bienveillant* qui cherche des solutions pour prendre soin de soi.

Imaginez-vous maintenant en transaction avec un autre qui, en passant, porte aussi en lui, ces 3 États du moi:

« Bonjour X, comment vas-tu? - *Adulte* qui s'informe.

« Ça ne va pas vraiment bien ces temps-ci» - *Adulte* qui donne de l'information.

« Qu'est-ce qu'il y a encore? J'ai toujours l'impression quand on se parle qu'il y a quelque chose qui cloche et c'est toujours à cause des autres. Cette fois-ci, c'est à qui la faute?» - *Parent critique*

« Tu as de sérieux problèmes mon vieux si tu n'es pas capable d'avoir de l'empathie quand on est dans le trouble» - *Parent critique* qui répond à l'autre

« Excuse-moi, je suis dans une passe difficile actuellement et je pense que ça me rend facilement irritable. Qu'est-ce qui se passe ?, raconte-moi.» *Adulte* qui prend conscience de l'impact de ce qu'il vient de dire et de l'état dans lequel il se retrouve et *Parent bienveillant* qui veut prendre soin.

Vous vous sentez coincé, vous êtes malheureux ou vous n'arrivez pas à prendre une décision?

Voici un exercice simple à faire en période de questionnement ou de transition.

Un exercice simple, mais extrêmement efficace.

Prenez une tablette ou un cahier et suivez les 3 étapes suivantes:

1^{ère} Étape: Décrivez la situation telle qu'elle est. Lister tous les faits qui vous viennent à l'esprit. Qui êtes-vous? Qu'est-ce qui se passe actuellement? Écrivez tout sans émotion, ni jugement.... Uniquement les faits. Et quand vous aurez l'impression d'avoir tout écrit, passez à la prochaine étape.

2^{ème} Étape: Répondez à la question: «Comment est-ce que je me sens là-dedans? » Encore une fois, aucun jugement, écrivez tout ce qui vous vient à l'esprit. Prenez le temps qu'il faut et après, passez à la dernière étape.

3^{ème} Étape: Répondez à la question: «Dans le fond, qu'est-ce que je veux? Écrivez encore une fois tout ce qui vous monte à l'esprit, sans jugement.

Cet exercice qui se fait dans un temps relativement court, habituellement en moins de 15 minutes, permet à votre État du Moi ADULTE d'entrer en action.

La première étape consiste à décrire la situation (la situation actuelle), la deuxième, à identifier ce qu'elle vous fait vivre (et cela crée souvent un élan pour s'en sortir) et la troisième étape vous permet de préciser ce qui vous tient à cœur, i.e. ce qui est important pour vous (la situation souhaitée).

Vous êtes dans une impasse, vous avez une décision à prendre ou vous voulez sortir d'une situation, pratiquez cet exercice et vous serez surpris des résultats.

- Injonctions et permissions

• Verbales

«Sois le meilleur !»

=> Personnes qui cherchent toujours à dépasser les autres, à faire mieux, Elles sont souvent critiques vis à vis des autres qui n'en font jamais assez à leurs yeux

«Sois parfait !»

=> Personnes pour lesquelles rien n'est assez bien, perfectionnistes elles sont toujours insatisfaites de ce qu'elles ont fait et de ce que les autres font

«Sois fort !»

=> Personnes qui n'extériorisent jamais leurs sentiments, face à l'adversité elles sourient. Elles ne savent pas se laisser aller. Elles détestent la faiblesse.

«Presse toi !»

=> Véritable maelström, il doit toujours être actif, impatient, il court toujours.

«Acharne toi !»

=> Personnes qui n'ont jamais terminé, tout ce qu'elles font est laborieux, toujours insatisfaites, toujours sur la défensive, elles ont peur de ne pas comprendre.

« Fais plaisir !»

=> Personne branchée sur ses partenaires qui a toujours peur de mal faire, dévouée elle n'ose pas se plaindre de peur de gêner, elle cherche à plaire et à faire ce que les autres attendent d'elle.

• Non verbales

L'enfant auquel on refuse tout ce qu'il demande reçoit implicitement le message «n'existe pas» ; l'adolescent auquel les parents ne laissent aucune autonomie, liberté ou responsabilité reçoit le message « ne grandit pas » ou « tu n'es pas digne de confiance »

LE VOCABULAIRE SELON

LES SYSTÈMES PSYCHOSENSORIELS

Exemples de mots à base sensorielle :

VISUEL

Voir, regarder
Montrer, perspective
Image
Clair, clarifier
Brillant, coloré
Visualiser, éclairer
Vague, flou, net
Brumeux, une scène
Horizon, flash
Photographique

AUDITIF

Entendre, parler
Dire, écouter
Questionner, dialoguer
Accord, désaccord
Rythme, mélodieux
Musical
Harmonieux
Tonalité, discordant
Symphonie, cacophonie
Crier, hurler

KINESTHESIQUE

Sentir, toucher
Etre en contact avec
Connecté, relaxé
Concret, pression
Sensitif, tendre
Solide, ferme, coincé
Mou, blessé, lié
Chaleureux, froid
Tension, dur, excité
Chargé, déchargé

LES TRIS COGNITIFS

Lors d'une opération de communication, nous opérons naturellement des tris selon les critères ci-dessous :

ACTION
INFORMATION
LIEU
PERSONNE
CHOSE

test VAKOG

TEST PRATIQUE DE PERCEPTION SENSORIELLE

Répondez de façon spontanée aux questions suivantes en encerclant la lettre correspondante et voyez le résultat dans le corrigé.

Source : ID Com International Inc.

1. Vous êtes en congé et il pleut :

- A- Pour vous, la journée est «perdue»;
- B- Vous surveillez l'apparition de l'arc-en-ciel; 2.
- C- Vous aimez l'odeur de l'air et des feuilles mouillées;
- D- Vous écoutez le bruit de l'eau sur le toit.

2. Dans un grand magasin, vous êtes agacé par :

- A- Les annonces et promotions que l'on fait au micro;
- B- Le changement de rayon des produits que vous achetez;
- C- L'absence de vendeur ou de conseillère pour vous guider;
- D- L'augmentation des prix. 4

3. A la station libre-service :

- A- Vous vous fiez au son du dispositif d'arrêt de la pompe;
- B- Vous surveillez au cadran la quantité et le prix;
- C- Vous profitez de cette pause pour prendre une bouffée 3 d'air;
- D- Vous calculez votre consommation depuis le dernier plein.

4. En voiture, lorsque vous ne conduisez pas :

- A- Vous écoutez la radio;
- B- Vous en profitez pour regarder le paysage; 2
- C- Vous êtes relaxe et détendu;
- D- Vous avez tendance à conduire à la place du chauffeur.

5. Un chien ou un chat réclame vos caresses :

- A- Vous ne comprenez pas trop ce qu'il vous veut;
- B- Vous le prenez dans vos bras sans aucune gêne;
- C- Vous caressez doucement sa fourrure; 3
- D- Vous n'aimez pas trop ce contact.

6. Dans une foire, un cirque ou une exposition :

- A- Le bruit des machines et des gens vous agresse;
- B- La diversité et les couleurs des étalages vous charme;
- C- Vous vous mélangez à la foule qui se presse à un kiosque;
- D- Vous vous rappelez d'autres événements semblables. 5

7. Dans une salle de danse ou de spectacle :

- A- Vous trouvez la musique trop bruyante;
- B- Vous observez surtout les effets de l'éclairage;
- C- Vous sentez toute de suite s'il y a ou non de l'ambiance; 3
- D- Vous avez pris soin de réserver une table, bien sûr...

8. Au restaurant, vous appréciez tout d'abord :

- A- L'ambiance créée par la musique;
- B- La décoration de la salle à manger;
- C- Le confort des chaises; 3
- D- La variété et l'abondance du menu.

9. A votre réveil, vous remarquez :

- A- La sonnerie de votre réveille-matin;
- B- La lumière du jour à travers la fenêtre;
- C- Qu'il vous faut quitter la chaleur de votre lit;

/isuel

Tous avez le sens de l'observation et de l'orientation, vous êtes hyssionomiste. Lorsque vous apprenez quelque chose, vous avez l'habileté de regarder pour comprendre et retenir. Vous êtes imaginatif, et créatif. Vous êtes sensible au décor qui vous entoure, ce qui peut aussi bien vous mettre mal à l'aise parfois. Vous avez tendance à oublier une idée des autres au premier coup d'œil, ce qui ne joue pas toujours en votre faveur. Vous faites attention à votre image pour vous et pour les autres. Ceci peut aussi jouer contre vous si vous laissez prendre un peu trop facilement par les apparences, vous levez essayer de tempérer votre rapidité de jugement « au premier coup d'œil » en la confrontant à votre dialogue intérieur.

D- Vous anticipez ce que vous avez à faire aujourd'hui.

10. Dans le métro, le train, l'avion ou l'autobus :

- A- Vous écoutez les conversations des gens;
- B- Vous observez les autres passagers;
- C- Vous trouvez qu'il fait chaud ou froid;
- D- Vous êtes plongé dans vos pensées. 4

11. A l'intérieur d'une église, vous êtes frappé :

- A- Par la qualité du silence;
- B- Par la pénombre et la lueur des cierges et des vitraux; 2
- C- Par l'odeur de la cire ou de l'encens;
- D- Par rien de précis.

12. Vos voisins reviennent de voyage :

- A- Vous pensez au bruit, qui va recommencer;
- B- Vous trouvez qu'ils ont l'air reposé;
- C- Vous êtes bien content pour eux; 3
- D- Vous songez à vos prochaines vacances.

13. Sur la plage, votre attention est captée par :

- A- Le bruissement des vagues et les cris des oiseaux;
- B- La beauté du paysage et de l'environnement;
- C- L'odeur de l'air et des embruns;
- D- Vous analysez l'heure et l'à-propos de votre promenade.

14. Dans votre bain ou votre douche :

- A- En paix, vous y chantez ou écoutez de la musique;
- B- Vous râvez doucement; 2
- C- Vous aimez la douceur de l'eau chaude sur votre peau;
- D- Vous savez exactement pourquoi cela vous détend.

15. Vous achetez un vêtement :

- A- Parce que sa valeur et son prix vous satisfont;
- B- Parce que vous voyez qu'il vous va bien dans la glace;
- C- Parce que c'est le plus doux et le plus confortable;
- D- Parce qu'il vous paraît éminemment pratique. 4

SOLUTION : Attribuez un point à chaque A, deux à chaque B, trois à chaque C et quatre points à chaque D. Faites la somme.

EXPLICATION : si vous totalisez moins de 20 points vous êtes auditif. Si vous avez entre 21 et 35 points: vous êtes visuel. Entre 36 et 45 points: vous êtes kinesthésique. Plus de 45 points: vous vous fiez à votre «dialogue intérieur». Il est possible aussi que vous soyez un auditif ou un visuel qui a développé son côté complémentaire et... qui a tendance à rationaliser...

Auditive = Toucher
Vous êtes sensible aux ambiances, savez être chaleureux et mettre les autres à l'aise. Vous êtes un bon vivant, ceux que vous rencontrez vous trouvent sympathique car vous savez comprendre les autres d'instinct. Vous êtes plein de bon sens, parfois un peu «au ras des pâquerettes», et pour vous convaincre, il faut utiliser des arguments de poids, des preuves tangibles. Vous êtes fidèle en amitié et vos sentiments sont solides et stables, mais, incapable de tricher avec eux, si vous êtes déçu, c'est souvent définitif. Vous vous bloquez facilement quand vous ressentez des impressions négatives, quand cela arrive, pour en sortir, il vous faut faire appel à votre perception visuelle et auditive afin de faire le point et d'adapter votre comportement.
Dialogue intérieur
Vous réfléchissez beaucoup et, souvent la raison l'emporte sur la passion. Souvent, vous vous dites que vous auriez dû agir autrement et vous retournez les problèmes dans votre esprit jusqu'à ce que vous trouviez une solution acceptable. Dans bien des cas, vous avez l'impression de vivre au ralenti car vos perceptions sensorielles sont immédiatement traduites en mots, c'est très utile pour commenter votre situations difficiles, mais cela freine considérablement votre aptitude à ressentir des moments agréables. Pour y arriver, vous devez chercher à dévaluer votre

Tableau 1. Les 10 valeurs de base ou types motivationnels et leurs contenus (d'après Schwartz, 1992 ; 1994).

Types	Contenus	Exemples de valeurs de base
Autonomie	Indépendance de pensée et d'action, faire ses propres choix	créativité, liberté, choisir ses propres buts, curiosité, indépendance.
Universalisme	Compréhension, estime, tolérance et protection du bien-être de tout le monde et de la nature.	égalité, un monde en paix, unité avec la nature, sagesse, un monde de beauté, justice sociale, large d'esprit et protection de l'environnement.
Bienveillance	Préservation et amélioration du bien-être des personnes dans les interactions quotidiennes.	bienveillant, loyal, indulgent, honnêteté, responsabilité.
Tradition	Respect, engagement et acceptation des coutumes, des pratiques et des idées préconisées par la culture ou la religion auxquelles on se rattache.	respect de la tradition, humble, religieux, acceptant sa part dans la vie et la modération.
Conformité	Modère les actions, les préférences, les goûts et les impulsions qui contrarient ou blessent les autres ou qui transgressent les attentes ou les normes sociales.	obéissance, politesse, autodiscipline, honorant ses parents et les anciens.
Sécurité	Sûreté, harmonie et stabilité de la société, des relations entre groupes et entre individus.	ordre social, sécurité familiale, sécurité nationale, réciprocité des services rendus, la propreté.
Pouvoir	Statut social prestigieux et contrôle des personnes et des ressources.	autorité, richesse, pouvoir social.
Réussite	Réussite personnelle et compétence en accord avec les normes sociales.	ambition, orientation vers le succès, compétence et influence.
Hédonisme	Besoin de plaisir ou de gratification sensuelle personnelle	plaisir, profiter de la vie, se faire plaisir.
Stimulation	Besoin vital de variété et de stimulation	vie excitante, vie variée et audacieux.