

## TEST 01

### **Typologie : Autodiagnostic Thomas Kilman**

#### **INSTRUCTIONS**

Examinez les situations où vous constatez que vos souhaits diffèrent de ceux d'une autre personne. Quelle est votre réaction habituelle dans ce type de situation ?

Vous trouverez dans les pages suivantes une série de descriptions de réactions comportementales possibles. Pour chaque paire de descriptions, entourez le « A » ou le « B » selon le comportement que vous adopteriez.

Dans un certain nombre de cas, ni le « A » ni le « B » ne représenteront votre comportement typique ; choisissez alors la réponse qui s'approche le plus du comportement que vous adopteriez.

1. A. Je laisse parfois à d'autres la responsabilité de résoudre le problème.  
B. Au lieu de débattre des problèmes qui nous opposent, j'essaie de mettre l'accent sur les choses sur lesquelles nous nous entendons.
2. A. J'essaie de résoudre le problème en trouvant un compromis.  
B. J'essaie d'agir en tenant compte des intérêts de l'autre personne et des miens.
3. A. J'adopte la plupart du temps une position ferme pour atteindre mes objectifs.  
B. Je pourrais tenter d'apaiser les sentiments de l'autre personne et de ne pas couper les ponts.
4. A. J'essaie de résoudre le problème en trouvant un compromis.  
B. Je renonce parfois à mes souhaits au profit de ceux de l'autre personne.
5. A. Je recherche constamment l'aide de l'autre personne pour trouver une solution.  
B. J'essaie de faire le nécessaire pour éviter les tensions inutiles.
6. A. J'essaie d'éviter les désagréments qui me toucheraient.  
B. J'essaie d'imposer mon point de vue.
7. A. J'essaie de différer le problème jusqu'au moment où j'ai le temps de l'examiner.  
B. Je fais des concessions sur certains points en échange de concessions sur d'autres points.
8. A. J'adopte la plupart du temps une position ferme pour atteindre mes objectifs.  
B. J'essaie de mettre tout de suite sur le tapis l'ensemble des intérêts et problèmes.
9. A. Je trouve que les désaccords ne valent pas toujours la peine de s'en préoccuper.  
B. Je m'efforce d'obtenir ce que je veux.
10. A. Je persévère pour atteindre mes objectifs.  
B. Je tâche de trouver un compromis.

- 11 A. J'essaie de mettre tout de suite sur le tapis l'ensemble des intérêts et problèmes.  
B. Je pourrais tenter d'apaiser les sentiments de l'autre personne et de ne pas couper les ponts.
- 12 A. J'évite parfois d'adopter des positions qui pourraient déboucher sur des conflits.  
B. Je concède parfois quelque chose si l'autre personne fait aussi une concession.
- 13 A. Je propose un moyen terme.  
B. Je réussis à imposer mes points de vue.
- 14 A. Je lui fais part de mes idées et lui demande les siennes.  
B. J'essaie de lui faire comprendre la logique et les avantages de mon point de vue.
- 15 A. Je pourrais tenter d'apaiser les sentiments de l'autre personne et de maintenir notre relation.  
B. J'essaie de faire le nécessaire pour éviter les tensions.
- 16 A. J'essaie de ne pas blesser les sentiments de l'autre personne.  
B. J'essaie de convaincre l'autre personne de la valeur de mon point de vue.
- 17 A. J'adopte la plupart du temps une position ferme pour atteindre mes objectifs.  
B. J'essaie de faire le nécessaire pour éviter les tensions inutiles.
- 18 A. Si cela fait plaisir à l'autre personne, je respecte son avis.  
B. Je respecte certains avis de l'autre personne si elle respecte certains des miens.
- 19 A. J'essaie de mettre tout de suite sur le tapis l'ensemble des intérêts et problèmes.  
B. J'essaie de différer le problème jusqu'au moment où j'ai le temps de l'examiner.
- 20 A. Je recherche tout de suite une discussion approfondie de nos désaccords.  
B. J'essaie de trouver une combinaison équitable de gain et de perte pour chacun de nous.

- 21 A. J'essaie de tenir compte des souhaits de l'autre personne dans mon  
. approche des négociations.  
B. Je suis toujours enclin à entamer une discussion directe du  
problème.
- 22 A. J'essaie de trouver une position intermédiaire entre la sienne et la  
. mienne.  
B. J'exprime mes souhaits.
- 23 A. Je suis très souvent soucieux de répondre à tous nos souhaits.  
. B. Je laisse parfois à d'autres la responsabilité de résoudre le  
problème.
- 24 A. Si l'autre personne trouve son point de vue vraiment important, je  
. suis enclin à répondre à ses souhaits.  
B. J'essaie de décider l'autre personne à adopter un compromis.
- 25 A. J'essaie de lui faire comprendre la logique et les avantages de mon  
. point de vue.  
B. J'essaie de ménager les sentiments de l'autre personne dans mon  
approche des négociations.
- 26 A. Je mets un point de vue sur le tapis.  
. B. Je suis presque toujours soucieux de répondre à tous nos souhaits.
- 27 A. J'évite parfois d'adopter une position qui pourrait déboucher sur un  
. différend.  
B. Si cela fait plaisir à l'autre personne, je serais capable d'accepter  
son point de vue à l'occasion.
- 28 A. J'adopte la plupart du temps une position ferme pour atteindre mes  
. objectifs.  
B. La plupart du temps, je demande l'aide de l'autre personne pour  
élaborer une solution.
- 29 A. Je mets un point de vue sur le tapis.  
. B. Je trouve que les divergences d'opinion ne valent pas toujours la  
peine de s'en préoccuper.
- 30 A. J'essaie de ne pas blesser les sentiments de l'autre personne.  
. B. Je traite toujours le problème avec l'autre personne afin que nous  
puissions lui trouver une solution.

Entourez ici la lettre identique à celle que vous avez entourée dans la liste de descriptions

1			A	B
2	B	A		
3	A			B
4		A		B
5	A		B	
6	B		A	
7		B	A	
8	A	B		
9	B		A	
10	A	B		
11	A			B
12		B	A	
13	B	A		
14	B	A		
15			B	A
16	B			A
17	A		B	
18		B		A
19	A		B	
20	A	B		
21	B			A
22	B	A		
23	A		B	
24		B		A
25	A			B
26	B	A		
27			A	B
28	A	B		
29		A	B	
30	B			A
Tot.....	.....	.....	.....	.....
Compétitif	Collaborant	Compromis	Evitant	Accommodant

## **DEFINITIONS DES STYLES COMPORTEMENTAUX**

**COMPETITIF** - affirmation de soi et absence de coopération

La personne tend à prendre soin de ses intérêts aux dépens de quelqu'un d'autre. Cette approche se base sur la force : on utilise tout pouvoir qui semble adéquat - les capacités d'argumentation, la position hiérarchique, les moyens de contrainte économique, etc. - dans le but d'imposer son point de vue.

Ce type de comportement peut revêtir plusieurs formes : s'accrocher à ses droits, défendre une position que l'on considère fondée ou, simplement, vouloir gagner.

**COLLABORANT** - affirmation de soi et coopération - le contraire du style évitant.

Un individu collaborant aime travailler avec l'autre pour trouver une solution qui satisfait complètement les intérêts des deux personnes. Ce comportement implique l'analyse approfondie d'un problème afin d'identifier les intérêts sous-jacents des deux individus et de trouver une alternative qui réponde à leurs intérêts.

La collaboration entre deux personnes peut se traduire par l'analyse d'une divergence d'opinion dans le but d'un enseignement mutuel des façons de voir les choses, ou par la décision de mettre fin à une situation qui pourrait les opposer, ou par l'analyse d'une divergence d'opinion génératrice de conflits afin d'essayer de trouver une solution créative à un problème existant entre ces deux personnes.

**COMPROMIS** - forme intermédiaire du comportement précédent.

Le but de ce type de comportement consiste à trouver une solution appropriée et mutuellement acceptable qui satisfait partiellement les deux parties. Ce comportement se situe à mi-chemin entre les approches compétitives et accommodantes.

Il permet une approche plus directe d'un sujet que l'évitement, mais l'analyse est moins approfondie que dans le cas de la coopération. L'adoption d'un compromis peut se traduire par le partage de la différence, l'échange de concessions ou la recherche d'une solution intermédiaire rapide.

**EVITANT** - absence d'affirmation de soi et de coopération.

L'individu ne recherche pas tout de suite son intérêt ni celui de l'autre personne. Il n'affronte pas le conflit. Ce comportement peut se traduire par l'évitement d'un problème de manière diplomatique, par le report d'un problème à un moment plus opportun, ou tout bonnement par le retrait face à une situation menaçante.

**ACCOMMODANT** - coopération et absence d'affirmation de soi - le contraire de l'approche compétitive.

L'individu fait preuve d'un comportement d'adaptation lorsqu'il néglige ses propres intérêts pour répondre aux besoins d'un autre. Ce comportement, qui contient un élément d'abnégation, peut se traduire par une générosité ou une charité désintéressée, ou par l'obéissance aux ordres d'un autre alors que l'on préférerait ne pas le faire, ou encore par l'acceptation du point de vue d'un autre, considéré comme plus porteur.

## **Chaque style est indiqué pour certaines situations**

### **Imposer (compétitif)**

- En cas de crise.
- Si des mesures non populaires doivent être prises.

### **Solutionner le problème (collaborant)**

- Quand il y a un but commun important.
- Quand la relation future est importante.
- Pour éviter que les conflits s'étendent ou s'aggravent.
- Quand il y a plusieurs intérêts en jeu qu'on ne peut pas ignorer.

### **Chercher un compromis (compromis)**

- Si on cherche une solution temporaire.
- Quand le conflit n'a qu'une importance moyenne.
- Quand une position de milieu suffit.

### **Éviter (Évitant)**

- Quand le problème n'est pas important.
- Quand on ne peut pas changer la situation ou la personne.
- Quand la situation est seulement temporaire.

### **Céder (Accommodant)**

- Quand on veut établir un crédit futur.
- Quand on a tort.

## TEST 02

Lisez attentivement chacun des énoncés suivants. Imaginez-vous que c'est quelqu'un que vous connaissez qui vous parle. Parmi les choix proposés, encerclez celui qui s'approche le plus de ce que vous pourriez répliquer à la personne.

*A J'en ai vraiment marre de travailler comme un fou tous les jours. J'ai l'impression qu'on n'apprécie pas mon travail. Je ne sais plus quoi faire pour les satisfaire.*

1. Sur quoi te bases-tu pour penser qu'on n'apprécie pas ton travail ?
2. Mais non, tu t'en fais pour rien. Je suis certain qu'ils t'apprécient.
3. Si j'étais toi, j'irais vérifier ce qu'ils pensent vraiment de toi.
4. Tu en as marre parce que tu as l'impression qu'ils n'apprécient pas ton travail...
5. Je crois que tu penses trop à ce qui ne va pas et pas assez à ce qui va.
6. Tu as sans doute fait quelque chose de pas correct pour te sentir ainsi.

*B La semaine dernière, j'ai fais une super vente et j'étais très fier de l'annoncer à Jacques, mon gérant des ventes. Mais deux jours plus tard, la vente a été annulée et je n'ai encore rien osé dire à Jacques...*

1. Quoi, tu ne lui a encore rien dit; mais qu'est-ce-que tu attends ?
2. Il faut que tu ailles le voir le plus vite possible pour lui dire...
3. Tu n'oses pas dire à Jacques que la vente a été annulée.
4. Ce n'est pas grave, tu lui diras le moment venu.
5. C'est parce que tu as peur de Jacques que tu ne lui a rien dit.
6. Ah oui ! À combien s'élevait la transaction ?



*C Ça fait trois ans que je rêve d'un poste comme celui qu'on vient de m'offrir. Mais je n'arrive pas à leur donner une réponse. Je n'arrête pas de me dire que c'est ce que j'ai toujours voulu. Malgré tout, je ne me décide pas.*

1. Tu n'arrives pas à prendre ta décision même si c'est ce que tu as toujours voulu.
2. Quel type de poste t'a-t-on offert ?
3. Tu devrais bien y réfléchir car ce n'est pas tous les jours qu'on se voit offrir ce à quoi on a toujours rêvé. Combien de gens voudraient être à ta place?
4. À mon avis, tu as peur de t'engager; c'est pour ça que tu ne te décide pas.
5. Je te comprends; c'est loin d'être facile, mais tu verras, un jour, la réponse te viendra clairement.
6. Tu devrais aller réfléchir quelques jours seul.

*D J'ai beau lui répéter 25 fois par jour de ne pas laisser les dossiers importants ouverts sur son bureau... je ne sais plus comment lui faire comprendre. Ça me met en rogne de le voir aussi insouciant.*

1. C'est dommage que tu ne sois pas capable de t'affirmer plus.
2. Tu devrais lâcher prise et essayer de te sentir mieux.
3. Cesse de t'en faire... il finira par comprendre.
4. Pourquoi est-ce si important qu'il range ces dossiers ?
5. Tu es fâché lorsque tu vois les dossiers exposés sur son bureau.
6. Je crois que tu as un problème de leadership.

*E Mardi dernier, 12 personnes ont reçu une lettre de congédiement. Le patron m'a convoqué à son bureau lundi prochain. Merde, ça fait 25 ans que je me démène pour cette entreprise et c'est comme ça qu'on me remercie !*

1. Pourquoi crois-tu qu'il te convoque pour te congédier ?
2. Tu exagères ! Tu ne sais même pas pourquoi il te convoque.
3. Je sais ce que tu vis, car moi aussi je me sentirais comme toi dans les circonstances.
4. Je sens que tu as vraiment peur de perdre ton travail.
5. Tu appréhendes d'être congédié toi aussi.
6. Je te suggère de prendre les devants et d'essayer de savoir pourquoi il te convoque.

*F Aujourd'hui, j'ai eu une drôle d'impression. Notre bon client de chez XYZ était très froid. Ce n'est vraiment pas son habitude. Je crains qu'il ne nous laisse tomber...*

1. Tu devrais peut-être l'appeler pour vérifier si tout va bien.
2. Ne t'en fais pas, s'il est votre bon client, c'est qu'il est satisfait de vos services.
3. Tu dis cela parce que tu te sens menacé.
4. Si je comprends bien, ton impression face à son attitude te fait craindre qu'il cesse de faire affaire avec vous.
5. As-tu fait quelque chose qui aurait pu l'irriter à ce point ?
6. Tu sais, dans la vie, les choses ne vont pas toujours comme on le voudrait.

*G Je sais que je dois prendre le téléphone et prospecter, sinon, je n'obtiendrai aucun rendez-vous et donc, je ne vendrai rien. Mais je n'arrive pas à me motiver. Tu sais, c'est pas évident de se faire envoyer promener dix fois par jour.*

1. Je crois que cette perte de motivation vient du fait que tu as peur du rejet.
2. Tu as bien compris; un bon vendeur doit faire au moins 20 appels téléphoniques par jour s'il veut réussir.
3. Que te disent les gens qui t'envoient promener ?
4. Essaie de te fixer deux heures par jour, par exemple tous les matins en arrivant au bureau. Ensuite, tu te sentiras mieux tu verras. C'est juste un coup à donner.
5. Ça te démotive de te faire envoyer promener souvent...
6. Ah tu sais, je te comprends vraiment. Je déteste aussi prospecter. Mais il faut surtout pas lâcher.

## Réponses

<u>Réponses</u> Cas ↓	1	2	3	4	5	6
A						
B						
C						
D						
E						
F						
G						

## Mon style d'écoute

→ <u>Réponses</u> Cas ↓	1	2	3	4	5	6
A	Investigation	Soutien	Recherche de solutions immédiates	Compréhension	Evaluation	Interprétation/ Jugement
B	Evaluation	Recherche de solutions immédiates	Compréhension	Soutien	Interprétation/ Jugement	Investigation
C	Compréhension	Investigation	Evaluation	Interprétation/ Jugement	Soutien	Recherche de solutions immédiates
D	Evaluation	Recherche de solutions immédiates	Soutien	Investigation	Compréhension	Interprétation/ Jugement
E	Investigation	Evaluation	Soutien	Interprétation/ Jugement	Compréhension	Recherche de solutions immédiates
F	Recherche de solutions immédiates	Soutien	Interprétation/ Jugement	Compréhension	Investigation	Evaluation
G	Interprétation/ Jugement	Evaluation	Investigation	Recherche de solutions immédiates	Compréhension	Investigation

## TEST 03

### **Le profil personnel**

Ce questionnaire, respectueux de votre vie privée, tend à vous donner plus de clarté sur votre style de perception, vos canaux de communication préférés et vos structures mentales dans certains contextes.

Les méta-programmes sont des filtres propres à chaque individu qui déterminent la façon de se comporter, de penser et de ressentir. Ces filtres guident la perception de la réalité et forment ainsi notre modèle du monde.

Ce questionnaire :

- Augmentera votre connaissance de vous-même et des personnes avec qui vous communiquez
- Vous éclairera sur votre façon d'établir les relations avec les autres.
- Vous montrera quelles sont vos motivations de base et celles de vos collègues pour une collaboration encore plus efficace.

Mieux comprendre sa personnalité nous aide à découvrir des opportunités pour améliorer différents aspects de notre vie et notre communication avec les autres.

### Instructions

**Contrairement à d'autres tests à choix multiples, pour obtenir des résultats intéressants, vous pouvez ici entourer toutes les réponses (ex a, b et c ou a et c) qui sont pertinentes pour vous et si aucune ne l'est, ne rien entourer.**

**Soyez honnête avec vous-mêmes dans vos réponses et répondez sans trop réfléchir. Votre première réaction est la meilleure**

## Première Partie : Le monde qui nous entoure. Le système sensoriel.

Entourez les réponses pertinentes pour vous :

1. Lorsque j'ai du temps de libre, je préfère ... :
  - a. Regarder la télé, une vidéo ou aller au cinéma.
  - b. Ecouter de la musique, la radio ou lire un livre.
  - c. Faire du sport, une activité physique ou manuelle.
  
2. Ce que je remarque lorsque je rencontre une personne :
  - a. L'apparence et la façon dont elle est habillée.
  - b. Comment elle parle.
  - c. Comment elle bouge.
  
3. J'apprends plus facilement :
  - a. En voyant quelqu'un montrer comment faire.
  - b. En écoutant des instructions.
  - c. En le faisant moi-même.
  
4. Lorsque je cherche mon chemin dans une ville que je ne connais pas :
  - a. J'utilise une carte ou un plan.
  - b. Je demande des indications.
  - c. Je fais confiance à mon sens de l'orientation.
  
5. J'apprécie les livres et les magazines qui ... :
  - a. Ont beaucoup d'illustrations.
  - b. Développent des sujets intéressants.
  - c. Concernent le sport, des activités physiques ou manuelles.
  
6. Lorsque j'ai beaucoup de choses à faire :
  - a. Je me fais des listes et je m'imagine en train de les faire.
  - b. Je me répète en permanence ce que je dois faire.
  - c. Je me sens mal jusqu'à ce que tout ou presque tout soit fait.
  
7. Lorsque je parle à une personne ... :
  - a. J'essaye de voir ce qu'elle me dit.
  - b. J'écoute attentivement pour bien entendre ce qu'elle me dit.
  - c. J'essaye de ressentir pour bien comprendre ce qu'elle me dit.
  
8. Lorsque je résous des problèmes ... :
  - a. Je cherche des alternatives jusqu'à ce que les pièces se mettent en place.
  - b. Je parle des différentes approches jusqu'à ce qu'il y ait un déclic.
  - c. J'essaye différentes possibilités jusqu'à ce que j'aie un sentiment d'équilibre.

9. J'aime un endroit où ... :

- a. Il y a des gens ou des choses à voir.
- b. Il a de la musique, une conversation ou le silence.
- c. Il y a de la place pour bouger.

### Résultats

Comptez tous les a, b, c et faites le graphique

a ..... (voir)

b ..... (entendre)

c ..... (Sentir)

9			
8			
7			
6			
5			
4			
3			
2			
1			
0			
	Voir	Entendre	Sentir

## Deuxième Partie : les préférences de vie

### Les priorités personnelles

Entourez les réponses pertinentes pour vous :

1. Les magazines ou livres que je préfère traitent principalement ... :
  - a. De personnes (presse people) ou de biographies.
  - b. De lieux (National Géographic, journal local).
  - c. D'activités (journal de sport, de hobby).
  - d. De techniques ou d'informations professionnelles.
  - e. De styles de vie ou d'objets.
  
2. Lorsque je sors pour m'amuser, j'aime ... :
  - a. Passer du temps avec des personnes que je connais.
  - b. Visiter des lieux intéressants.
  - c. Aller danser, participer à des événements sportifs ou faire quelque chose d'amusant.
  - d. Aller à une conférence, un séminaire ou un événement où je peux apprendre.
  - e. Aller au marché aux puces, dans des centres commerciaux ou tout autre endroit où je peux voir des marchandises.
  
3. Lorsque je voyage, j'aime ... :
  - a. Entrer en contact avec les personnes que je rencontre.
  - b. Visiter le pays, découvrir les différents lieux.
  - c. Faire tout ce qui est particulier à cet endroit.
  - d. Visiter tous les musées et étudier l'histoire locale.
  - e. Chercher quelque chose de nouveau pour ma collection.
  
4. Dans le choix d'un lieu de vie ce qui est important pour moi c'est ... :
  - a. Les amis ou la famille qui sont à proximité.
  - b. L'emplacement.
  - c. Les choses que je peux faire à cet endroit.
  - d. Les possibilités d'apprendre et d'expérimenter de nouvelles idées.
  - e. La commodité pour trouver tout ce dont je peux avoir besoin.
  
5. En vacances, j'aime ... :
  - a. Passer du temps avec ma famille ou mes amis.
  - b. Me détendre à la maison ou à un endroit que j'aime particulièrement.
  - c. Faire quelque chose de festif : décorer, cuisiner... .
  - d. Passer du temps à lire et à réfléchir.
  - e. Décorer la maison et donner des petits cadeaux à tout le monde.
  
6. J'aime prendre mes repas ... :
  - a. Avec ma famille, mes amis ou à un endroit où je peux être avec des personnes.
  - b. A la maison ou dans un de mes restaurants favoris.
  - c. Après avoir beaucoup travaillé.
  - d. Pendant que je lis le journal, que je regarde la télé ou que je travaille ... .
  - e. Dans ma salle à manger avec de la belle vaisselle ou dans un restaurant chic.

7. Je me détends, j'aime ... :
- a. Faire des choses avec des amis ou ma famille.
  - b. Visiter un endroit intéressant ou faire des choses à la maison.
  - c. Pratiquer un sport ou une autre activité.
  - d. Apprendre des choses nouvelles à propos de personnes, de lieux ou d'évènements.
  - e. Passer du temps dans les magasins à la recherche de quelque chose de nouveau.
8. Ce que je préférais à l'école :
- a. Mes amis et mes professeurs.
  - b. L'endroit où j'allais à l'école.
  - c. Les activités physiques, les travaux pratiques, les ateliers.
  - d. Les cours que je suivais et ce que j'apprenais.
  - e. Etre habillé à la dernière mode.
9. Le travail idéal pour moi :
- a. Me permet de rencontrer des personnes intéressantes.
  - b. Est placé à un endroit qui convient à mes goûts et désirs.
  - c. Me permet de faire des choses que j'aime et qui sont intéressantes.
  - d. Me donne la possibilité d'apprendre et de me développer personnellement.
  - e. Me donne le revenu qui me permet d'acheter ce que je veux.

## Résultats

Comptez tous les a, b, c, d, e et faites le graphique

- a ..... Personnes
- b ..... Lieux
- c ..... Activités
- d ..... Connaissances
- e ..... Objets

9					
8					
7					
6					
5					
4					
3					
2					
1					
0					
	Personnes	Lieux	Activités	Connaissances	Objets



## Troisième partie: notre programmation interne

### Métaprogramme 1

Entourez les réponses pertinentes pour vous :

1. Lorsque je me détends, j'aime ... :
  - a. Faire quelque chose de connu ou d'habituel.
  - b. Découvrir un lieu ou faire des choses nouvelles.
2. Lorsque je dois faire quelque chose qui me déplaît, en général ... :
  - a. Je repousse jusqu'à la dernière minute.
  - b. Je le fais tout de suite pour pouvoir faire autre chose.
3. En ce qui concerne les activités, j'ai tendance à ... :
  - a. Éviter de participer à cause des conséquences éventuelles.
  - b. M'impliquer et m'amuser.
4. En ce qui concerne le travail et les relations ... :
  - a. Je reste jusqu'à ce que je ne puisse plus supporter.
  - b. Je continue de chercher ce qui correspond à mes rêves.
5. Je pense à l'argent parce que ... :
  - a. Il est possible que je n'en aie pas assez pour payer mes factures.
  - b. J'aime améliorer mes revenus et mes capacités d'achats.
6. Lorsque je conduis ... :
  - a. Je respecte les limitations de vitesse pour éviter un PV.
  - b. Je pense à ce que je vais faire une fois arrivé à destination.
7. Lorsque je pense à un achat ... :
  - a. Je me demande comment ne pas me faire vendre quelque chose que je ne veux pas.
  - b. Le plaisir que je vais avoir.
8. Quand la situation se présente ... :
  - a. J'évite de rencontrer des personnes nouvelles sauf si elles viennent vers moi.
  - b. J'ai plaisir à rencontrer des personnes nouvelles.
9. Parfois on me décrit comme ... :
  - a. L'avocat du diable.
  - b. Quelqu'un qui cherche toujours des possibilités.

## Résultat

Comptez les a et les b et faites le graphique

a ..... éviter de

b ..... aller vers

9		
8		
7		
6		
5		
4		
3		
2		
1		
0		
	Éviter de	Aller vers

## Métaprogramme 2

Entourez les réponses justes pour vous :

1. Je me sens mieux lorsque je suis ... :
  - a. Seul.
  - b. Avec d'autres personnes.
2. Lorsqu'il s'agit de prendre une décision (où aller, que faire, qu'acheter) ... :
  - a. Je prends moi même la décision.
  - b. Je compte sur les autres.
3. Au travail, j'ai tendance à ... :
  - a. Décider ce qu'il faut faire et le faire.
  - b. Compter sur les autres pour me donner des indications.
4. Lorsque je m'habille ... :
  - a. Je décide de ce qui sera le mieux.
  - b. Je me demande ce que les autres vont penser de ce que je porte.
5. Lorsque je déjeune avec des amis, ... :
  - a. Je les encourage à venir dans un de mes restaurants préférés.
  - b. Je vais là où ils veulent aller.
6. Lorsqu'on parle de mon comportement ... :
  - a. J'écoute et je fais mon propre tri.
  - b. Je crois ce qui est dit et je m'adapte.
7. J'utilise mon temps ... :
  - a. À faire ce que j'ai envie de faire.
  - b. À faire ce que mes amis, membres de ma famille ou mes collègues veulent faire.
8. Lorsque je pense à mon travail, je peux me dire fièrement ... :
  - a. Je l'ai fait à ma façon.
  - b. Je l'ai fait de la façon la plus adaptée à tous.
9. Dans des activités de groupe ... :
  - a. Je m'assure que j'obtiens ce dont j'ai besoin.
  - b. Je m'assure que tout va bien pour les autres.

Résultat

Comptez les a et les b et faites le graphique

a..... (soi/interne)

b..... (autre/externe)

9		
8		
7		
6		
5		
4		
3		
2		
1		
0		
	Soi/ interne	Autre/externe

### Métaprogramme 3

1. Je préfère travailler dans un environnement où chaque jour est ... :
  - a. Nouveau et présente des challenges.
  - b. Régulier et je sais à quoi m'attendre.
2. Lorsqu'il s'agit de prendre une décision, je préfère ... :
  - a. Évaluer toutes les possibilités.
  - b. Prendre une décision et la mettre en œuvre.
3. Si j'ai le choix, je préfère ... :
  - a. Créer une nouvelle façon de faire.
  - b. Faire ce qui marche de façon certaine.
4. J'aime ... :
  - a. Être spontané.
  - b. Préparer un plan d'action.
5. J'apprécie ... :
  - a. Les environnements changeants.
  - b. Le statu quo.
6. J'aime ... :
  - a. Avoir des changements de rythme.
  - b. Suivre une routine ou une procédure.
7. Je suis attiré par ce qui est ... :
  - a. Possible.
  - b. Faisable.
8. J'ai tendance à ... :
  - a. Faire plusieurs choses en même temps.
  - b. Faire une chose à la fois.
9. J'ai tendance à être ... :
  - a. Adaptable.
  - b. Méthodique.

Résultat

Comptez les a et les b et faites le graphique

a.....(Options)

b ..... (Procédures)

9		
8		
7		
6		
5		
4		
3		
2		
1		
0		
	OPTIONS	PROCEDURES

## Métaprogramme 4

Entourez les réponses justes pour vous :

1. je suis plutôt ... :
  - a. Visionnaire.
  - b. Pragmatique.
2. j'aime ... :
  - a. Voir l'image globale.
  - b. Aller dans les détails.
3. j'aime apprendre quand ... :
  - a. J'ai une vue d'ensemble d'abord.
  - b. J'expérimente bout par bout.
4. Lorsque je visite des lieux nouveaux, j'aime ... :
  - a. Avoir un aperçu des lieux.
  - b. Choisir les lieux précis à visiter.
5. J'ai tendance à être plutôt un ... :
  - a. Rêveur.
  - b. Réalisateur.
6. J'ai tendance à être plutôt ... :
  - a. Ouvert au vaste champ des possibilités.
  - b. Pratique par rapport à ce qui peut être fait.
7. Lorsque je dois faire quelque chose, j'ai tendance à ... :
  - a. Avoir une sensation générale de ce qui doit être fait.
  - b. Faire une liste de ce qui doit être fait.
8. J'aime ... :
  - a. Avoir une vue d'ensemble ou de haut d'une situation.
  - b. Avoir une vue terre à terre de ce qui doit être fait.
9. J'aime apprendre ... :
  - a. Des concepts et des idées.
  - b. Des gestes et des aptitudes spécifiques.

Résultat

Comptez les a et les b et faites le graphique

- a ..... (global)
- b ..... (détail)

9		
8		
7		
6		
5		
4		
3		
2		
1		
0		
	GLOBAL	DETAIL



## Metaprogramme 5

Entourez les réponses pertinentes :

1. J'ai tendance à préférer les histoires concernant...
  - a. Des faits historiques.
  - b. Des faits actuels.
  - c. Des faits à venir.
  
2. J'ai tendance à être...
  - a. Sensible.
  - b. Spontané.
  - c. Imaginatif.
  
3. J'ai tendance à préférer...
  - a. Mettre mon argent en sécurité.
  - b. M'ouvrir à de nouvelles opportunités financières.
  - c. Utiliser un plan financier clair.
  
4. Quand il y a des erreurs je réagis de la façon suivante...
  - a. Je ressasse les erreurs que j'ai commises.
  - b. Je réagis rapidement pour remettre les choses sur le droit chemin.
  - c. J'anticipe et évite les problèmes.
  
5. Quand il s'agit de faire des choix, je fais confiance à...
  - a. Mon expérience.
  - b. Ma réaction spontanée.
  - c. Le sentiment que j'évaluerai en profondeur l'impact que chaque décision aura sur l'avenir.
  
6. Quand je médite sur mon parcours de vie ...
  - a. Je constate que d'anciennes expériences m'influencent encore.
  - b. Je vis essentiellement dans le présent.
  - c. Je me focalise ardemment sur ce que l'avenir me réserve.
  
7. Quand je pense au chemin de vie qui est le mien, j'ai tendance à....
  - a. Me rappeler des événements passés.
  - b. Etre dans le moment présent.
  - c. Passer mon temps à réfléchir à l'avenir.
  
8. Les gens qui me connaissent me décrivent comme étant ...
  - a. Sentimental.
  - b. Dans l'ici et le maintenant.
  - c. Toujours vers l'avenir.
  
9. Je suis d'accord avec le propos suivant ...
  - a. Ceux qui n'apprennent pas du passé sont condamnés à le revivre.
  - b. 90 % de ma vie est consacré à 'être'.
  - c. Mon avenir est tellement brillant qu'il faut me protéger les yeux.

Résultat

Comptez tous les a, b, c, d, e et faites le graphique

- a ..... Passé
- b ..... Présent
- c ..... Avenir

9			
8			
7			
6			
5			
4			
3			
2			
1			
0			
	PASSE	PRESENT	AVENIR

## TEST 04

### Le profil des SdR

	Donnez-vous des SdR+ aux autres	Acceptez-vous des SdR + ?	Demandez-vous les SdR + que vous voulez ?	Refusez-vous les SdR + que vous voulez ?	Vous donnez-vous les SdR + que vous méritez ?
TOUJOURS					
TRES SOUVENT					
SOUVENT					
QUELQUEFOIS					
RAREMENT					
JAMAIS					
	<b>DONNER</b>	<b>ACCEPTER</b>	<b>DEMANDER</b>	<b>REFUSER</b>	<b>SE DONNER</b>
JAMAIS					
RAREMENT					
QUELQUEFOIS					
SOUVENT					
TRES SOUVENT					
TOUJOURS					
	Donnez-vous des SdR - aux autres	Acceptez-vous des SdR - ?	Demandez-vous directement ou indirectement des SdR - ?	Refusez-vous directement ou indirectement des SdR- ?	Vous donnez-vous les SdR – <b>appropriés</b> que vous méritez ?

## TEST 05

### Les styles sociaux

#### Consigne :

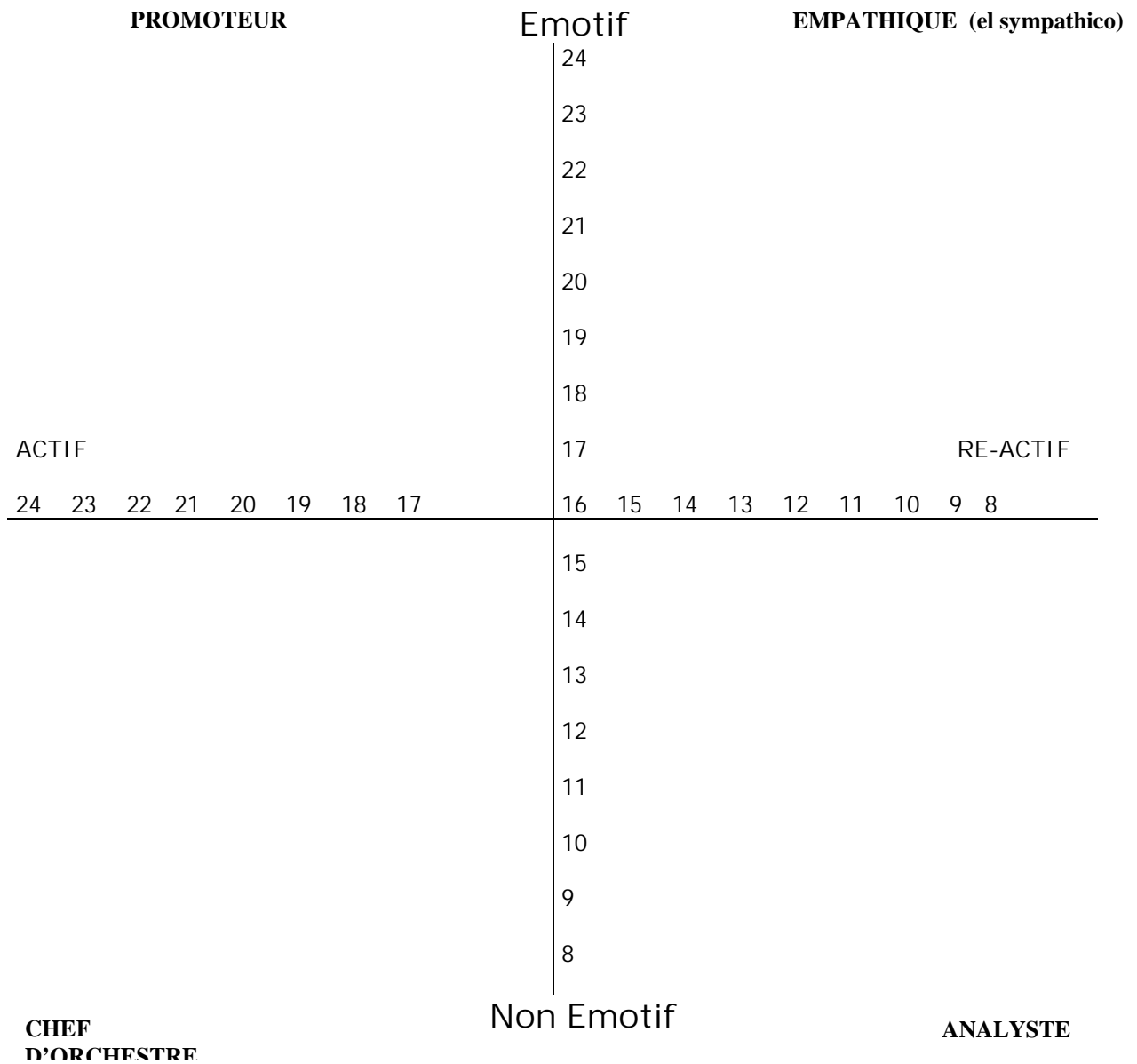
Veillez indiquer, dans chaque groupe de caractéristiques, la caractéristique qui correspond le mieux à votre personnalité ou manière d'être.

<input type="checkbox"/> Efficace <input type="checkbox"/> Dominateur <input type="checkbox"/> Serviable	<input type="checkbox"/> Assertif <input type="checkbox"/> Paisible <input type="checkbox"/> Satisfait
<input type="checkbox"/> Taiseux <input type="checkbox"/> Réfléchi <input type="checkbox"/> Se lie facilement	<input type="checkbox"/> Jovial <input type="checkbox"/> Amical <input type="checkbox"/> Prend des responsabilités
<input type="checkbox"/> Attentif <input type="checkbox"/> Aime négocier <input type="checkbox"/> Prend des initiatives	<input type="checkbox"/> Réceptif <input type="checkbox"/> Inflexible <input type="checkbox"/> Coopératif
<input type="checkbox"/> Têtu <input type="checkbox"/> Circonspect <input type="checkbox"/> Extraverti	<input type="checkbox"/> Enthousiaste <input type="checkbox"/> Réservé <input type="checkbox"/> Pondéré
<input type="checkbox"/> Opiniâtre <input type="checkbox"/> Actif <input type="checkbox"/> Ponctuel	<input type="checkbox"/> Gagnant <input type="checkbox"/> Équilibré <input type="checkbox"/> Indulgent
<input type="checkbox"/> Joyeux <input type="checkbox"/> Attirant <input type="checkbox"/> Volontaire	<input type="checkbox"/> Tient ses engagements <input type="checkbox"/> Vivant <input type="checkbox"/> Diplomate
<input type="checkbox"/> Argumente aisément <input type="checkbox"/> Nonchalant <input type="checkbox"/> S'adapte facilement	<input type="checkbox"/> Accommodant <input type="checkbox"/> Docile <input type="checkbox"/> Donne des instructions
<input type="checkbox"/> Organisé <input type="checkbox"/> Précis <input type="checkbox"/> Original	<input type="checkbox"/> Populaire <input type="checkbox"/> Discipliné <input type="checkbox"/> Cultivé

Cochez par case de trois le trait de caractère qui correspond le plus à votre manière d'être.

Efficace	a	<input type="checkbox"/>	2	Assertif	a	<input type="checkbox"/>	3
Dominateur	a	<input type="checkbox"/>	3	Paisible	a	<input type="checkbox"/>	2
Serviable	a	<input type="checkbox"/>	1	Satisfait	a	<input type="checkbox"/>	1
Taiseux	e	<input type="checkbox"/>	1	Jovial	e	<input type="checkbox"/>	3
Réfléchi	e	<input type="checkbox"/>	2	Amical	e	<input type="checkbox"/>	2
Se lie facilement	e	<input type="checkbox"/>	3	Prend ses responsabilités	e	<input type="checkbox"/>	1
Attentionné	a	<input type="checkbox"/>	1	Réceptif	a	<input type="checkbox"/>	1
Aime négocier	a	<input type="checkbox"/>	2	Inflexible	a	<input type="checkbox"/>	2
Prend des initiatives	a	<input type="checkbox"/>	3	Coopératif	a	<input type="checkbox"/>	3
Têtu	e	<input type="checkbox"/>	1	Enthousiaste	e	<input type="checkbox"/>	3
Circonspect	e	<input type="checkbox"/>	2	Réservé	e	<input type="checkbox"/>	1
Extraverti	e	<input type="checkbox"/>	3	Pondéré	e	<input type="checkbox"/>	2
Opiniâtre	a	<input type="checkbox"/>	3	Gagnant	a	<input type="checkbox"/>	3
Actif	a	<input type="checkbox"/>	2	Équilibré	a	<input type="checkbox"/>	2
Ponctuel	a	<input type="checkbox"/>	1	Indulgent	a	<input type="checkbox"/>	1
Joyeux	e	<input type="checkbox"/>	3	Tient ses engagements	e	<input type="checkbox"/>	1
Attirant	e	<input type="checkbox"/>	2	Vivant	e	<input type="checkbox"/>	3
Volontaire	e	<input type="checkbox"/>	1	Diplomate	e	<input type="checkbox"/>	2
Argumente aisément	a	<input type="checkbox"/>	3	Accommodant	a	<input type="checkbox"/>	2
Nonchalant	a	<input type="checkbox"/>	2	Docile	a	<input type="checkbox"/>	1
S'adapte facilement	a	<input type="checkbox"/>	1	Donne des instructions	a	<input type="checkbox"/>	3
Organisé	e	<input type="checkbox"/>	2	Populaire	e	<input type="checkbox"/>	3
Précis	e	<input type="checkbox"/>	1	Discipliné	e	<input type="checkbox"/>	1
Original	e	<input type="checkbox"/>	3	Cultivé	e	<input type="checkbox"/>	2
TOTAL points "A"				TOTAL points "E"			

Transposez vos scores a & e sur les axes



## TEST 06

### Les "petites voix" du passé

- 0 Ce n'est pas moi                      2 C'est quelquefois moi    4 C'est tout à fait moi  
1 C'est peut-être moi                3 C'est souvent moi

1.	J'ai toujours l'impression de me battre contre la montre.	0	1	2	3	4
2.	Je pense que l'effort est plus important que le résultat.	0	1	2	3	4
3.	Je pense que dans la vie je dois me débrouiller tout seul.	0	1	2	3	4
4.	Pour commencer une tâche, il me faut toutes les informations.	0	1	2	3	4
5.	Il est important que les autres soient bien disposés à mon égard.	0	1	2	3	4
6.	Le stress me dope.	0	1	2	3	4
7.	J'ai toujours peur de ne pas être à la hauteur.	0	1	2	3	4
8.	Je suis très exigeant envers moi-même et les autres.	0	1	2	3	4
9.	Pour être satisfait, je dois exceller.	0	1	2	3	4
10.	Pour être aimé, je rends service plus que la moyenne.	0	1	2	3	4

### QUESTIONNAIRE (suite)

- 0 Ce n'est pas moi                      2 C'est quelquefois moi    4 C'est tout à fait moi  
1 C'est peut-être moi                3 C'est souvent moi

11.	Je ne peux déléguer, car les autres sont trop lents.	0	1	2	3	4
12.	Je dois dépenser beaucoup d'énergie pour faire les choses.	0	1	2	3	4
13.	Je n'exprime pas mes émotions..	0	1	2	3	4
14.	Pour être efficace, ma tâche doit être parfaite.	0	1	2	3	4
15.	Pour mon patron, je suis disponible, même chez moi.	0	1	2	3	4
16.	Je parle vite.	0	1	2	3	4
17.	J'ai un sentiment d'oppression et la peur d'exploser si je me laisse aller.	0	1	2	3	4
18.	J'aime accomplir de nobles tâches.	0	1	2	3	4
19.	Les faits, les chiffres, la logique, voilà les vraies valeurs.	0	1	2	3	4
20.	Il faut dire au gens ce qu'ils ont envie d'entendre.	0	1	2	3	4



**QUESTIONNAIRE (suite)**

- 0 Ce n'est pas moi                      2 C'est quelquefois moi    4 C'est tout à fait moi  
1 C'est peut-être moi                3 C'est souvent moi

21.	J'ai envie d'interrompre les gens pour finir leurs phrases à leur place.	0	1	2	3	4
22.	J'ai le sentiment depuis longtemps d'être responsable de ce qui arrive aux autres.	0	1	2	3	4
23.	L'échange intellectuel est le domaine où je suis à l'aise.	0	1	2	3	4
24.	L'exactitude à tout prix, voilà le prix de mon image.	0	1	2	3	4
25.	J'aime savoir qu'un collègue a besoin de moi.	0	1	2	3	4
26.	Je dis souvent: "Pressons... oui... oui... et alors?"	0	1	2	3	4
27.	Les autres disent de moi que je me plains souvent.	0	1	2	3	4
28.	J'aime ce qui fait appel à la logique.	0	1	2	3	4
29.	Je dois donner l'impression que je sais tout.	0	1	2	3	4
30.	Il faut savoir se couper en quatre.	0	1	2	3	4

**QUESTIONNAIRE (suite)**

- 0 Ce n'est pas moi                      2 C'est quelquefois moi    4 C'est tout à fait moi  
1 C'est peut-être moi                3 C'est souvent moi

31.	J'ai coutume de faire les cent pas lorsque je suis en attente de quelque chose.	0	1	2	3	4
32.	Les gens viennent vers moi sans que je le leur demande, car l'on me trouve gentil.	0	1	2	3	4
33.	J'ai du mal à faire confiance et à m'abandonner.	0	1	2	3	4
34.	Pour moi, une objection est le signe de mon incompetence.	0	1	2	3	4
35.	J'aime aider les autres.	0	1	2	3	4
36.	Je tapote souvent avec mes doigts ou mes pieds.	0	1	2	3	4
37.	Je crée des situations confuses où je me sens stupide et impuissant.	0	1	2	3	4
38.	La manière dont les autres me jugent sur ce que je fais m'importe beaucoup.	0	1	2	3	4
39.	Je suis convaincu que je suis le meilleur.	0	1	2	3	4
40.	Je ne sais pas dire non.	0	1	2	3	4

### QUESTIONNAIRE (suite)

- 0 Ce n'est pas moi                      2 C'est quelquefois moi    4 C'est tout à fait moi  
1 C'est peut-être moi                3 C'est souvent moi

41.	Je vais trop vite, ce qui me fait faire des fautes d'inattention.	0	1	2	3	4
42.	Que d'efforts pour répondre à toutes ces questions!	0	1	2	3	4
43.	Je me sens en sécurité si je ne m'implique pas émotionnellement.	0	1	2	3	4
44.	Tant qu'une tâche n'est pas réalisée comme je l'imaginai, je recommence.	0	1	2	3	4
45.	J'aime jouer le rôle de confident.	0	1	2	3	4
46.	Je ne peux rester inactif et, au besoin, je fais plusieurs choses en même temps.	0	1	2	3	4
47.	Ma mère me disait souvent: "Avec un peu plus d'efforts..."	0	1	2	3	4
48.	Dans une tâche à plusieurs je n'aime pas que l'on ne respecte pas le timing, l'objectif et que l'on fasse des digressions.	0	1	2	3	4
49.	J'attends de mes collaborateurs qu'ils fassent exactement ce que je leur dis.	0	1	2	3	4
50.	En répondant à ces questions, je me demande si les réponses correspondent bien à ce que l'on attend de moi.	0	1	2	3	4

QUESTIONNAIRE (suite)

REPORTEZ VOS NOTES

Sois fort		Fais plaisir		Fais effort		Fais vite		Sois parfait	
V	Score	V	Score	V	Score	V	Score	V	Score
3		5		2		1		4	
8		10		7		6		9	
13		15		12		11		14	
18		20		17		16		19	
23		25		22		21		24	
28		30		27		26		29	
33		35		32		31		34	
38		40		37		36		39	
43		45		42		41		44	
48		50		47		46		49	
Totaux		Totaux		Totaux		Totaux		Totaux	

Etablissez le "hitparade" des manipulations que vous subissez:

1.
2.

## **PREPARATION PLAN D'ACTION**

Analysez attentivement la check-list, vos 'drivers' et les conseils de gestion du stress et évaluez ce qui vous cause le plus de stress.

Quelles actions allez-vous entreprendre pour diminuer cette pression?

Qu'est-ce que vous allez faire au niveau de votre comportement et de votre réaction dans le cadre dans lequel vous vous trouvez actuellement?

Quelles pensées, croyances allez-vous remplacer par de nouvelles?

Qui peut vous soutenir dans ce plan d'action? Collègues, partenaire, amis, supérieur hiérarchique, équipe médicale?

Etablissez une liste de ces actions positives et lisez-la fréquemment. Réservez une date dans votre agenda à cet effet et référez-en à un coach formel ou informel.

Ajoutez régulièrement de nouveaux éléments à cette liste et récompensez-vous régulièrement.

## TEST 07 : BELBIN

### AFFIRMATION DE SOI -ASSERTIVITE

#### *profil d'assertivité*

(autodiagnostic selon d. chalvin – l'affirmation de soi)

Répondez spontanément en cochant ce qui vaut le plus pour vous:

- Plutôt vrai : si c'est votre façon d'agir la plupart du temps
- Plutôt faux : si vous ne le faites que rarement

		Plutôt vrai	Plutôt faux
1.	Je dis souvent oui quand je voudrais dire non		
2.	Je défends mes droits sans empiéter sur ceux des autres		
3.	Je préfère dissimuler ce que je sens ou je pense quand je ne connais pas bien la personne		
4.	Je suis plutôt autoritaire et décidé		
5.	Je préfère agir par personne interposée plutôt que directement		
6.	Je n'ai pas peur d'émettre des critiques et dire ce que je pense		
7.	J'ai peur de refuser d'exécuter certaines tâches même si elles ne font pas directement de mon terrain d'action		
8.	J'ose exprimer mon opinion même face à des partenaires hostiles		
9.	Lors d'une discussion je préfère me mettre en retrait afin de voir venir les choses		
10.	On me reproche souvent mon esprit de contradiction		
11.	Il m'est difficile d'écouter les autres		
12.	Je m'arrange pour connaître les secrets des dieux, ce qui m'a toujours aidé		
13.	En général on me trouve assez intelligent et habile en situation de communication		
14.	Mes relations avec autrui sont plutôt basées sur la confiance que sur la domination et le calcul		
15.	Je préfère ne pas demander l'aide d'un collègue : on pourrait me prendre pour quelqu'un d'incompétent		
16.	Je suis timide et je me bloque dès que je dois faire quelque chose dont je n'ai pas l'habitude		
17.	J'ai le tempérament chaud et on me le reproche parfois. Ca me met en colère et les autres se moquent de moi		
18.	Je me sens bien lors de contacts personnels		
19.	Je joue souvent la comédie : comment atteindre mes buts autrement ?		
20.	Je parle beaucoup et j'interromps les autres sans vraiment m'en rendre compte		

		Plutôt vrai	Plutôt faux
21.	Je suis ambitieux et prêt à tout pour arriver à mes fins		
22.	Je sais en général à qui je dois m'adresser et quand; ceci est important pour réussir		
23.	En cas de désaccord je recherche les compromis réalistes sur base d'accord commun		
24.	Je préfère jouer cartes sur table		
25.	J'ai tendance à reporter à plus tard ce que je dois faire		
26.	Je laisse tomber un travail sans l'achever		
27.	Généralement je me montre tel que je suis sans chercher à dissimuler mes sentiments.		
28.	Il en faut beaucoup pour m'intimider		
29.	Faire peur aux autres est une bonne tactique pour arriver au pouvoir		
30.	Quand "on m'a eu" je me venge à la première opportunité		
31.	On peut aisément critiquer quelqu'un en lui reprochant de ne pas s'être tenu à ses propres principes. Il ne pourra qu'être d'accord		
32.	Je tire bénéfice du système : je me débrouille		
33.	Je peux être moi-même tout en étant accepté par les autres		
34.	Quand je ne suis pas d'accord avec quelque chose je puis le dire facilement		
35.	Je ne veux pas importuner les autres		
36.	Je peux difficilement prendre parti, faire un choix		
37.	Je n'aime pas être le seul avec une opinion différente dans le groupe, dans ce cas je préfère me taire		
38.	Prendre la parole en public ne m'effraie pas		
39.	La vie n'est que guerre et pouvoir		
40.	Je ne crains pas d'accepter des défis dangereux		
41.	Créer des conflits peut être plus efficace que de refouler les tensions		
42.	Se montrer assuré est une bonne méthode pour gagner la confiance		
43.	J'écoute facilement et je n'interromps pas les autres		
44.	Ce que j'ai décidé de faire, je le termine		

		Plutôt vrai	Plutôt faux
45.	Je n'ai pas peur de montrer mes véritables sentiments		
46.	Il m'est facile d'amener les autres à partager mes idées		
47.	La flatterie est encore toujours un bon moyen pour obtenir ses buts		
48.	J'ai peu de maîtrise sur mon temps de parole		
49.	Je peux être d'une ironie mordante		
50.	Je suis serviable et facile à vivre, j'aurais même tendance à me laisser faire		
51.	Je préfère regarder que participer		
52.	Je préfère me tenir à l'arrière- plan que de me retrouver aux premières loges		
53.	Je ne pense pas que la manipulation soit une bonne solution		
54.	Ce n'est pas très malin que d'être tout de suite clair sur ses intentions envers les autres		
55.	J'agace souvent les gens avec mes propos		
56.	Je préfère être le loup que l'agneau		
57.	Manipuler autrui est bien souvent le seul moyen pratique pour obtenir ce qu'on veut		
58.	En général je suis capable de protester efficacement sans être exagérément agressif		
59.	J'estime que les problèmes ne peuvent être réellement résolus sans en connaître la cause profonde		
60.	Je n'aime pas perdre la face		



## AUTODIAGNOSTIC : ANALYSE

Chaque affirmation est un exemple d'un comportement soumis, agressif, manipulatif ou assertif. Les numéros correspondant à chaque affirmation sont divisés en 4 colonnes qui se rapportent à chaque type de comportement. Notez 1 point pour chaque affirmation "plutôt vrai". En comptant les points vous arriverez à plus de compréhension par rapport à vos tendances comportementales.

Attention : les numéros sont mélangés!

PASSIVITE	AGRESSIVITE	MANIPULATION	ASSERTIVITE
1	4	3	2
7	6	5	8
15	10	9	14
16	11	12	18
17	20	13	23
25	21	19	24
26	28	22	27
35	29	31	33
36	30	32	34
37	39	41	38
50	40	42	43
51	48	46	44
52	49	47	45
59	55	54	53
60	56	57	58
TOTAL 15	TOTAL 15	TOTAL 15	TOTAL 15

## **TEST 08**

### **STYLES DE COACHING**

#### **Situation 1**

Vos collaborateurs n'ont pas été sensibles à vos conversations amicales et à vos attentions concernant leurs conditions de travail. La qualité et le respect des délais sont en chute libre.

- A. Pour chacun, vous précisez sa zone de responsabilité, les procédures adéquates et les délais. Vous lui demandez fermement de les respecter et obtenez son accord.
- B. Vous réunissez le groupe pour rétablir la situation. Vous reconnaissez les capacités et la qualité de chacun et faites appel à leur esprit d'équipe.
- C. Vous effectuez, avec chacun de vos collaborateurs, une analyse détaillée de ses résultats. Puis vous fixez, avec leur accord, des objectifs et des délais réalistes.
- D. Vous n'intervenez pas en tant que responsable. Au cours d'une réunion informelle, vous faites remarquer cependant: "Si les choses continuent comme ça, il faudra bientôt qu'on fasse toutes les petites annonces".

#### **Situation 2**

Les résultats de l'équipe s'améliorent. Chacun de vos collaborateurs est conscient des normes et des objectifs qu'il doit atteindre et vous souhaitez vous assurer que la progression se poursuit.

- A. Vous engagez un dialogue avec chacun pour le féliciter de l'amélioration de ses résultats, et vous assurez un suivi précis des normes et des objectifs à atteindre.
- B. Vous vous dites que vous n'avez pas de raison d'intervenir et vous investissez ce temps dans une recherche créative de nouvelles astuces de rentabilité. Vous participez aux réunions.
- C. Lors d'une réunion, vous déclarez votre satisfaction d'appartenir à une équipe de cette qualité et votre certitude que chacun continuera à s'investir pour le bien commun.
- D. Vous soulignez à chacun les progrès. Vous rappelez l'importance des délais et de la tâche à accomplir.

#### **Situation 3**

Le groupe manifeste des difficultés à résoudre un problème dans son champ de responsabilité. Par ailleurs, la performance du groupe et les relations interpersonnelles sont bonnes.

- A. Vous proposez puis organisez une réunion de résolutions de problèmes, que vous animez, en veillant à ce qu'elle reste centrée sur les objectifs définis.
- B. Dans l'ensemble, vous trouvez que "ça tourne rond". Cependant, au cours d'entretiens spontanés, vous proposez différentes solutions.
- C. Vous prenez des mesures correctives et vous donnez de nouvelles instructions qui obtiennent l'accord de vos collaborateurs.
- D. Vous valorisez le bon esprit de votre équipe et l'encouragez à travailler sur le problème. Vous vous déclarez disponible pour une intervention éventuelle.

#### **Situation 4**

Une nouvelle procédure doit être mise en œuvre dans votre service. Le climat dans l'équipe et les résultats de vos collaborateurs sont bons. Ils acceptent et comprennent bien les avantages de ce changement.

- A. Vous provoquez une réunion pour conserver ce climat et stimulez de façon positive chacun de vos collaborateurs.
- B. Vous soulignez l'importance de ce changement et annoncez que vous en surveillerez la mise en œuvre et le suivi.
- C. Vous leur dites que vous êtes sûr que "cela va marcher", et leur demandez qu'ils déterminent donc leurs propres orientations. Pendant ce temps vous vous centrez sur les implications de ce changement.
- D. Au cours d'entretiens individuels, vous demandez à vos collaborateurs de vous faire part de leurs suggestions afin de réfléchir aux implications de cette modification.

#### **Situation 5**

La performance du groupe baisse depuis plusieurs mois. Les membres de l'équipe se désintéressent des objectifs communs. Il vous faut continuellement leur rappeler de tenir les délais. Dans le passé, la redéfinition des fonctions a permis d'améliorer la situation.

- A. Vous dites à votre équipe : "j'ai vu la concurrence hier. Ils m'ont dit "heureusement qu'on vous a" ". Puis vous demandez une réunion pour remettre les pendules à l'heure.
- B. Vous recevez chacun de vos collaborateurs pour redéfinir avec lui ses fonctions, puis, au cours d'une réunion de travail, vous bâtissez, avec eux, une procédure de suivi des objectifs communs.
- C. Vous convoquez vos collaborateurs un par un, vous leur précisez leur zone de responsabilité et leurs objectifs. Vous en surveillez la mise en œuvre.
- D. Vous partagez avec votre équipe votre vision pessimiste de la situation. Puis, vous les associez à une définition globale des objectifs et des fonctions pour les remotiver.

#### **Situation 6**

Vous êtes nommé responsable d'une unité de travail qui était auparavant dirigée de façon très efficace et trop directive à votre goût. Tout en maintenant la productivité, vous souhaitez humaniser les rapports de travail.

- A. Vous reconnaissez les mérites de chacun et ce qu'il apporte au groupe, et entreprenez une action de "cohésion d'équipe" pour que le groupe se sente utile et que chacun s'y sente bien à sa place.
- B. En attendant de bien comprendre la situation relationnelle, vous insistez sur l'importance des délais et de l'action à accomplir.
- C. Vous modulez vos interventions de façon créative en fonction des réactions de chacun face à votre nouvelle nomination.
- D. Vous commencez à associer chacun aux décisions le concernant puis mettez au point, en groupe, une procédure de gestion des résultats en fonction des objectifs.

### **Situation 7**

Vous envisagez des changements majeurs dans la structure de votre équipe. Certains membres du groupe ont fait des suggestions positives concernant ces changements. De plus, l'ensemble a, jusque-là, démontré une bonne capacité d'adaptation dans ses activités quotidiennes.

- A. Vous tenez compte des suggestions faites et définissez à chacun les modifications de poste envisagées. Vous annoncez que vous superviserez la mise en oeuvre.
- B. Après vous être assuré de l'adhésion de l'ensemble du groupe aux changements, vous l'incitez à en organiser la mise en oeuvre. Vous leur dites que vous leur faites pleinement confiance.
- C. Vous tenez compte, objectivement, des propositions concrètes qui vous sont et seront suggérées tout en assurant la cohérence de l'ensemble de l'action.
- D. Hors hiérarchie, vous participez aux réunions habituelles et donnez spontanément toutes vos idées.

### **Situation 8**

La performance technique du groupe et les relations interpersonnelles sont bonnes.

- A. C'est une situation de rêve! Vous êtes prêt à vous intégrer au groupe en tant qu'apporteur d'idées, mais vous le laissez travailler tranquille et imaginez de nouveaux débouchés. Vous profitez de chaque occasion pour stimuler le groupe avec des idées astucieuses de développement.
- B. Vous réunissez votre groupe et, les ayant félicités individuellement pour leurs performances, vous les associez à une étude d'efficacité accrue.
- C. Vous donnez les instructions nécessaires pour la mise en oeuvre de nouvelles techniques de production jugées plus performantes à long terme.
- D. Lors d'une réunion, vous montrez votre satisfaction du climat qui règne au sein de l'équipe et vous faites part de votre plaisir d'appartenir à un groupe de cette qualité.

### **Situation 9**

Votre supérieur vous a chargé de diriger un comité qui doit faire des propositions de changement relatif aux méthodes de production. Le groupe ne voit pas clairement ses objectifs, l'absentéisme aux sessions est élevé, et les réunions ont pris un caractère mondain. Les membres du groupe ont cependant toutes les capacités nécessaires pour mener à bien cette tâche qu'on leur a confiée.

- A. Vous faites monter du thé et des petits fours et vous dites au comité que si tout le monde a l'air de se désintéresser de la chose, autant que l'on passe un bon moment ensemble, avant le naufrage! Après cela, vous décrivez la situation et demandez qu'on s'y mette sérieusement.
- B. Vous faites, par note individuelle à chacun des membres du comité, un descriptif détaillé de la situation assorti de vos réflexions puis vous les réunissez pour recueillir leurs suggestions et démarrer une nouvelle procédure de travail efficace.
- C. Vous rappelez le comité à l'ordre et donnez à chacun de ses membres des objectifs et des délais précis. Vous annoncez qu'ils seront contrôlés de façon suivie.
- D. Pour préparer la réunion suivante, vous profitez de rencontres occasionnelles pour manifester votre inquiétude et faire appel à leur esprit de groupe pour repartir du bon pied.

### **Situation 10**

Vos collaborateurs qui prennent habituellement à cœur leurs responsabilités ne semblent pas prêts à adhérer à vos récentes redéfinitions des fonctions.

- A. Vous montrez que vous êtes conscient de leurs inquiétudes face aux récentes redéfinitions de fonction et vous les impliquez progressivement dans la mise en œuvre du changement afin que chacun s'y sente à l'aise.
- B. Vous réaffirmez votre position, vous donnez des instructions claires et obtenez l'engagement de mise en application.
- C. Vous réagissez immédiatement. Vous leur dites que la semaine dernière, vous aviez des collaborateurs de tout premier plan mais que la direction a dû les changer sans vous en avertir car vous ne les reconnaissez plus, que s'ils voulaient bien reprendre leur personnalité d'origine, ils remettraient rapidement les choses sur rail!
- D. Vous expliquez dans le détail la nécessité du changement. Vous recueillez et prenez en compte les suggestions de chacun et veillez au respect des nouvelles définitions.

### **Situation 11**

Vous venez d'être nommé dans une nouvelle fonction. Votre prédécesseur intervenait peu auprès de son équipe. Le groupe semble faire correctement son travail et les relations sont bonnes.

- A. Afin de "prendre en mains" cette nouvelle équipe, vous prenez les mesures nécessaires pour mettre en œuvre vos méthodes de travail.
- B. Vous associez l'ensemble de vos collaborateurs aux décisions et soutenez leurs bonnes initiatives.
- C. Vous analysez, avec chacun, la qualité de ses performances, puis vous étudiez, dans le détail, l'utilité d'adopter de nouvelles méthodes de travail.
- D. Il n'y a aucune raison de bousculer tout ça. Vous continuez de laisser le groupe travailler par lui-même. Occasionnellement, vous faites part de vos idées d'amélioration.

### **Situation 12**

Des informations récentes montrent qu'il existe des difficultés dans votre équipe. Le groupe a, dans le passé, prouvé sa capacité à résoudre les problèmes tout en maintenant une bonne ambiance. De plus, chacun est compétent à son poste.

- A. Vous menez une enquête auprès de chacun de vos collaborateurs pour bien cerner les difficultés puis, ensemble, vous étudiez les solutions possibles et choisissez la plus performante.
- B. C'est pour vous l'occasion rêvée de vraiment déléguer. Vous veillez au grain mais vous les laissez se débrouiller.
- C. Vous prenez rapidement les mesures nécessaires pour rétablir la situation, vous donnez de nouvelles instructions et obtenez l'accord du groupe.
- D. Vous faites savoir que vous êtes au courant de leurs difficultés et que vous leur faites confiance. D'ailleurs, vous leur rappelez que par le passé, ils s'étaient bien sortis d'affaires.

## **Votre style de leadership : Analyse**

		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>S I T U A T I O N S</b>	1	A	C	B	D
	2	D	A	C	B
	3	C	A	D	B
	4	B	D	A	C
	5	C	B	D	A
	6	B	D	A	C
	7	A	C	B	D
	8	C	B	D	A
	9	C	B	D	A
	10	B	D	A	C
	11	A	C	B	D
	12	C	A	D	B
<b>Colonnes</b>		S1	S2	S3	S4
<b>Total</b>					

## TEST 09 : BELBIN

Dans ce test, nous vous proposons sept thèmes qui regroupent tous huit phrases.

Vous disposez de 10 points que vous pouvez accorder aux phrases qui correspondent le mieux à votre comportement.

Si vous vous reconnaissez complètement dans une des propositions, vous pouvez lui accorder les dix points, mais vous pouvez également répartir les points entre plusieurs phrases selon l'importance de la proposition. Notez les points que vous avez accordés, sous la lettre correspondante, dans le tableau qui se trouve en fin de ce formulaire.

Pour interpréter ce test "d'auto-perception", il suffit de reprendre les scores phrase par phrase, et de les introduire, à côté de la lettre correspondante, dans le tableau d'analyse. Additionnez les points par colonne. Vous obtiendrez ainsi des totaux qui vous permettent de voir comment les rôles d'équipe sont répartis dans votre cas.

Exemple :

Thème 1	
Quand je travaille en équipe, je puis me retrouver dans les points suivants:	
4	a. Je remarque rapidement de nouvelles opportunités et j'en fais bon usage
	b. Je peux travailler efficacement avec tout type de personne
2	c. La production d'idées est un de mes dons naturels.
	d. Je parviens infailliblement à signaler la personne qui présente une qualité qui peut servir les intérêts du groupe.
	e. Etant efficace moi-même, je vais toujours jusqu'au bout des choses
1	f. Cela ne me dérange pas d'être moins populaire pendant un certain temps, du moment que j'obtienne de bons résultats.
1	g. Je sens rapidement ce qui fonctionne dans une situation que je connais bien.
2	h. Je peux raisonner objectivement et aborder un sujet sans préjugés et de différents points de vue.
= 10	

A votre tour :

Thème 1	
Quand je travaille en équipe, je puis me retrouver dans les points suivants:	
	a. Je remarque rapidement de nouvelles opportunités et j'en fais bon usage
	b. Je peux travailler efficacement avec tout type de personne
	c. La production d'idées est un de mes dons naturels.
	d. Je parviens infailliblement à signaler la personne qui présente une qualité qui peut servir les intérêts du groupe.
	e. Etant efficace moi-même, je vais toujours jusqu'au bout des choses
	f. Cela ne me dérange pas d'être moins populaire pendant un certain temps, du moment que j'obtienne de bons résultats.
	g. Je sens rapidement ce qui fonctionne dans une situation que je connais bien.
	h. Je peux raisonner objectivement et aborder un sujet sans préjugés et de différents points de vue.
= 10	

Thème II	
Si, en équipe, mes prestations baissent, cela peut être à cause d'une des raisons suivantes:	
	a. Je me sens seulement à l'aise quand les réunions sont bien structurées, bien dirigées
	b. Je donne trop la parole aux membres de l'équipe qui ont une idée valable sur laquelle on s'est encore trop peu exprimé.
	c. J'ai tendance à parler beaucoup quand on discute de nouvelles idées au sein du groupe.
	d. À cause de mon regard objectif sur les choses, je trouve difficile de parler directement avec mes collègues de manière enthousiaste.
	e. On me trouve parfois dominant et autoritaire quand les choses doivent avancer.
	f. Je trouve difficile de prendre le devant, peut-être parce que je suis trop sensible à l'ambiance qui règne dans le groupe
	g. Je suis parfois tellement plongé dans mes idées que je ne suis plus le déroulement des événements
	h. Mes collègues trouvent que je m'attarde trop sur les détails et que je pense trop à ce qui pourrait tourner mal.
= 10	



Thème III	
Quand je travaille en équipe à un projet:	
	a. Je peux influencer les autres sans pour autant les mettre sous pression
	b. Ma vigilance nous préserve des fautes issues de négligence et nous garde des oublis..
	c. J'incite à l'action pour éviter toute perte de temps et pour assurer que l'objectif principal reste en point de mire pendant les réunions.
	d. On peut compter sur le fait que j'apporte toujours une idée originale.
	e. Je suis toujours prêt à soutenir une bonne proposition quand c'est dans l'intérêt général
	f. Je suis constamment à la recherche de nouvelles idées et des derniers développements.
	g. Ma capacité de juger objectivement est sans doute appréciée par les autres..
	h. On peut me faire confiance que tout le nécessaire soit organisé.
= 10	

Thème IV	
La caractéristique de mon comportement face au travail en groupe est que:	
	a. J'y participe volontiers, parce que je veux apprendre à mieux connaître mes collègues
	b. Je n'hésite pas à attaquer les conceptions des autres, voire à me joindre au point de vue d'une minorité.
	c. Je trouve facilement les arguments pour réfuter un raisonnement incohérent.
	d. Je pense être capable de veiller à la réussite d'un plan dès que son application a été décidée.
	e. J'ai tendance à éviter les remarques trop évidentes et à apporter des idées inattendues à la place.
	f. J'aspire au perfectionnisme à chaque fois qu'il s'agit d'une mission en groupe.
	g. J'aime utiliser des contacts avec des personnes hors du groupe
	h. Même si j'écoute volontiers l'opinion de chacun, je suis un décideur quand cela s'avère nécessaire.
= 10	

Thème V	
Je trouve la satisfaction dans le travail parce que:	
	a. J'ai du plaisir à analyser les situations et à évaluer les différentes possibilités de choix.
	b. Je trouve intéressant de réfléchir à des solutions pratiques aux problèmes qui se posent.
	c. Je sens que j'apporte ma contribution à une bonne ambiance de travail
	d. Je peux influencer fortement le processus de décision.
	e. Je peux peut-être rencontrer des personnes qui apportent de nouvelles idées.
	f. Je peux convaincre les gens de la nécessité de passer à l'action
	g. Je me sens dans mon élément quand je peux me concentrer sur une tâche bien déterminée..
	h. J'aime un lieu de travail qui exalte mon imagination.
= 10	

Thème VI	
Quand soudain, en très peu de temps, je dois exécuter un travail difficile avec des personnes inconnues:	
	a. Je me retire plutôt dans un petit coin pour pouvoir réfléchir à la manière dont je vais aborder les choses.
	b. Je serais prêt à collaborer avec la personne qui fait preuve de l'approche la plus positive, même si cette personne est pénible.
	c. Je chercherais une façon de rendre le travail moins fastidieux en attribuant à chacun une tâche qui lui conviendrait le mieux.
	d. Mon instinct naturel pour le travail d'urgence me permettrait de m'assurer que nous ne serions pas en retard sur le schéma prévu.
	e. Je pense que je garderai la tête froide et que je continuerai à penser de manière logique.
	f. J'irai droit au but sans me laisser pousser.
	g. Je serais prêt à prendre le devant si je sentais que le groupe ne faisait pas de progrès.
	h. J'entamerais directement la discussion pour stimuler de nouvelles idées et pour mettre les choses en mouvement.
= 10	

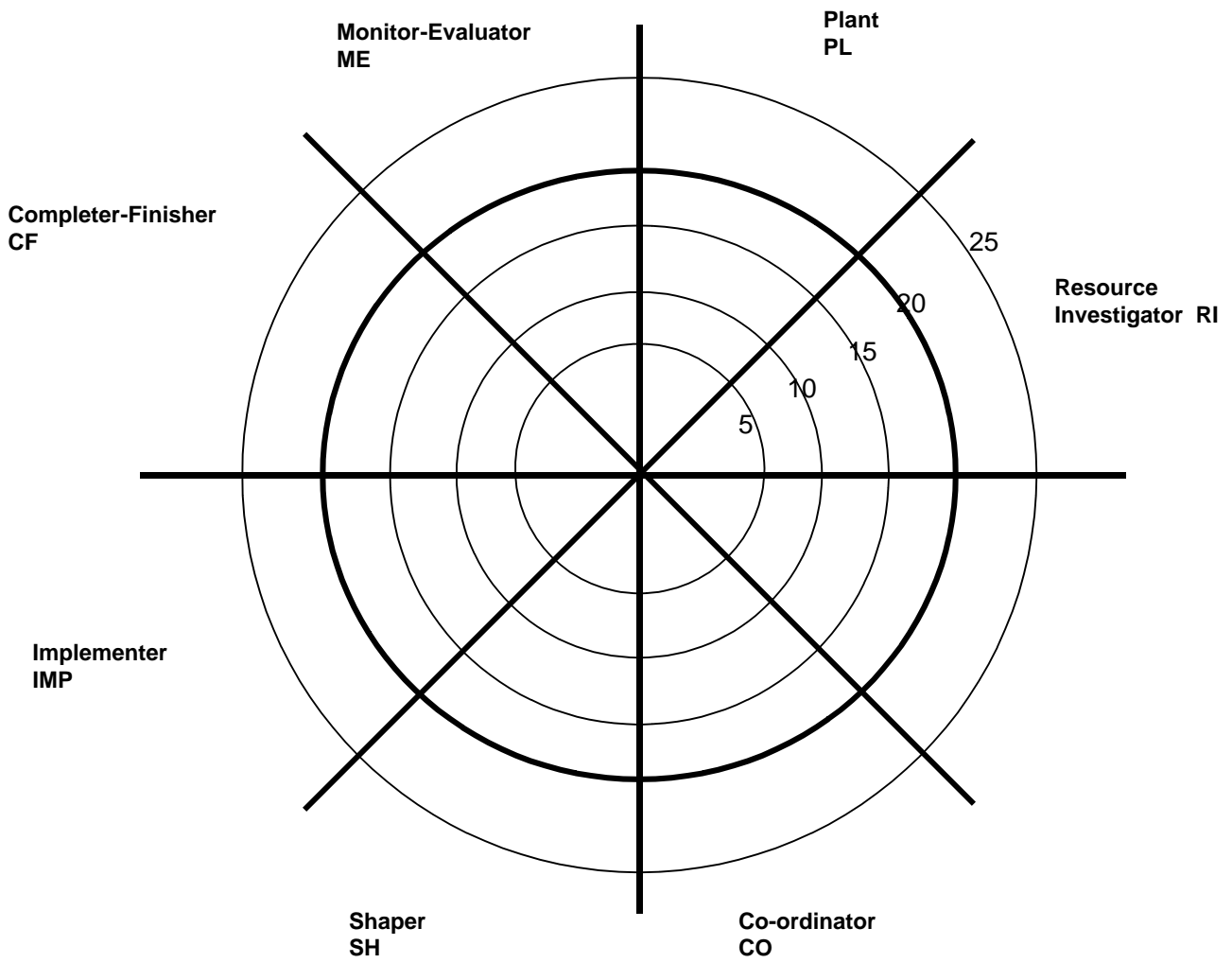
Thème VII	
En cas de problèmes avec le travail en groupe, cela concerne les points suivants:	
	a. J'ai tendance à réagir avec impatience envers des personnes qui empêchent les choses d'avancer.
	b. Les autres me critiquent parce que je suis trop analytique et pas assez intuitif.
	c. Mon souci de la précision ralentit parfois les choses
	d. Je m'ennuie assez rapidement, ce qui fait que j'ai besoin du stimulus d'autres membres du groupe pour me rendre enthousiaste.
	e. Je trouve difficile de me mettre en route, sauf si je connais précisément l'objectif
	f. J'ai parfois des difficultés à exprimer clairement les questions compliquées qui me passent par l'esprit.
	g. Parfois, je n'ose pas demander aux autres des choses que je ne sais pas faire moi-même.
	h. J'ai des difficultés à défendre mon point de vue quand je rencontre de l'opposition manifeste.
= 10	










## Tableau récapitulatif

Après avoir attribué vos points dans les sept tableaux précédents, reportez-les dans le tableau d'ensemble ci-dessous. Reprenons notre exemple du début du test :

I	h	2	c	2	a	4	b		d		f	1	g	1	e	
---	---	---	---	---	---	---	---	--	---	--	---	---	---	---	---	--

Thèmes	Vos propres réponses															
I	h		c		a		b		d		f		g		e	
II	d		g		c		f		b		e		a		h	
III	g		d		f		e		a		c		h		b	
IV	c		e		g		a		h		b		d		f	
V	a		h		e		c		f		d		b		g	
VI	e		a		h		b		c		g		f		d	
VII	b		f		d		h		g		a		e		c	
TOTAL	MO		PL		RI		TW		PR		SH		CW		FI	



<b>BELBIN Team-Role Type</b>	<b>Contributions</b>	<b>Allowable Weaknesses</b>
<b>PLANT</b>  PL	Creative, imaginative, unorthodox. Turns out loads of ideas. Solves difficult problems.	Individualistic, disregarding details or protocol. Too pre-occupied to communicate effectively.
<b>CO-ORDINATOR</b>  CO	Calm, mature, self-confident and decisive when necessary. The social leader of the group ensuring individuals contribute fully and guiding team to success.	Can often be seen as manipulative. Off loads personal work. Unlikely to bring creativity or great intellect to the team.
<b>MONITOR EVALUATOR</b>  ME	Sober, strategic and discerning. Sees all options. Good at assessing proposals, monitoring progress and preventing mistakes. Judges accurately.	Unemotional, hard-headed and prudent. Lacks drive and ability to inspire others. May appear cold and uncommitted.
<b>IMPLEMENTER</b>  IMP	Disciplined, reliable, conservative and efficient. Turns ideas into practical actions. Full of common sense, conscientious, hard-working and methodical.	Somewhat inflexible. Slow to respond to new possibilities and ideas. Resistant to change.
<b>COMPLETER FINISHER</b>  CF	Makes sure the team delivers. An orderly, anxious perfectionist who worries about everything. Searches out errors and omissions. Delivers on time.	Inclined to worry unduly. Has a permanent sense of urgency. Reluctant to delegate.
<b>RESOURCE INVESTIGATOR</b>  RI	Extrovert, enthusiastic, communicative. Explores opportunities. Develops good contacts outside of the team. Exploring new ideas, responds well to challenges.	Noisy and energetic. Over-optimistic. Quickly loses interest and can be lazy under pressure.
<b>SHAPER</b>  SH	Challenging, dynamic, thrives on pressure. The drive and courage to overcome obstacles. Challenges inertia, ineffectiveness and complacency in the team.	Can be abrasive, impatient and easily provoked. Offends people's feelings.
<b>TEAMWORKER</b> TW 	Co-operative, mild, perceptive and diplomatic. Listens, builds, averts friction. Provides an informal network of communication and support.	Indecisive in crunch situations. Concern for team spirit may divert from getting the job done.
<b>SPECIALIST</b>  SP	Single-minded, self-starting, dedicated. Provides knowledge and skills in rare supply.	Contributes only on a narrow front. Dwells on technicalities.

## **TEST 10: UNE EQUIPE A SUCCES – TEAM : QUESTIONNAIRE**

Veillez allouer un 2 à chaque énoncé que vous soutenez, un zéro aux énoncés que vous ne soutenez pas et un 1 à celles où existent des doutes ou avec lesquels vous n'êtes pas entièrement d'accord. Ecrivez le chiffre dans la colonne prévue à cet effet. Seules ces trois possibilités existent. Vous êtes invité à répondre à toutes les questions.

Veillez retranscrire les résultats dans la grille de la dernière page

	2 ☺	1 ☹	0 ☹
1. Notre chef d'équipe est un bon manager, qui est capable de planifier et d'organiser efficacement, d'engager ses gens au bon endroit et de mener une politique correcte pour ce qui est du contrôle.			
2. Chaque membre de l'équipe connaît les prescriptions du plan d'action de l'entreprise et travaillera dès lors selon les procédures prévues.			
3. Ma qualité de membre d'équipe n'implique non seulement que je suis impliqué dans mon propre travail, mais également intéressé aux activités des autres. Je ferai volontiers un effort supplémentaire.			
4. En cas de problèmes au sein de notre équipe, nous en discuterons ouvertement et directement. Dans notre relation, chacun garde son identité.			
5. Chaque individu dispose d'un plan d'action personnel afin de réaliser ses propres objectifs au sein de l'équipe. Nous les reconnaissons d'ailleurs entièrement.			
6. Chacun d'entre nous se rend compte de sa valeur ajoutée, tant économique que sociale, à l'entreprise. En assumant nos responsabilités, nous contribuons aux bons résultats de l'entreprise.			
7. Les aspects quantitatifs et qualitatifs sont bien définis de sorte que chacun pourra mesurer ses performances sur base de normes préalablement déterminées.			
8. Chaque équipe dans l'entreprise se rend compte de l'importance de la coopération afin d'arriver à des résultats. En acceptant le rôle des autres, nous arriverons à une bonne coopération.			
9. Dans notre équipe, la mise en oeuvre créatrice de nouvelles idées a fait en sorte que 1 plus 1 font plus de deux.			
10. Chacun d'entre nous connaît le cadre dans lequel il/elle devra ou pourra assumer ses responsabilités.			
11. Le chef n'est pas uniquement chef d'entreprise, mais il sert aussi d'exemple d'un bon manager suivi par tous. Le comportement, l'attitude et l'engagement des membres de l'équipe sont suffisants pour bien fonctionner comme équipe.			
12. Le comportement, l'attitude et l'engagement des membres de l'équipe sont suffisants pour bien fonctionner en tant qu'équipe.			
13. En cas de nécessité, nous serons à la disposition des autres et nous savons très bien que nous nous entraisons.			
14. Les réunions sont efficaces. Chacun y a son tour de se faire entendre et nous écoutons tous les arguments des autres.			

	2 😊	1 😐	0 😞
15. Nous connaissons la stratégie et les objectifs de l'entreprise et nous savons quel en est le but final.			
16. Dans toutes les circonstances, nos méthodes de travail sont flexibles et adaptées, ce qui nous procure la conviction de travailler efficacement.			
17. Les modifications ayant lieu dans et autour de l'entreprise nous forcent d'adapter régulièrement nos méthodes. Notre entreprise n'est pas sclérosée dans les vieilles procédures et méthodes de travail.			
18. Les résultats atteints correspondent à ce qui était planifié et prévu.			
19. Régulièrement, nous prenons des risques justifiés et nous testons de nouvelles idées de manière à les pouvoir mettre en pratique plus tard.			
20. Dans le cadre de nos limitations, tout le monde connaît parfaitement le 'qui', 'quoi', 'quand' et 'pourquoi' d'une décision.			
21. Nous disposons d'une culture d'entreprise avec des valeurs bien définies équivalant à celles respectées par le chef d'équipe. Nous savons ce qu'il/elle désire de notre part.			
22. En tant que professionnels, nous nous complétons parfaitement, tant au niveau des capacités, qu'au niveau des connaissances ou à celui des aptitudes humaines.			
23. Grâce à la confiance mutuelle entre les membres, nous pouvons tous compter sur les autres.			
24. Les informations nécessaires à un bon fonctionnement nous sont toujours passées sans la moindre obstruction.			
25. Les performances individuelles constituent un ensemble cohérent et sont harmonisées d'une telle manière qu'il nous est possible de réaliser le plan stratégique et les objectifs formulés.			
26. Les moyens et matériaux dont nous disposons permettent un travail efficace.			
27. Nous recevons régulièrement un feed-back positif qui est de nature à nous stimuler dans nos activités.			
28. Chaque entreprise est régulièrement confrontée à des problèmes et connaît un certain nombre de limitations internes et externes. Nous nous en rendons compte et nous l'acceptons d'une manière positive.			
29. Si de nouvelles idées ont été développées et testées, nous les mettons en pratique. C'est l'entière responsabilité de chacun d'entre nous.			
30. Nous sommes toujours d'accord avec les décisions que nous prenons sans les changer ou en douter par après.			
31. Le chef d'équipe est une force enthousiaste et dynamique dans notre entreprise. Pour nous, il/elle joue le rôle de réveilleur.			
32. Dû aux changements auxquels est soumise notre entreprise, nous nous adaptons régulièrement en ajustant nos connaissances et aptitudes.			
33. Nous disposons d'autant de marge de travail au sein de l'entreprise qu'à l'extérieur. Nous connaissons ce cadre et nous en acceptons les éventuelles limitations.			
34. Les informations nécessaires à un fonctionnement efficace sont toujours disponibles. Les informations que nous recevons sont exactement suffisantes. Nous nous servons des bonnes voies de communication.			
35. Tous nos projets et activités sont bien harmonisés et la coordination se déroule efficacement.			

	2 😊	1 😐	0 😞
36. Nous ne gaspillons pas les moyens dont nous disposons.			
37. Chaque jour, nous nous posons la question de savoir quels éléments peuvent encore être améliorés pour mieux travailler.			
38. Si, au sein de notre entreprise, nous sommes confrontés à un changement drastique (éventuellement même des objectifs), nous épaulons tous ce changement pour permettre un déroulement en toute efficacité.			
39. Les innovations vont toujours de pair avec les risques. Nous osons entreprendre les actions nécessaires après analyse judicieuse des avantages et des inconvénients.			
40. Si une affaire tourne mal, il s'indique de faire une analyse du problème, sans que cela mène immédiatement à des remontrances. C'est la raison pour laquelle nous osons prendre des risques dans notre cadre, car il ne faut jamais craindre des échecs.			
41. Notre chef d'équipe s'intéresse également à notre bien-être et non seulement à notre "rentabilité" économique.			
42. Nous pouvons faire face à des situations inattendues sans paniquer.			
43. Je me sens à l'aise dans cette équipe et je suis content d'en faire partie.			
44. Nous avons une relation ouverte et dans le cas où certaines choses doivent être passées sous silence, il y aura bien une bonne justification.			
45. Dans son plan d'action personnel, chacun connaît les éléments importants et urgents à traiter en priorité. Tout le monde respecte ces priorités.			
46. Compte tenu de l'efficacité de nos méthodes de travail, il nous est possible de trouver des solutions rapides, de constater rapidement des conflits et d'y faire face.			
47. Les innovations et modifications ne sont pas uniquement apportées par le chef, mais chacun d'entre nous apporte sa pierre à l'édifice.			
48. Nous ressentons que notre équipe constitue une plus-value pour l'entreprise et que nous collaborons de manière spontanée.			
49. Quand nous remportons des succès avec nos nouvelles idées, les résultats sont ouvertement appréciés et applaudis.			
50. Il nous est possible de travailler avec une certaine autonomie. Celle-ci est même encouragée dans notre entreprise.			



Veillez remplir les cases vierges par les points (2-1-0) que vous avez attribué par question ex question 11, 2 points.

<i>Eléments</i>	<i>Cadre de jugement</i>										<i>Résultat</i>
											<i>TOTAL</i>
Le chef	1		11		21		31		41		
Les compétences	2		12		22		32		42		
L'esprit d'équipe	3		13		23		33		43		
Les voies de communication	4		14		24		34		44		
La rentabilité	5		15		25		35		45		
La mise en œuvre des moyens	6		16		26		36		46		
L'ambition	7		17		27		37		47		
Les liens entre les équipes	8		18		28		38		48		
Créativité et exposition justifiée aux risques	9		19		29		39		49		
Assumer ses responsabilités	10		20		30		40		50		
											Max. = 100

VOS CONCLUSIONS ?-----  
 -----  
 -----  
 -----  
 -----

## TEST 11:

L'EGOGRAMME permet d'appréhender votre personnalité selon 3 "Etats du Moi" :

- le "Parent", qui concerne les règles, les normes, les valeurs ;
- l' "Enfant", qui concerne les émotions, la créativité, l'intuition ;
- l' "Adulte", domaine de la raison, de la réflexion, de l'analyse.

Il montre comment vous répartissez le "temps de parole" entre ces 3 tendances fondamentales de la personnalité.

Et n'oubliez pas : vous devez répondre très vite, très spontanément !

<b>Si la réponse est:</b>	<b>Alors le score =</b>
jamais	0
parfois	1
souvent	2
toujours	3

	<b>Questions</b>	<b>SCORE</b>
1	Vos opinions vous paraissent-elles plus vraies que celles des autres ?	
2	Passez-vous beaucoup de temps à rechercher une information avant de prendre une décision ?	
3	Aimez-vous que les autres aient besoin de vous ?	
4	Dans une discussion, imposez-vous vos opinions aux autres ?	
5	Déterminez-vous au préalable le résultat de vos actions ?	
6	Agissez-vous suivant vos impulsions ?	
7	Jouer-vous à l'avocat du diable pendant des discussions ?	
8	Trouvez-vous que les choses allaient mieux autrefois ?	
9	Trouvez-vous dans vos rêves des éléments de réponse aux questions que vous vous posez ?	
10	Vous sentez-vous maladroit ?	
11	Vos vêtements sont-ils confortables ?	
12	L'inconnu vous attire-t-il ?	
13	Exprimez-vous votre colère ?	
14	Attendez-vous d'avoir l'avis des autres avant d'engager une action ?	
15	Etes-vous protecteur avec les autres ?	
16	Vous sentez-vous égaré ?	
17	Croyez-vous que désirer quelque chose très fort aide à ce que cela arrive ?	
18	Exprimez-vous votre colère ?	
19	Avez-vous le sens de l'organisation ?	
20	Aidez-vous une personne quand elle vous le demande ?	
21	Prenez-vous à la rigolage des choses graves ?	
22	Etes-vous critique envers les autres ?	
23	La nouveauté vous emballe-t-elle ?	
24	Acceptez-vous l'opinion des autres ?	
25	Avez-vous le sentiment de vous sacrifier pour votre famille ou vos amis ?	
26	Attendez-vous que l'on vous demande votre avis avant de vous exprimer ?	
27	Jouez-vous des tours aux autres ?	
28	Pouvez-vous dire que vous ne supportez pas l'autorité ?	
29	Croyez-vous qu'il faut peiner pour réussir dans la vie ?	
30	Trouvez-vous du plaisir à jouer avec les enfants ?	
31	Aidez-vous un inconnu en difficulté ?	
32	Prenez-vous des mesures de sécurité dans les situations risquées ?	
33	Quand vous recevez du travail en extra, vous dites d'abord non, et réfléchissez ensuite ?	

	Questions	SCORE
34	Etes-vous mal dans votre peau ?	
35	Êtes-vous créatif ?	
36	Etes-vous intéressé par la résolution des problèmes ?	
37	Remettez-vous au lendemain ce que vous pourriez faire le jour même ?	
38	Aimez-vous faire le bonheur des gens malgré eux ?	
39	Pensez-vous avoir un bon jugement sur autrui ?	
40	Vous adaptez-vous aux situations nouvelles ou étranges ?	
41	Semez-vous la pagaille pour scandaliser votre entourage ?	
42	Etes-vous intuitif ?	
43	L'indifférence des autres à votre égard vous pèse-t-elle ?	
44	Portez-vous sur les autres un jugement rapide ?	
45	Les enfants vous dérangent-ils ?	
46	Prenez-vous les problèmes des autres en considération ?	
47	Prenez-vous les problèmes des autres en considération, même si vous n'êtes pas directement concerné ?	
48	Aimez-vous travailler de vos mains ?	
49	Recherchez-vous de la satisfaction dans votre travail ?	
50	Continuez-vous à discuter, même si vous êtes d'accord ?	
51	Tutoyez-vous les autres ?	
52	Donnez-vous de l'aide sans qu'on vous le demande ?	
53	Trouvez-vous le comportement des autres : ridicule ?	
54	Avez-vous des objectifs à long terme ?	
55	Réconfortez-vous les autres ?	
56	Y-a-t-il une partie de vous qui croit au surnaturel ?	
57	Aimez-vous vous occuper d'enfants ?	
58	Ajustez-vous vos objectifs à vos possibilités ?	
59	Avez-vous de forts principes moraux ?	
60	Avez-vous le trac ?	
61	Visualisez-vous les situations ou les lieux à venir ?	
62	Devinez-vous ce que pensent les autres ?	
63	Êtes-vous agacé par les personnes trop confiantes ?	
64	Hésitez-vous longuement avant de prendre une décision ?	
65	Etes-vous sensuel ?	
66	Rangez-vous les objets que les autres ont laissé traîner ?	
67	Envisagez-vous plusieurs solutions différentes avant d'agir ?	
68	Etes-vous bien dans votre corps ?	
69	Portez-vous sur les autres un jugement rapide ?	
70	Trouvez-vous difficile de dire "non" ?	

### Tableau des résultats

Ecrivez après chaque question, le score.

Faire ensuite le total par colonne.

	<i>Parent critique</i>	<i>Parent nourricier.</i>	<i>Adulte</i>	<i>Enfant soumis</i>	<i>Enfant rebelle</i>	<i>Enfant créatif</i>	<i>Enfant spontané</i>
	1	3	2	10	7	9	6
	4	15	5	14	13	12	11
	8	20	19	16	21	17	18
<i>Questions</i>	22	25	24	26	28	27	23
	29	31	32	34	33	35	30
	39	38	36	37	41	40	48
	45	46	44	43	47	42	49
	53	52	54	60	50	56	51
	59	57	58	64	55	61	65
	69	66	67	70	63	62	68
<i>Totaux</i>							