

Activité 3

DÉTERMINEZ VOTRE STYLE DE COMMUNICATEUR AU TRAVAIL

Les styles analytique, directif, aimable et expressif sont des styles de communication couramment utilisés pour décrire les préférences de communication d'une personne.

CONSIGNES :

- Seul.e, réalisez le test interactif disponible ci-après.
- Les résultats se cumuleront seuls à la fin du test.
- Chaque style est expliqué à la fin de ce document.



Déterminez votre style de communicateur au travail

Dans chaque cas, choisissez l'énoncé (a, b, c ou d) qui vous décrit le mieux dans le contexte du travail. Dans les cas où vous hésitez entre plusieurs options, rappelez-vous que le style personnel de communication correspond à la manière dont les autres vous perçoivent et aux inférences – c'est-à-dire aux déductions – qu'ils font concernant vos motivations, vos attitudes, vos champs d'intérêt et vos intentions.

Par exemple, en réponse à la première question, vous pouvez prétendre que vous êtes persuasif (a), diplomate (b), centré sur les résultats (c) et logique (d), et c'est sûrement juste. Par ailleurs, une autre personne qui devrait choisir le groupe d'adjectifs vous caractérisant le mieux n'aurait aucune hésitation à dire que c'est a, b, c ou d.

1. Quand je suis à mon meilleur, mon interlocuteur me décrirait comme une personne qui est :
 - a) imaginative, stimulante, persuasive ;
 - b) compréhensive, encourageante, diplomate ;
 - c) pratique, centrée sur les résultats, efficace ;
 - d) logique, systématique, précise.

2. Quand je dois présenter un projet devant un comité :
 - a) je me prépare à présenter mon projet de façon brève et concise ;
 - b) je me prépare soigneusement, je prépare des documents à l'appui et j'essaie de prévoir les objections ;
 - c) je me prépare bien, mais je m'inquiète du climat qui va régner dans ce comité ;
 - d) je me prépare de façon globale parce que je sais que je vais trouver les bons mots une fois en situation.

3. Je suis le plus convaincant quand :
 - a) j'ai assez de temps pour présenter une argumentation solide ;
 - b) j'ai un objectif concret et réaliste à faire valoir ;
 - c) j'ai un point de vue original ;
 - d) j'ai l'estime et le respect de mes interlocuteurs.

4. Quand je dois régler un problème, j'ai tendance à :
 - a) obtenir suffisamment d'information pour choisir la meilleure solution ;
 - b) laisser la solution émerger à l'intérieur de moi ;
 - c) choisir rapidement la solution la plus pratique ;
 - d) trouver une solution qui me convient et qui est acceptable pour les autres.



5. Quand je dois donner de la rétroaction critique :
- a) je documente ma rétroaction avec des données et des faits précis;
 - b) je formule ma rétroaction de façon à ne pas heurter l'autre;
 - c) je trouve une façon originale de présenter ma rétroaction;
 - d) je dis les choses comme elles sont.
6. Quand je fais une présentation :
- a) je présente tous les points importants dans un ordre logique;
 - b) je donne plus ou moins un spectacle afin de capter l'attention;
 - c) je mets l'accent sur la compréhension et l'implication des participants;
 - d) je vais droit au but.
7. Si on m'attribuait des défauts, on dirait probablement que je suis :
- a) contrôlé et lent;
 - b) indiscipliné et excité;
 - c) autoritaire et impatient;
 - d) trop sensible et trop concerné par les autres.
8. Si j'étais un tableau, les gens me verraient comme :
- a) un déjeuner sur l'herbe;
 - b) un jardin impeccable;
 - c) une montagne;
 - d) un volcan en éruption.
9. Répondre à la question 8 m'a paru :
- a) intéressant;
 - b) quelque peu ridicule;
 - c) incongru;
 - d) intrigant.
10. Dans une discussion :
- a) je tiens compte des idées différentes des miennes;
 - b) je défends mon point de vue avec insistance;
 - c) j'argumente de façon pertinente;
 - d) je présente souvent les choses sous un angle différent.



11. Pour moi, les discussions de fond sont :
- a) souvent une perte de temps (du pelletage de nuages);
 - b) intéressantes si on peut vider une question à la fois;
 - c) intéressantes si les gens ne se prennent pas trop au sérieux;
 - d) riches si les gens cherchent à se comprendre plutôt qu'à demeurer sur leur position.
12. Dans une situation conflictuelle où je suis impliqué personnellement :
- a) je fais ou propose des compromis;
 - b) je ne peux prévoir ma réaction;
 - c) je trouve une solution au conflit;
 - d) j'attends que la poussière retombe.
13. Quand je suis témoin d'une altercation entre deux collaborateurs :
- a) je tente de les amener à se comprendre;
 - b) je m'implique personnellement;
 - c) je m'abstiens d'intervenir pour éviter d'envenimer la situation;
 - d) j'essaie de leur faire entendre raison.
14. Quand je suis impliqué personnellement dans un conflit, mon modèle général de réaction est :
- a) d'amener l'autre à voir le problème tel qu'il est;
 - b) d'analyser avec l'autre la situation des différents points de vue;
 - c) d'investir beaucoup d'énergie pour trouver un compromis viable;
 - d) de laisser le temps faire son œuvre.
15. La dimension interpersonnelle que j'aurais principalement avantage à développer est :
- a) l'écoute;
 - b) l'affirmation de soi;
 - c) l'expression affective;
 - d) le contrôle de mes réactions.
16. Quand j'interagis avec quelqu'un :
- a) je fais peu de gestes;
 - b) mes gestes sont plutôt harmonieux;
 - c) mes gestes peuvent être saccadés;
 - d) mes gestes sont amples et nombreux.



17. Quand quelqu'un m'expose un problème personnel :
- a) je cherche à dédramatiser en envisageant une autre façon de voir les choses ;
 - b) je cherche une solution ;
 - c) j'écoute attentivement et je reformule ce que je comprends ;
 - d) je pose beaucoup de questions afin d'avoir une vision complète de la situation.
18. On me perçoit comme quelqu'un qui :
- a) est souvent imprévisible ;
 - b) valorise les relations interpersonnelles ;
 - c) exige la rigueur et la logique ;
 - d) se montre très compétitif.
19. Dans mes interactions, il m'arrive souvent de déplorer le fait que les gens :
- a) ne sont pas conscients de leurs sentiments ;
 - b) parlent sans réfléchir ;
 - c) manquent d'imagination ;
 - d) parlent pour ne rien dire.
20. Quand je suis stressé ou défensif, je deviens :
- a) émotif ;
 - b) impulsif ;
 - c) exagérément contrôlé ;
 - d) dominateur.
21. Je défends mes idées :
- a) avec tact ;
 - b) avec des arguments logiques ;
 - c) avec entrain ;
 - d) avec force.
22. Quand j'ai une décision à prendre :
- a) je tiens compte des personnes impliquées ;
 - b) j'opte pour la décision la plus pratique ;
 - c) j'essaie de prendre la décision la plus éclairée ;
 - d) je me fie à mon intuition.



23. Quand j'écoute quelqu'un :
- a) j'ai tendance à l'interrompre pour donner mon idée;
 - b) j'essaie de bien saisir son point de vue;
 - c) je l'écoute en pensant à autre chose;
 - d) je lui laisse le temps d'exprimer sa pensée.
24. Quand on me donne de la rétroaction critique :
- a) je me défends;
 - b) j'essaie de comprendre;
 - c) je demande des preuves;
 - d) je réagis de façon impulsive.
25. J'ai rempli ce questionnaire :
- a) en essayant d'analyser mon comportement le plus justement possible;
 - b) en m'interrogeant sur sa valeur scientifique;
 - c) de façon insouciante;
 - d) rapidement, sans me poser de questions.

Tableau des résultats

Selon vos réponses, voici vos résultats pour chacun des styles. Reportez-vous à votre guide d'apprentissage pour en connaître l'interprétation.

	Analytique	Directif	Aimable	Expressif
TOTAUX				

STYLES DE COMMUNICATEURS



Style analytique : Les personnes qui ont un style de communication analytique ont tendance à être réfléchies et logiques. Ils préfèrent traiter l'information de manière détaillée et systématique, et ils ont tendance à se concentrer sur les faits plutôt que sur les émotions. Ils peuvent sembler réservés et distants, mais ils sont souvent très précis et attentifs aux détails.

Style directif : Les personnes qui ont un style de communication directif sont souvent orientées vers l'action et préfèrent prendre des décisions rapidement. Ils ont tendance à être confiants et persuasifs, et ils s'attendent souvent à ce que les autres suivent leur exemple. Ils peuvent sembler impatients ou autoritaires, mais ils sont souvent très déterminés et efficaces dans la réalisation de leurs objectifs.

Style aimable : Les personnes qui ont un style de communication aimable sont souvent empathiques et préoccupées par les sentiments des autres. Ils préfèrent éviter les conflits et cherchent à maintenir des relations positives avec les autres. Ils peuvent sembler passifs ou peu assertifs, mais ils sont souvent très diplomates et capables de travailler efficacement en équipe.

Style expressif : Les personnes qui ont un style de communication expressif sont souvent enthousiastes et créatives. Ils préfèrent utiliser leur imagination et leur intuition pour résoudre les problèmes, et ils ont tendance à être très expressifs dans leur langage corporel et leur expression faciale. Ils peuvent sembler impulsifs ou émotionnels, mais ils sont souvent très inspirants et capables de motiver les autres à agir.