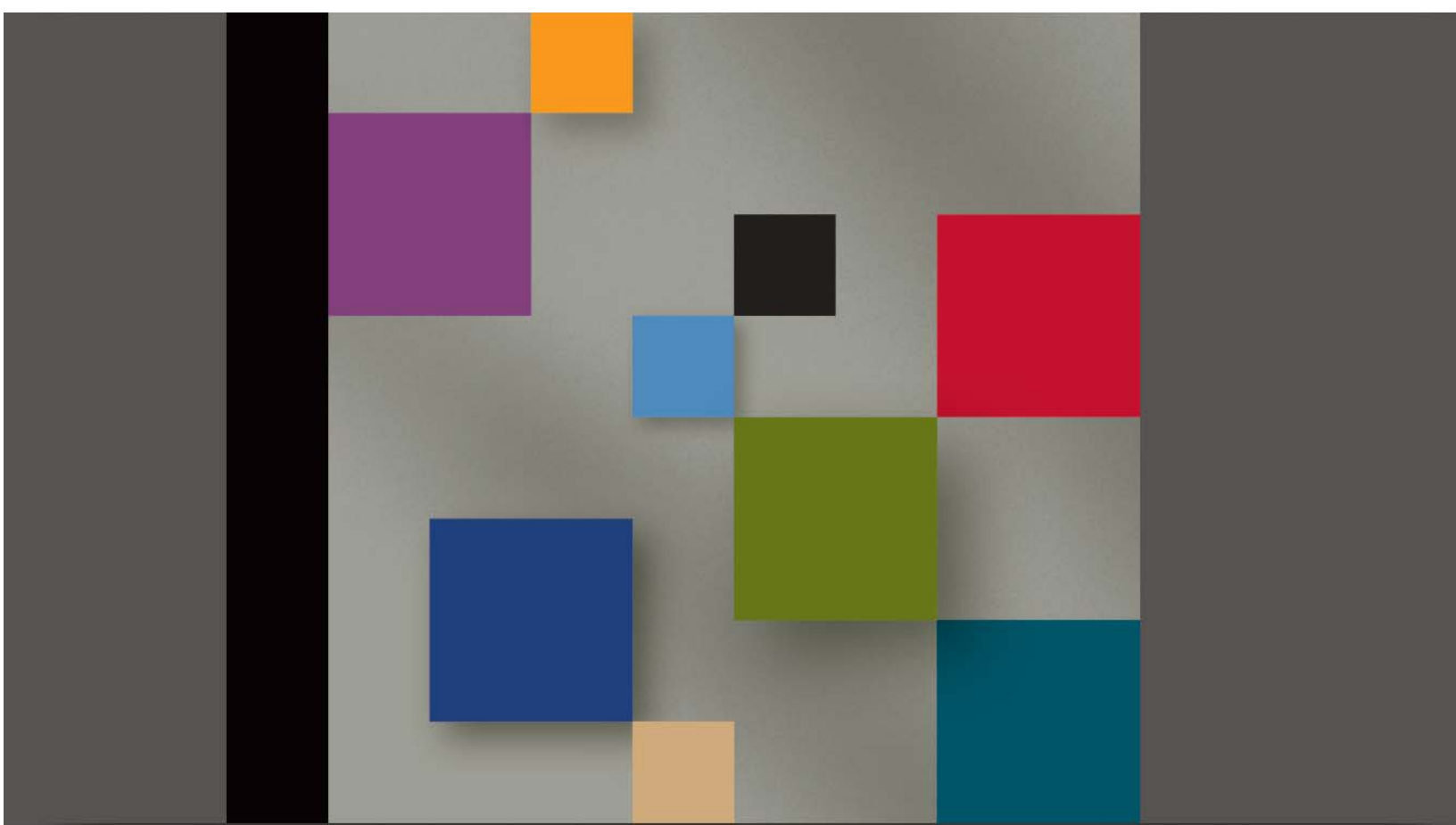


SOCIALSTYLESM

TRACOM Sneak Peek

Excerpts from

Guide sur la perception de soi



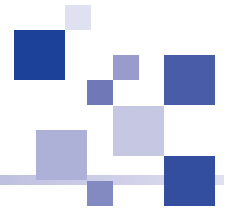
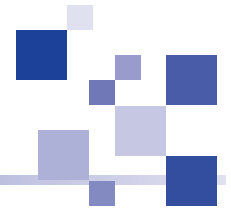


Table des matières

Introduction	1
Le MODÈLE DE STYLE SOCIAL (SOCIAL STYLE MODEL™)	1
Où avez-vous acquis votre style?	1
Le STYLE SOCIAL et la souplesse donnent des résultats	2
Les principes de base du STYLE SOCIAL (SOCIAL STYLEsm)	3
Le comportement par rapport à la personnalité	3
Le principe des paroles et des gestes	4
Prévision des comportements	4
Les dimensions du comportement	5
Les quatre types de STYLE SOCIAL	6
Votre profil de STYLE SOCIAL	6
Votre profil de perception de soi à l'égard du STYLE SOCIAL (SOCIAL STYLEsm)	7
Le style fonceure	8
Le style expressif	10
Le style aimable	12
Le style analytique	14
Rappels importants	16
Améliorer l'efficacité de vos relations interpersonnelles	17
Les quatre éléments clés	17
Les quatre principes de la souplesse	19
L'image	20
Présentation	21
Compétence	22
Feedback	23
FAQs	25



Introduction

LE MODÈLE DE STYLE SOCIAL

L Le présent guide vise à vous enseigner les concepts liés au STYLE SOCIAL ainsi que la façon dont ils peuvent vous aider à développer les habiletés qui augmenteront votre efficacité en milieu de travail. Concrètement, qu'est-ce que cela signifie et en quoi cela vous concerne-t-il? En deux mots, il s'agit d'appliquer les concepts liés au STYLE SOCIAL qu'explique le présent guide afin d'augmenter la quantité de travail accompli et d'effectuer le travail plus rapidement et plus facilement.

Le modèle de STYLE SOCIAL de TRACOM est un outil facile d'utilisation qui vous amènera à mieux connaître vos préférences comportementales. Il vous aidera à comprendre pourquoi vous trouvez certaines relations plus productives que d'autres. Il vous aidera à prendre conscience de vos forces et faiblesses comportementales. Il vous aidera à élaborer une façon de communiquer avec les autres tout en gardant à l'esprit qu'un style comportemental n'est ni bon, ni mauvais, mais seulement différent. Le modèle accorde une grande valeur à la diversité comme outil de développement de vos forces et de celles d'autrui pour établir des relations productives.

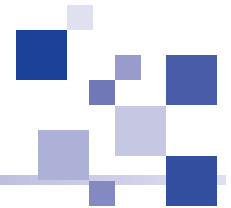
Le modèle de STYLE SOCIAL, que vous utiliserez comme référence pour comprendre la façon dont vous vous percevez, est l'un des modèles comportementaux actuels les plus largement utilisés et les mieux réputés. Originellement conçu dans les années 1960 par David W. Merrill, fondateur de TRACOM et docteur en psychologie du travail, le modèle de STYLE SOCIAL est étudié et utilisé dans les sociétés commerciales, les gouvernements et les systèmes scolaires, ainsi que par des personnes comme vous, non seulement aux États-Unis, mais partout sur la planète. Des millions de gens ont reçu une formation quelconque liée au style social

ou en ont entendu parler au moins un peu. Vous n'aurez pas besoin de déployer beaucoup d'efforts pour aisément appliquer à toute relation les concepts liés au style social. Les résultats devraient s'avérer gratifiants.

OÙ AVEZ-VOUS ACQUIS VOTRE STYLE?

Si plusieurs de vos amis ou collègues devaient vous suivre pendant quelques jours et noter votre comportement, les résultats seraient intéressants. Tout d'abord, ils diraient que vous avez de nombreux comportements différents. Ensuite, ils constateraient que vous adoptez quelques comportements plus fréquemment que d'autres, même que certains de ces comportements se manifestent très souvent. Pourquoi supposez-vous qu'il en est ainsi?

En termes simples, les comportements que vous adoptez fréquemment sont ceux qui vous permettent d'être davantage à l'aise lors de vos relations avec les gens. Vous vous êtes habitué à ces comportements tôt dans votre vie. Puisque vous les avez adoptés plus souvent, ils sont devenus vos habitudes comportementales. Il est peu probable que vous changiez radicalement ces façons de réagir aux autres.



Les principes de base du STYLE SOCIAL

LE COMPORTEMENT PAR RAPPORT À LA PERSONNALITÉ

En tant qu'être humain, votre personnalité est unique. Elle est composée d'une multitude de structures émotionnelles, de processus mentaux, de schémas de pensée, de valeurs et de types de comportements, sur lesquels influent votre bagage génétique et votre expérience personnelle. Il est donc tout à fait impossible de décrire et d'expliquer votre personnalité de façon précise.

Il n'est guère étonnant que les grands esprits comme Albert Einstein s'en soient tenus à des tâches simples, comme la compréhension de la nature de la matière et de l'énergie dans l'univers. À leur instar, le modèle de STYLE SOCIAL n'essaie pas, lui non plus, de comprendre votre personnalité.

Le STYLE SOCIAL se rapporte seulement à vos comportements, c'est-à-dire à la partie de votre personnalité qu'on peut observer objectivement. Le mot personnalité vient du mot latin « persona », qui signifie « masque ». Cette définition est exacte, puisque la personnalité comprend des caractéristiques visibles, mais aussi cachées. Pour utiliser une analogie simple, nous pouvons comparer la personnalité à une tarte. L'intérieur de la tarte, tout comme la majeure partie de votre personnalité, n'est pas apparent et contient un mélange d'ingrédients qui confèrent à la tarte sa texture et sa saveur particulières. Le comportement s'apparente à la croûte, la partie externe de la tarte que tous peuvent voir et décrire d'une manière relativement semblable.

Comme la croûte de la **tarte de la personnalité**, les comportements de STYLE SOCIAL sont les schémas d'action particuliers que les gens peuvent observer et sur lesquels ils s'entendent pour décrire le comportement d'une personne.

TARTE DE LA PERSONNALITÉ



Le style est comme la croûte de la tarte de la personnalité. Il s'agit de la partie visible – le comportement observable.

La personnalité inclut les qualités intérieures, les attitudes, les aptitudes, les rêves, les valeurs et les capacités.



Les principes de base du STYLE SOCIAL

LES DIMENSIONS DU COMPORTEMENT

Votre profil de perception de soi à l'égard du STYLE SOCIAL est un résumé de la façon dont vous percevez vos interactions avec les autres en fonction de deux très fortes dimensions du comportement humain. Ces dimensions se nomment dominance et réactivité affective.

La DOMINANCE* mesure à quel point vous vous percevez comme ayant tendance à interagir avec autrui au moyen de demandes ou d'affirmations. C'est une indication de la façon dont vous percevez votre influence sur autrui. Si vous vous percevez comme étant dominant affirmatif, alors vous avez tendance à exprimer vos opinions avec assurance, confiance et force. Vous faites des déclarations positives et vous essayez de diriger les actions des autres. Si vous vous percevez comme étant dominant demandant, vous avez tendance à être réservé et à montrer une plus grande prudence quand il s'agit de partager vos opinions. Vous essayez d'influencer les pensées et les actions des autres d'une façon discrète et mesurée, en leur exposant vos demandes.

*REMARQUE : Cette définition est différente de celle utilisée dans les formations en affirmation de soi. Ici, nous mesurons à quel point vous vous percevez comme étant dominant affirmatif ou dominant demandant.

La RÉACTIVITÉ AFFECTIVE mesure à quel point vous vous percevez comme ayant tendance à vous contrôler (c.-à-d. à garder vos sentiments et vos émotions pour vous). On pourrait aussi dire qu'elle mesure à quel point vous exprimez vos sentiments (c.-à-d. si vous montrez vos sentiments et vos émotions aux autres). Elle indique aussi, en partie, à quel point vous réagissez à l'influence, à l'attirance et à la manifestation émotionnelles. Si vous vous percevez comme quelqu'un qui contrôle ses émotions, vous avez tendance à peu réagir aux démonstrations émotionnelles; il est probable que vous mettiez l'accent principalement sur les idées, les choses, les données et les tâches. Il y a également peu de chances que vous montriez vos sentiments en public. Si vous vous percevez comme quelqu'un qui exprime ses sentiments, alors vous avez tendance à partager vos émotions et à facilement exprimer la colère, la joie, le bonheur ou le chagrin. Il est très probable que vous réagissiez à l'attirance et à l'influence émotionnelles.

Votre STYLE SOCIAL – Le style fonceur

Le style fonceur : « Passons à l'action maintenant. »

Les personnes de **style fonceur** sont perçues par les autres comme étant centrées sur l'action, énergiques et déterminées. Les fonceurs sont directs. Ils initient les interactions sociales et ils concentrent leurs efforts ainsi que les efforts des autres sur les buts et objectifs qu'ils désirent atteindre maintenant. Les fonceurs sont habituellement décrits par les autres comme étant froids, peu affables, sur leurs gardes et parfois distants, car ils ne montrent généralement pas leurs sentiments ouvertement ou ne révèlent pas la profondeur de leurs émotions.

Les gens perçus comme étant de **style fonceur** donnent l'impression de :

- Savoir ce qu'ils veulent
- Avoir de la facilité à communiquer leurs conclusions sur tout sujet qui les concerne
- Se concentrer sur le moment présent sans vraiment tenir compte du passé ni de l'avenir
- Être rapides et efficaces, et aller tout de suite à l'essentiel
- S'impatienter lorsqu'il y a des retards
- Ne pas se préoccuper beaucoup des sentiments des autres ou des relations personnelles
- Être durs, sévères ou critiques à cause de leur intérêt limité pour les relations
- Être efficaces et décidés
- Chercher à prendre le contrôle au moyen du pouvoir
- Utiliser leur temps de façon disciplinée

POINTS ESSENTIELS DU STYLE FONCEUR

- Agit rapidement
- Fait des efforts pour établir une dynamique
- Accorde peu de valeur aux relations
- Travaille en fonction du moment présent
- A tendance à diriger les actions des autres, qu'il soit ou non chargé de diriger
- A tendance à éviter l'inaction

v **Comportement demandant-affirmatif**

Votre autodescription indique que vous vous percevez comme étant plus affirmatif que demandant. Cela signifie que vous interagissez rapidement avec les autres, que vous vous empressiez d'exprimer vos idées et que vous faites preuve de vigueur dans vos actions avec autrui. Vous vous percevez comme énergique dans vos relations avec les autres, disposé à affronter des adversaires et inébranlable dans vos opinions.

v **Comportement contrôlé-exprimé**

Vous vous décrivez comme quelqu'un qui contrôle ses émotions plus souvent qu'il ne les exprime. Vous vous percevez aussi comme une personne disciplinée relativement au temps passé à travailler avec les autres et qui agit délibérément de façon sérieuse. Vous êtes indépendant et réservé, vous vous contrôlez et vous préférez travailler seul, si nécessaire, plutôt que d'avoir à traiter avec des gens qui sont moins centrés sur le temps et les tâches que vous. Vous vous percevez comme quelqu'un qui se base sur les faits, et qui est sévère et franc. Vous avez tendance à éviter tout engagement émotionnel avec les autres, surtout dans un environnement professionnel.



Votre STYLE SOCIAL – Le style fonceur

v **Obtenir des résultats**

Lorsque vous travaillez avec d'autres pour effectuer une tâche, vous vous percevez comme la personne qui prend le commandement pour établir l'orientation et le rythme à suivre. L'attention que vous portez à la tâche fait en sorte que, souvent, vous maîtrisez la situation. Vous constatez que votre propension à prendre des décisions est acceptée par les autres qui adoptent votre approche. Il est possible que vous décidiez d'accomplir une tâche vous-même plutôt que d'attendre que quelqu'un en assume la responsabilité.

Vous ressentez probablement de la tension lorsque les autres n'arrivent pas à établir un objectif et à décider des mesures à prendre, ce qui, pour vous, est une décision opportune. Vous éprouvez peut-être beaucoup de frustration lorsqu'un plan d'action fait l'objet de débats interminables et d'analyses détaillées. Les gens peuvent vous irriter quand ils n'adoptent pas une démarche sérieuse pour atteindre les objectifs que vous avez fixés.

Parfois, les gens peuvent vous percevoir comme quelqu'un qui dit aux autres quoi faire sans écouter leur point de vue. Cela peut nuire à vos chances d'obtenir la collaboration et le soutien des autres. Vous pouvez sembler prêt à passer sur le corps des gens tellement vous êtes impatient d'arriver aux résultats. Vous pouvez également donner l'impression que vous êtes critique et que vos décisions sont arbitraires.

v **Misez sur vos forces**

Vos relations avec les autres peuvent être très efficaces si vous utilisez correctement votre comportement affirmatif. Les autres peuvent attendre que vous vous exprimiez afin que vous leur montriez la voie à suivre. Assurez-vous de mettre de l'ordre dans vos idées. En outre, votre style fonceur peut aider les autres à rester concentrés. Vous devez donc trouver le meilleur moyen de vous exprimer et d'être un leader. Vous ne devez créer aucune tension interpersonnelle, sinon les autres déploieront leur énergie à vous résister plutôt qu'à vous aider à atteindre le but.

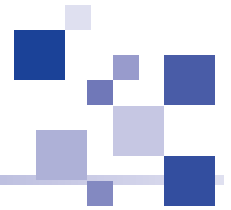
En accordant de la valeur aux opinions d'autrui, vous améliorerez votre efficacité interpersonnelle. Écoutez les idées exprimées par les autres, même si elles vous semblent fondées sur des sentiments subjectifs. Veillez à vraiment écouter ce que les gens disent. Ne faites pas qu'écouter d'une oreille pour savoir quand les autres ont fini de parler. Intégrez les données qu'ils fournissent dans un processus de résolution de problèmes mutuel. Adaptez votre rythme au rythme plus lent des autres. Faites-les sentir à l'aise et obtenez leur collaboration volontaire.

v **Quelques points à retenir au sujet de votre comportement de STYLE SOCIAL**

Vous avez maintenant terminé la lecture de votre rapport détaillé. Vous êtes probablement d'accord avec certains points, tandis que d'autres peuvent vous sembler un peu douteux. Prenez quelques instants pour réfléchir aux questions suivantes et y répondre :

1. Si je prends en considération le contenu de mon rapport détaillé, quelles forces puis-je développer à l'égard de mes relations avec les gens?

2. Si je veux augmenter l'efficacité de mes interactions avec mon entourage, il faudrait que je change les choses suivantes en ce qui a trait à ma façon de traiter avec les gens :



Les quatre principes de la souplesse

A lors, comment savez-vous si ce que vous faites pour les autres respecte leurs besoins tout en contribuant à satisfaire les vôtres? Durant une interaction, les personnes observent et évaluent mutuellement leurs comportements, de façon consciente et subconsciente. Les recherches de TRACOM démontrent que les comportements évalués par les autres se regroupent dans quatre grandes catégories : l'image, la présentation, la compétence et la rétroaction. L'incidence de votre comportement sur les autres dans ces quatre domaines s'appelle la « souplesse ».

L'HABILETÉ D'AGIR EN TENANT COMPTE DES AUTRES

