

SOCIALSTYLESM

TRACOM Sneak Peek

Excerpts from

Guide de la perception de soi





Sommaire

Présentation	1
Le modèle de STYLE SOCIAL (SOCIAL STYLE MODEL™).....	1
Où avez-vous acquis votre style ?	1
Efficacité du STYLE SOCIAL et de la souplesse	2
Principes fondamentaux du STYLE SOCIAL (SOCIAL STYLEsm)	3
Comportement et personnalité	3
Le principe « Dire et faire »	4
Prévision des comportements	4
Dimensions des comportements	5
Les quatre types de STYLE SOCIAL	6
Votre profil de STYLE SOCIAL	6
Votre profil de perception de soi pour le STYLE SOCIAL (SOCIAL STYLEsm)	7
Style Déterminé	8
Style Expressif	10
Style Aimable	12
Style Analytique	14
Rappels importants	16
Améliorer l'efficacité de vos relations avec les autres	17
Quatre éléments clés	17
Les quatre principes de la souplesse	19
Image	20
Présentation	21
Compétence	22
Réaction	23
FAQ	25



Présentation

LE MODÈLE DE STYLE SOCIAL (SOCIAL STYLE MODEL)

L'objectif de ce guide est de vous faire découvrir les concepts du STYLE SOCIAL et de vous aider à développer les compétences vous permettant d'améliorer votre efficacité professionnelle. Quelle est la signification de ces concepts et en quoi vous concernent-ils ? L'application des concepts du STYLE SOCIAL que vous allez découvrir dans ce guide peut vous permettre de travailler davantage, plus rapidement et en fournissant moins d'efforts.

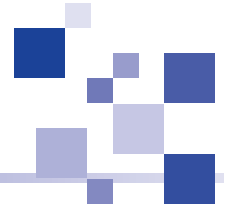
Le modèle de STYLE SOCIAL de TRACOM est un outil simple à utiliser qui vous permet d'en apprendre plus sur vos préférences comportementales. Il vous aidera à comprendre pourquoi certaines relations vous semblent plus productives que d'autres. Il vous aidera également à avoir un aperçu des points forts et des points faibles de votre comportement. Il vous aidera à trouver le moyen de communiquer avec les autres, mais également à comprendre que les styles de comportement ne sont pas forcément bons ou mauvais, mais simplement différents. Le Modèle souligne le fait que la diversité est une valeur sur laquelle fonder vos points forts et ceux des autres pour établir des relations productives.

Le modèle de STYLE SOCIAL, que vous utiliserez comme référence pour découvrir le regard que vous portez sur vous-même, est l'un des modèles de comportement les plus utilisés et les plus réputés de nos jours. Conçu dans les années 1960 par David W. Merrill, psychologue industriel et fondateur de TRACOM, le modèle de STYLE SOCIAL est étudié et utilisé par des sociétés, des gouvernements, des établissements scolaires et des individus tel que vous, dans le monde entier. Des millions de personnes ont suivi une formation ou ont utilisé un support lié au Style Social. En fournissant un minimum d'efforts, vous serez en mesure d'appliquer facilement les concepts du Style Social dans n'importe quel type de relation. Vous serez étonné par les résultats obtenus.

OÙ AVEZ-VOUS ACQUIS VOTRE STYLE ?

Si plusieurs de vos amis ou collègues devaient vous suivre pendant quelques jours et enregistrer votre comportement, vous seriez surpris en découvrant ce qu'ils pensent de vous. Pour commencer, ils diraient que vous présentez de nombreux comportements différents. Ensuite, ils remarqueraient que certains de vos comportements reviennent plus souvent que d'autres, voire que certains comportements sont très fréquents. À votre avis, pourquoi ont-ils remarqué cela ?

En bref, certains de vos comportements sont plus récurrents que d'autres car ils vous permettent d'être plus à l'aise lorsque vous communiquez avec les autres. Ces comportements vous ont permis d'être à l'aise très tôt dans votre vie. Étant donné que vous les avez utilisés de manière fréquente, ils sont devenus vos comportements habituels. Il est peu probable que votre manière d'interagir avec les autres change de façon spectaculaire.



Principes fondamentaux du STYLE SOCIAL

COMPORTEMENT ET PERSONNALITÉ

En tant qu'individu, votre personnalité est unique. Elle se compose d'un ensemble de structures émotionnelles, de processus mentaux, de structures de la pensée, et de modèles de comportements et de valeurs, qui sont influencés par la génétique et par vos expériences personnelles. Il est absolument impossible de pouvoir décrire et expliquer avec précision votre personnalité.

Ce n'est pas étonnant que les grands esprits de ce monde, tels qu'Albert Einstein, se soient concentrés sur des tâches plus simples, comme découvrir la nature du fonctionnement de l'univers. Dans l'esprit de cet exemple, le modèle de STYLE SOCIAL n'essaie pas de mettre en évidence votre personnalité.

Le modèle de STYLE SOCIAL concerne uniquement vos comportements car il s'agit là d'un aspect de votre *personnalité* que l'on peut étudier en toute objectivité. Le mot personnalité vient du mot latin « persona » qui signifie « masque ». Cette définition correspond bien à ce mot car la personnalité se compose de qualités aussi bien visibles que cachées. On pourrait comparer la personnalité à une tourte. L'intérieur de la tourte, à l'instar de votre personnalité, n'est pas directement visible et se compose de plusieurs ingrédients qui donnent à la tourte une texture et une saveur uniques. Le comportement est similaire à la croûte qui est la partie externe de la tourte que tout le monde peut voir et décrire d'une façon plus ou moins identique.

Comme la croûte, **dans la représentation de la personnalité sous forme de tourte**, les comportements de STYLE SOCIAL sont des modèles particuliers d'actions que les gens peuvent observer pour décrire le comportement d'une personne.

REPRÉSENTATION SCHÉMATIQUE DE LA PERSONNALITÉ PAR UNE TOURTE



Le Style est similaire à la croûte de la tourte (représentation schématique de la personnalité). C'est la partie apparente : le comportement visible.

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



Principes fondamentaux du STYLE SOCIAL

DIMENSIONS DES COMPORTEMENTS

Votre profil d'estimation de soi pour le STYLE SOCIAL décrit la manière dont vous percevez votre relation avec les autres par rapport à deux dimensions de comportements humains très marquées. Ces dimensions sont appelées Confiance en soi et Réactivité.

La CONFIANCE EN SOI* permet d'évaluer le niveau auquel vous pensez être concernant votre tendance à demander ou à dire lorsque vous communiquez avec les autres. Cette évaluation reflète la manière dont vous considérez l'influence que vous avez sur les autres.

Si vous pensez que vous avez tendance à vous exprimer avec affirmation, cela signifie que vous faites part de vos opinions avec assurance, confiance et force.

Vos déclarations et énoncés sont positifs et vous essayez de diriger les actions des autres. Si vous pensez que vous êtes plutôt du type Demande assertive, cela signifie que vous vous montrez prudent et réservé lorsque que vous devez partager votre opinion.

Vous essayez d'influencer la réflexion et les actions des autres d'une manière interrogatrice plus calme et plus modérée.

*REMARQUE : Cette définition est différente de celle indiquée dans la formation sur la confiance en soi.

Dans le cas présent, nous évaluons les différents niveaux que vous pensez avoir atteint en tant qu'individu de type Demande assertive ou Expression assertive.

La RÉACTIVITÉ permet d'évaluer le niveau que vous pensez avoir atteint concernant votre tendance à vous contrôler (c'est-à-dire, à garder vos sentiments et émotions pour vous). Elle évalue également votre degré d'émotion (autrement dit, les sentiments et émotions que vous montrez aux autres). Dans une certaine mesure, elle évalue aussi votre capacité à réagir face aux influences, demandes ou démonstrations émotionnelles. Si vous pensez que vous êtes une personne qui contrôle ses sentiments, cela signifie que vous ne réagissez pas facilement aux demandes émotionnelles et que vous vous concentrez sur les idées, choses, données et tâches. Vous êtes également plus réticent à partager vos émotions en public. Si vous pensez être une personne émotive, cela signifie que vous partagez volontiers vos émotions et que vous exprimez facilement des sentiments tels que la colère, la joie et la peine. Vous aurez plus tendance à réagir aux demandes et influences émotionnelles.

Style Déterminé : « Faisons-le tout de suite. »

Les personnes présentant le **style Déterminé** sont décrites par les autres comme étant actives, énergiques et audacieuses. Les personnes de cette catégorie sont directes. Elles mettent en place la relation sociale et concentrent leurs efforts ainsi que les efforts des autres sur les objectives qu'elles souhaitent accomplir dans l'immédiat. En général, les autres décrivent les personnes ayant un style Déterminé comme étant décontractées, quelque peu désagréables, sur leurs gardes et, parfois, distantes. Elles affichent peu leurs sentiments et n'aiment pas trop mettre en avant l'intensité de leurs émotions.

Les personnes ayant un **style Déterminé** semblent :

- Savoir ce qu'elles veulent
- Rencontrer peu de difficultés à communiquer leurs conclusions sur n'importe quel sujet les concernant
- Se concentrer sur le présent en se souciant peu du passé ou de l'avenir
- Être rapides, efficaces et directes
- Se montrer impatientes en cas de retard
- Montrer peu d'intérêt pour les sentiments des autres ou les relations personnelles
- Être sévères ou critiques à cause de l'attention limitée qu'elles portent aux relations
- Être efficaces et décidées
- Rechercher le contrôle en ayant recours au pouvoir
- Utiliser le temps de manière disciplinée

LES POINTS ESSENTIELS DU STYLE DÉTERMINÉ

- Rythme plus rapide
- Fournir des efforts pour imposer le rythme
- Moins concerné par la valeur des relations
- Travailler dans le présent
- Avoir tendance à diriger les actions des autres, que cette personne soit ou non le chef
- Avoir tendance à éviter l'inaction

❖ Comportement Demander-Exprimer

Votre auto-description indique que vous vous percevez comme une personne qui a tendance à exprimer les choses plutôt qu'à les demander. Cela signifie que vous interagissez rapidement avec les autres, que vous êtes impatient de faire part de vos idées et que vous déployez l'énergie nécessaire pour mettre ces dernières en pratique. Vous pensez être convaincant dans vos relations, vous aimez relever les défis et vous prenez des positions fermes.

❖ Comportement Contrôle-Ressent

Vous vous considérez comme une personne qui n'est pas très émotive et qui sait se contrôler. Vous pensez également faire preuve de méthode concernant l'utilisation du temps que vous passez à travailler avec les autres et concernant votre volonté professionnelle. Vous êtes indépendant, vous vous contrôlez, vous êtes réservé et vous préférez travailler seul plutôt que de collaborer avec d'autres personnes qui ne partagent pas vos valeurs relatives aux tâches et au temps consacré. Vous pensez être factuel, sévère et direct. Vous avez tendance à éviter toute implication émotionnelle avec les autres, tout particulièrement dans le cadre professionnel.



Votre type de STYLE SOCIAL — Style Déterminé

❖ Accomplir le travail

Lorsque vous travaillez en collaboration pour réaliser une tâche, vous avez tendance à vous mettre en avant afin de mener les opérations et d'imposer le rythme. L'attention que vous portez à la tâche vous permet souvent de contrôler la situation. Vous pensez que votre volonté de prendre les décisions est acceptée par toutes les personnes qui ont la même approche que vous. Il vous arrive de préférer faire les choses vous-même pour mener à bien une tâche plutôt que d'attendre qu'une autre personne s'en occupe.

Vous pouvez ressentir une certaine tension lorsque les autres ne parviennent pas à prendre une décision qui vous semble favorable à la détermination d'un objectif et qu'ils ne peuvent se décider à entreprendre une action. Il peut vous arriver de trouver frustrant qu'un plan d'action soit le centre d'interminables débats et qu'il soit soumis à une analyse détaillée. Vous pouvez vous sentir agacé par les personnes qui n'abordent pas sérieusement l'accomplissement des objectifs que vous avez établis.

Parfois, les gens pensent que vous dites aux autres ce qu'ils doivent faire sans avoir pris le temps d'écouter leurs points de vue. Cette attitude peut compliquer votre tâche lorsque vous recherchez la participation et le soutien des autres. Vous pouvez donner l'impression de vouloir tout balayer sur votre passage pour atteindre votre but. Vous pouvez parfois être arbitraire et critique.

❖ Capitaliser sur vos atouts

Vous pouvez établir de bonnes relations avec les autres en faisant bon usage de votre comportement d'expression. Les autres peuvent parfois attendre que vous vous exprimiez afin de suivre vos ordres. Veillez à bien organiser vos pensées. N'oubliez pas que votre style Déterminé peut aider les autres à rester concentrés sur leurs objectifs. Vous devez donc trouver le meilleur moyen de vous exprimer

et d'être le meneur. Votre attitude ne doit pas créer de tensions interpersonnelles sinon, les autres dépenseront leur énergie à vous résister plutôt qu'à contribuer à l'accomplissement des objectifs.

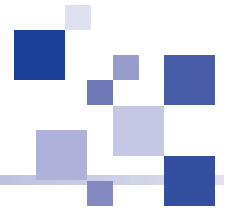
Pour améliorer votre efficacité interpersonnelle, acceptez de prendre en compte l'opinion des autres. Prenez le temps d'écouter les idées dont on vous fait part, même si elles semblent être fondées sur des sentiments subjectifs. Veillez à écouter attentivement ce que disent les autres... et non à les écouter simplement pour savoir quand est-ce qu'ils ont fini de parler. Intégrez les informations qu'ils vous indiquent dans un processus commun de résolution des problèmes. Adaptez votre rythme au rythme le plus lent. Faites en sorte que les autres se sentent à l'aise et qu'ils coopèrent de manière volontaire.

❖ Les points à ne pas oublier sur votre comportement de STYLE SOCIAL

Vous venez de lire votre compte rendu. Vous y avez certainement trouvé des éléments que vous approuvez et certains qui vous pourriez contester. Prenez quelques minutes pour réfléchir, puis répondez aux questions suivantes :

1. Par rapport à mon compte rendu, quels sont mes points forts sur lesquels je peux compter pour gérer mes relations avec les autres ?

2. Pour me montrer plus efficace avec les personnes qui m'entourent, je devrais changer les points suivants concernant mes relations avec les autres :



Les quatre principes de la souplesse

Comment pouvez-vous savoir si ce que vous « faites pour les autres » répond à leurs besoins en répondant à vos propres besoins ? Lorsque les gens communiquent entre eux, ils observent et évaluent les comportements des autres aussi bien consciemment qu'inconsciemment. Les recherches de TRACOM démontrent que les comportements qui sont le plus souvent évalués peuvent être répartis en quatre catégories : Image, Présentation, Compétence et Réaction. L'impact que votre comportement a sur les autres dans ces quatre catégories est appelé "Souplesse."

FAIRE QUELQUE CHOSE POUR LES AUTRES

