MATHIEU CÉNAC
MATHIEUCENAC.COM

CARTE

clémence torres

1° > (2+3+4+5+6)°

Prendre part à une conversation

= varier les composantes de sa voix (hauteur, volume, qualité et vitesse)
→ perte de l'intérêt des autres si l'orateur 1° parle trop lentement ou avec hésitation et s'il n'insiste pas sur les mots importants.

1° > 2°

Attitude chaleureuse envers l'autre

= pratique de l'expression faciale exprimant un contentement
→ Sourire soutenu (les commissures des lèvres doivent remonter jusqu'aux oreilles).

1° > (1+2)°

Remerciements

= allocution de circonstance (ne pas hésiter à développer les compliments avec excès)
→ *Je vous remercie du fond du coeur. C'est beaucoup trop! Il ne fallait pas, voyons!*

1° > 2°

Regard direct

= augmentation du niveau d'activation d'un individu (excitation psychologique et émotive)
→ Tenir la tête droite et fixer continuellement l'interlocuteur 2° dans les yeux (considérer le contact normal s'il est supérieur à 40% du temps de l'échange).

1° > (2+3+4+5+6)°

Respecter une distance interpersonnelle idéale

= l'interlocuteur 1° doit se rapprocher physiquement du groupe d'individus 2°,3°,4°,5°,6°
→ Avec modération, avancer pas à pas jusqu'aux autres jusqu'à atteindre un espace entre 45 et 75 cm maximum.

1° > 2°

Comportement affirmatif

= prendre des initiatives dans une situation d'échanges
→ *Voici ce que je pense. Voici ce que je ressens. Voici comment je vois la situation. Mais je suis prêt à écouter et à essayer de comprendre ce que tu penses, ce que tu ressens, comment tu vois la situation.*

1° < 2°

Comportement passif

= ne pas accorder d'importance à ses propres sentiments, permettant ainsi à l'individu 2° de choisir sa place en priorité dans la relation
→ *Excuse-moi d'être là. Fais comme si je n'y étais pas.*

1° > 2°

Comportement agressif

= utiliser la menace ou la punition pour obtenir l'accord de l'individu 2° (diminution des possibilités d'entente entre 1° et 2°)
→ *Tu n'es qu'un moins que rien!*

1° < (2,3,4,5,6)°

Tenter de réduire son anxiété sociale

= malaise psychique et psychologique ressenti quand l'individu 1° se trouve face au groupe (2,3,4,5,6)°
→ *J'arrive en retard à une conférence. Je fais maladroitement du bruit et tout le monde me regarde d'un air désapprobateur.*

1° > 2°

S'engager dans de nouvelles relations

= initier la conversation en possédant le peu d'information que l'interlocuteur 1° a sur l'individu 2°
→ *Est-ce un livre intéressant que vous avez là? Je l'ai lu le mois dernier et je trouve le dénouement assez bateau lorsqu'elle lui explique qu'il n'est pas son fils. Et vous?*

1° > 2°

Engager une conversation avec un individu étranger

= poser une question ouverte
→ Interrogation qui commence par "pourquoi", "qu'est-ce que", "qu'est-ce qui", "comment" et dont la réponse sera autre que "oui" ou "non".

1° > 2°

Faire une demande

= 1° doit savoir ce qu'il veut exactement et ce qu'il attend de l'individu 2°
+ attirer son attention pour que sa requête soit bien entendue
→ *Quand faire ma demande ? Quelles informations doit-elle contenir ? Quelle phrase d'accroche? Quel vocabulaire utiliser ?*

1° > (2,3,4,5,6)°

Apprécier les personnes de son entourage

= l'individu 1° doit montrer son attachement envers 2,3,4,5 ou 6°
→ Faire une liste de compliments la plus précise possible et les féliciter les uns après les autres (en fonction de leur apparence générale, de leur travail, de leur habileté, de leur personnalité, d'un service qu'ils rendent etc).

1° < 2°

Le contact physique

= expression gestuelle de la poignée de main exécutée avec fermeté
→ La meilleure façon de ne pas se faire comprimer la main consiste, pour l'individu 1°, de la placer le plus loin possible de la main de l'autre, ainsi l'individu 2° ne peut écraser ses doigts.

1° > 1°

Autoverbalisation

= critique constructive de la part de l'individu 1° pour une diminution de son anxiété sociale
→ *Je ne sais pas quoi dire. Si je ne dis pas quelque chose de très intelligent, l'autre personne va penser que je suis un idiot.*

1° > 2 °

Entrer en contact

= donner de l'information sur soi (respirer, se détendre, prendre le temps de regarder l'individu 2° et décider du moment approprié pour parler)
→ *Dire ce que je pense. Dire à quoi je crois. Dire ce que je fais. Dire ce que je ressens face à différentes choses.*

1° > < 2 °

Résolution d'un conflit

= employer une des six étapes de la procédure de communication et d'affirmation des problèmes entre un individu 1° et 2°
→ 1/ orientation générale, 2/ définition du problème, 3/ exploration des différentes solutions possibles, 4/ prise de décision, 5/ négociation d'un contrat interpersonnel, 6/ vérification des résultats.