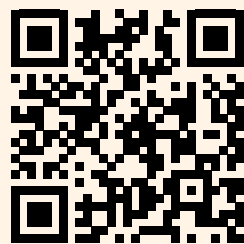


Le circomplexe de la communication

Plus d'infos



Forçant

Met la pression sur les autres par son langage, son intonation et/ou son langage corporel pour obtenir ce qu'il/elle veut. Ce comportement n'est pas valorisé sauf en cas de danger immédiat.

Hostile

Est insensible ou agressif dans son interaction. L'irritation, la frustration et la colère sont typiques de ce comportement qui est perçu négativement.

Méfiant

Montre qu'il/elle ne fait pas confiance aux autres. Ce comportement peut être perçu comme pessimiste, culpabilisant ou négatif et peut facilement mener au conflit.

Retiré

Reste en retrait, remet les choses à plus tard et évite le contact avec les autres. Ce comportement peut être perçu comme passif ou peu confiant.

Influent

Prend l'initiative dans les conversations, les réunions et lors de la coordination de tâches. Ce comportement est enthousiaste, clair et extraverti.

Engageant

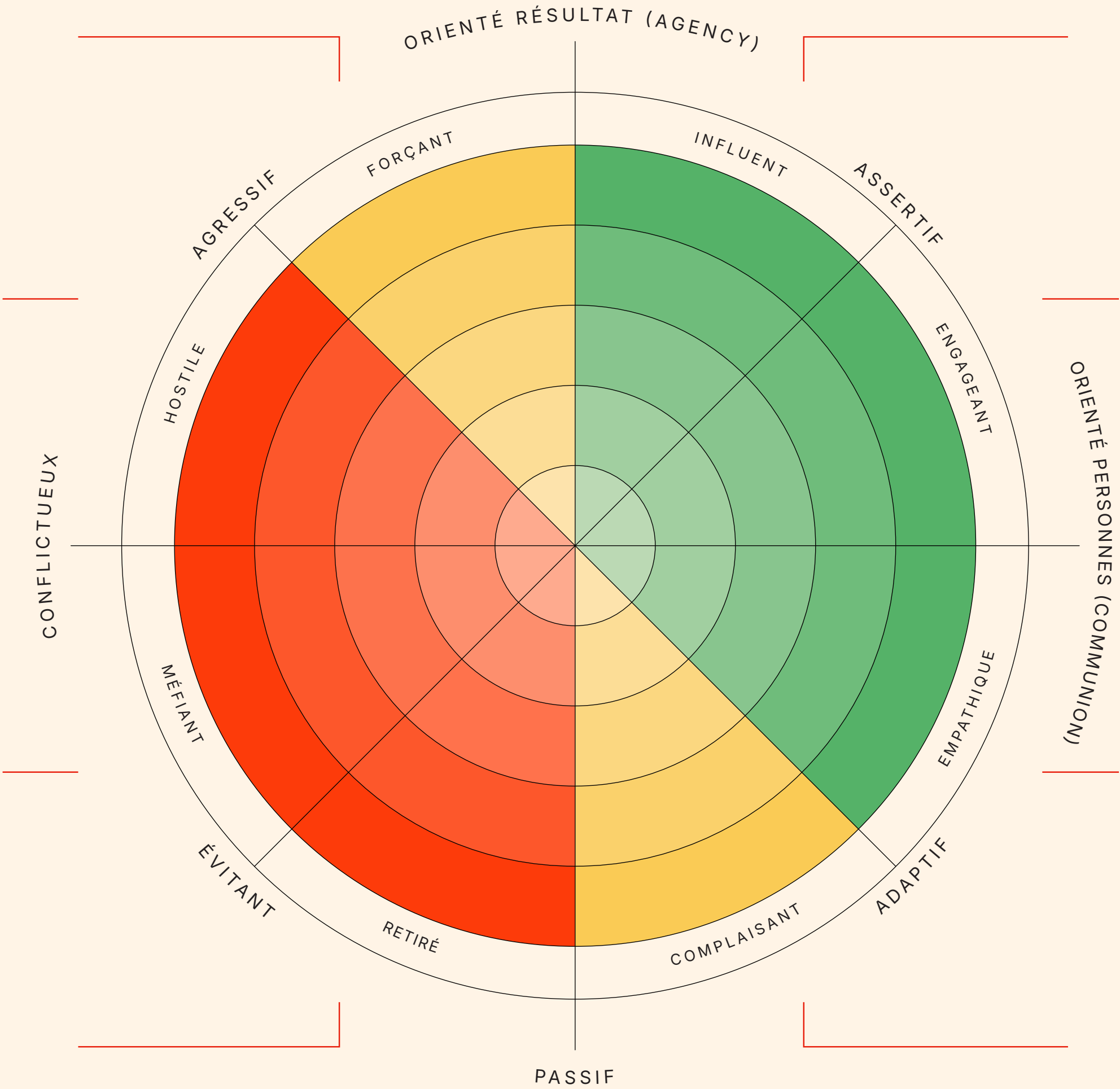
Aide les autres en offrant du soutien et en prodiguant des conseils. Partage son avis de manière calme, respectueuse et, ce faisant, génère de la confiance. Ce comportement est aimable, aidant et extraverti.

Empathique

Montre qu'il/elle est prêt/e et capable d'écouter. Pose beaucoup de questions ouvertes et exprime de l'empathie. Ce comportement est surtout valorisé lorsque la capacité à se mettre à la place de l'autre est importante, comme dans les négociations et les situations stressantes.

Complaisant

Est gentil, avenant et facile à vivre. Parfois ce comportement peut-être perçu comme trop complaisant ou suiveur.



Copyright 2025 Droit d'utilisation exclusif mondial accordé à Perco SRL.