

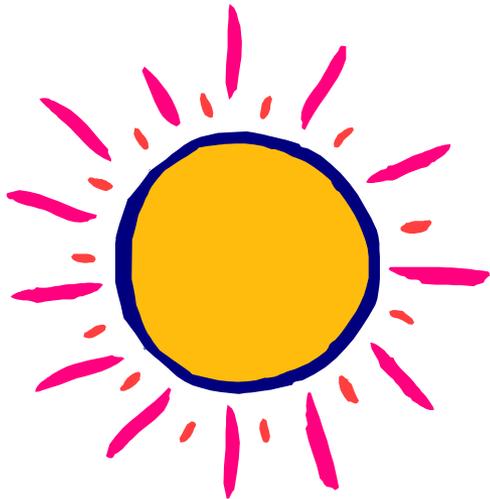
Les 6 profils de personnalité Process Communication Model®

Nathalie Buchet-Tiffounet,
Coach certifiée HEC Paris - Préparatrice mentale



Comment allez-vous?

Quelle est votre météo interne ?





Les profil de personnalité PROCESS COMMUNICATION MODEL®





MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX SE
GERER

MIEUX CONNAITRE LES AUTRES POUR
OPTIMISER LA COMMUNICATION ET
GAGNER EN EFFICACITE



6 TYPES DE PERSONNALITÉ

- ✓ Qui voient le monde d'une manière différente
- ✓ Qui ont des besoins psychologiques et des sources de motivation différents
- ✓ Qui ont des modes de fonctionnement différents
- ✓ Qui ont des comportements sous stress spécifiques



MIEUX CONNAÎTRE L'AUTRE

- ✓ Répérer le type de personnalité de son interlocuteur
- ✓ Identifier ses sources de motivation = ses besoins psychologiques
- ✓ Mieux gérer la relation
 - S'adapter aux différentes personnalités
 - Entretenir des relations professionnelles authentiques et coopératives
 - Gérer la mécommunication et les tensions



Parce qu'on n'a encore rien trouvé de mieux que de se parler pour se comprendre

- ✓ Communiquer est au cœur même de toutes nos activités.
- ✓ Le monde actuel crée de plus en plus d'outils de communication mais **communique-t-on mieux pour autant ?** L'échange d'information est facilité mais internet ne remplace pas la capacité qu'ont les hommes et les femmes de développer avec leur interlocuteur des relations véritablement constructives.
- ✓ **Savons-vous créer un espace d'échange authentique et motivant avec notre interlocuteur ?**



Communiquer : un état d'esprit.

Notre état d'esprit appelé aussi « position de vie » (Eric Berne) dépend de la croyance que nous avons en notre propre valeur et en la valeur des autres.

Communiquer : un état d'esprit.

Mécommunication :

provient d'une communication mal adressée ou mal reçue. Dans l'analyse transactionnelle, cela correspond à un échange entre deux personnes qui ne sont pas en phase : elles arrivent à une incompréhension qui entraîne un conflit ou une rupture de l'échange.

COMMUNICATION	Moi	Vous
	J'ai de la valeur +	Vous avez de la valeur +
MÉCOMMUNICATION	J'ai de la valeur +	Vous avez de la valeur Si + « Si »
	J'ai de la valeur si + « Si »	Vous avez de la valeur +
	J'ai de la valeur +	Vous n'avez pas de valeur -
	Je n'ai pas de valeur -	Vous avez de la valeur +
	Je n'ai pas de valeur -	Vous n'avez pas de valeur -



La Process Communication repose sur 2 concepts

- ✓ La manière de dire les choses a autant, et parfois plus d'importance, que ce qui est dit. C'est bien souvent sur la forme que nos interlocuteurs réagissent.
- ✓ Chacun de nous développe au cours de son histoire plus ou moins des caractéristiques des 6 types de personnalité.



La Process Communication repose sur 2 concepts

- ✓ Nous avons un type de **personnalité de base** acquise pour la vie. Elle détermine :
 - Nos points forts dominants
 - Notre perception du monde
 - Notre canal de communication préférentiel

 - ✓ Nous avons aussi **une phase** qui détermine :
 - notre source de motivation
 - nos réactions sous stress les plus probables
- Au cours de notre vie, nous pouvons changer une ou plusieurs fois de phase.

La structure de personnalité

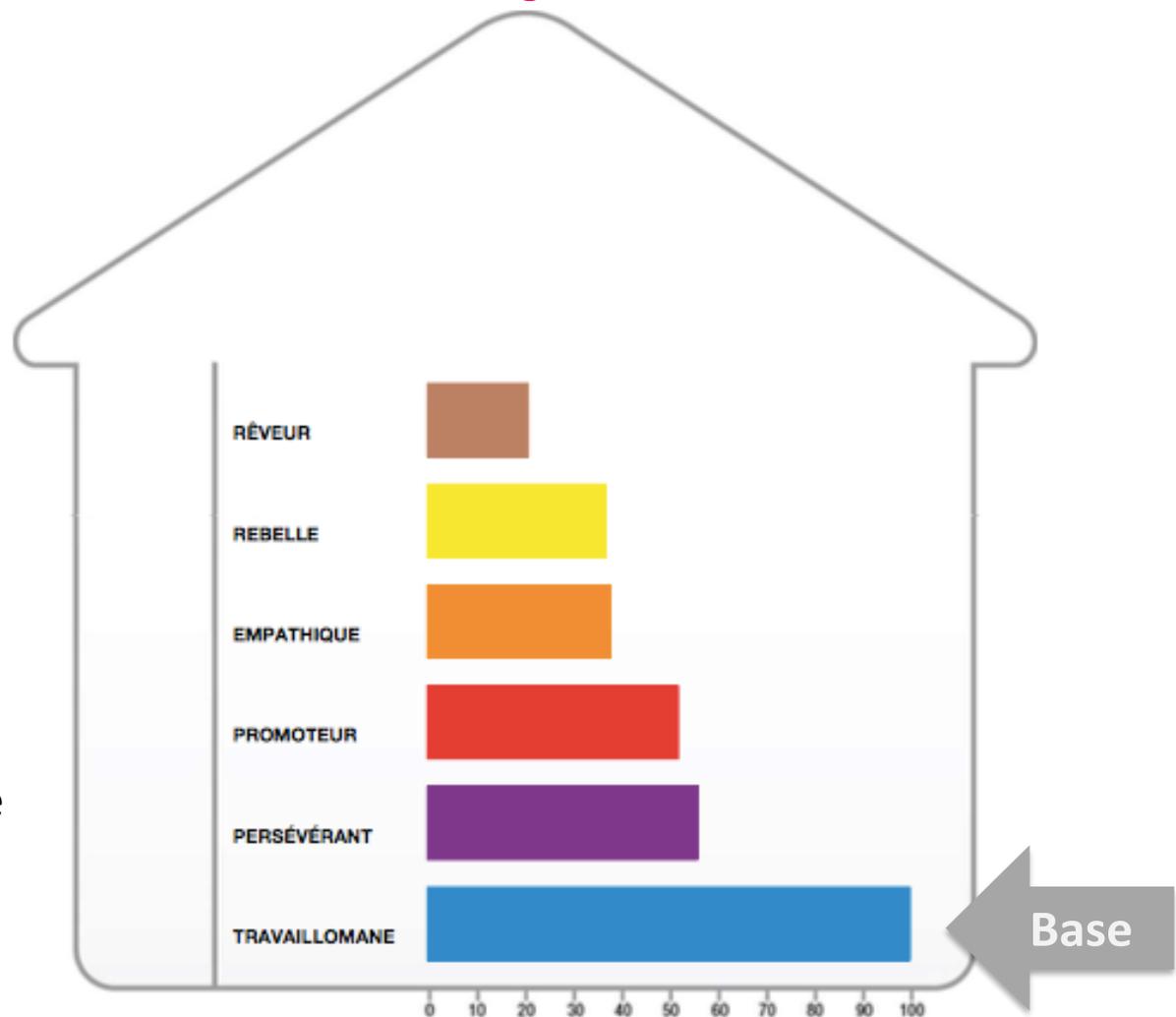
L'immeuble et ses étages

Chaque étage = des ressources spécifiques disponibles

Taille de l'étage = énergie disponible des ressources

Base = type de personnalité dominant, le plus développé

Phase = motivation de la personne

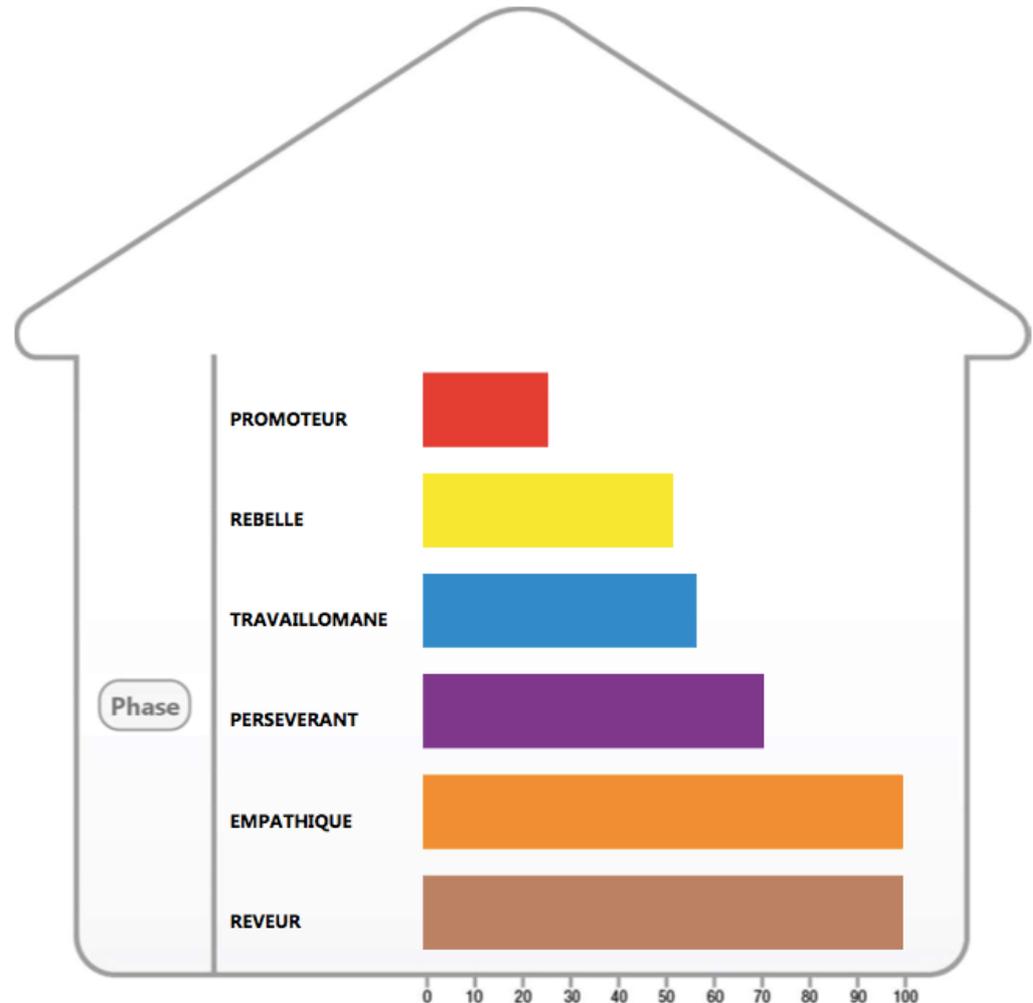


La structure de personnalité

Le concept de Phase

NOTRE
**MOTIVATION SE
SITUE DANS LA
PHASE ACTUELLE**

**NÉCESSITÉ DE
NOURRIR SES
BESOINS DE PHASE
SINON SEQUENCE
DE STRESS**





Quelques principes fondamentaux

- ✓ Pas de bon ou de mauvais profil
- ✓ 4320 combinaisons possibles
- ✓ Un profil de personnalité ne donne aucune information qualitative sur les personnes et leur valeur intrinsèque en tant qu'individu
- ✓ Nous entendons avec notre base. Notre communication sera plus efficace si nous utilisons le canal de communication et la perception de la base de notre interlocuteur

Les 6 types de personnalité

Chacun sa base





TYPE TRAVAILLOMANE



Besoin de
comprendre !
Tête (ordinateur)

CARACTÉRISTIQUES

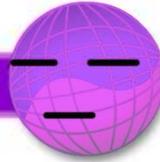
- Logique, organisé et responsable
- Vision du monde au travers de la pensée, des faits, des chiffres, des informations techniques... Qui, comment, où, pourquoi ?
- Mode de communication préféré : échange d'informations

Vous êtes apprécié(e) pour :

- › Vos qualités d'organisation qui vous permettent de planifier de façon très exhaustive toutes les étapes d'une tâche à entreprendre.
- › Votre logique qui vous permet de trouver la structure d'une idée et de la clarifier rapidement pour les autres.



TYPE PERSEVERANT



Besoin de sens !
Tête (ordinateur)

CARACTÉRISTIQUES

- Observateur, consciencieux et engagé
- Vision du monde au travers de ses opinions. « A mon avis... »
« Je crois que... »
- Mode de communication préféré : échange d'opinions

Vous êtes apprécié(e) pour :

- › Vos qualités d'observation qui vous permettent d'évaluer une situation, une personne ou une idée.
- › Votre conscience professionnelle (et personnelle) qui vous permet de développer une morale à laquelle vous êtes attaché(e).
- › Votre sens du dévouement que l'on constate sans mal devant votre ténacité à respecter un idéal, un principe, une valeur, un engagement jusqu'au bout.



Besoin de solitude
pour imaginer!
Tête (ordinateur)

CARACTÉRISTIQUES

- Calme, imaginatif et réfléchi
- Vision du monde au travers de l'imagination et de la réflexion. J'imagine...Et si...
- Mode de communication préféré : Bref, clair, précis. Apprécie d'avoir le temps d'y réfléchir pour agir efficacement.

Vous êtes apprécié(e) pour :

- › Votre calme qui vous permet quelle que soit la gravité d'une situation de rester d'humeur égale et de garder à l'esprit les différentes hypothèses ou solutions possibles.
- › Vos qualités d'introspection qui font de vous un(e) observateur(trice) très compétent(e) de vos semblables.
- › Votre imagination qui vous permet d'explorer toutes les hypothèses ou les options qui s'offrent à vous et de les démultiplier à l'infini.

Population : 30% - 75 % de femmes



TYPE EMPATHIQUE



Besoin de lien!
Coeur

CARACTÉRISTIQUES

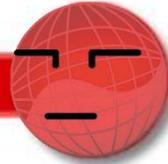
- Chaleureux, sensible et compatissant
- Vision du monde au travers de ses émotions. Je sens que...Je ressens...J'aime...
- Mode de communication préféré : l'attention personnalisée

Vous êtes apprécié(e) pour :

- › Votre chaleur humaine
- › Votre compassion pour autrui
- › Votre faculté d'écoute de l'autre
- › Votre sensibilité qui vous permet de ressentir les ambiances et les humeurs en utilisant chacun de vos cinq sens.



TYPE PROMOTEUR



Besoin d'intensité,
de challenge !

Jambes

CARACTÉRISTIQUES

- Adaptable, plein de ressources et charmeur
- Vision du monde au travers de l'action. Allez, c'est parti...Saisis ta chance...
- Mode de communication préféré : Utilise l'impératif et apprécie qu'on l'utilise avec lui.

Vous êtes apprécié(e) pour :

- › Votre charme qui vient à la fois de votre manière directe de communiquer et de votre sens du compliment qui fait mouche.
- › Vos ressources paraissent intarissables et vous permettent de vous relever quels que soient la «tuile» ou le coup dur qui vous sont arrivés (ou que vous avez provoqués). Vous rebondissez toujours.
- › Votre sens de l'adaptation qui vous permet d'intégrer rapidement un nouveau contexte si différent soit-il du précédent. Vous aimez et recherchez le changement.

Population : 20% - 60 % de femmes



TYPE REBELLE



Besoin de liberté !
Ventre (émoteur)

CARACTÉRISTIQUES

- Créatif, spontané et ludique
- Vision ludique du monde qui l'entoure. Il réagit aux situations et personnes. J'adore...Je déteste...J'ai envie...Je n'ai pas envie
- Mode de communication préféré : l'humour et la plaisanterie

Vous êtes apprécié(e) pour :

- › Votre créativité qui vous permet de trouver une solution là où les autres ne voyaient que des problèmes.
- › Votre sens ludique qui vous permet de transformer une tâche ingrate en un jeu.
- › Votre spontanéité qui génère une énergie positive et souvent "décoiffante" dans vos contacts avec autrui.



Dans quel type de personnalité vous reconnaissez-vous le plus ?

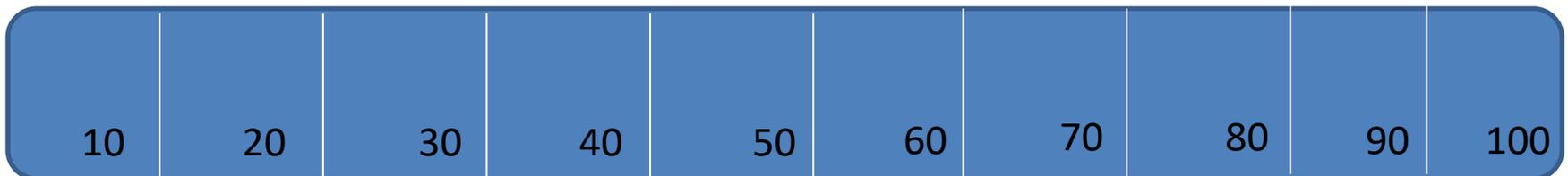


Mesurez votre quantité d'énergie disponible à chaque étage

Etage travaillomane

Canal interrogatif – Perception par la pensée factuelle: sérieux. Il questionne ou donne des informations. Recherche des éléments factuels. Méthode.

Besoins de structurer le temps et d'être reconnu pour sa compétence : Quantifie. Evoque son parcours professionnel. Détail ses activités et méthodes.



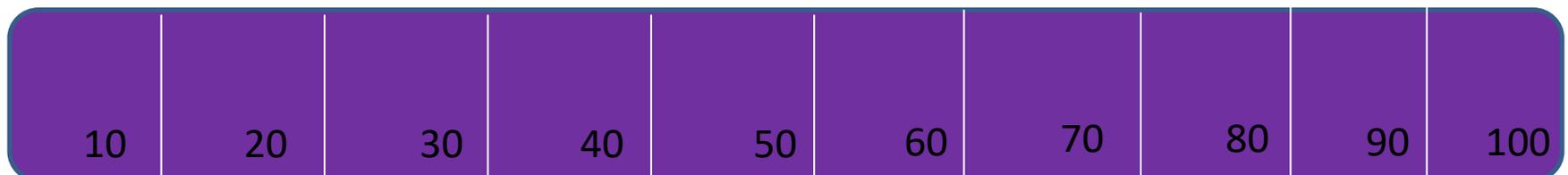


Mesurez votre quantité d'énergie disponible à chaque étage

Etage perseverant

Canal interrogatif – Perception par les opinions: sérieux. Il questionne ou donne des informations. Donne son avis, évalue et demande que l'on se positionne.

Besoins de reconnaissance pour ses opinions et de son travail : apprécie qu'on lui demande son avis. Propose des conseils ou en donne. Evoque sa force de travail et son dévouement.



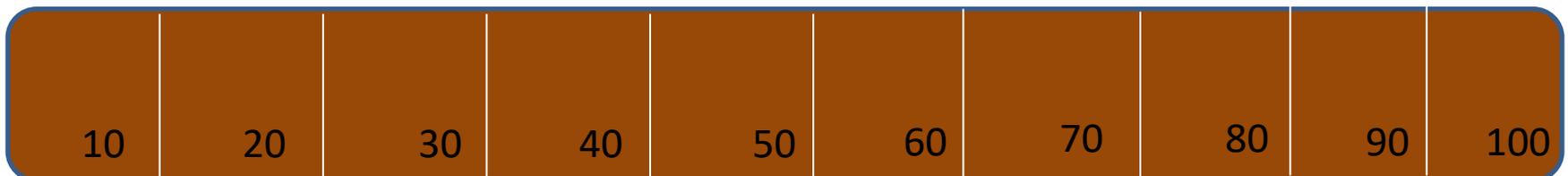


Mesurez votre quantité d'énergie disponible à chaque étage

Etage rêveur

Aime qu'on soit directif– Perception par l'imagin'actions. Vise l'utile. Parle peu. Fait des phrases courtes. Longues pauses dans son expression.

Besoin de solitude : il s'isole dès qu'il le peut. Grande qualité d'écoute.



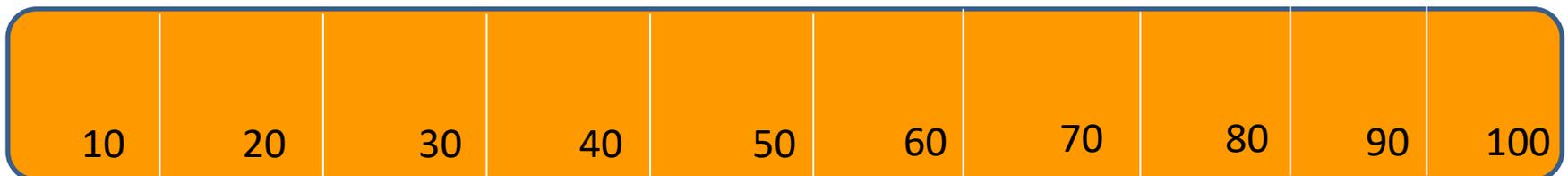


Mesurez votre quantité d'énergie disponible à chaque étage

Etage empathique

Canal nourricier– Perception par les émotions. Ton chaleureux et réconforteur. Partage. Propose sans imposer. Invite à l'échange. Utilise un vocabulaire sensoriel, exprime le vécu et les émotions.

Besoins de reconnaissance pour la personne et besoins sensoriels : parle de lui, de vous, de ses besoins sensoriels.



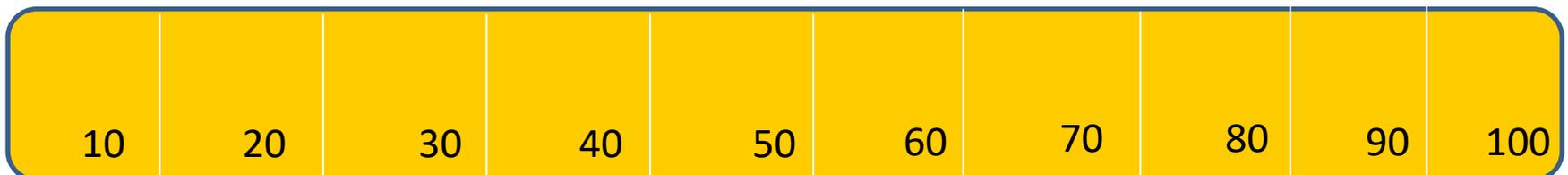


Mesurez votre quantité d'énergie disponible à chaque étage

Etage rebelle

Canal Emotif/ludique— Perception par les réactions. Exprime et affiche ses réactions. Déclenche de l'émotion. Energique, joueur ou gentiment provoquant. Il réagit avant de réfléchir.

Besoins de contact : joue, interpelle, plaisante.



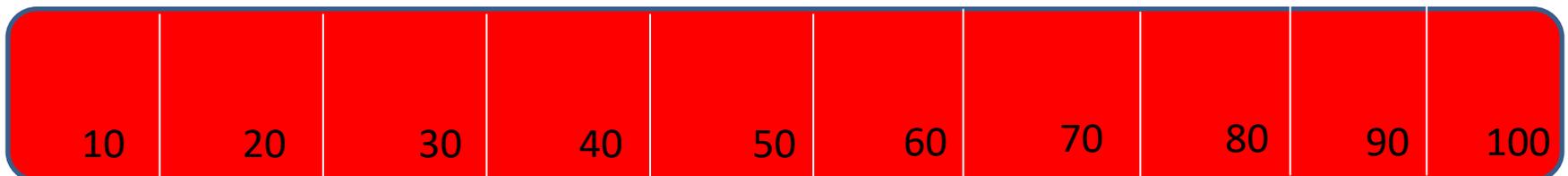


Mesurez votre quantité d'énergie disponible à chaque étage

Etage promoteur

Canal directif– Perception par l'action. Ferme, décidé, utilise beaucoup l'impératif. Vise l'utilité, l'opportunité. Verbes d'actions.

Besoins d'excitation: prend des risques et affiche sa réussite.





MA STRUCTURE DE
PERSONNALITÉ TELLE
QUE JE L'IMAGINE

BASE

A large, simple line drawing of a house with a gabled roof and a chimney on the left side. The interior of the house is divided into seven horizontal, rounded rectangular sections. The top section is the triangular roof area, which contains the text 'MA STRUCTURE DE PERSONNALITÉ TELLE QUE JE L'IMAGINE'. The bottom-most section is the base of the house, which contains the word 'BASE'. The remaining five sections are empty, providing space for a person to draw or write their own personality structure.



Avec quel est le type de
personnalité aimez vous
fonctionner ?

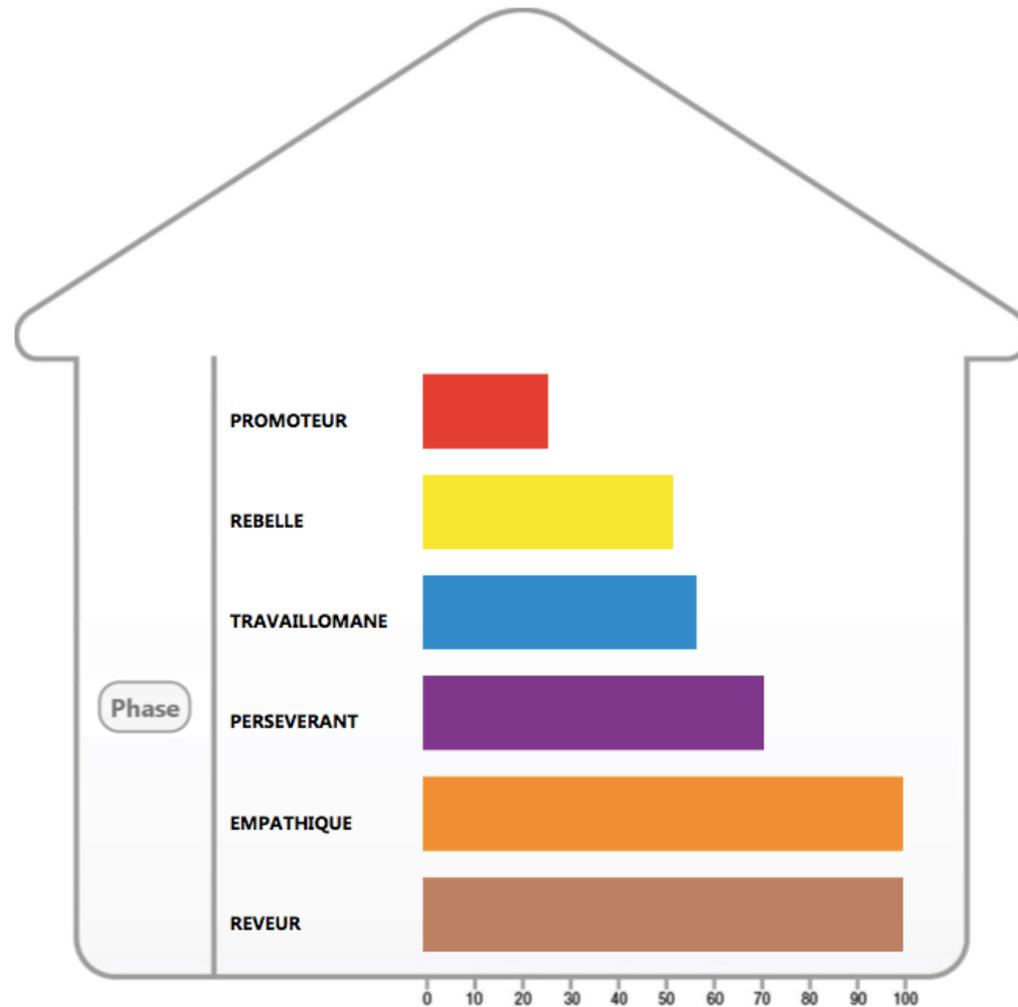


Avec quel est le type de
personnalité avez-vous le plus de
mal à fonctionner ?



Chaque profil de personnalité a son écosystème et il doit le respecter pour être au mieux de ses capacités !

Exemple de structure de personnalité





Chaque profil de personnalité a des besoins psychologiques à nourrir pour être en équilibre et donc dans des conditions propices pour lui.

C'est la notion de phase = source de motivation.



Identifier les besoins psychologiques pour les satisfaire et créer de bonnes conditions pour l'autre.

BESOINS**TYPES DE PERSONNALITE**

Reconnaissance en tant que personne et besoins sensoriels



EMPATHIQUE

Reconnaissance du travail et structuration du temps



TRAVAILLOMANE

Reconnaissance du travail et reconnaissance des opinions



PERSÉVÉRANT

Solitude



RÊVEUR

Excitation



PROMOTEUR

Contact



REBELLE



BESOINS PYSCHOLOGIQUES	« ETAGE »	MANIFESTATIONS POSITIVES
RECONNAISSANCE EN TANT QUE PERSONNE SENSORIELS	 EMPATHIQUE	<ul style="list-style-type: none"> • Attentif aux autres • Prévenant • Chaleureux • Recherche la satisfaction positive des 5 sens
RECONNAISSANCE DU TRAVAIL STRUCTURATION DU TEMPS	 TRAVAILLOMANE	<ul style="list-style-type: none"> • A le souci du travail bien fait • Cherche à développer ses connaissances • Hiérarchise ses priorités • Cherche à connaître le cadre temporel • S'engage sur les délais
RECONNAISSANCE DU TRAVAIL RECONNAISSANCE OPINIONS	 PERSEVERANT	<ul style="list-style-type: none"> • Idem que l'étage Travaillomane • Donne son avis • Cherche à montrer l'exemple • Donne des conseils avisés



BESOINS PSYCHOLOGIQUES	« ETAGE »	MANIFESTATIONS POSITIVES
RECONNAISSANCE EN TANT QUE PERSONNE SENSORIELS	 EMPATHIQUE	<ul style="list-style-type: none"> • Attentif aux autres • Prévenant • Chaleureux • Recherche la satisfaction positive des 5 sens
RECONNAISSANCE DU TRAVAIL STRUCTURATION DU TEMPS	 TRAVAILLOMANE	<ul style="list-style-type: none"> • A le souci du travail bien fait • Cherche à développer ses connaissances • Hiérarchise ses priorités • Cherche à connaître le cadre temporel • S'engage sur les délais
RECONNAISSANCE DU TRAVAIL RECONNAISSANCE OPINIONS	 PERSEVERANT	<ul style="list-style-type: none"> • Idem que l'étage Travaillomane • Donne son avis • Cherche à montrer l'exemple • Donne des conseils avisés



Si les besoins ne sont pas nourris
= stress = comportement réflexe

BESOINS PSYCHOLOGIQUES	« ETAGE »	MANIFESTATIONS POSITIVES	MANIFESTATIONS NÉGATIVES
RECONNAISSANCE EN TANT QUE PERSONNE SENSORIELS	 EMPATHIQUE	<ul style="list-style-type: none"> • Attentif aux autres • Prévenant • Chaleureux • Recherche la satisfaction positive des 5 sens 	<ul style="list-style-type: none"> • Invite à la critique • Fait des erreurs involontaires qui le décrédibilisent • Néglige son apparence et son environnement
RECONNAISSANCE DU TRAVAIL STRUCTURATION DU TEMPS	 TRAVAILLOMANE	<ul style="list-style-type: none"> • A le souci du travail bien fait • Cherche à développer ses connaissances • Hiérarchise ses priorités • Cherche à connaître le cadre temporel • S'engage sur les délais 	<ul style="list-style-type: none"> • Critique le manque de compétence des autres • Surcontrôle • Ne délègue plus • N'accepte pas l'imprévu • Devient rigide sur les ordres du jour, les programmes non respectés
RECONNAISSANCE DU TRAVAIL RECONNAISSANCE OPINIONS	 PERSEVERANT	<ul style="list-style-type: none"> • Idem que l'étage Travaillomane • Donne son avis • Cherche à montrer l'exemple • Donne des conseils avisés 	<ul style="list-style-type: none"> • Idem que l'étage Travaillomane - - Attaque les autres sur leur manque d'implication dans leur mission. • Sermonne, part en croisade, pousse son opinion de manière insistante. • Cherche à imposer ses convictions

SOLITUDE	 REVEUR	<ul style="list-style-type: none"> • Tendance au calme et à la réflexion • Recherche l'espace tranquille pour être efficace • Est très peu dépendant des autres 	<ul style="list-style-type: none"> • Devient passif et ne fait plus rien • N'est plus disponible • Tendance à l'isolement prolongé.
EXCITATION	 PROMOTEUR	<ul style="list-style-type: none"> • Recherche les challenges et les défis • Aime et recherche la nouveauté • Goût prononcé pour le risque 	<ul style="list-style-type: none"> • Fonce tête baissée • Promet même ce qu'il ne pourra pas tenir • Risques excessifs • Manipule • Crée des conflits entre les personnes
CONTACTS	 REBELLE	<ul style="list-style-type: none"> • Aime plaisanter • Curiosité pour ce qui est nouveau • Beaucoup de créativité • Aime les tâches variées 	<ul style="list-style-type: none"> • Provoque les autres • Râle, met de la mauvaise volonté dans ce qu'il fait • Blâme et accuse les autres : « ce n'est pas ma faute »

BASE	PERCEPTION	BASEZ VOTRE ECHANGE SUR
 EMPATHIQUE	Émotions	La chaleur humaine
 TRAVAILLOMANE	Pensées	La logique, les faits
 PERSÉVÉRANT	Opinions	Les valeurs, les convictions
 RÊVEUR	Imagination	L'invitation à l'action
 PROMOTEUR	Actions	L'action et son bénéfice
 REBELLE	Réactions	Le jeu / La plaisanterie

Les types de personnalité

Travailleuse



Organisé(e), responsable et logique

Pour stimuler votre écoute et votre intérêt votre interlocuteur choisira un mode de communication factuel. C'est également par des questions et des interrogations qu'il communiquera le mieux avec vous ;
Pour vous sentir efficace et bien avec vous-même vous avez besoin d'être reconnu(e) pour votre travail. Vous avez aussi besoin que les choses soient organisées et inscrites dans le temps ;

Promoteur



Charmeuse(e), adaptable et pleine de ressources

Pour stimuler votre écoute et votre intérêt votre interlocuteur choisira un mode de communication puissant et impératif.
Pour vous sentir efficace et bien avec vous-même vous avez besoin d'excitation, de défis. Vous aimez particulièrement les situations à très haut niveau d'énergie.

Rebelle



Spontané(e), créatif(ve) et ludique

Pour stimuler votre écoute et votre intérêt, votre interlocuteur choisira un mode de communication énergique et réactif.
Pour vous sentir efficace et bien avec vous-même, vous avez besoin de contact, c'est à dire de stimulations variées de la part de votre entourage ;

Empathique



Compassionné(e), chaleureux(se) et sensible

Pour stimuler votre écoute et votre intérêt, votre interlocuteur choisira un mode de communication chaleureux et bienveillant. C'est également sur ce mode nourricier que vous communiquez naturellement.
Pour vous sentir efficace et bien avec vous-même vous avez besoin d'être reconnu(e) en tant que personne et dans un environnement agréable. La satisfaction de vos besoins sensoriels est très importante pour vous.

Rêveur



Calme, imaginatif(ve), et introspectif(ve)

Pour stimuler votre écoute et votre intérêt, votre interlocuteur choisira un mode de communication clair et directif.
Pour vous sentir efficace et bien avec vous-même, vous avez besoin de solitude, d'un lieu tranquille pour recharger vos batteries et n'hésitez pas à vous « échapper » par moment au cours de discussions ou de réunions trop longues ;

Persévérant



Conscientieux(se), dévoué(e) et observateur(trice)

Pour stimuler votre écoute et votre intérêt votre interlocuteur choisira un mode de communication factuel. C'est également par des questions et des interrogations qu'il communiquera le mieux avec vous
Pour vous sentir efficace et bien avec vous-même, vous avez besoin d'être reconnu(e) pour votre travail et pour vos convictions.

MANAGEMENT INDIVIDUALISÉ :

PROFIL TRAVAILLOMANE

CARACTERISTIQUES

Points forts du caractère:

Responsable, logique, organisé.

Traits principaux: Capacité d'assimilation et de synthèse des faits.

Style de management préféré: démocratique.

Mode de perception: la pensée.

Environnement préféré: seul ou avec 1 pers.

Besoins psychologiques : reconnaissance du travail, structuration du temps.

ALIMENTER LA MOTIVATION

1- Dites-lui : "Votre idée est intéressante" ou "Vous avez fait du bon travail".

2- Confiez-lui des problèmes difficiles à résoudre.

3- Donnez-lui des dates limites dans ses projets.

4- Rendez hommage à son travail assidu et à son sens des responsabilités.

À ÉVITER

1- D'être trop familier, trop intime, trop curieux.

2- De contrecarrer ses actions, de le mettre en porte-à-faux.

3- D'annuler un projet sans lui expliquer pourquoi de façon logique.



MANAGEMENT INDIVIDUALISÉ :

PROFIL PERSÉVÉRANT

CARACTERISTIQUES

Points forts du caractère:
dévoué, observateur,
conscientieux.

Traits principaux: capacité à
persévérer et rester fidèle à
ses valeurs et ses convictions.

Style de management préféré:
démocratique.

Mode de perception:
les opinions.

Environnement préféré:
seul ou avec 1 pers.

Besoins psychologiques:
reconnaissance du travail
accompli et des convictions.

ALIMENTER LA MOTIVATION

**1- Dites-lui "Votre opinion a
beaucoup d'importance à
mes yeux - A votre avis, que
devrions-nous faire au sujet
de.."**

**2- Envoyez-lui une lettre de
félicitations, ou une récompense
pour ses services.**

**3- Reconnaissez son
dévouement.**

**4- Montrez-lui ce que vous
admirez et respectez en lui.**

**5- Nommez-le à un comité
chargé de prendre des
décisions importantes.**

À ÉVITER

**1- D'utiliser un style
de management
autocratique.**

**2- De jouer à des jeux
de pouvoir avec lui.**

**3- Toutes les
redéfinitions ou
changements des
règles du jeu, même
pour des questions
mineures.**



MANAGEMENT INDIVIDUALISÉ :

PROFIL RÊVEUR

CARACTERISTIQUES

Points forts du caractère:
imaginatif, réfléchi, calme.

Traits principaux:
capacité à soutenir un travail
répétitif.

Style de management préféré:
autocratique (de son manager à
son égard)

Mode de perception :
imagination / inaction.

Environnement préféré:
Seul.

Besoins psychologiques:
la solitude.

ALIMENTER LA MOTIVATION

- 1- Dites-lui exactement ce que vous attendez de lui, et laissez-le ensuite travailler seul.
- 2- Accordez-lui des congés.
- 3- Octroyez-lui un espace privé.
- 4- Soyez aussi direct, précis et complet que possible.
- 5- Définissez clairement l'autorité que vous lui déléguez.

À ÉVITER

- 1- D'utiliser un style de management bienveillant ou "laissez-faire".
- 2- De placer cette personne au milieu de nombreuses autres, ou dans un environnement très effervescent.
- 3- De lui assigner des missions nouvelles et différentes sans instructions précises.



MANAGEMENT INDIVIDUALISÉ :

PROFIL EMPATHIQUE

CARACTERISTIQUES

Points forts caractère:
attentionnés et attentifs aux autres, sensibles, chaleureux.

Traits principaux:
capacité à prendre soin des autres et être facteur d'harmonie dans l'équipe.

Style de management préféré:
bienveillant.

Mode de perception:
les émotions.

Environnement préféré :
= le groupe.

Besoins psychologiques :
être reconnu en tant que personne; stimulations sensorielles.

ALIMENTER LA MOTIVATION

- 1- **Faites-lui comprendre que vous êtes ravi de travailler avec lui, qu'il est important pour l'entreprise et pour vous-même.**
- 2- **Sachez passer un moment avec lui/elle.**
- 3- **Montrez-lui en public que vous l'appréciez.**
- 4- **Laissez-le personnaliser son bureau.**
- 5- **Offrez-lui votre soutien inconditionnel.**

À ÉVITER

- 1- **Le style autocratique, avec ordres et impératifs.**
- 2- **De montrer du doigt ses erreurs ou sa conduite.**
- 3- **De placer cette personne dans un environnement austère, loin des autres.**



MANAGEMENT INDIVIDUALISÉ :

PROFIL PROMOTEUR

CARACTERISTIQUES

Points forts du caractère:
persuasif, s'adapte facilement,
a du charme.

Traits principaux: capacité à
réaliser, à concrétiser.

Style de management préféré:
autocratique.

Mode de perception :
l'action.

Environnement préféré :
groupes variés.

Besoins psychologiques:
sensations fortes, excitation.

ALIMENTER LA MOTIVATION

**1- Dites-lui clairement ce
que vous attendez comme
résultat final, et laissez-le
agir à sa façon.**

**2- Offrez-lui des
récompenses immédiates.**

**3- Donnez-lui de solides
concurrents.**

**4- Proposez-lui des
avantages financiers.**

À ÉVITER

**1- De vous montrer
vague ou évasif, et de
fuir la confrontation.**

**2- De lui donner trop
de secondes chances.**

**3- De lui confier des
responsabilités, et de
lui demander des
comptes sur des
projets à manager à
long terme.**



MANAGEMENT INDIVIDUALISÉ :

PROFIL REBELLE

CARACTERISTIQUES

Points forts du caractère:
spontané, créatif, ludique.

Traits principaux: capacité à
s'amuser, à jouir du présent.

Style de management préféré:
laissez-faire.

Mode de perception :
réactions.

Environnement préféré :
groupes variés.

Besoins psychologiques:
contact.

ALIMENTER LA MOTIVATION

**1- Plaisantez, soyez
ludique.**

**2- Laissez-lui prendre
quelques libertés vis-à-vis
des conventions**

**vestimentaires, et de
décoration du bureau.**

**3- Donnez-lui des tâches
créatives.**

**4- Faites des choses
spontanées.**

**5- Apportez-lui un gadget
de temps en temps.**

À ÉVITER

**1- De le contraindre à
des horaires trop
stricts.**

**2- De lui donner des
conseils, de lui faire
des sermons, ou des
conférences.**

**3- De lui assigner des
projets qui exigent une
planification à long
terme, et un suivi
quotidien.**



La matrice d'identification des types de personnalité

