



## Quel communicant êtes-vous ?

Pour bien communiquer, il est indispensable de bien se connaître : savoir quels sont ses atouts, ses limites et ses faiblesses. En outre, identifier les leviers de son stress lors d'une prise de parole, permet de le canaliser, voire de le réduire.

Certains sont très à l'aise, mais gèrent mal les questions délicates et ressentent toute interruption comme une attaque. D'autres sont très timides et ont peur du jugement d'autrui, cependant ils préparent beaucoup, et sont toujours structurés et pertinents.

Chaque communicant a son propre registre de communication, sa façon de communiquer. Cela est directement lié à sa personnalité, son vécu, ses contextes d'intervention. Il est important de prendre conscience du fait que l'on ne communique pas avec la personnalité de son voisin, de son collègue ou de son coach.

Loin de moi l'idée de faire de vous dans ce livre des clones. En formation, j'appelle cela le syndrome « Madame Météo ». Vous savez, ce ton et cette posture particulière aux présentatrices et présentateurs météo, identiques quelle que soit la chaîne ? (Bon... à part la météo du Grand Journal sur Canal +, qui joue justement sur le ton ouvertement décalé).

Les plus touchés par le syndrome « Madame Météo » sont les commerciaux. Pas tous, bien entendu ! Préservons-nous des préjugés ! Mais le jeune commercial débutant, qui a appris par cœur son discours marketing a tendance à réciter sa leçon comme un robot.

Le résultat peut être correct, mais ce n'est pas comme cela que vous arriverez à fédérer, convaincre, gérer l'hostilité ou remporter l'adhésion. La règle d'or en communication est de **faire de sa personnalité l'atout numéro 1 de sa prestation. La star c'est VOUS !** Ne l'oubliez jamais.

Et pour cela, il faut savoir quel communicant vous êtes.

Le test qui suit vous donnera une tendance. Bien sûr, nous ne pouvons réduire l'humanité à 6 profils d'orateur, soyons sérieux ! D'ailleurs, les résultats sont rarement tranchés. Par contre, ce test vous invite à réfléchir sur votre vision de la communication, du diaporama, des relations professionnelles, mais aussi sur ce que vous recherchez dans la communication.

Il s'inspire des 6 profils de personnalité décrits dans la Process Communication de Taïbi Khaler.

### *Pour info*

La **Process communication** est un modèle de communication développé par le psychologue Taïbi Khaler, lui-même issu de l'école de l'Analyse Transactionnelle. Son objectif est de faciliter les échanges entre personnes dans les situations de communication les plus courantes, notamment en entreprise. Le prix Éric Berne a récompensé ses travaux en 1977.

La NASA a été la première à utiliser ce modèle. Il s'agissait pour elle de sélectionner des astronautes capables de travailler harmonieusement en équipe lorsqu'ils se trouveraient confinés dans l'espace.



## Test

### *Quel communicant êtes-vous ?*

(une seule réponse possible)

#### **Question 1**

*Pour vous une présentation en public, c'est :*

1. Un show porté par l'orateur
2. Un moment d'échanges et de partage
3. Un grand moment de stress pour l'orateur
4. Une occasion pour s'amuser
5. Des données chiffrées complètes
6. Une occasion pour défendre ses idées

### Question 2

*Vous définiriez votre look, comme :*

1. Classique et sobre
2. Coloré et original
3. Coordonné et harmonieux
4. Confortable avant tout
5. Classe et luxueux
6. De bonne facture

### Question 3

*Vous pensez du diaporama :*

1. « Ca ne sert à rien, mieux vaut le contact humain ! »
2. « Génial ! On peut y intégrer des tas d'animations sympas ! »
3. « Un moyen de plus d'en mettre plein la vue ! »
4. « Il doit être complet, clair et rentrer dans le détail »
5. « C'est l'expression de la fiabilité de l'orateur »
6. « C'est un travail de longue haleine, qui demande réflexion ».

### Question 4

*Ce qui vous intéresse dans la communication professionnelle :*

1. Entretenir des relations de qualité avec les autres
2. Élargir votre réseau pour se créer des opportunités
3. Obtenir des informations précises sur les délais, le travail à accomplir
4. Échanger sur les opinions de chacun
5. Être spontané et répondre du tac au tac
6. Écouter les idées émises pour alimenter votre réflexion

### Question 5

*Vous appréciez de travailler avec des collègues qui :*

1. Respectent votre besoin de calme et ne vous brusquent pas
2. Soient drôles et légers
3. Soient attentionnés et chaleureux
4. Soient toujours partants pour relever des défis
5. Partagent vos valeurs
6. Soient cartésiens et précis

### Question 6

Quand vous étiez enfant:

1. Vous deviez être responsable, travailler dur et jouer après
2. Vous aimiez être entouré(e) de vos amis et votre famille
3. Vous cherchiez à être seul(e) pour rêver et réfléchir
4. Votre entourage insistait beaucoup sur les bonnes manières à suivre
5. Vous aimiez jouer et vous différenciez des autres
6. Vous deviez vous débrouiller seul(e) face aux autres

### Question 7

Il vous arrive souvent

1. d'essayer de faire plaisir à tout le monde, pour être aimé (e)
2. de penser que dans la vie «chacun a ce qu'il mérite»
3. de vous replier sur vous-même pour vous sentir seul(e)
4. d'avoir du mal à accepter l'autorité et les contraintes
5. de donner beaucoup de détails pour être sûr(e) d'être compris
6. de souligner les erreurs des autres, sans voir leurs réussites

## ► Calcul des points

### Question 1

	Votre réponse	Votre profil
1	<input type="checkbox"/>	X
2	<input type="checkbox"/>	O
3	<input type="checkbox"/>	W
4	<input type="checkbox"/>	Y
5	<input type="checkbox"/>	S
6	<input type="checkbox"/>	Z

### Question 2

	Votre réponse	Votre profil
1	<input type="checkbox"/>	S
2	<input type="checkbox"/>	Y
3	<input type="checkbox"/>	O
4	<input type="checkbox"/>	W
5	<input type="checkbox"/>	X
6	<input type="checkbox"/>	Z

**Question 3**      **Votre réponse**      **Votre profil**

1	<input type="checkbox"/>	O
2	<input type="checkbox"/>	Y
3	<input type="checkbox"/>	X
4	<input type="checkbox"/>	S
5	<input type="checkbox"/>	Z
6	<input type="checkbox"/>	W

**Question 4**      **Votre réponse**      **Votre profil**

1	<input type="checkbox"/>	O
2	<input type="checkbox"/>	X
3	<input type="checkbox"/>	S
4	<input type="checkbox"/>	Z
5	<input type="checkbox"/>	Y
6	<input type="checkbox"/>	W

**Question 5**      **Votre réponse**      **Votre profil**

1	<input type="checkbox"/>	W
2	<input type="checkbox"/>	Y
3	<input type="checkbox"/>	O
4	<input type="checkbox"/>	X
5	<input type="checkbox"/>	Z
6	<input type="checkbox"/>	S

**Question 6**      **Votre réponse**      **Votre profil**

1	<input type="checkbox"/>	S
2	<input type="checkbox"/>	O
3	<input type="checkbox"/>	W
4	<input type="checkbox"/>	Z
5	<input type="checkbox"/>	Y
6	<input type="checkbox"/>	X

**Question 7**      **Votre réponse**      **Votre profil**

1	<input type="checkbox"/>	O
2	<input type="checkbox"/>	X
3	<input type="checkbox"/>	W
4	<input type="checkbox"/>	Y
5	<input type="checkbox"/>	S
6	<input type="checkbox"/>	Z

Quel communicant êtes-vous ?

1

## ► Interprétation des résultats du test

X	➔	le showman
O	➔	le chaleureux
W	➔	le timide
Y	➔	le décalé
Z	➔	le plaideur
S	➔	le pointilleux



## Les 6 profils d'orateur

### ► Vous avez une majorité de X : *Vous êtes « un show man ! »*

Vous aimez les challenges et prendre la parole en public n'est pour vous qu'un défi de plus. Vous aimez ressentir l'adrénaline de la prise de risques et vous sentir vivant. Votre communication est rapide et percutante. Les esprits lents et tatillons vous agacent. Ce qui vous intéresse avant tout, c'est la réussite !

### ► Vous avez une majorité de O : *Vous êtes « un chaleureux »*

Vous aimez les gens et cherchez souvent à leur faire plaisir. À l'écoute des autres, vous savez aussi exprimer vos émotions, ce qui parfois gêne vos interlocuteurs. De nature chaleureuse, votre communication est ouverte et attentive aux réactions de votre public.

### ► Vous avez une majorité de W : *Vous êtes « un timide »*

Pour vous, prendre la parole face à un groupe est une épreuve. Vous préférez de loin vous isoler pour réfléchir, plutôt que d'être dans la lumière. De nature discrète, vous ne parlez pas très fort, ce qui parfois peut poser problème à vos interlocuteurs. Pourtant, vous avez souvent un avis très réfléchi sur les sujets traités en réunion.

► **Vous avez une majorité de Y :** *Vous êtes « un décalé »*

Vous aimez vous amuser en toute situation. La communication est un jeu de plus, l'occasion pour vous d'établir des contacts ludiques avec vos interlocuteurs. Votre approche est souvent originale et créative, quitte parfois à jouer la carte de la provocation !

► **Vous avez une majorité de Z :** *Vous êtes « un plaideur »*

Vous aimez convaincre et défendre vos opinions. La communication est pour vous l'occasion d'exposer vos valeurs. Le débat d'idées ne vous fait pas peur, tant qu'il est loyal et honnête. Mais vous avez tendance à vous emporter dans de longs et virulents plaidoyers.

► **Vous avez une majorité de S :** *Vous êtes « un pointilleux »*

Vous aimez les exposés basés sur des faits et chiffres précis. La moindre erreur vous agace et vous le faites savoir. Votre communication peut paraître froide et dénuée d'émotions. Votre quête de perfection se ressent dans votre communication.

*Remarque*

Bien entendu, vous n'êtes pas qu'un seul profil d'orateur. D'ailleurs, vous obtenez sûrement des points à plusieurs profils. Vous pouvez être ainsi un plaideur pointilleux, un show man chaleureux ou un décalé timide. Et encore bien d'autres combinaisons sont possibles... Le but de ce test est aussi de prendre conscience des différents styles d'orateurs.



## Quels sont les atouts et faiblesses de chaque profil ?

### ► Le show man



Comme son nom l'indique, il aime faire le show ! Vous allez me dire c'est parfait pour un orateur. Oui, prendre plaisir à ce que l'on fait est souvent un élément de réussite important. Sa gestuelle est souvent ample et fluide, son sourire rayonnant. Le show man ou la show girl sont séducteurs et souvent charismatiques. Ils soignent d'ailleurs beaucoup leur look et aiment afficher leur réussite sociale par des signes ostentatoires : montre de luxe, sac de marque etc.

Mais dans la communication, nous sommes au moins deux. Si je ne parle que pour mon plaisir, pour me mettre en avant et nourrir mon ego, je risque d'oublier mon ou mes interlocuteurs.

Voilà donc l'une des faiblesses du show man : il a tendance à s'écouter parler. Son public est juste un faire-valoir, qui alimente son ego. Autre travers : il en fait parfois trop. Sa recherche d'adrénaline le pousse alors à dépasser les limites en surjouant, voire en provoquant.

Le show man s'impatiente vite et attend que les autres comprennent rapidement. La lenteur, les difficultés de compréhension l'agacent et il devient alors très tranchant, voire cassant. À la grande surprise du public, il peut passer ainsi dans la même réunion du charme à l'agressivité.

Celui qui incarne le mieux ce profil est très certainement Bernard Tapie. Il réunit toutes les composantes du profil.

#### **Les shows men en formation...**

Dans ma carrière professionnelle, j'ai rencontré beaucoup de show men à des postes de directeurs commerciaux ou de directeurs marketing. Ils viennent souvent dans les formations en prise de parole en public pour montrer à leurs jeunes recrues comment « faire le show » chez les clients. Ils sont alors très exigeants avec leurs équipes et il me faut parfois intervenir pour maintenir la bienveillance nécessaire à toute formation.

Ils sont surpris d'avoir eux aussi des choses à apprendre en communication : notamment l'écoute de l'autre et l'empathie. Je ne manque pas alors de citer en exemple l'un de leurs collaborateurs pour faire bonne mesure. Et oui ! Ils ne sont pas parfaits !