



christelle lebeau - EN CRÉATION

Ce profil contient

I. INTRODUCTION

II. LES CARACTERISTIQUES COMPORTEMENTALES DE VOTRE STYLE ADAPTE

- Décision, résolution de problèmes et défis : votre composante rouge.
- Communication, influence, enthousiasme : votre composante jaune.
- Cohérence, écoute, stabilisation des rythmes : votre composante verte.
- Analyse, respect des règles et contraintes : votre composante bleue.

III. LE GRAPHE DE VOTRE STYLE NATUREL

- Description de votre style naturel

IV. LE GRAPHE DE VOTRE STYLE ADAPTE

- Description de votre style adapté
- Interactions entre les différentes couleurs

V. LE GRAPHE DE VOTRE STYLE OPPOSE

- Description de votre style opposé (relation ou situation)
- Conseils généraux de communication
- Tableau de synthèse pour mieux comprendre ceux qui ne vous ressemblent pas.
- Conseils pratiques pour rendre la communication plus efficace.

VI. PLAN DE PROGRESSION PERSONNALISE

VII. FICHE DE SYNTHÈSE DES 4 COULEURS

VIII. SYNTHÈSE DES ATTITUDES VERBALES ET NON-VERBALES



I. INTRODUCTION

« Pour s'élever, il faut descendre profondément en soi », écrivait Voltaire.

Les recherches démontrent que la connaissance de soi-même est le principal atout pour progresser et réussir dans un environnement en changement. En effet, se connaître soi-même permet à la fois de comprendre ses propres mécanismes de fonctionnement ainsi que ceux de ses interlocuteurs et de construire des stratégies d'adaptation. Ce profil de personnalité, vous apportera quelques repères.

Il n'est que le reflet de vos réponses, données à un moment de votre vie, dans un contexte spécifique. Il ne tient pas compte de votre environnement social, familial, de vos valeurs ni de vos expériences.

Est-il juste à 100% ? Vous y trouverez certainement beaucoup de vérités et matière à progresser. D'autres thèmes en revanche pourront vous sembler inexacts ou inappropriés... En effet, nos comportements sont parfois opposés, au point qu'une personne puisse être rapide parfois et lente dans d'autres cas, ou attentionnée avec certains interlocuteurs et agressive avec d'autres...

Le comportement humain est bien trop complexe pour que l'on puisse définitivement figer les gens dans des catégories. Ce profil décrit donc des tendances, et attitudes de « confort » que vous adoptez fréquemment. Aucune couleur n'est mieux qu'une autre, cependant, un comportement couleur peut s'avérer adapté ou non à une situation donnée. Selon votre environnement et les objectifs que vous souhaitez atteindre, vous pouvez renforcer vos potentiels en vous appuyant sur vos forces et en définir les axes de progrès qui vous semblent prioritaires.

Prenez le temps de relire votre profil 4 colors et de souligner les termes qui vous étonnent. Discutez-en avec vos amis, parents, collègues ou avec votre consultant, si vous participez à un séminaire. Ils vous apporteront leur précieuse perception, indispensable à toute progression.

II. LES CARACTERISTIQUES COMPORTEMENTALES DE VOTRE STYLE ADAPTE



Cette couleur décrit la manière dont vous résolvez les problèmes et abordez les défis.



Vous vous fixez des objectifs assez élevés que vous poursuivez de manière volontaire. Vous vous montrez curieux (se) et cherchez différentes solutions possibles avant de vous lancer dans l'action. Vous faites preuve de volonté, dégagez de la présence et montrerez votre sens des responsabilités pour atteindre les objectifs.

Vous résolvez généralement les problèmes de manière assez conventionnelle et le cas échéant, vous associez d'autres interlocuteurs pour décider.

Vous savez agir sous la pression, mener s'il le faut plusieurs projets de front et travailler rapidement.

Parfois impatient(e), il vous arrive de manquer de recul, d'entrer en conflit ou devenir blessant(e) ou agressif (ve).

Cette couleur décrit la manière dont vous interagissez avec les autres.



Sociable vous aimez travailler en équipe et recherchez la reconnaissance des vôtres. Communicateur(rice) né(e), vous transmettez enthousiasme et optimisme autour de vous. Vous aimez convaincre et vous vous exprimez avec aisance.

Vous développez un réseau de relations souvent amicales qui dépassent le simple champ professionnel. Vous communiquez de manière expansive et démonstrative.

Vous favorisez une ambiance conviviale de plaisir partagé, au point qu'il vous est parfois difficile de prendre de la distance et imposer, si vous managez, une relation d'autorité hiérarchique.

Vous donnez une impression de facilité et légèreté qui vous différencie de ceux qui perçoivent l'environnement de manière hostile. Ceux ci pourraient bien vous reprocher de trop vous mettre en avant ou de vous éparpiller.



Cette couleur décrit la manière dont vous conformez et réagissez aux règles et aux procédures.



Vous travaillez de manière précise et structurée en prenant un temps suffisant de réflexion avant de passer à l'action. Avant de vous décider, vous recherchez toutes les informations nécessaires, que vous analysez de manière factuelle.

Vous vous conformez aux règles et procédures et produisez un travail assez conventionnel. Vous contrôlez la qualité de votre travail avec précision.

Vous avez suffisamment de calme et de recul pour être diplomate. Vous savez nuancer vos idées et n'appréciez guère la controverse.

Vous appuyez votre raisonnement sur des données factuelles et faites confiance à ce qui est écrit plutôt que dit.

Vous n'aimez pas exprimer vos sentiments et la distance que vous mettez dans vos relations peut parfois donner une impression de froideur ou de rigidité.



Cette couleur décrit la manière dont vous stabilisez votre environnement de travail et réagissez aux changements de rythmes.



Vous aimez le changement et préférez un travail non routinier. Energique, vous mettez du cœur à l'ouvrage et à peine démarré vous brulez d'impatience d'avoir fini.

Pour alimenter votre besoin de nouveauté, vous pouvez changer de cap rapidement ce qui peut faire penser aux autres que vous manquez de cohérence.

Vous vous accommodez parfaitement des changements de rythmes qu'impose le travail. Vous préférez la pression d'une échéance courte qui vous amène un stress que vous trouvez bénéfique.

Vous n'hésitez pas à exprimer vos sentiments, quitte à rompre l'harmonie de la relation.

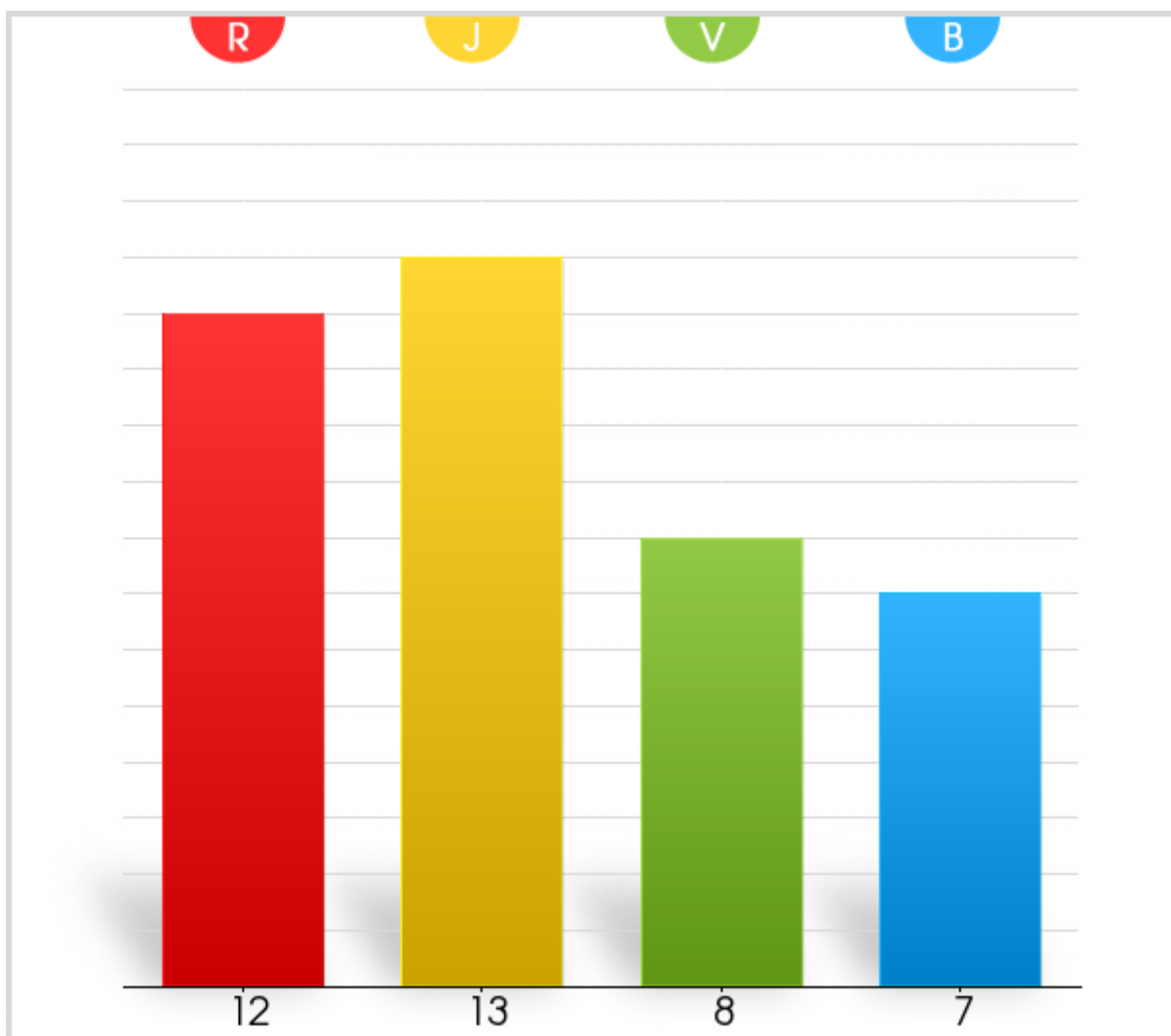
Votre mobilité et votre dynamisme peuvent être perçus aux yeux de personnes plus posées pour de l'agitation.

III. LE GRAPHE DE VOTRE STYLE NATUREL

Ce graphe illustre votre style naturel établi en fonction de vos réponses "moins". Il représente votre style propre, celui que vous développez lorsque vous n'avez pas besoin de faire d'efforts d'adaptation ou lorsque sous l'emprise du stress ou de l'émotion vous revenez à votre naturel... Ce style est votre ancrage comportemental, votre base stable qui évoluera bien sûr, mais pas à pas.



VOTRE GRAPHE PROFIL 4 COLORS STYLE NATUREL



Description de votre style naturel

Que ce soit dans votre environnement personnel ou professionnel vous adoptez le même style de communication. Vous amenez au travail ce que vous êtes dans la vie et vous ne voyez pas la nécessité de changer radicalement vos comportements.

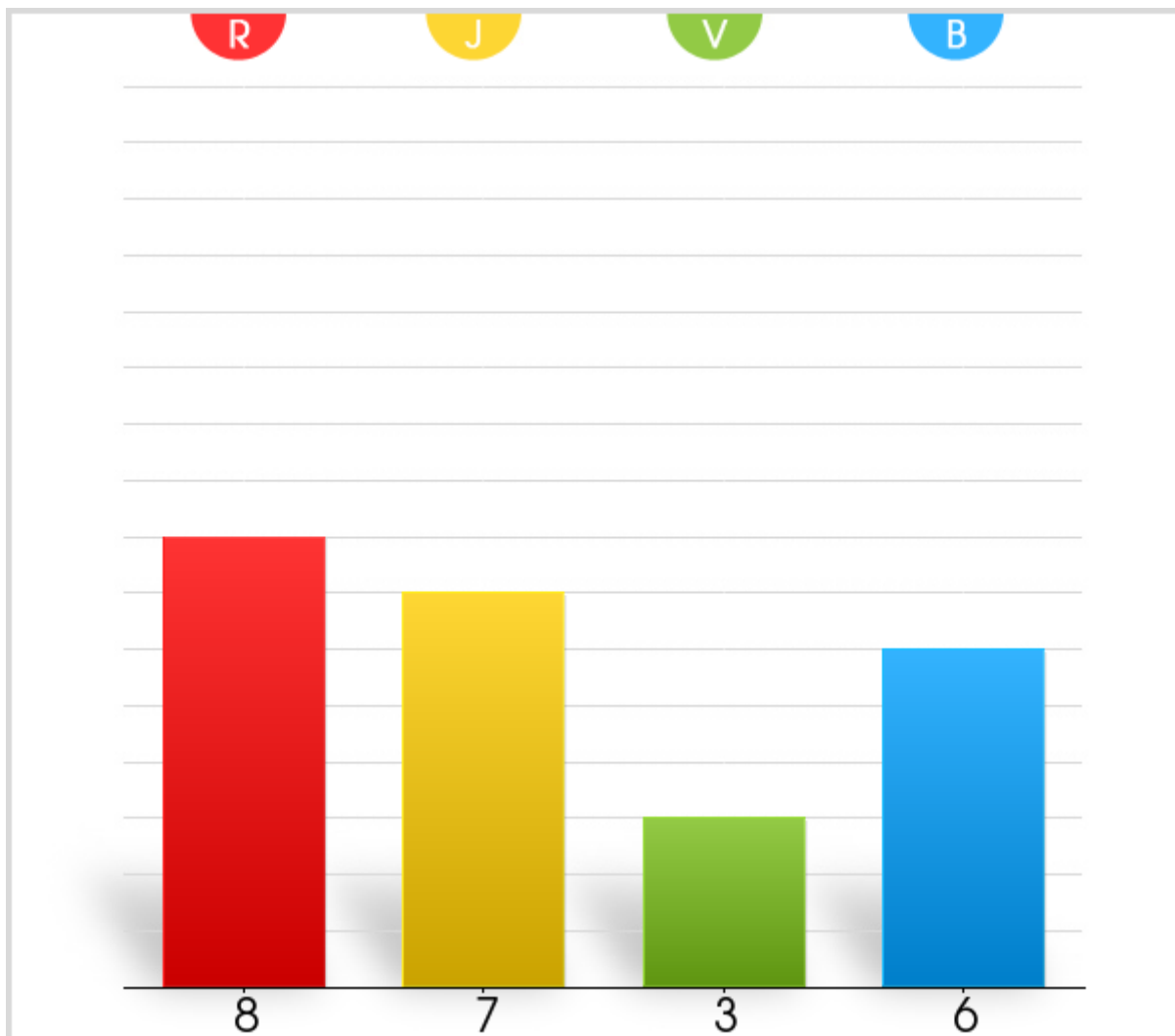
Votre corps est un outil important pour communiquer et montrer l'énergie dont vous disposez. Votre buste ouvert, votre port de tête vers l'avant indique que vous êtes dans l'action, tourné vers votre objectif. La poignée de main tonique ou musclée que vous distribuez vous permettra en regardant dans les yeux votre interlocuteur, de l'évaluer rapidement. Votre style déterminé, dégage une impression de force de volonté, et d'affirmation de soi. Vous communiquez de manière kinesthésique (par votre corps). Pour vous faire comprendre vous utilisez un langage concis et de nombreux gestes amples et toniques. Votre démarche à grands pas montre votre style volontaire. Il se dégage de votre communication une volonté de dominer.

IV. LE GRAPHE DE VOTRE STYLE ADAPTE

Ce graphe est établi en fonction de vos réponses "plus". Il décrit le style adapté à votre environnement, celui que vous produisez pour faire un effort social. C'est le style que vous laissez lire aux gens qui vous entourent. C'est le style que vous pensez le plus efficace pour satisfaire vos besoins et répondre selon vous, aux attentes des autres.



VOTRE GRAPHE PROFIL 4 COLORS STYLE ADAPTE



Interactions entre les différentes couleurs.

Ce paragraphe décrit les comportements de certaines personnes dont les couleurs se multiplient entre elles et produisent de ce fait des traits de personnalités plus marqués :
Par exemple, le fait de cumuler beaucoup de jaune et rouge aboutit à un profil extrêmement orienté vers l'action et qui ne se pose que rarement. Le fait de cumuler beaucoup de bleu et de rouge aboutit à un profil naturellement très sceptique et fermé.

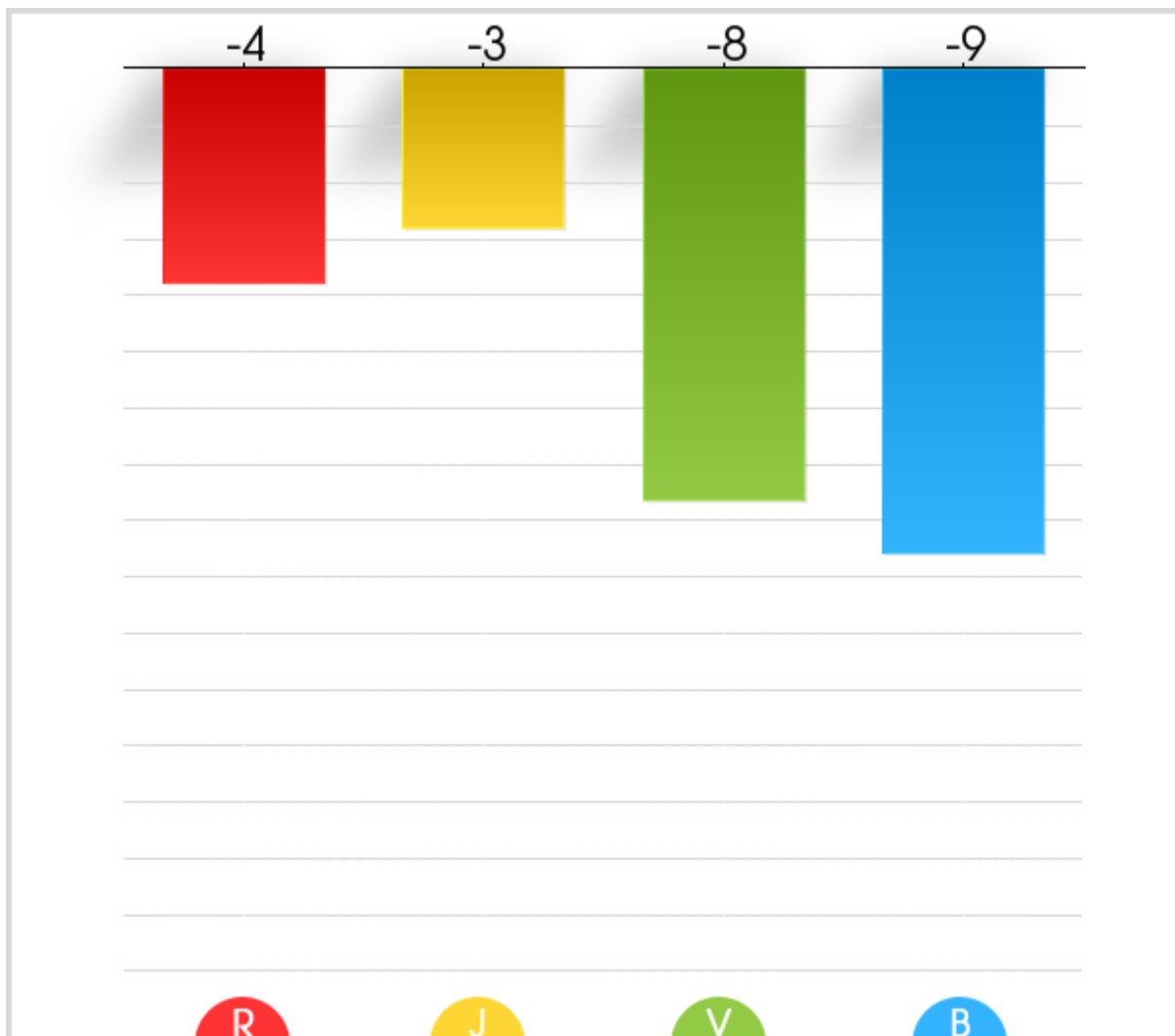
Vous concernant, le cumul de ces couleurs n'aboutit pas à une accentuation de vos comportements

V. LE GRAPHE DE VOTRE STYLE OPPOSE

Ce graphe a été établi en fonction de vos réponses "moins". Il représente le style le plus éloigné du votre, celui que vous développez le moins, et souvent votre zone d'inconfort. Il peut caractériser aussi le type de personnalité ou le type de situations avec lesquelles vous avez le plus de difficultés.



VOTRE GRAPHE PROFIL 4 COLORS STYLE OPPOSE



Déscription de votre style opposé et conseils pour mieux communiquer.

Analyse de vos résultats.

Vous avez un double style opposé. Cela signifie peut-être que dans votre quotidien, certaines personnes se comportant de cette manière, pourraient vous agacer avant même d'avoir tenté de communiquer avec vous ! Cela signifie aussi que vous pourriez avoir une tendance marquée, à vous rapprocher de profils similaires au votre, sans même chercher à vous enrichir de la diversité de votre style opposé. Si vous êtes amené(e) à travailler en équipe, à exercer des fonctions de management, à recruter ou à former, cela pourrait aussi entraîner le même phénomène, au risque de concentrer autour de vous une équipe de clones ! Entourez vous aussi de quelques personnes différentes pour gagner en efficacité et prendre en compte leur vision complémentaire et indispensable. Elles vous livreront aussi les clefs d'un monde lointain ! Les pages qui suivent devraient vous intéresser particulièrement !

VOTRE OPPOSE EST BLEU.

Le comportement bleu vous agace, ainsi que les personnes "bleues"?

Vous les trouvez peut-être rigides, stricts, peu ouverts aux sentiments et à nouveauté ?

De leur côté, sûrement vous trouvent-ils brouillon, peu factuel et trop sensible à la relation !

Voici quelques conseils pour comprendre et améliorer votre relation avec les "bleus"

1. Chacun est différent : Vos interlocuteurs n'ont ni vos qualités, ni vos défauts, donc appréciez les pour ce qu'ils sont et non pour ce qu'ils ne sont pas. Vous ne communiquerez efficacement avec eux qu'à cette condition.
2. Identifiez les personnes ou les situations à l'origine de votre perception : parents, frères, sœurs, enseignants etc. Certaines rencontres ont peut-être façonné votre point de vue ?
3. Tentez d'arriver sans à priori face à ces personnes qui ne peuvent porter la responsabilité de vos relations précédentes. Chaque rencontre est une histoire est à écrire!

Voici quelques conseils pour bien communiquer :

En laissant votre interlocuteur exprimer sa couleur, vous révélez ses qualités et favoriserez une communication efficace. A l'inverse, en tentant de minimiser ou nier la couleur de l'autre, vous ne ferez que la surdévelopper et obtiendrez l'effet inverse de celui espéré !

Nous sommes donc responsables de la communication que nous produisons et du résultat final que nous obtenons ! En acceptant la couleur de l'autre, en la nourrissant, nous engageons une communication positive.

Comprendre et améliorer votre relation avec les bleus.	
Motivations	Se conformer à des standards élevés dans un environnement perçu de manière hostile.
Peurs	- Peur de l'erreur. - Peur de perte de sécurité.
Causes de stress	- Craint la critique. - N'aime pas être pris à l'improviste. - N'aime pas travailler dans l'urgence. - Craint l'absence de règles.
Émotions	Peur souvent cachée par un contrôle excessif.
Réactions sous stress	Stress modéré Renforce ses stratégies habituelles : introvertit son désaccord. - Peur se manifestant par un contrôle extrême et un respect total des règles, par crainte de l'autorité, ou d'avoir improviser. - A tendance à se raidir mentalement et préparer son argumentation.
	Stress fort Sous émotion, bascule dans une stratégie opposée : extravertit son problème, exprime avec une froideur implacable son opposition en appuyant ses propos par des faits, des preuves incontestables, pouvant remonter très loin.

Ils vous semblent froids et distants ?

- Ne cherchez pas à briser cette distance dont ils ont besoin. Respectez leur "bulle" de sécurité : leur bureau, leurs affaires, etc. Contrôlez vos mouvements, réduisez votre communication kinesthésique (par le corps), perçue par eux comme une gesticulation. Ne les touchez pas !

Vous les trouvez pointilleux, intolérant à la moindre erreur ?

- Mettez leur talent de contrôleur en avant. Ils sont les rois pour détecter la moindre erreur aussi minime soit elle ! Profitez-en ! Demandez leur de vérifier votre travail et félicitez les pour la complémentarité qu'ils vous apportent.

- Exposez vos problèmes de manière logique, en apportant le maximum de faits et d'informations contextuelles. Ce qui vous semble être du détail et du superflu est à leurs yeux essentiel.
- Ne jouez pas sur les sentiments.
- Exposez votre point de vue de manière logique et construite. Commencez par poser le cadre de votre échange, le plan de votre exposé et rassurez-les en apportant des preuves tangibles.
- Donnez un maximum de précisions. Écrivez, confirmez vos propos : ils préfèrent l'écrit à la parole.
- Parlez en structurant votre approche à un rythme constant, sans enthousiasme ni empressement qui leur semblerait suspect.
- Contrôlez votre communication non verbale en vous synchronisant sur votre interlocuteur.
- Respectez leur organisation, ils détestent être interrompu dans leur activité. Ne débarquez dans leur bureau à l'improviste. Idéalement, prenez un rendez-vous de principe.
- Respectez une approche courtoise et conventionnelle. Vouvoyez-les.

VOTRE OPPOSE EST VERT.

Le comportement vert vous agace, ainsi que les personnes "vertes"?

Vous les trouvez peut-être lents, résistants aux changements, n'ayant pas le sens de l'objectif ou trop mous ?

De leur côté, sûrement vous trouvent-ils impatient, arbitraire dans vos décisions et manquant d'écoute...

Voici quelques conseils pour comprendre et améliorer votre relation avec les "verts"

1. Chacun est différent : Vos interlocuteurs n'ont ni vos qualités, ni vos défauts, donc appréciez les pour ce qu'ils sont et non pour ce qu'ils ne sont pas. Vous ne communiquerez efficacement avec eux qu'à cette condition.
2. Identifiez les personnes ou les situations à l'origine de votre perception : parents, frères, sœurs, enseignants etc. Certaines rencontres ont peut-être façonné votre point de vue ?
3. Tentez d'arriver sans à priori face à ces personnes qui ne peuvent porter la responsabilité de vos relations précédentes. Chaque rencontre est une histoire est à écrire!

Voici quelques conseils pour bien communiquer :

En laissant votre interlocuteur exprimer sa couleur, vous révélez ses qualités et favoriserez une communication efficace. A l'inverse, en tentant de minimiser ou nier la couleur de l'autre, vous ne ferez que la surdévelopper et obtiendrez l'effet inverse de celui espéré !

Nous sommes donc responsables de la communication que nous produisons et du résultat final que nous obtenons ! En acceptant la couleur de l'autre, en la nourrissant, nous engageons une communication positive.

Comprendre et améliorer votre relation avec les verts.	
Motivations	- Être utile aux autres - Évoluer dans un environnement stable cohérent et harmonieux.
Peurs	- Perte de sécurité, de stabilité. - Perte de repères.
Émotions	- Émotions masquées pour ne pas encombrer leur entourage.
Causes de stress	- Conflits, pression - Urgences, changement de rythmes. - Changements
Réactions sous stress	Stress modéré Renforce ses stratégies habituelles : introvertit son problème. - Se renferme dans sa coquille pour ne pas laisser transparaître ses émotions. - Prend sur lui sans réussir à être assertif.
	Stress fort Sous émotion, bascule dans une stratégie opposée : extravertit son problème, - Craque et déballe son trop plein de griefs, souvent en s'excusant, parfois même de manière agressive : "j'en ai marre".

Ils vous semblent lents ?

- Si leur manière d'agir vous semble nonchalante, ils font souvent l'économie d'avoir à refaire une deuxième fois un travail fait dans l'urgence... Respectez leur vitesse car si vous leur mettez la pression, ils se bloqueront et vous obtiendrez l'effet inverse. Rappelez-vous qu'ils accélèrent lorsqu'ils se sentent en confiance.

Vous êtes franc quite à être blessant et vous ne comprenez qu'il soit difficile de donner son avis ?

- Sollicitez leur avis en aparté. Ne les exposez pas en public. Accordez-leur du temps pour exprimer le fond de leur pensée. Ne forcez pas leur point de vue, car ils pourraient bien être provisoirement d'accord avec vous, pour éviter à tout prix les conflits.

VI. PLAN DE PROGRESSION PERSONNALISE

« "On peut toujours plus que ce que l'on croit pouvoir." » Joseph Kessel

Nous vous proposons, dans cette partie, de construire votre propre plan de progression.

1. Prenez conscience de vos qualités, car c'est en vous appuyant sur vos forces que vous pourrez progresser. Relisez votre profil, discutez-en avec vos proches. Acceptez et valorisez les compliments sincères qu'ils vous feront:

Mes principaux points forts sont :

2. Repassez mentalement les observations les plus courantes que vous font vos proches. Relisez toutes les suggestions d'amélioration qui vous sont proposées dans votre profil. Listez-les et priorisez celles qui vous apporteraient le plus grand bénéfice, que ce soit dans votre vie personnelle ou professionnelle.

Mes envies de progrès sont :

Pour progresser, faites part de vos bonnes résolutions à ceux en qui vous avez confiance, ils vous encourageront. N'hésitez pas à lire quelques livres qui vous permettront d'approfondir le sujet que vous souhaitez améliorer. Vous pouvez aussi vous référer au livre *Manager avec les couleurs*, Dunod ou vous entraîner sur l'e-campus Know-futures : www.know-futures.com

- *Fixez-vous des objectifs réalistes et précis. (par exemple : mieux écouter mes interlocuteurs)*
- *Visualisez votre réussite. (Par exemple : Etre capable d'écouter Mr X lorsqu'il me parle de ses difficultés)*
- *Déterminez des étapes intermédiaires, qui vous permettront d'atteindre votre but marche par marche. (Par exemple : 1. Etre capable d'écouter Mme Y pendant 3 minutes sans parler. 2. Lui poser 3 questions d'approfondissement, etc.)*
- *Lorsque vous aurez réussi, félicitez-vous et montez la marche suivante. D'autres succès vous attendent !*

3. Choisissez les thèmes que vous souhaitez améliorer, faciles à modifier ou qui vous amèneraient le plus grand bénéfice.

1er objectif :

Étape(s) intermédiaire(s)

2ème objectif :

Étape(s) intermédiaire(s)

3ème objectif :

Étape(s) intermédiaire(s)

VII. FICHE DE SYNTHÈSE DES 4 COULEURS

« On est tous l'étranger de l'autre. » - Albert Camus

BLEU		ROUGE	
Forces	Faiblesses possibles	Forces	Faiblesses possibles
Motivé par la compréhension de son environnement, l'exigence de la perfection et le respect des règles.	Ne peut travailler en l'absence de cadre et dans l'urgence. Redoute l'erreur.	Motivé à diriger, gagner et relever des défis. Besoin d'aventure, de nouveauté et de vitesse.	S'ennuie dans les tâches routinières et faciles. Ne supporte pas de perdre et perdre la face.
Analytique Précis Respectueux des règles Structuré Factuel Organisé Sens critique Excellent contrôleur Repère la moindre erreur	A du mal à passer à l'action Travail lentement Perfectionniste Peu créatif Froid, distant Peu de souplesse Ne supporte pas la critique Faible prise de risque	Rapide Décide facilement Focalisé sur l'objectif Sens du challenge Leadership Sens de la nouveauté Exprime facilement ses opinions Exigeant Autonome Fait plusieurs choses à la fois	Prend peu de recul Impulsif, voire colérique Minimise les risques N'a pas le sens des détails Peu d'écoute Parfois blessant Écrasant Intolérant Peu déléguatif Prise de risque forte
VERT		JAUNE	
Forces	Faiblesses possibles	Forces	Faiblesses possibles
Motivé par le besoin d'être utile, de servir les autres et construire des relations durables	Travail difficilement sous la pression et dans un environnement conflictuel	Motivé par le besoin d'être reconnu et d'influencer son entourage	Travail difficilement dans une ambiance tendue et sous la pression des contrôles
Empathique A l'écoute Attentif Fidèle Fiable Stable Modeste Méthodique Calme Constant Encourageant Patient	Peu assertif Timide N'aime pas s'exprimer en public Décide difficilement Sensible Craint les changements Faible prise de risque Possessif Peu démonstratif Lent	Enthousiaste Démonstratif Amical, chaleureux Sens du challenge Communicatif Sens de l'humour Créatif, ludique Sait improviser Aime parler en public Sait résoudre les conflits Convainquant	Superficiel Désordonné Bavard Familier Peu structuré Parle plus qu'il n'écoute Trop spontané Fuit le factuel Fait des diversions Se fait l'avocat du diable

VIII. SYNTHÈSE DES ATTITUDES VERBALES ET NON VERBALES

BLEU		ROUGE	
Non verbal	Verbal	Non verbal	Verbal
<p>Silhouette : droite, rigide.</p> <p>Visage, regard : peu d'expression du visage, regard parfois non soutenu mais en recherche d'éléments visuels pour comprendre la situation.</p> <p>Position statique : souvent au garde à vous sur ses deux pieds parallèles.</p> <p>Démarche : constante, enjambées régulières, peu de mouvements du reste du corps.</p> <p>Poignée de main : serre la main par convention et sans plaisir. Courte, avec un mouvement sec de l'avant bras. Retire sa main parfois avant.</p> <p>Position assise : correctement installé, droit dans sa chaise, chaise bien en face du bureau, le dos rarement relâché et adossé.</p>	<p>Phrases : longues et structurées, comportant beaucoup d'informations et de détails précis.</p> <p>Intonation : volume médian, sans variation.</p> <p>Registre PNL : visuel. Besoin de voir pour comprendre.</p> <p>Vocabulaire : factuel, basé sur les chiffres, les analyses et les comparatifs.</p> <p>Expressions favorites du registre visuel : "Je vois", "c'est clair", "mon point de vue", "un angle de vue", "au regard de", "faire la lumière sur", "avoir un oeil sur", "la vision"...). "C'est parfait", "précisément", "exactement", "prendre son temps", "mesurer les risques", "peser le pour et le contre", "valider", "règles", "procédures"...</p> <p>Les mots qu'il déteste : "à peu près", "à la louche", "environ", "approximativement", "on verra bien", "dépêchons nous" ainsi que les superlatifs : "génial", "dément", "super", "un max"...</p>	<p>Silhouette : penché vers l'avant, tendu.</p> <p>Visage, regard : regard soutenu, visage contacté, affirmé.</p> <p>Position statique : solidement campé sur ses deux jambes écartées.</p> <p>Démarche : rapide, grandes enjambées, attaque le sol par le talon.</p> <p>Poignée de main : regarde droit dans les yeux avec une poignée de main vigoureuse comme un défi, coude souvent remonté vers l'extérieur. Évalue son interlocuteur.</p> <p>Position assise : occupe tout son espace, bras ou jambes écartés, appuyé au dossier de sa chaise, ou en avant comme au combat sur ses sujets.</p>	<p>Phrases : courtes et synthétiques.</p> <p>Intonation : volume fort.</p> <p>Registre PNL : kinesthésique. Besoin de toucher et bouger pour comprendre</p> <p>Vocabulaire : factuel, souvent en référence au combat : "par contre", "en revanche", "par opposition"...</p> <p>Expressions favorites du domaine kinesthésique, évoquant le corps et le déplacement : "prendre un dossier en main", "passer une info", "se prendre la tête", "casser les pieds", "passer un coup de fil", "toucher du doigt", "prendre une claque"...</p> <p>Les mots qu'il déteste : "patience", "attendre", "petit à petit", "modeste", "échec", "confort", "perdre", "détail", "impossible", "obstacle"...</p>

VERT		JAUNE	
Non verbal	Verbal	Non verbal	Verbal
<p>Silhouette : Plutôt refermé dans son espace intérieur.</p> <p>Visage, regard : ouvert, détendu, attentif à l'autre, regard non soutenu.</p> <p>Position statique : discret, occupant peu de place, bras croisés, mains dans les poches.</p> <p>Démarche : calme, peu dynamique, déroulée en douceur, parfois avec un léger balancement latéral buste.</p> <p>Poignée de main : de faible intensité, regard peu soutenu, attentif.</p> <p>Position assise : occupe peu d'espace, bras ou jambes serrés, ne s'appuie pas au dossier de la chaise</p>	<p>Phrases : plutôt courtes, souvent marquées d'hésitations.</p> <p>Vocabulaire : "modestie", "mesure", "cohérence", "méthode"...</p> <p>Intonation : volume faible et soft.</p> <p>Registre PNL : auditif. Besoin d'écouter pour comprendre. Tend souvent l'oreille.</p> <p>Expressions favorites du domaine auditif : "j'entends bien", "bien s'entendre", "être sur la même longueur d'onde", "dialogue de sourds", "je connais la musique", "bien entendu"</p> <p>Les mots qu'il déteste : registre du combat : "par contre", "en revanche"... Ainsi que : "pression", "urgence", "impérativement"...</p> <p>Ainsi que les superlatifs : "fabuleux", "dément", "délirant"...</p>	<p>Silhouette : ouverte, très mobile.</p> <p>Visage, regard : souriant et très expressif.</p> <p>Position statique : ne tient pas en place, regarde à gauche et à droite et passe d'une jambe à l'autre.</p> <p>Démarche : tonique, comme montée sur ressort, beaucoup des gestes de bras et mains.</p> <p>Poignée de main : longue et plaisante, souvent accompagnée d'un geste d'affection ; tape sur l'avant bras ou l'épaule, accolade ou embrassade.</p> <p>Position assise : gigote en permanence, envahit l'espace avec ses affaires personnelles, s'installe de travers dans la chaise, se balance parfois, ou allonge ses jambes en signe de détente, bras derrière la tête comme à la plage.</p>	<p>Phrases : longues, avec de nombreux détours. style théâtral.</p> <p>Intonation : volume varié pour capter son auditoire.</p> <p>Registre PNL : kinesthésique. Besoin de toucher et bouger pour comprendre et s'amuser.</p> <p>Vocabulaire : imagé, excessif, humoristique et créatif.</p> <p>Expressions favorites du domaine kinesthésique, évoquant le corps, le déplacement et l'humour de manière accentuée : "pédaler dans la choucroute", "se faire tailler un costard", "jeter l'éponge", "prendre les jambes à son cou", "couper les cheveux en quatre", "se dorer la pilule", "se mettre la rate au court bouillon"</p> <p>Les mots qu'il déteste : "factuel", "normalisé", "procédure", "règlement", "contrôle", "sérieusement", "contrainte", "impossible"...</p>