

Chapitre 3

Réaliser le questionnaire papier

Vous avez choisi de réaliser le test papier, l'avantage est que vous pouvez vous arrêter plus facilement et plus souvent. Évitez cependant de le réaliser dans un laps de temps trop long (plus d'une semaine).

Ce test a pour objectifs de vous permettre de mesurer votre potentiel relationnel, votre efficacité et ainsi d'améliorer votre savoir-faire. C'est un outil qui débouche sur l'action concrète dans l'entreprise, la remise en question, l'analyse n'étant qu'une première étape de votre progression.

En réalisant ce test, vous faites preuve d'une première qualité, celle de vous questionner sur vous-même, de prendre du temps pour vous. Vous possédez des capacités d'introspection qui sont une grande richesse pour progresser dans vos actions de communication.

Quelques conseils

Vous pouvez prendre tout votre temps ou répondre rapidement ; vous pouvez vous arrêter et faire une pause pendant le test.

Ne cherchez pas à donner une bonne réponse, il n'y en a pas. Laissez-vous imprégner par l'affirmation, prenez en compte l'ensemble de la phrase. Ne réfléchissez pas trop, ne cherchez pas trop à rationaliser vos réponses. Pour être juste, une réponse se doit de correspondre à votre état d'esprit.

Pour faciliter l'approche du test, nous l'avons scindé en 4 étapes. Vous pouvez le réaliser dans son ensemble et effectuer ensuite les calculs et l'analyse de vos résultats. Mais vous pouvez aussi effectuer vos calculs à l'issue de chaque étape et évaluer vos résultats pour les thèmes concernés.

Si vous rencontrez des difficultés n'hésitez pas à nous faire part de vos remarques, vos suggestions à l'adresse mail suivante : qir@flc.fr.

Nous vous souhaitons de passer un bon moment en vous intéressant à vous-même.

Informations préalables

Ce test est composé de 170 propositions.
4 types de propositions vous seront soumis.
Vous devrez soit :

1. Répondre par OUI ou par NON :

Exemple :	Non	Oui	N°
Êtes-vous facilement irrité par vos interlocuteurs ?	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	14

2. Vous positionner au regard d'affirmations selon votre degré d'accord :

- ++ Tout à fait d'accord
- + Plutôt d'accord
- Pas tout à fait d'accord
- Pas d'accord du tout

Exemple :	--	-	+	++	N°
Dans l'entreprise il vaut mieux éviter de montrer ses intentions	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	9

3. Opter pour l'une des propositions de deux affirmations en opposition :

Exemple :					
<input checked="" type="radio"/>	Lorsque je communique, j'aime rester sur l'essentiel.	⇐	J'aime passer du temps pour communiquer.	<input type="radio"/>	36
		⇒			

4. Choisir les affirmations qui vous correspondent parmi celles qui vous sont proposées :

Exemple :	OK	N°
Lorsque quelqu'un m'énerve, je le « mouche » facilement.	<input checked="" type="radio"/>	37
J'ai tendance à m'enfermer un peu sur moi-même lorsque je suis face à quelqu'un d'intimidant.	<input type="radio"/>	38
J'ai le souci de me faire bien voir par les autres, j'ai besoin de me sentir accepté ; le regard des autres est important pour moi.	<input checked="" type="radio"/>	39

Étape 1

Questionnaire A1

Répondez aux questions posées

	Non	Oui	N°
Savez-vous maintenir facilement le fil de vos idées lorsqu'une situation professionnelle n'est pas claire ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	1
Prenez-vous facilement la parole en groupe ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	2

Indiquez votre degré d'accord

	--	-	+	++	N°
Souvent mes messages ne sont pas compris du premier coup par mes collègues ou mes collaborateurs.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	3
Lors de discussions, je m'arrange très souvent pour avoir le dernier mot. D'ailleurs, la plupart du temps je l'ai car c'est important.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	4
Pour négocier, j'expose d'abord mon point de vue, et quoi qu'il en soit, c'est moi qui l'emporte.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	5

Choisissez l'une de ces deux propositions

<input type="radio"/> J'ai souvent du mal à exprimer mes idées.	⇐	Je pense m'exprimer très clairement.	<input type="radio"/> 6
	⇒		

Cochez les affirmations qui vous conviennent

	OK	N°
La séduction est la clé d'une bonne communication. Je cherche d'ailleurs très souvent à séduire mon interlocuteur.	<input type="radio"/>	7
Les gens ont souvent tendance à mal interpréter ce que je dis.	<input type="radio"/>	8
Pour moi, la plupart du temps, chercher à influencer son interlocuteur, c'est le manipuler.	<input type="radio"/>	9
Je pense avoir un certain « à-propos ».	<input type="radio"/>	10

Questionnaire B1

Répondez aux questions posées

	Non	Oui	N°
Êtes-vous plutôt comédien(ne) et séducteur (trice) avec vos interlocuteurs ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	11
Appréciez-vous le moment où vous offrez des cadeaux ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	12

Indiquez votre degré d'accord

	--	-	+	++	N°
Souvent les compliments ne sont pas francs dans l'entreprise.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	13
Je n'aime pas donner des directives aux autres, chacun doit être responsable dans ce qu'il fait.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	14
Souvent, j'ai du mal à mettre des mots sur mes idées car j'aime que cela soit clair.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	15

Choisissez l'une de ces deux propositions

<input type="radio"/> Je parle difficilement devant un groupe de plus de 6 personnes.	⇐	Je parle facilement devant un groupe de plus de 6 personnes.	<input type="radio"/> 16
	⇒		

Cochez les affirmations qui vous conviennent

	OK	N°
Souvent, j'ai l'impression d'être mal compris(e) par mes collaborateurs ou mes collègues.	<input type="radio"/>	17
J'aime être celui qui tient le rôle de « dirigeant(e) » dans un groupe (de travail ou autre).	<input type="radio"/>	18
Je me sens plutôt maladroit(e) lorsque je fais un compliment à un collaborateur ou à un collègue.	<input type="radio"/>	19
Avec moi, en cas de tension, il faut que les choses soient dites assez rapidement.	<input type="radio"/>	20

Questionnaire C1*Répondez aux questions posées*

	Non	Oui	N°
Savez-vous dire simplement des choses même assez compliquées à vos collègues ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	21
Appréciez-vous de mener une conversation ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	22

Indiquez votre degré d'accord

	--	-	+	++	N°
Je n'ai pas peur d'être influencé(e) par les autres, la plupart du temps je suis clair(e) dans ce que je veux.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	23
Je trouve qu'il est difficile de dire à quelqu'un qu'on l'apprécie.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	24
Lorsque je pose une question, elle est la plupart du temps, claire et pertinente.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	25

Choisissez l'une de ces deux propositions

<input type="radio"/> Lors de discussion, je répons la plupart du temps du tac au tac.	⇐ ⇒	<input type="radio"/> Lors de discussion, je prends le temps de réfléchir avant de répondre.	<input type="radio"/> 26
--	--------	--	--------------------------

Cochez les affirmations qui vous conviennent

	OK	N°
Je n'aime pas m'exprimer lorsqu'il y a plus de 3 ou 4 personnes.	<input type="radio"/>	27
La négociation, c'est la plupart du temps un marché de dupes, un marchandage où l'on cherche à « coincer » l'autre.	<input type="radio"/>	28
Il est très rare que je sois obligé(e) de me répéter pour être compris(e).	<input type="radio"/>	29
J'aime faire des compliments et cela dans de multiples situations (travail effectué, promotion, nouveaux vêtements, coupe de cheveux...).	<input type="radio"/>	30

Questionnaire D1

Répondez aux questions posées

	Non	Oui	N°
Lorsque vous devez refuser quelque chose à un collègue, vous sentez-vous assez vite coupable ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	31
Avez-vous du mal à dire aux autres que vous les appréciez ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	32

Indiquez votre degré d'accord

	--	-	+	++	N°
J'ai du mal à participer à une discussion si je ne suis pas le (la) leader dans la conversation (ex. : le choix du sujet, le contrôle du rythme).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	33
J'apprécie de dire des choses aimables à mes collègues, cela ne me pose pas de difficulté.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	34
J'ai du mal à négocier lorsque je sais que mon idée est la bonne.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	35

Choisissez l'une de ces deux propositions

<input type="radio"/> Je n'aime pas que l'on me complimente, c'est inutile.	⇔	J'aime recevoir des compliments, c'est agréable.	<input type="radio"/> 36
---	---	--	--------------------------

Cochez les affirmations qui vous conviennent

	OK	N°
J'apprécie que mes propos soient mis en avant dans un groupe.	<input type="radio"/>	37
Je trouve facilement une parade pour ne pas m'engager dans une situation trop délicate.	<input type="radio"/>	38
Je repère très facilement le détail qui cloche chez mon interlocuteur (par exemple un tic de langage ou une faute de français).	<input type="radio"/>	39
J'ai facilement un langage simple et imagé.	<input type="radio"/>	40

Vous venez de réaliser l'une des étapes du test Q.I.R.

Vous pouvez poursuivre la réalisation du test en passant à l'étape suivante ou effectuer le calcul de cette partie du test en vous dirigeant à la page 47.