

# Les ATTITUDES DESTABILISANTES et leurs PARADES :

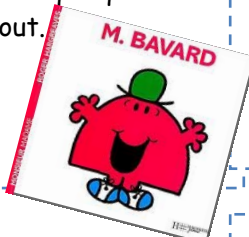
## LES ATTITUDES

### Le bavard

Une tendance à :

- couper la parole,
- répondre à la place de l'autre,
- parler avec son voisin,

Il a toujours quelque chose à dire sur tout.



### Le silencieux

Une tendance à :

- se maintenir à l'écart,
- être démissionnaire,
- exprimer des doutes sur l'intérêt du sujet,
- regarder le temps passer.

Il ne prend pas la parole de sa propre initiative.

### L'humoriste

Une tendance à :

- plaisanter de tout,
- ridiculiser des situations, des personnes,

Il peut détendre l'atmosphère comme l'alourdir. La gamme des plaisanteries est large.



### Le contestataire systématique

Une tendance à :

- contredire,
- entraîner les autres contre les idées, contre l'animateur, contre l'établissement,

Il peut rester calme comme il peut s'emporter. Tout est question de tempérament et d'écoute....

### « L'à côté »

Une tendance à :

- poser des questions ou faire des remarques « à côté » de la plaque,
- faire des digressions,

Il se peut qu'il n'ait pas compris les objectifs de la réunion ou que ses préoccupations passent avant tout.

### Le qui sait tout

Une tendance à :

- avoir une réponse à tout, parfois très partielle par rapport à ce qui se dit,
- occupe le terrain,

Il prendrait presque la place de l'animateur...



### Le constructif

Une tendance à :

- exprimer son point de vue, ses idées,
- argumenter.

Il peut être l'allier de l'animateur.



### Le planeur

Une tendance à :

- se désintéresser du sujet,
- papillonner vers d'autres sphères,
- être absent,

Les soucis, la fatigue, l'ennui... peuvent être des facteurs déclenchants.

### Le grand seigneur

Une tendance à :

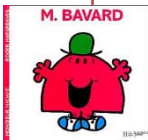
- ne pas se sentir concerné par les remarques,
- savoir tout de tout,
- peut agresser un participant ou l'animateur.

Il apparaît comme intouchable.

## LES PARADES

### Le bavard

- Recadrer et redonner les règles du jeu,
- Utiliser la reformulation,
- Utiliser le non-verbal (lever le bras)...
- Utiliser l'humour : « en résumé, qu'est-ce que je note... ».
- Lui confier le compte rendu de la réunion.



### Le silencieux

- Repérer ce comportement,
- Interpeller ou impliquer,
- Faire exprimer son point de vue,
- Noter son point de vue (valoriser).



### L'humoriste

- « Sourire », ne pas faire de surenchères,
- Recentrer sur le travail en le remerciant pour cet intermède de détente...



### Le contestataire systématique

- Ecouter et reformuler les arguments,
- Lui demander des suggestions constructives, le pousser à aller au-delà des critiques,
- Se poser la question d'inviter ou pas ce participant la prochaine fois !



### l'« à côté »

- Questionner sur le rapport entre ce qu'il dit et le sujet de la réunion,
- Créer ou renvoyer à d'autres réunions, d'autres lieux, d'autres formes d'information les points évoqués.
- Se poser la question des objectifs bien définis...

### Le « qui sait tout ! »

- Utiliser la reformulation,
- Utiliser le groupe,
- Dire que c'est un point de vue, le noter et ouvrir aux autres points de vue...



### Le constructif

- Ne pas bloquer, voler ou s'appropriier l'idée,
- Capitaliser les idées (prises de notes, synthèses...)

Laboratoire  
des idées

### Le planeur

- L'interpeller,
- rappeler l'objectif,
- faire un peu d'humour,



### Le grand seigneur

S'il est discret :

- Laisser glisser,
- Ne pas relever,

GRAND  
Seigneur

S'il est agressif :

- Bloquer ce type de comportement néfaste à la progression du groupe de travail. (rappeler les règles, être très ferme, ce n'est pas négociable, recentrer sur le sujet !)