

Les styles interpersonnels selon Larry Wilson

« Dans ses recherches sur des processus de communication efficaces, l'auteur américain Larry Wilson a identifié quatre styles interpersonnels lesquels correspondent à des modes de fonctionnement chez les individus. Ce sont :

1. L'Analytique
2. Le Fonceur
3. L'Aimable
4. L'Expressif

Sous tension, nous utilisons pour convaincre un style dominant qui nous est particulier lequel peut être nuancé par un autre style sous-dominant.

Pour trouver le style d'un interlocuteur, il s'agit d'identifier, dans un premier temps, le débit de son élocution sur une échelle de 4 niveaux :

Débit lent (1, 2) : Styles « Aimable » et « Analytique »,

Débit rapide (3, 4) : Styles « Expressif » et « Fonceur ».

Dans un deuxième temps, on observe le mode de fonctionnement spontané de l'individu qui consiste à prioriser soit la « tâche » ou la « personne ».

Les styles « Aimable » et « Expressif » priorisent la PERSONNE.

Les styles « Analytique » et « Fonceur » priorisent la TÂCHE.

Par ailleurs, d'autres observations sont utiles pour cerner le style de notre interlocuteur. Les gens orientés prioritairement sur la « personne » révèlent, entre autres, rapidement leurs émotions présentes dans une discussion. Ils utilisent naturellement le « Je ». Ils parlent d'abord des choses personnelles pour établir un contact avec l'autre et, par la suite, ils traitent de l'objet de la rencontre. Pour ce qui est des personnes orientées prioritairement sur la « tâche », le niveau d'émotivité est peu présent dans leurs propos. Elles abordent directement le sujet de la rencontre et sont préoccupées par la rentabilité de l'échange. La relation avec l'autre s'établit par le biais de la tâche et de la personne.

Par exemple, à la sortie d'une salle de cinéma, l'aimable et l'expressif diront «J'ai trouvé le film très bon» tandis que l'analytique et le fonceur diront «Le film était très bon».

Voici les caractéristiques de chacun de ces styles « purs », leurs forces et limites respectives.

STYLE AIMABLE

Caractéristiques

- Vitesse d'élocution : lente.
- Non-verbal : air doux, sourire (même fâché), semble bonasse.
- Tendance à l'acquiescement (oui facile).

Forces

- Très bonne capacité d'écoute;
- S'exprime avec douceur;
- Favorise des relations chaleureuses;
- Sensible aux sentiments des autres;
- S'efforce d'établir de bonnes relations et s'assure de l'existence d'un climat positif avant d'entreprendre une tâche;
- Favorise un rythme de travail très pondéré;
- Se préoccupe de répondre aux besoins des autres et leur accorde une attention personnelle;
- Réagit bien au leadership des autres;
- À l'aise avec des personnes qui s'expriment clairement.

Limites

- Action lente;
- Manque d'affirmation et d'assurance;
- Évite les conflits;
- Peur de prendre des risques;
- Personne très émotive.

Style Analytique

Caractéristiques

- Vitesse d'élocution : lente.
- Non-verbal : air suspicieux, œil sceptique, semble juger les autres.
- Tendance à l'évitement (fuite).

Forces

- Très bonne capacité de réflexion;
- Approche orientée sur l'étude des faits, rassemble des données;
- Fonctionnement prudent, actions non précipitées;
- Personne calme et possédant des réponses aux situations ennuyeuses;
- Objectivité et précision dans ses interventions;
- Exige des réponses logiques et claires;
- Aptitudes pour régler des problèmes;
- N'impose pas ses idées sans certitude;
- Aime aider les autres à prendre des décisions.

Limites

- Prise de décision personnelle très difficile;
- Personne ne pouvant être stimulée pour agir rapidement;
- Comportement peu affirmatif et peu émotif;
- Recueille des informations nécessaires et n'écoute plus par la suite.

Style Expressif

Caractéristiques

- Vitesse d'élocution : rapide.
- Non-verbal : air énervé, gestes en rond, semble sans mesure.
- Tendance à l'attaque (explosion).

Forces

- Très bonne capacité de décision;
- Amène l'humour et l'enthousiasme dans les situations;
- S'engage rapidement;
- A besoin de peu d'indications précises; Personne stimulante et persuasive;

- Capacité de prendre des décisions sans encadrement;
- Pense à ce qui plaît aux autres;
- Habile dans les techniques orientées vers les gens;
- Compréhension intuitive des situations.

Limites

- Réflexion très difficile;
- Change fréquemment d'idées;
- Néglige de vérifier sa compréhension avant d'agir;
- Personne susceptible et impulsive;
- Besoin constant d'activités stimulantes et de rétroaction.

Style Fonceur

Caractéristiques

- Vitesse d'élocution : rapide.
- Non-verbal : air sévère, gestes saccadés, semble rigide.
- Tendance à l'autocratie (ordre).

Forces

- Très bonne capacité d'action;
- Rythme rapide, efficacité et orientation vers des buts précis;
- Disposition à prendre des responsabilités pour aller de l'avant et prendre des décisions;
- Personne habile à traiter des situations difficiles sans être contrariée par la critique et le rejet;
- Capacité à déterminer les faits et ensuite passer à l'action;
- Aptitude pour présenter un point de vue d'une façon confiante et énergique.

Limites

- Écoute très difficile;
- Tendance à l'impatience;
- Peu susceptible de demander des informations supplémentaires pour clarifier un sujet;
- S'arrête peu à la compréhension des attitudes et des émotions des autres.