

Mettez-vous toujours
à la place de l'autre.
Renoncez un temps à vos opinions,
à vos jugements afin de le comprendre.
Bien des conflits peuvent ainsi être
évités.



MON SUCCÈS EST VOTRE
succès

WebTechPublishing.com



Dalai-Lama.
Tenzin Gyatso, 14th Dalai Lama.
Chef spirituel de l'école Gelug ou "Yellow
Hat" du bouddhisme tibétain, la plus
récente et la plus dominante des quatre
grandes écoles du bouddhisme tibétain.

COMPRENDRE LES AUTRES

Nous devons aller au-delà des jugements visuels et superficiels.

Comment évaluons-nous le caractère d'une personne ?

En général, les gens s'évaluent d'abord visuellement, non seulement par la couleur de la peau, mais aussi par la taille, le poids, le sexe, la couleur des cheveux et des yeux, la forme des yeux, la conduite automobile, la maison habitée, etc. C'est notre façon la plus simple et par défaut de nous forger une opinion sur les qualités des autres.

En second lieu, nous examinons les aspects superficiels comme l'éducation d'une personne, ses proches, son travail, les personnes avec lesquelles elle s'associe, son lieu de résidence, l'église à laquelle elle appartient, son parti politique.

En troisième ligne, ce que nous découvrons lorsque nous parlons à une personne. D'ordinaire, nous réagissons émotionnellement aux gens lorsque nous leur parlons. Cette réaction émotionnelle n'est pas toujours utile.

Souvent, nous nous sentons positifs et chaleureux envers les personnes qui sont sociables, énergiques, parfois bruyantes ou invasives. Il s'agit de notre réaction émotionnelle automatique vis-à-vis de la façon dont ils se présentent et de ce que nous avons appris dans l'enfance sur la manière de mener des relations.



Nous pouvons décider que ces personnes ont des niveaux élevés d'intégrité, de fiabilité et de gentillesse, tout cela à partir de nos réactions émotionnelles automatiques, alors qu'en fait, elles ne possèdent peut-être aucun de ces attributs.

D'un autre côté, les personnes timides, moins exubérantes, discrètes et plus calmes, peuvent évoquer une réaction émotionnelle différente, nous faisant sentir qu'elles ne sont pas dignes de confiance. De les évaluer automatiquement et émotionnellement comme étant froides, moins gentilles et ayant une intégrité inférieure, alors que cela peut être une évaluation inexacte.

Étant donné que notre discernement du caractère des autres est automatique et motivé par les émotions, nous ne parvenons pas à prendre en compte les réalités de la situation ou des circonstances d'une autre personne.

Donc, si nous nous contentons d'utiliser que l'approche émotionnelle pour juger les autres, il peut souvent en découler des évaluations pouvant être plus ou moins biaisées. Car de vivre de façon automatique sous un conditionnement émotionnel façonne nos vies et nos relations sans un certain niveau de filtration.

Pour évaluer le caractère d'autrui, nous devons reconnaître les personnalités que nous et l'autre avons. Une fois que nous savons cela, nous pouvons prédire nos réactions, nos pensées et nos comportements futurs avec des niveaux élevés de cohérence et de probabilité. Nous aurons une façon de juger raisonnablement bien le caractère.

Pour mieux déterminer le personnage, nous pouvons faire mieux avec une autre approche. Nous pouvons regarder les gens tels qu'ils existent vraiment dans leur personnalité. Pour vous faciliter la vie, basons-nous sur deux types de personnalités soit « omnipotent » et « impuissant. »

Ci-dessous, vous trouverez sept traits de caractère permettant d'évaluer les gens avec plus de précision :

1. *L'attitude*: l'attitude des personnes dotées de personnalités du type omnipotent révèle qu'elles ont un grand sentiment de fierté et peuvent également être prétentieuses. Les personnes avec des personnalités sans moyens affichent des attitudes arrogantes et peuvent montrer de l'indignation lorsqu'elles sont interrogées.
2. *Le standard personnel* : la norme personnelle des personnalités omnipotentes est de tendre vers la perfection. Rien de moins ne fera l'affaire. Ils font preuve de solides compétences en résolution de problèmes et essaient de réfléchir à la façon de contrôler et de résoudre diverses situations qui se présentent.

Les personnalités impuissantes affichent des normes personnelles d'opportunisme. Ils empruntent le chemin de la moindre résistance. Ils se concentrent sur leurs besoins et leurs désirs personnels.

3. *Les demandes de soutien* : les personnalités omnipotentes évitent de dépendre des autres et apprécient la dépendance des autres vis-à-vis d'elles. En conséquence, de telles personnalités omnipotentes demandent rarement de l'aide aux autres.

Leur mantra, je peux le faire moi-même. Ils recherchent des relations qui n'éprouvent aucune reconnaissance pour les bienfaits reçus, mais donnent beaucoup aux autres.



Les personnalités impuissantes aiment que les autres s'occupent d'elles et dépendent des autres pour faire avancer les choses pour elles. En fait, ils excellent à exiger que les autres répondent à leurs besoins et peuvent ne pas être reconnaissants lorsque les autres répondent à leurs besoins.

4. *Le système de valeurs* : les personnes ayant des personnalités omnipotentes peuvent se rabaisser et avoir une estime exagérée pour les personnes démontrant peu de véritables attributs ou réalisations. Les personnalités impuissantes se valorisent fortement et accordent une valeur inférieure aux autres.
5. *L'estime de soi* : l'estime de soi, des omnipotents, peut souffrir en dépit d'une éthique de travail féroce et de leurs propres réalisations. Les personnalités impuissantes montrent une estime de soi élevée et même gonflée, même lorsqu'elles ont peu de réalisations réelles.
6. *La façon de s'engager envers les autres* : les personnalités omnipotentes sont inébranlables et affichent une manière de s'engager envers les autres qui est si loyale et dévouée que ces engagements perdurent même lorsque les relations s'évanouissent. Les personnalités impuissantes s'engagent de manière conditionnelle. Sur la base de caprices changeants, ils mettront fin à leurs relations à la moindre déception.
7. *L'étendue des intérêts* : les personnalités omnipotentes ont un champ d'intérêt extrêmement large. Ils ont des passions nombreuses et variées, notamment celles qui perçoivent toute injustice faite aux autres.

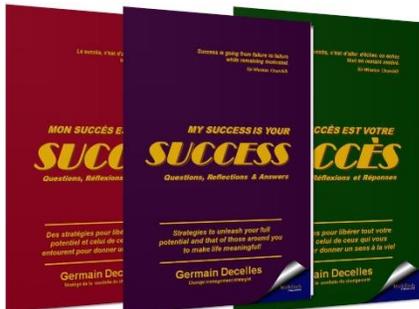
L'éventail des intérêts des personnalités impuissantes est beaucoup plus restreint. Leurs passions sont uniquement personnelles et reflètent une vision unique.

Maintenant, vous avez un moyen d'évaluer le caractère d'une autre personne qui se dévoile en mesurant ces traits. Vous pouvez observer les valeurs, les pensées, les intérêts, le fonctionnement et le style d'interaction de vos interlocuteurs.

Aussi, vous pouvez contourner vos réactions instinctives et émotionnelles qui découlent de ce que vous voyez, de ce que vous apprenez superficiellement et de votre façon automatique et émotionnelle de jauger les gens.

Cet effort vous permettra d'aller au-delà des jugements visuels et superficiels. Vous pourrez remplacer ces réactions instinctives et émotionnelles inutiles et inexactes en observant et en évaluant méticuleusement les standards des gens pour leurs attitudes, leur désir ou leur refus d'un soutien émotionnel, leur système de valeurs, leur estime de soi, leur façon de s'engager envers les autres et l'étendue de leurs intérêts dans la vie.

Apprenez-en plus sur « comment comprendre les autres » avec *Mon succès est votre succès*. Le livre à travers des questions, des citations et des réflexions fournit les éléments nécessaires pour explorer tout sur la motivation afin de façonner votre succès et d'aider ceux qui vous entourent à faire de même. N'oubliez pas que le succès est une question d'efforts d'équipe!



Ce livre de développement personnel de 404 pages a été publié par WebTech Publishing et est disponible en librairies ou en ligne via www.publier-un-livre.com. Pour plus d'information et pour consulter le folioscope, rendez-vous sur : www.webtechpublishing.com.

Au sujet de l'auteur

En plus de la rédaction, Germain Decelles agit comme stratège en gestion du changement. Il possède plus de 40 ans d'expérience en affaires et en consultation sur les marchés locaux et internationaux, notamment dans des secteurs tels que le commerce de détail, la distribution, les technologies de l'information et les communications, le transport, la fabrication, les services financiers et les organisations gouvernementales.



Autres parutions : ISO Pour Tous – Le manuel d'information ISO – Le guide de préparation ISO – La gestion du changement en affaires – La gestion de projet d'affaires – Le changement POUR TOUS – Change your future, now! – My Success Is Your Success.

Information

Europe :

Impression et diffusion : <https://www.publier-un-livre.com>

- Format carton souple: ISBN 978-1-7388000-6-3 (38.93 Euro (Inclue la TVA, hors frais de port))

Amérique :

Impression et diffusion : <http://www.lulu.com>

Disponible pour les bibliothécaires via le Ingram Content Group : <https://www.ingramcontent.com>

- Format carton souple: ISBN: 9978-1-7388000-1-8 (\$32.20 us - \$45.16 ca - 29.18 Euro)

Contact presse



Germain Decelles, o.s.j.
WebTech Management et Publication Incorporée
514-575-3427
gdecelles@webtechmanagement.com

—30—