

# ÉCOUTE ACTIVE



**ÉCOUTEZ-VOUS LES GENS ?**

**L'écoute active est  
initialement une technique  
d'accompagnement**



**L'écoute active** n'est pas seulement la perception des besoins, mais d'abord un comportement à adopter. En faisant preuve **d'empathie**, c'est-à-dire en utilisant la capacité de s'identifier à autrui, de ressentir ce que l'autre éprouve, l'auditeur comprend mieux le locuteur. Se mettre à la place de quelqu'un permet de changer son angle de **perception**, d'avoir une différente perspective.

## Répondez à chaque question en vous donnant une note entre 1 et 5

1. La plupart du temps
2. Souvent
3. Parfois
4. Rarement
5. Presque jamais



Difficulté à me souvenir de ce dont les autres m'ont parlé après une conversation.

Fais autre chose pendant qu'une personne me parle (cuisiner, travailler à l'ordinateur, écouter de la musique, etc.)

Les gens se plaignent que je ne les écoute pas.

Pose peu de questions sur le sujet dont les autres me parlent ou au sujet de leur personne.

Cherche des moyens de faire bifurquer la conversation lorsque le sujet ne m'intéresse pas.

Montre des signes d'impatience lorsque les autres « tournent autour du pot ».

Arrête les autres au milieu de leur phrase pour exprimer mon opinion si je ne suis pas d'accord avec ce qu'ils disent.

# Répondez à chaque question en vous donnant une note entre 1 et 5

1. La plupart du temps
2. Souvent
3. Parfois
4. Rarement
5. Presque jamais



Me fatigue rapidement de la conversation lorsque je ne la contrôle pas (choisir le sujet, par exemple).

Pense à des sujets qui n'ont pas de rapport avec la conversation pendant que l'autre me parle.

Termine les phrases des autres lorsque j'en ai l'occasion.

Ne porte pas particulièrement attention au langage non verbal des autres.

Exprime indirectement ma désapprobation lorsque je ne suis pas d'accord (froncer les sourcils, par exemple).

Réfléchis à ce que je vais dire à l'autre pendant que l'autre est en train de parler.

Interromps souvent lorsque j'ai quelque chose à ajouter à la conversation sans que l'autre n'ait terminé.

Interromps une conversation, même sérieuse, pour répondre à un appel téléphonique.

Lorsqu'une personne me partage les difficultés qu'elle vit, cela prend peu de temps avant que je ne lui prodigue mes conseils.

Attends que l'autre ait terminé avant de formuler un jugement sur ce qu'il a dit.

Lorsque j'échange avec les autres, je ne porte pas attention au fait de leur faire face ou de bien les regarder.

Donne mes commentaires aux autres tout de suite après qu'ils aient terminé, sans prendre le temps de bien penser à ce que je vais dire.



# Répondez à chaque question en vous donnant une note entre 1 et 5

1. La plupart du temps
2. Souvent
3. Parfois
4. Rarement
5. Presque jamais



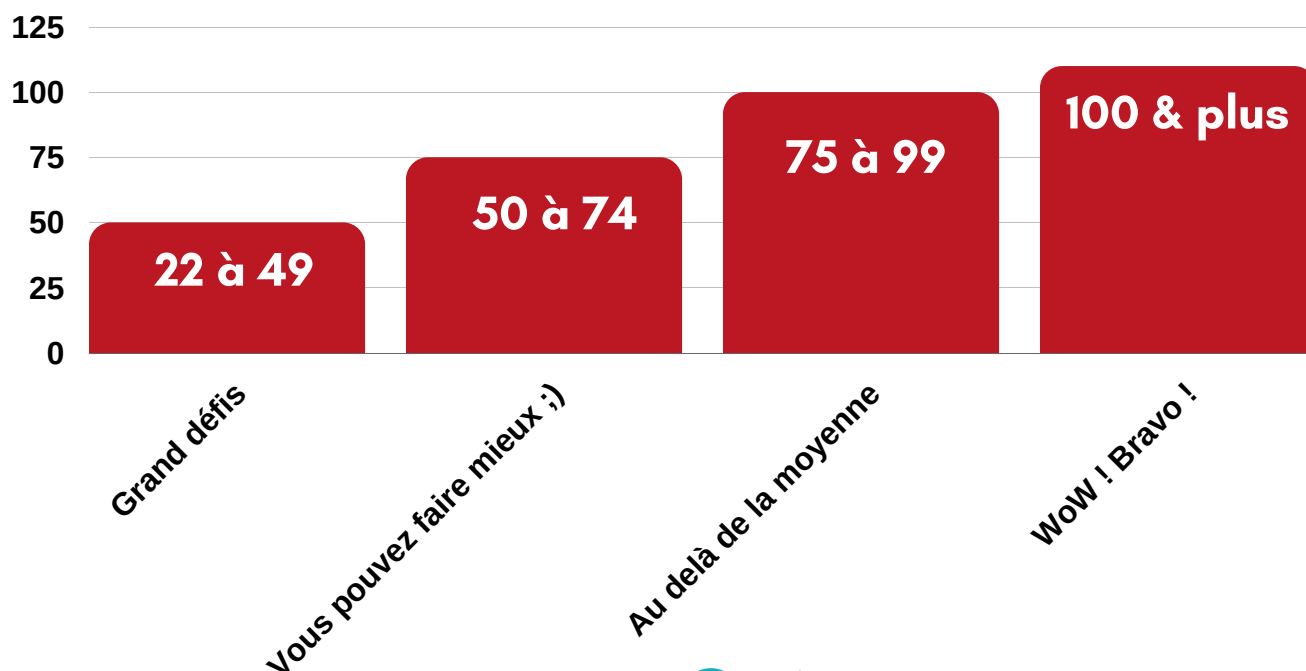
Difficulté à me concentrer sur ce qu'une autre personne me dit lorsqu'elle ne parle pas bien (grammaire, choix des mots, etc.)

Utilise peu les marques d'attention lorsque les autres parlent (avoir un contact visuel, hocher la tête, faire « hum hum », etc.)

Lorsque j'échange avec une personne dans une salle remplie de gens, j'ai de la difficulté à ne pas porter attention aux autres conversations.

**Faites le total de vos réponses:**

**Plus le chiffre de votre résultat est élevé (entre 22 et 110) et plus vous avez développé votre capacité à écouter activement les autres.**





Démarrage



Croissance



Restructuration



Achat - Vente



Par la **consultation**, le **coaching** et par la **formation**, Focus 360 vous propose de gagner du temps, faire de l'argent et éviter beaucoup de frustration !

Nos outils et notre savoir faire en **ventes/finance**, **marketing**, **opérations** et en **leadership** sont à votre disposition et nécessaires pour une réussite assurée ! Communiquez avec nous dès aujourd'hui !

focus**360**.ca  
514 535-0187  
contact@focus360.ca



Ventes/Finance



Opérations



Marketing



Leadership