



# Le quarré de la communication

« Quarré de la communication  
COMPAS, Georges TORCK, version 6, novembre 2015



# Bref

- Dire les choses en peu de temps
- Rendre vite la parole à l'autre
- Faciliter la parole de l'autre
- Ecoutez l'autre pour découvrir ce qu'il pense, veut, demande, vit et comment il se représente la relation
- Ecouter et préparer ma réponse, une nouvelle question.



# Simple

- Un but à la fois
- Deux messages simultanés, c'est compliqué
- Sept renseignements en une « prise de parole », c'est un maximum
- Sigles, abréviations, phrase longue, jargon « technique » complexifient l'écoute de l'autre
- Privilégions « son » vocabulaire



# Précis

- Savoir où je veux arriver
- Pour évaluer ce que j'ai obtenu
- Augmenter ma satisfaction !
- Formuler une demande claire grâce au contrat
- Être attentif à la demande de l'autre, se centrer sur son attente et vérifier sa satisfaction.



# Cordial

- Rechercher l'accord et la coopération
- Différent de la politesse ou de la gentillesse
- Faciliter l'initiative
- Repérer les enjeux de l'autre
- Sens de la convention (gagnant-gagnant)
- Attitude ouverte (du sourire à l'anticipation des besoins d'autrui jusqu'à se faciliter mutuellement la vie)



## **BREF**

- Dire les choses en peu de temps
- Rendre vite la parole à l'autre
- Faciliter la parole de l'autre
- Ecoutez l'autre pour découvrir ce qu'il pense, veut, demande, vit et comment il se représente la relation
- Ecouter et préparer ma réponse, une nouvelle question

## **PRÉCIS**

- Savoir où je veux arriver
- Pour évaluer ce que j'ai obtenu
- Augmenter ma satisfaction !
- Formuler une demande claire grâce au contrat
- être attentif à la demande de l'autre, se centrer sur son attente et vérifier sa satisfaction

## **SIMPLE**

- Un but à la fois
- 2 messages simultanés, c'est compliqué
- 7 renseignements en une « prise de parole », c'est un maximum
- Sigles, abréviations, phrase longue, jargon « technique » complexifient l'écoute de l'autre
- Privilégions son vocabulaire

## **CORDIAL**

- Rechercher l'accord et la coopération
- Différent de la politesse ou de la gentillesse
- Faciliter l'initiative
- Repérer les enjeux de l'autre
- Sens de la convention (gagnant-gagnant)
- Attitude ouverte (du sourire à l'anticipation des besoins d'autrui jusqu'à se faciliter mutuellement la vie)



COMPAS mobilise des moyens importants pour vérifier que les informations mises à disposition soient complètes, correctes, exhaustives et à jour. Malgré ces efforts, des erreurs peuvent apparaître dans les informations mises à votre disposition. L'essentiel pour chaque lecteur-trice est de garder un sens critique vis-à-vis des informations fournies. Nous sommes intéressé-e-s par vos avis et propositions.

Utilisez le formulaire disponible sur <http://www.compas-association.be/outils/>.

Sauf mention contraire, les informations sont libres de droits.

Les informations peuvent être utilisées gratuitement, mais moyennant mention de la source. Lorsqu'une autorisation préalable est requise pour l'utilisation ou pour la reproduction de certaines informations, les limites d'utilisation sont explicitement mentionnées.

Lors de l'utilisation de cet outil, utilisez les références suivantes :

**« Quarré de la communication, COMPAS, Georges TORCK, version 6, novembre 2015 »**