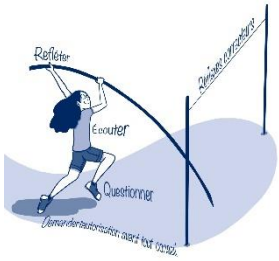


Fiche Bonus - Entraînement 1



QUESTIONNER LES REPRESENTATIONS

« LE JEU DU CHEF D'ENTREPRISE »

Niveau de complexité de l'apprentissage



But Observer à quel point les représentations influencent les comportements

Contexte Nous vous proposons de réaliser cette activité lors d'un apéritif avec des amis ou en réunion d'équipes, avec au moins 5 personnes (sans vous) jusqu'à 20 personnes.

Jouez le rôle de l'animateur et permettez de faciliter la parole de chacun dans ses arguments.

Temps 30 minutes

Déroulement :

1. Racontez-leur cette histoire :

Imaginez... Vous êtes « chef d'entreprise » (vous vous identifiez comme tel), d'une petite start-up comptant 4 salariées (3 femmes 1 homme) et vous-même. Vous vous entendez plutôt bien avec les 4. Vous les appréciez tous, ils sont tous compétents.

C'est vendredi soir, vous leur souhaitez un bon week-end.

Vous rentrez chez vous le soir et vous voyez qu'il y a un message sur votre répondeur : « Bonjour à vous, vous aviez candidaté pour participer au salon de l'innovation à Paris, nous vous avons refusé l'accès car nous n'avions plus de place disponible, mais nous venons d'avoir un désistement et nous pouvons vous proposer de venir y présenter vos produits. Le stand est petit, mais vous aurez l'opportunité malgré tout d'y accéder accompagné d'une personne ! Nous vous réservons la place, rendez-vous demain de 8h à 18h. »

Excellente nouvelle pour vous et votre start up ! Il n'y a pas à réfléchir. Demain c'est samedi et ce salon est la chance de votre vie ! Vous n'avez pas le choix, c'est fondamentalement important malgré le fait que vous ayez été prévenu au dernier moment.

Vous devez rappeler un de vos salariés pour qu'il vous accompagne : un salon, un samedi de 8h à 18h, payé en heures supplémentaires bien sûr.

Je vais vous citer le nom des 4 salariés par ordre d'arrivée dans l'entreprise :

<i>Isabelle</i>	<i>36 ans, mariée, 3 enfants de 7 à 12 ans</i>
<i>Dylan</i>	<i>26 ans, marié, 1 enfant de 2 ans</i>
<i>Eva</i>	<i>31 ans, divorcée, 1 enfant de 8 ans</i>
<i>Manon</i>	<i>20 ans, a un copain, pas d'enfant</i>

Individuellement, donnez-moi votre quarté (par initiales) des personnes que je viens de citer que vous appelleriez de la première à la quatrième, celles qui selon vous répondra oui à votre demande en premier, puis en deuxième, troisième... etc.

2. Une fois l'ensemble des possibilités recueillies, permettez à chacun de vos amis de justifier son choix. Laisser faire débat en reformulant les arguments de chacun.
 - *Pourquoi, en tant que chef d'entreprise, avez-vous choisi telle ou telle personne ?*

Remercier chacun pour ses arguments puis enchaîner les questions suivantes :

- *D'après vous, pourquoi avez-vous de telles différences dans vos réponses ?*

Accueillir les réponses de chacun sur l'enjeu de cet exercice.

3. Annoncez, s'il n'a pas été dit avant, que vous avez proposé ce jeu pour expérimenter à quel point nous avons tous besoin de nous justifier lorsque nous sommes amenés à choisir, et que pour cela nous nous appuyons chacun sur nos représentations.
4. La limite de cela, c'est que **parfois nos représentations sont éloignées de la réalité de la personne avec qui nous sommes en lien... et donc nous écartent de la possibilité de comprendre son monde.**

⇒ Par exemple, nous pouvons penser que la salariée qui a trois enfants est très certainement organisée ou au contraire qu'elle est dépassée, qu'elle n'a plus spécialement à être présente pour ses enfants de manière soutenue ou au contraire qu'elle doit courir partout le samedi pour assumer les activités de chacun... qu'elle a certainement besoin d'une prime avec tous ses enfants ou au contraire qu'elle est mariée et qu'elle n'a pas de souci à assumer sa charge financière...

⇒ Ce n'est ni faux ni juste, c'est ce que chacun se raconte comme histoire pour justifier ses choix à travers sa manière de voir le monde...

⇒ C'est normal d'avoir des représentations, souvent nous n'avons juste pas conscience que ce sont elles qui guident notre quotidien.

⇒ Le souci c'est quand elles nous amènent à penser à la place du principal intéressé... ou à décider sans lui demander comment c'est pour lui !