DIAGNOSTIC — COGNITION SOCIALE

Les 4 Angles Morts Sociaux

Lequel sabote silencieusement ta carrière ?

12 questions · 4 profils · 1 réponse sur toi

Hervé Caldon
Fondateur — Upsucces

MODE D'EMPLOI

Pour chaque question, note la réponse qui te correspond le plus souvent dans ta vie professionnelle réelle — pas ce que tu aimerais faire, mais ce que tu fais vraiment. Additionne tes points à la fin de chaque section et reporte les totaux dans la grille page 5. Ton score le plus bas révèle ton angle mort dominant.

SECTION 1

L'Aveugle

Ne voit pas ce qui se joue vraiment dans les interactions.

Q1

Lors d'une réunion, tu remarques les tensions non exprimées entre les participants :

1 — Rarement — tu te concentres sur le contenu, pas sur les dynamiques
2 — Parfois — quand c'est très visible
3 — Souvent — tu captes les signaux même subtils

Q2

Quelqu'un te dit « c'est très bien » avec un sourire. Tu :

1 — Prends la réponse pour argent comptant
2 — As un léger doute mais tu n'y accordes pas d'importance
3 — Observes ses yeux et son ton pour valider la sincérité

Q3

En conversation, tu sais généralement ce que l'autre veut vraiment obtenir de toi :

1 — Non — tu te bases uniquement sur ce qu'il dit
2 — Parfois — quand c'est évident
3 — Oui — tu lis les intentions sous les mots

TOTAL SECTION 1 _____ / 9

SECTION 2

La Cible

Voit ce qui se passe mais ne sait pas se protéger.

Q4

Quand quelqu'un te coupe la parole en réunion, tu :

1 — Laisses faire — reprendre la parole te semble agressif
2 — Essaies de continuer mais la dynamique est cassée
3 — Reprends le contrôle calmement sans t'énerver

Q5

Face à une critique injuste en public, ta première réaction est :

1 — Te justifier longuement pour te défendre
2 — Rester silencieux et absorber
3 — Répondre avec une question qui repositionne le rapport de force

Q6

Un collègue s'approprie régulièrement tes idées. Tu :

1 — Ne fais rien — tu ne veux pas créer de conflit
2 — En parles en privé mais sans résultat durable
3 — As une méthode pour revendiquer clairement ta contribution

TOTAL SECTION 2 _____ / 9

SECTION 3

Le Paralysé

Sait lire et se défendre mais s'effondre face au conflit direct.

Q7

Quand la tension monte dans une conversation professionnelle, tu :

1 — Cherches à fuir ou à changer de sujet
2 — Restes présent mais tu perds le fil de ta pensée
3 — Restes calme et utilises la tension comme levier

Q8

Tu dois dire à quelqu'un que son travail est insuffisant. Tu :

1 — Repousses la conversation aussi longtemps que possible
2 — Le dis mais si adouci que le message ne passe pas vraiment
3 — As une méthode pour dire les choses clairement sans détruire la relation

Q9

Après un conflit au travail, tu :

1 — Rumines pendant des heures ou des jours
2 — Passes à autre chose mais la relation reste dégradée
3 — Sais comment reconstruire le lien rapidement

TOTAL SECTION 3 _____ / 9

SECTION 4

L'Invisible

Gère les conflits mais n'arrive pas à faire valider ses idées.

Q10

Tu proposes une idée en réunion. Elle est ignorée. Un collègue la redit et tout le monde acquiesce. Tu :

1 — Encaisses en silence — c'est toujours comme ça
2 — Te demandes ce qu'il a fait différemment sans trouver la réponse
3 — Sais exactement quel levier d'influence il a utilisé

Q11

Pour faire accepter un projet, tu comptes principalement sur :

1 — La qualité intrinsèque de ton travail
2 — Le fait de convaincre les bonnes personnes en amont
3 — Un système de persuasion basé sur les intérêts de chaque décideur

Q12

Dans ton équipe, les décisions importantes :

1 — Se prennent sans toi même quand tu es directement concerné
2 — Te passent parfois devant malgré tes efforts
3 — Sont influencées par ta présence même quand tu ne diriges pas

TOTAL SECTION 4 _____ / 9

GRILLE DE RÉSULTATS

Reporte tes totaux. Ton score le plus bas = ton angle mort dominant.

Section	Profil	Score
Section 1 — La Lecture	L'Aveugle	_____ / 9
Section 2 — La Défense	La Cible	_____ / 9
Section 3 — Le Conflit	Le Paralysé	_____ / 9
Section 4 — L'Influence	L'Invisible	_____ / 9

LES 4 PROFILS EN DÉTAIL

PROFIL 1

L'Aveugle

Score bas en Section 1

Tu passes à côté de ce qui se joue vraiment dans les interactions. Pas par manque d'intelligence — par manque d'entraînement à lire les signaux non-verbaux, les intentions cachées, les jeux de pouvoir silencieux. Tu réagis à ce que les gens disent, pas à ce qu'ils font, pensent, ou veulent vraiment. Tu prends régulièrement des décisions sur la base d'informations incomplètes et tu es surpris par des retournements que d'autres avaient anticipés.

> **Ce que ça te coûte** — Tu accordes ta confiance trop vite — ou tu la refuses sans raison valable. Tu es souvent le dernier informé de ce qui se passe vraiment.

PROFIL 2

La Cible

Score bas en Section 2

Tu vois ce qui se passe. Tu détectes la manipulation, le rapport de force, la tentative de te déstabiliser. Mais tu ne sais pas quoi faire avec cette information. Tu absorbes. Tu te justifies. Tu évites. Les autres apprennent très vite qu'ils peuvent te marcher dessus sans conséquence.

> **Ce que ça te coûte** — Ta crédibilité s'érode en public à chaque fois que tu n'interviens pas. On te perçoit comme compétent mais 'pas assez assertif' pour les postes à responsabilité.

PROFIL 3

Le Paralysé

Score bas en Section 3

Tu peux lire les gens. Tu sais te défendre dans les situations calmes. Mais dès que la tension monte — critique publique, confrontation directe, conflit ouvert — quelque chose se coupe. Tu perds tes mots. Tu te figes. Ou tu exploses d'une façon qui te fait regretter. Tu évites les conversations difficiles jusqu'à ce qu'elles deviennent des crises.

> **Ce que ça te coûte** — Les tensions s'accumulent et empoisonnent les relations sur la durée. Tu te retrouves à choisir entre tout encaisser et tout dire — sans troisième voie.

PROFIL 4

L'Invisible

Score bas en Section 4

Tu es compétent. Tu gères les conflits. Tu travailles bien. Mais tes idées n'avancent pas aussi vite que celles d'autres — parfois moins bons que toi. Tu n'arrives pas à mobiliser les gens autour de tes projets. Tu n'as pas accès aux décisions qui te concernent.

> **Ce que ça te coûte** — Ton plafond de carrière n'est pas lié à tes compétences techniques. D'autres avancent plus vite parce qu'ils savent comment les décisions se prennent vraiment.

ET MAINTENANT ?

Ce test t'a montré où tu bloques. Pas en théorie — dans des situations réelles que tu reconnais parce que tu les as vécues.

La mauvaise nouvelle : cet angle mort ne disparaît pas tout seul. Il est présent dans chaque réunion, chaque conversation difficile, chaque opportunité que tu rates sans comprendre pourquoi.

La bonne nouvelle : ce n'est pas un défaut de personnalité. C'est une compétence que tu n'as pas encore apprise. Elle a un nom. Elle s'enseigne. Elle s'apprend exactement comme tu as appris toutes les autres compétences qui font ta valeur professionnelle aujourd'hui.

La formation **Reprendre le Contrôle Face aux Autres** est construite autour de ces 4 angles morts. Chaque module correspond exactement au mécanisme que tu viens d'identifier :

- **Le Scanner** — Lire les intentions, les non-dits et les dynamiques de groupe
- **Le Bouclier** — Poser des limites et te défendre sans t'énerver ni fuir
- **Le Diplomate** — Gérer les conflits et les personnalités difficiles avec méthode
- **L'Architecte** — Influencer et faire valider tes idées sans autorité formelle

---

Reprendre le Contrôle Face aux Autres

97€ — Accès immédiat

www.upsucces.com/reprendre-le-controle-face-aux-autres

Hervé Caldon · Upsucces