



Validez vos connaissances

Détail des questions

Participant	Sylvain DRAUX
État	réussi 
Score	80,5 % (48,3/60)
Classement	1/2
Score requis	80 %
Temps passé	3min 21s
Date	05/09/13 17:28


QUESTIONS

1	Question 1/6	10/10 
2	Question 2/6	5/10 
3	Question 3/6	10/10 
4	Question 4/6	10/10 
5	Question 5/6	3,3/10 
6	Question 6/6	10/10 

Question 1/6

10/10 


Les émotions de chacun...

- ... n'ont aucune influence sur le comportement visible.
- ... n'ont aucune influence sur les processus de pensée.
-  ... agissent sur le comportement externe et les pensées.

Question 2/6

5/10 

Voici des éléments venant de la subjectivité humaine et de nos « bagages » de vie respectifs. Repérez les éléments se rapportant à la subjectivité humaine :

-  L'imagination
- [x] Le comportement extérieur

- Le stress
- Les croyances
- L'égalité
- Les critères d'évaluation

Question 3/6

10/10

Parmi ces 3 assertions, quelle est celle qui définit le mieux ce que la PNL permet ?

- ... de définir des profils types de personnalités.
- ... de décoder ce qui se passe dans les relations interpersonnelles.
- ... d'influencer les autres.

Question 4/6

10/10

Laquelle de ces propositions est un principe de la PNL ?

- Il est impossible de communiquer si nous ne parlons pas.
- Le sens de la communication est dans la réponse qu'elle déclenche.
- Moins nous avons le choix, plus nous sommes efficaces.

Question 5/6

3,3/10

Parmi les affirmations suivantes, laquelle ou lesquelles est(sont) à l'origine de la plupart de nos problèmes de communication :

- [x] Tout le monde voit ce que je vois, entend ce que j'entends, et comprend ce que je dis.
- La plupart des gens font preuve de mauvaise volonté.
- La réalité que nous percevons est le fruit de notre culture et de nos bagages personnels.

Question 6/6

10/10

Un négociateur efficace...

- ... est capable d'adapter ses propres mouvements, gestes et discours à ceux de son interlocuteur.
- ... possède une acuité sensorielle développée.
- ... cherche toujours à faire plaisir à son interlocuteur.