

ENDURANT	
PORTRAIT	
Points forts	Dévoué – Observateur – Conscientieux Il aime s'engager pour une mission à laquelle il adhère
Capacité naturelle	Formuler des opinions, des convictions, des jugements
Expression des sentiments	Réservée – Jugée inappropriée dans le travail – Cache souvent une grande sensibilité
Système de perception	Pensées / Opinions
Mode de perception du monde	Juge, évalue les gens, les situations en fonction de ses propres opinions
Éléments de langage	Vouloir, croire, pense que, est convaincu de, confiance, fiabilité, sûr de, qualités, courage, aller au bout, s'engager, bien/mal, juste/faux, adéquat
COMMUNICATION	
Partie de personnalité la plus développée : Ordinateur Base de l'échange : les valeurs, les convictions	
Ton neutre, expression attentive, peu de gestes, attitude droite et calme, mots/questions : « quoi ? », « voulez-vous ? », « est ce que ? » et toute question posée de façon non-critique et non-émotionnelle	
Canal de communication préférentiel à utiliser pour communiquer efficacement : Interrogatif / affirmatif - L'écouter puis l'interroger sur la façon dont il conçoit son action, échanger des informations, - Lui demander son avis, ses conseils et l'écouter jusqu'au bout, lui proposer de lui donner des conseils s'il en émet la demande, - Souligner les points d'accord et réfléchir ensemble aux points de désaccord, - Pratiquer la reformulation de son point de vue, pour pouvoir adhérer, il doit se sentir compris.	
Canal à éviter : directif	
MANAGEMENT	
Comportement dans l'équipe	Aime prendre les commandes, cherche à échanger sur les opinions
Environnement préféré	Seul, à deux ou groupe si leader
Style de management à utiliser : Démocratique (M2 – M3)	Style de management à éviter : Autocratique / Directif (M1)
Chacun doit pouvoir exprimer ses opinions, faire des suggestions. → reconnaissance pour les idées	Le (M) donne des ordres et attend l'exécution : ne fonctionne pas le PER « sait ce qu'il a à faire »
Axe des objectifs	Motivation interne, prend l'initiative
Axe des relations	En retrait, plus orienté « tâches »
MOTIVATION	
Question existentielle	Suis-je digne de confiance ?
Besoin psychologique	Reconnaissance conditionnelle : son travail, ses opinions / convictions
Manifestations positives - Travaille beaucoup et travail bien fait, hiérarchise les priorités, - Cherche à développer ses connaissances, - Cherche à connaître le cadre temporel, s'engage sur des délais, - Donne son avis et conseils avisés - Cherche à montrer l'exemple	Manifestations négatives : besoins non satisfaits - S'il ne s'estime pas considéré, sera affirmé sur ses positions, rigide sur ses principes, attentifs aux erreurs des autres et exigera d'eux qu'ils entrent dans son propre cadre de référence sous peine de mépris. - N'accepte pas l'imprévu
L'aider à se motiver ? L'écouter, respecter son point de vue, valoriser les points positifs de celui-ci	
STRESS DEGRE 1 – Driver : SOYEZ PARFAITS (soit parfait Parent)	
Identification - Renforce son degré d'exigence, formule par la négative. - Multiplie les questions en mettant l'accent sur ce qui ne va pas, attend des membres de l'équipe le perfectionnisme, complique. - Tendance à la méfiance et à la condescendance, accuse.	→ Porte visée Utiliser le canal interrogatif en reconnaissant le niveau d'exigences et attirer l'attention sur les aspects positifs.
STRESS DEGRE 2 - Masque d' ATTAQUANT EN CROISADE	
Mécanisme d'échec : PARTIR EN CROISADE	
Identification - Monte sur ses grands chevaux, devient cassant, accusateur en interrompant son interlocuteur qu'il n'écoute pas - Fusille du regard, raide, menton levé, gestes précis, - Est frustré par les membres de l'équipe qui ne partagent pas ses convictions, ou qu'il n'estime pas suffisamment engagés.	→ Stratégie d'intervention Communiquer avec lui en utilisant le canal interrogatif, en écoutant et respectant ses opinions même si elles ne sont pas partagées.
STRESS DEGRE 3	
Masque de désespéré « Ils ne croient pas en moi ! »	→ Bénéfice négatif final Est rejeté ou rejette les autres

CARTESIEN	
PORTRAIT	
Points forts	Logique – Responsable - Organisé Il tient avant tout à atteindre ses objectifs, c'est sa motivation n° 1
Capacité naturelle	Adeptes de la pensée logique
Expression des sentiments	Rare – Jugée inappropriée dans le travail
Système de perception	Pensées / Faits et informations
Mode de perception du monde	Pense d'abord. Classe les gens et les choses par catégories
Éléments de langage	Penser, comprendre, connaître, compter, expérimenter, mesurer, factuel, caractéristiques, données, évaluer, délais, objectifs, garantie, comparer
COMMUNICATION	
Partie de personnalité la plus développée : Ordinateur Base de l'échange : la logique, les faits	
Ton neutre, expression attentive, peu de gestes, attitude droite et calme, mots/questions : « quoi ? », « voulez-vous ? », « est-ce que ? » et toute question posée de façon non-critique et non-émotionnelle	
Canal de communication préférentiel à utiliser pour communiquer efficacement : Interrogatif / affirmatif - Aller droit au but de manière directe et sérieuse, souligner ce qui fonctionne bien. - Lui donner toute l'information factuelle, donc mesurable et vérifiable, dont il a besoin et l'inviter à réfléchir. - Être ponctuel et veiller à l'optimisation du temps : structurer, planifier. - Elaborer des plans d'action précis fondés sur l'observable, fixer des objectifs clairs, réalistes et proposés, si possible, par lui. - Ne pas le surprendre par l'imprévu : n'aime pas improviser.	
Canal à éviter : directif	
MANAGEMENT	
Comportement dans l'équipe	Recherche les échanges d'informations.
Environnement préféré	A deux plutôt qu'en groupe
Style de management à utiliser : Démocratique (M2 – M3) Chacun doit pouvoir exprimer ses opinions, faire des suggestions. → reconnaissance pour la qualité du travail accompli	Style de management à éviter : Autocratique / Directif (M1) Le (M) donne des ordres et attend l'exécution : ne fonctionne pas le TRA, celui-ci « sait ce qu'il a à faire sans qu'on lui dise ».
Axe des objectifs	Motivation interne, prend l'initiative
Axe des relations	En retrait, plus orienté « tâches »
MOTIVATION	
Question existentielle	Suis-je compétent ?
Besoin psychologique	Reconnaissance conditionnelle : son travail, la structuration du temps
Manifestations positives : besoins satisfaits - Travaille beaucoup et bien : hiérarchise les priorités, quantifie, analyse, compare, synthétise. - Au fait de ses facultés intellectuelles et d'organisation. - Détaille ses activités et les méthodes utilisées. - Aime évoquer son parcours professionnel, ses réussites.	Manifestations négatives : besoins non satisfaits - Entre dans un processus progressif de crispation, - Se contraint à être plus que parfait, sur-détaille, sur-qualifie, ne délègue plus, est persuadé qu'il peut mieux faire que les autres. - Entre en compétition négative, sur-contrôle, bloque l'activité. - Brouille sa communication en submergeant l'autre de détails, devient rigide pour ce qui touche au temps.
L'aider à se motiver ? Lui donner toutes les informations requises, structurer et planifier avec lui les étapes à franchir pour atteindre l'objectif	
STRESS DEGRE 1 – Driver : SOIS PARFAIT	
Identification - Emploie des phrases compliquées, alourdi ses propos. - Pinaille, en fait trop, en dit trop : n'est plus écouté, - Gestuelle mesurée, raidie (doigt levé,...), se crispe. - Vire dans le perfectionniste.	→ Porte visée Utiliser le canal interrogatif en reconnaissant le savoir et les compétences
STRESS DEGRE 2 - Masque d' ATTAQUANT PERSECUTEUR	
Mécanisme d'échec : SUR-CONTRÔLER	
Identification - Est frustré, s'irrite par ce que les membres de l'équipe « ne comprennent pas », sont incompetents. - Sur-contrôle, dit avec insistance ce que l'autre doit faire. - Se contrôle au travail, lâche la soupape en privé (<i>l'adjudant est de retour !</i>) - Finit par tout faire lui-même, les autres sont démotivés.	→ Stratégie d'intervention Communiquer avec lui à partir du canal interrogatif en le reconnaissant pour sa compétence
STRESS DEGRE 3	
Masque de désespéré « Ils sont incompetents et stupides ! »	→ Bénéfice négatif final S'épuise, est rejeté ou rejette les autres

ORIGINAL	
PORTRAIT	
Points forts	Créatif – Spontané - Ludique Il aime « jouer », même en travaillant : sérieux sans se prendre au sérieux
Capacité naturelle	La vie est une cours de récréation, prenons la comme elle vient !
Expression des sentiments	Aisée – Sous forme d'émotions qui sortent de façon spontanée
Système de perception	Action / Réaction
Mode de perception du monde	Réagit aux personnes et aux choses en aimant ou en détestant
Éléments de langage	Super ! j'aime, j'aime pas, envie, marrant, génial, bof, sympa, branché, trip, s'amuser, gadget, cool, ... et tout le registre des onomatopées
COMMUNICATION	
Partie de personnalité la plus développée : Emoteur Base de l'échange : le jeu, la plaisanterie	
Ton haut, énergique, enthousiaste, ludique, expression vivante, naturelle, gestes animés, vivants, attitude tonique, ouverte, fluide, relâchée, mots/questions : c'est cool, c'est quoi, ça te branche, ça me barbe,	
Canal de communication préférentiel à utiliser pour communiquer efficacement : Emotif - Utiliser l'humour qui est un excellent moyen d'aborder les sujets délicats, voire la dédramatisation, - Accepter son goût peu développé pour ce qui est des convenances, du formalisme, - Le solliciter pour l'expression et la mise en place d'idées, de concepts nouveaux, - Le stimuler en faisant appel à sa créativité de manière générale pour tout ce « qui sort de l'ordinaire ».	
Canal à éviter : directif	
MANAGEMENT	
Comportement dans l'équipe	Aime l'ambiance de groupe, ne crée pas forcément le contact mais saisit les moindres occasions pour le vivre surtout si celui-ci s'avère ludique
Environnement préféré	En groupe dans la stimulation, le non-formalisme
Style de management à utiliser : Laissez-faire / Délégatif (M4)	Style de management à éviter : Autocratique / Directif (M1)
Autonomie qui favorise la créativité, marche lorsque le © à déjà développé son style d'efficacité, si non mettre des limites.	Le (M) donne des ordres et attend l'exécution : ne fonctionne pas, le REB prend cela comme une attaque.
Axe des objectifs	Motivation externe, ne prend pas l'initiative
Axe des relations	Engagé, extraverti, réagit avant de réfléchir
MOTIVATION	
Question existentielle	Suis-je acceptable ?
Besoin psychologique	Contacts positifs
Manifestations positives: besoins satisfaits - Aime travailler dans une ambiance décontractée, informelle, - Est sérieux sans se prendre au sérieux, interpelle, plaisante - Apprécie la variété des tâches et le non-routinier, - Fait preuve de créativité en milieu stimulant, - Va au contact sans raison particulière « juste comme ça ... »	Manifestations négatives : besoins non satisfaits - Ne comprend pas « tout seul », - Râle, soupire, se plaint, met de la mauvaise volonté, - Provoque, choque, fait ce qu'il ne fallait pas pour provoquer une réaction (+ ou -), - Blâme et accuse les autres : « ce n'est pas de ma faute ».
L'aider à se motiver ? Ne pas se « prendre la tête », travailler de façon décontractée pour atteindre les objectifs	
STRESS DEGRE 1 – Driver : FAIS DES EFFORTS	
Identification - Se sent dépassé par la situation et incite les autres à faire à sa place, doit faire des efforts pour comprendre - Ne finit pas ses phrases, ne répond pas directement aux questions, n'en pose pas de claires - Délégation inappropriée sans suffisamment de directives	→ Porte visée Utiliser le canal émotif, plaisanter, faire de l'humour, proposer un « break », dédramatiser. Miser sur les réactions.
STRESS DEGRE 2 - Masque de BLÂMEUR	
Mécanisme d'échec : BLÂMER LES AUTRES	
Identification - Ne sait pas quoi faire, s'ennuie, se plaint sans cesse, - Rejette la faute sur les autres, est de mauvaise foi, - Se met en colère, persécute les autres, exporte sa colère, - Perçoit le point faible chez l'autre et appuie dessus pour le mettre en colère, voire pour finir par le culpabiliser	→ Stratégie d'intervention Communiquer avec lui en utilisant le canal ludique en détendant l'atmosphère et en gérant positivement sa propre colère.
STRESS DEGRE 3	
Masque de désespéré « Ils ne perdent rien pour attendre ! »	→ Bénéfice négatif final Est exclu et va se venger

IMAGINATIF	
PORTRAIT	
Points forts	Calme – Introspectif – Imaginatif Il apprécie le calme de moments solitaires pour imaginer le monde et explorer dans sa tête le champ des possibles
Capacité naturelle	Doué pour l'introspection, aime les tâches concrètes, habileté manuelle
Expression des sentiments	De rare à inexistante
Système de perception	Action / « Imagin'actions »
Mode de perception du monde	Ne se prononce pas, se met en mouvement sous l'action d'éléments extérieurs
Éléments de langage	Attendre, écouter, comprendre, réfléchir, imaginer, penser, indécis, calme, tranquille, paix, se ressourcer, besoin de temps, sérénité, apaiser
COMMUNICATION	
Partie de personnalité la plus développée : Ordinateur Base de l'échange : l'incitation tranquille à l'action Ton neutre, calme, expression attentive, peu de gestes, attitude droite et calme, mots/questions : « quoi ? », « voulez-vous ? », « est ce que ? » et toute question posée de façon non-critique et non-émotionnelle	
Canal de communication préférentiel à utiliser pour communiquer efficacement : Directif - Permet le contact, le REV a besoin d'impulsion extérieure au risque de rester passif, même s'il n'utilise pas lui même ce canal, - Respecter son rythme tranquille et efficace (efficace parce que tranquille), - Avoir des échanges brefs, directs, clairs en étant précis sur ce que l'on attend de lui - Accepter, parce que le comprenant, son besoin de solitude Canal à éviter : nourricier	
MANAGEMENT	
Comportement dans l'équipe	Attitude en retrait, réservée
Environnement préféré	Est dans le groupe sans y être....
Style de management à utiliser : Directif (M1)	Style de management à éviter : Déléгатif / Laisser-faire (M4)
Convient au REV qui a besoin de directives explicites pour le mettre en action, mais sans le brusquer.	Si le REV n'a pas de directives, il n'entre pas, ou difficilement, en action
Axe des objectifs	Motivation externe, ne prend pas l'initiative
Axe des relations	En retrait, plus orienté « tâches »
MOTIVATION	
Question existentielle	Suis-je voulu ?
Besoin psychologique	Solitude
Manifestations positives: besoins satisfaits - Réfléchit, produit, est efficace s'il est au calme, - N'est pas dépendant des autres, assure son « business » si les directives sont claires, a besoin de temps, suivre son rythme, - Vise l'utile, parle peu, écoute bien, montre calme, tranquillité, - Se met à l'écart lorsque l'occasion se présente	Manifestations négatives : besoins non satisfaits - Commence plusieurs travaux sans les mener à bien, se disperse - Si trop de contact, de pression, se met en retrait, se protège, donne moins d'informations, s'isole du reste de l'équipe, - Devient passif et ne fait plus rien, se repli
L'aider à se motiver ? Dire clairement, directement ce qu'il doit faire, sans brusquer. Utiliser ses capacités imaginatives pour les analyses approfondies	
STRESS DEGRE 1 – Driver : SOIS FORT	
Identification - Prend une attitude rigide, peu de geste (doigt sur le menton) - Expression impassible, voix monocorde - Se replie, se coupe de l'équipe, cache ses ressentis, - Devient trop impersonnel et insensible à ce qui se passe	→ Porte visée Utiliser le canal directif en visant le comportement pour le « remettre en route »
STRESS DEGRE 2 - Masque de GEIGNARD	
Mécanisme d'échec : ATTENDRE PASSIVEMENT	
Identification - N'est plus là, le regard lointain, - Attend passivement que les membres de l'équipe prennent des décisions - S'extraie de la communication	→ Stratégie d'intervention Communiquer avec lui en utilisant le canal directif, juste ce qu'il faut en veillant qu'il n'y ait pas de sur-stimulation dans son environnement
STRESS DEGRE 3	
Masque de désespéré « Personne ne m'a dit ce que je devais faire ! »	→ Bénéfice négatif final Est isolé et impuissant

RELATIONNEL	
PORTRAIT	
Points forts	Chaleureux – Sensible - Compatissant Une relation proche, authentique et attentive est la condition <i>sine qua none</i> de son bien être
Capacité naturelle	Etre « donnant », attentif aux besoins d'autrui. Doué pour créer l'harmonie.
Expression des sentiments	Aisée. L'utilise pour communiquer.
Système de perception	Emotions / Ressenti
Mode de perception du monde	Ressent d'abord. Perçoit les gens et les évènements en éprouvant des sentiments à leur égard.
Eléments de langage	Etre touché, sensible à, harmonie, contact, ambiance, ressentir, liens, pressentir, craindre de, apprécier, plaisir à, aimer, envie, triste/content de
COMMUNICATION	
Partie de personnalité la plus développée : Réconforteur Base de l'échange : la chaleur humaine	
Ton doux, apaisant, qui prend soin, expression attentive, acceptante, chaleureuse, attitude ouverte, tournée vers l'autre, mots/questions : « j'apprécie ta présence », « je suis content que vous ... », et toute question posée de façon émotionnelle	
Canal de communication préférentiel à utiliser pour communiquer efficacement : Nourricier - Pratiquer l'empathie, l'attention personnalisée, cependant, intuitif, montre des difficultés à expliquer rationnellement l'origine de ses intuitions. Utiliser un vocabulaire sensoriel qui exprime le vécu, le ressenti et les émotions. - S'intéresser authentiquement à lui en montrant écoute, bienveillance, compassion lors de difficultés et chercher ensemble chaleureusement les solutions pour progresser, s'améliorer, s'en sortir. L'assurer de son soutien et de sa disponibilité, - Parle de lui, s'intéresse à vous. Fait preuve d'attention et en demande. Evoque ses besoins sensoriels en visant le confort et fuyant l'inconfort.	
Canal à éviter : directif	
MANAGEMENT	
Comportement dans l'équipe	Cherche à créer, encourager et entretenir les relations
Environnement préféré	Groupe dans environnement accueillant, harmonieux offrant satisfaction pour les sens
Style de management à utiliser : Bienveillant	Style de management à éviter : Autocratique
S'attacher à créer la proximité et une harmonie dans l'équipe	Les différents modes peuvent être utilisés, sans braquer
Axe des objectifs	Motivation interne, prend l'initiative
Axe des relations	Engagé, orienté vers les groupes
MOTIVATION	
Question existentielle	Suis-je aimé ?
Besoin psychologique	Reconnaissance inconditionnelle – Satisfaction sensorielle
Manifestations positives : besoins satisfaits - Sera efficace si les signes de reconnaissance positifs inconditionnels sont nombreux, - Le sera doublement s'il évolue dans un environnement confortable, personnalisé, accueillant satisfaisant ses sens, - Doté d'une grande qualité d'écoute, la satisfaction et le bien-être de son interlocuteur lui tiennent à cœur, - Partage, propose sans imposer, invite à l'échange.	Manifestations négatives : besoins non satisfaits - Détecte vite les messages nourriciers non-sincères : ceux-ci doivent venir du cœur et correspondre à une réalité exprimée sous peine de biaiser la relation. - Privé de reconnaissance l'EMP entre sous stress - Côté sens, l'EMP frustré trouvera des compensations (alcool, nourriture, ..) voire en excès
L'aider à se motiver ? Se montrer compréhensif à ce qu'il ressent et l'encourager avec chaleur. Lui offrir de vrais moments de proximité amicale	
STRESS DEGRE 1 – Driver : FAIS PLAISIR	
Identification - Se sur-adapte, manque de fermeté dans ses décisions, - Tendance à se dénigrer de façon un peu trop marquée, - Cherche à faire plaisir et n'écoute pas vraiment l'équipe	→ Porte visée - Utiliser le canal nourricier en témoignant chaleur, compréhension et attitude bienveillante
STRESS DEGRE 2 - Masque de GEIGNARD	
Identification - Semble perdre ses moyens, devient collant, geint - Invite à la critique, doute de lui-même, fait des erreurs stupides - Se présente en victime, accablée, portant la misère du monde sur ses épaules.	→ Stratégie d'intervention Communiquer avec lui en utilisant le canal nourricier, se montrer compréhensif tout en n'entrant pas dans le rôle du « sauveur » qu'il attend
STRESS DEGRE 3	
Masque de désespéré « Je savais bien qu'ils ne m'aimaient pas ! »	→ Bénéfice négatif final Est rejeté par les autres

ENTREPRENANT	
PORTRAIT	
Points forts	Adaptable – Charmeur – Plein de ressources Il aime les défis, la nouveauté, l'action, les résultats immédiats,
Capacité naturelle	Etre ferme et direct
Expression des sentiments	Rare – Souvent considérée comme un signe de faiblesse
Système de perception	Actions
Mode de perception du monde	Très orienté vers l'action
Eléments de langage	Foncer, droit au but, défis, tout de suite, ça n'attend pas, un coup à faire, bouger, branché, actuel, original, nouveau, chiche, vendre, faire
COMMUNICATION	
Partie de personnalité la plus développée : Directeur Base de l'échange : l'action et son bénéfice Ton ferme mais non menaçant, impératif implique que l'autre réfléchisse, agisse, visage pas trop expressif, pratiquement pas de gestes, attitude droite et ancrée, regard décidé, mots/questions : « dites moi... », « faites moi... », « à quoi ça sert »,	
Canal de communication préférentiel à utiliser pour communiquer efficacement : Directif - Reconnaître ses « victoires », accepter son côté vantard, mais sans entrer dans l'affectivité, sans mettre de gants - Etre ferme avec lui et le stimuler dans les défis, viser l'utilité, l'opportunité, lui faire prendre des risques - Savoir qu'il agit impulsivement en fonction de ses intuitions et qu'il s'adapte selon les résultats grâce à sa grande capacité - Utiliser des directives précises (verbes d'action) qui lui permettent d'entrer en action, tout en gardant la liberté de ses moyens Canal à éviter : interrogatif	
MANAGEMENT	
Comportement dans l'équipe	Traverse l'équipe, aime agir seul. Aime le groupe si celui-ci agit
Environnement préféré	Groupes variés ou foncer en solitaire
Style de management à utiliser : Autocratique – M1	Style de management à éviter : Démocratique
Lui fixer un défi pour qu'il fonce → reconnaissance pour ses « exploits »	« On perd du temps dans les discussions » si le (M) cherche à expliquer, à faire adhérer
Axe des objectifs	Motivation externe, ne prend pas l'initiative
Axe des relations	L'ignore, n'est intéressé que par l'objectif
MOTIVATION	
Question existentielle	Suis-je vivant ?
Besoin psychologique	Excitation
Manifestations positives: besoins satisfaits - Recherche les challenges, les défis à relever, les projets à bâtir, - Aime et recherche la nouveauté, sera très « gadget », - Aime prendre des risques et repousser les limites, - S'adapte naturellement à la situation (caméléon), - Attends souvent la dernière minute, pour produire.	Manifestations négatives : besoins non satisfaits - Souvent en manque d'excitation car besoin difficile à satisfaire de façon durable car lié à la nouveauté, - En manque d'action sème le trouble, la zizanie, manipule, « chacun pour soi », - Prend des risques, fonce tête baissée, promet mais ne tient pas, - S'éparpille en menant de front plusieurs actions
L'aider à se motiver ? Accepter son côté fonceur, puis l'inviter à réfléchir après l'action pour en tirer les conséquences : il apprend de ses expériences.	
STRESS DEGRE 1 – Driver : SOYEZ FORTS (soit Fort Parent)	
Identification - Arbore une attitude calme et en retrait, visage froid, impassible - Laisse tomber les autres, manifeste de l'agacement devant l'incapacité, les sentiments, la douleur : « chacun pour soi » - Ne supporte plus ceux qu'il perçoit comme « dépendants » : « Ce n'est pas mon problème », « je ne veux pas le savoir »,	→ Porte visée - Utiliser le canal directif en présentant défis, missions, plan d'actions, risques encourus
STRESS DEGRE 2 - Masque de BLAMEUR	
Identification - Ne soutient pas ses collègues en difficultés, - Manipule, crée des tensions, fait courir des bruits - Prend des risques dangereux, passe pour un « cow-boy » - Adopte une attitude du type « je suis spécial »	→ Stratégie d'intervention Communiquer avec lui en utilisant le canal directif, en créant des situations à haut niveau de stimulation
STRESS DEGRE 3	
Masque de désespéré « Pauvre mec, t'as rien dans le ventre »	→ Bénéfice négatif final Ridiculise, rejette les autres avant d'être rejeté