

## Relations en questions...



Par Denise Papineau  
[introdev@aol.com](mailto:introdev@aol.com)

**La première règle pour avoir de l'influence et pour vous affirmer comme leader est d'entretenir de bonnes relations. Sans elles, il n'existe pas de motivation significative ni de mobilisation.**

### Entretenir de bonnes relations

- Pourquoi? Parce que de bonnes relations maximisent votre potentiel individuel et votre potentiel d'équipe.
- Comment? En adoptant des attitudes et des comportements qui témoignent de la valeur que vous accordez à votre entourage.

### ■ Six clés

- ▲ Le respect
- ▲ L'expérience partagée
- ▲ La confiance
- ▲ La réciprocité
- ▲ Le plaisir
- ▲ La compréhension



### ■ Questions clés

#### Le Respect

Faire preuve de respect envers les autres démontre la valeur que vous leur accordez.

- ☛ Comment se manifeste le respect des uns et des autres dans votre équipe, y compris de vous-même?

#### ▲ L'expérience partagée

Avoir une bonne relation avec quelqu'un sous-entend qu'un processus est en marche et qu'il est échelonné dans le temps. Au fur et à mesure que les expériences communes s'accumulent, la relation se tisse et elle développe son caractère personnel.

- ☛ Quelle est votre contribution pour qu'une expérience s'avère positive pour l'ensemble des membres de votre équipe?

#### ▲ La confiance

La confiance est un ingrédient indispensable pour maintenir de bonnes relations. Il est tout aussi important de faire confiance que de mériter celle des autres. Elle augmente l'estime de soi et elle mobilise les acteurs d'un projet.

- ☛ Quels comportements et attitudes sont reliés à la confiance que l'on vous exprime?
- ☛ Comment se manifeste la confiance que vous accordez à quelqu'un?

#### ▲ La réciprocité

Savoir donner, savoir recevoir : le courant circule dans les deux sens. Donner de son temps, de son savoir, de son cœur... recevoir les commentaires, les attentes, les compliments sont autant de façons de consolider et d'enrichir la qualité d'une relation.

- ☛ Qu'est-ce que vous faites le mieux : donner ou recevoir? Quels ajustements sont possibles pour équilibrer votre capital relationnel?

#### ▲ Le plaisir

Si vous n'avez pas de plaisir à rencontrer quelqu'un, il est évident que vous ne vivez pas une bonne relation avec elle. Toutes nos relations ne sont pas nécessairement bonnes, mais pour celles qui comptent, vous devez participer à créer le plaisir de la rencontre.

- ☛ Quelle est votre contribution?
- ☛ Quelle ouverture laissez-vous au plaisir au cours d'un échange professionnel?

#### ▲ La compréhension

Un des éléments essentiels pour entretenir de bonnes relations est de comprendre les autres. Allouez du temps et des efforts à la compréhension d'autrui et vous attirerez le succès : le vôtre et celui de votre équipe. Comprendre c'est un premier pas pour influencer.

**C'est en aimant votre équipe plus que votre titre que vous bâtirez des liens de niveau élevé. En répondant attentivement aux besoins des individus avec assurance et générosité, vous attirerez la reconnaissance et vous augmenterez votre influence. Ainsi, votre équipe vous suivra de façon plus naturelle vers les défis que vous aurez à relever pour l'organisation.**

#### Bibliographie

Maxwell, John C., *Relations 101, Principes de base*, éd. Un monde différent, 2004, 144 p.

**Félicitations à tous les coachs** qui ont obtenu une certification du Programme d'Entraînement au Coaching Professionnel en 2007!

**Coachs Associés :** Sylvain Binette, Jean Brodeur, Ludovic Chane Kaye Yane, Anne Choquette, Houria Grana, Mireille Julien, Denise Lapointe, Nabil Meddeb, Nicole Morin, Line Savignac.

**Coachs Professionnels :** Monder Achour, Habib Ben Hamed, Simone Bruesch, Amélie Chalifoux, Anne Choquette, Éric Debelle, Hadelin Del Marmol, Marco Dubé, Jo-Anne Duquette, Claude Jolin, Rim Kassous, Hatem Maalej, Lyne Parisien, Marie-Josée Patry, Besma Touiti.

Devenez Coach Professionnel grâce au **Programme d'Entraînement au Coaching Professionnel (PECP)**. Le PECP conduit à une certification ACTP admise pour les reconnaissances professionnelles de l'International Coach Federation. Début en télé-classe en tout temps. Programme en salle à **Montréal, Gatineau, Paris, Tunis, Casablanca.**

Pour en savoir plus :

<http://www.coaching.qc.ca/fr/pecp/pecp.asp>

### Félicitations à nos nouvelles télé-formatrices certifiées!

Astrid Abelé, Danielle Bergeron, Simone Bruesch, Myriam Hamez-Spy, Doris Lapierre, Line Parent, Françoise Rutter, Agnès Van Rhijn

Devenez télé-formateur certifié en participant au prochain Programme d'Entraînement à la Télé-Formation, dès le 6 février 15 h 00 HNE.

Pour en savoir plus :

<http://www.coaching.qc.ca/fr/petf/default.asp>

### Programme Avancé de Communication en Management

Le PACM un programme intégré de développement et d'amélioration des compétences en gestion. Il est destiné aux managers de tous les niveaux convaincus de l'importance de la communication en gestion.

#### PROCHAINES SESSIONS :

##### Série A à Montréal :

Les mercredis 13 février, 27 février et 12 mars

##### Série B à Montréal :

Les mercredis 2 avril, 16 avril et 30 avril

##### Série C à Montréal :

Les mercredis 7 mai, 21 mai et 4 juin

##### Série A à Gatineau :

Les mercredis 13 février, 27 février et 12 mars

Pour en savoir plus et vous inscrire :

<http://www.coaching.qc.ca/fr/pecg/default.asp>

Communiquez avec nous pour des sessions au sein de votre entreprise.



## Besoins... ENERGIE ET MOTIVATION

Lorsque vous étiez aux études, vous rêviez sûrement d'une profession qui vous

amènerait à réaliser et à accomplir de grandes choses. Une vie professionnelle riche est au service de l'accomplissement de soi et de la réalisation personnelle.

Par Denise Papineau  
[introdev@aol.com](mailto:introdev@aol.com)

Pour répondre à cet idéal professionnel, vous, comme votre équipe, avez besoin de motivation. Cette dernière est complexe et elle est reliée à vos valeurs, à vos croyances, à vos attitudes et à vos besoins. Le besoin vous amène à agir dans l'espoir de le combler et de le satisfaire. Pour ce faire, l'être humain est prêt à déployer une énergie considérable.

Maslow identifie cinq niveaux de besoins fondamentaux chez les individus. Ce sont les besoins:

- ▲ **physiologiques**
- ▲ **de sécurité**
- ▲ **de vie sociale**
- ▲ **d'estime**
- ▲ **d'actualisation**

La vie professionnelle doit participer à combler ces besoins si l'on veut qu'une équipe soit motivée.

Les besoins physiologiques sont nécessaires à la vie : boire, manger, dormir, respirer, éliminer, se reproduire. Pour se sentir en sécurité, l'homme tente de se protéger des dangers, des menaces, des privations. La vie sociale répond aux besoins de

relations interpersonnelles, d'amitié, d'amour, d'acceptation et d'appartenance à un groupe. Le besoin d'estime de soi est relié à la confiance, au respect de soi, au sentiment de compétence, de réussite et d'indépendance. Aussi, le désir d'être reconnu, apprécié et de tenir un rôle qui compte pour les autres font partie de l'estime. Finalement, au sommet de la satisfaction, nous retrouvons l'actualisation où notre potentiel est utilisé et développé pour nous accomplir et exprimer notre créativité.

L'énergie accordée à combler les besoins varie selon les individus, leur situation, leurs valeurs, leur éducation, leur vécu et elle circule d'un niveau à l'autre. Quoi qu'il en soit, un vrai leader tente de créer les conditions nécessaires pour satisfaire ces besoins et s'assurer que la vie professionnelle participe au bonheur des individus et à leur sérénité au travail. C'est ce que je vous souhaite pour 2008!

#### Bibliographie

Myers Gail E., Myers, Michele Tolela, *Les bases de la communication humaine, Une approche théorique et pratique*, éd. McGraw-Hill, 1990, 475 p.

### « Espace ZEN

« Comprendre les autres permet de les motiver,  
de les influencer. »

Accessible gratuitement, *Coach Efficace* est un bulletin périodique publié sur Internet à l'intention des leaders qui pratiquent le coaching.

© Les droits de reproduction sont réservés.

ISSN – 1499-3422

Dépôt légal : Décembre 2007 (BAC et BNQ)

Le genre masculin est utilisé sans discrimination, uniquement dans le but d'alléger le texte.

Éditrice : Nadine Fortin ([fortinn@coaching.qc.ca](mailto:fortinn@coaching.qc.ca))

Rédactrice : Denise Papineau ([dpapineau@coaching.qc.ca](mailto:dpapineau@coaching.qc.ca))

Révision linguistique : Nathalie Bourdelais ([nbourdelais@coaching.qc.ca](mailto:nbourdelais@coaching.qc.ca))

COACHING



DE GESTION INC.  
L'INSTITUT POUR LE DÉVELOPPEMENT  
DU POTENTIEL HUMAIN

37, Place de la Rochelle, Sainte-Julie (Qc) Canada, J3E 3G2  
Téléphone : (514) 735-9333 ou 1-888-764-3623  
Télécopieur : (450) 649-6372  
Courriel : [info@coaching.qc.ca](mailto:info@coaching.qc.ca)  
Site Internet : [www.coaching.qc.ca](http://www.coaching.qc.ca)