

À quel point êtes-vous habile en relations interpersonnelles ?

« La communication efficace est la clé de toute relation réussie. Écouter, comprendre et répondre de manière appropriée permet de construire des liens solides et durables. » – Anonyme

Avoir de bonnes compétences en communication implique la capacité d'être un bon auditeur et d'exprimer clairement et efficacement vos pensées, vos idées et vos sentiments. Mais les compétences en communication seules ne suffisent pas. Vous avez également besoin de solides compétences relationnelles pour construire et maintenir des interactions positives avec les autres.

Les compétences relationnelles saines consistent à être émotionnellement disponible, capable de communiquer ouvertement et de forger des liens profonds basés sur le respect mutuel, la compréhension et l'acceptation. Ensemble, les compétences en communication et en relations vous aident non seulement à partager des informations, mais aussi à construire des connexions solides et durables avec ceux qui vous entourent.

Cela importe autant dans votre travail que dans votre vie personnelle. Les relations sont au cœur de tout ce que nous faisons ! Au travail, des relations solides favorisent un meilleur travail d'équipe, plus de confiance et une communication plus fluide. Elles créent un environnement de travail positif où les idées circulent librement, la collaboration prospère et les conflits sont plus faciles à résoudre. Avez-vous déjà vu des leaders qui sont vraiment doués pour se connecter avec les autres et gérer des situations difficiles avec plus d'efficacité ? Comment leurs compétences relationnelles ont-elles amélioré ces situations ? À l'inverse, avez-vous vu des leaders avoir du mal dans des situations complexes en raison de compétences relationnelles insuffisantes ?

Les relations offrent un soutien émotionnel, de la compagnie et un sentiment d'appartenance. Elles nous aident à traverser les moments difficiles et à célébrer les bons moments. Que ce soit avec la famille, les amis ou les collègues, la qualité de nos relations influence grandement notre bonheur et notre bien-être.

Il est facile de négliger nos relations, mais cela comporte des risques. Nous sommes souvent absorbés par nos tâches quotidiennes et nos responsabilités, oubliant d'investir le temps et l'énergie nécessaires pour entretenir nos liens. Avant même de nous en rendre compte, des semaines, voire des mois peuvent s'écouler sans que nous ayons reconnecté avec nos proches. Parfois, nous supposons que ce devrait être à l'autre de prendre l'initiative, ou bien nous sous-estimons l'importance des gestes simples et quotidiens qui renforcent nos liens avec les autres. Ces petites attentions – comme un mot gentil, des marques d'appréciation ou simplement être présent – peuvent solidement ancrer nos relations. Elles sont non seulement essentielles pour notre efficacité tant dans le domaine personnel que professionnel, mais enrichissent également notre vie de sens et d'épanouissement. En priorisant

et en cultivant nos relations, nous établissons une base solide qui nous soutient dans les défis et magnifie nos joies. Les relations ne sont pas simplement une partie de la vie ; elles en sont l'essence même.

Maintenant, évaluons rapidement vos compétences relationnelles. Cochez les énoncés des deux listes suivantes qui vous correspondent généralement.

Liste 1

- ☐ Vous sympathisez et vous comprenez les sentiments, les perspectives et les besoins des autres.
- ☐ Vous accordez de l'importance au temps de qualité et montrez de l'intérêt pour les autres en engageant des conversations significatives.
- ☐ Vous maintenez la confiance et l'honnêteté en étant transparent et fiable dans vos actions et vos communications.
- ☐ Vous exprimez l'appréciation, la gratitude et la générosité envers les autres.
- ☐ Vous prenez l'initiative pour résoudre les conflits et les désaccords.
- ☐ Vous respectez les limites et l'autonomie individuelle des autres.
- ☐ Vous créez des liens profonds et de soutien avec les autres.
- ☐ Vous faites preuve de loyauté en soutenant les autres à travers les défis et les difficultés.
- ☐ Vous offrez un soutien et des encouragements aux autres dans leurs succès et leurs revers.
- ☐ Vous visez la croissance mutuelle en travaillant avec les autres pour atteindre des objectifs communs.

Liste 2

- ☐ Vous ignorez ou invalidez les sentiments et les perspectives des autres au lieu de sympathiser avec eux.
- ☐ Vous êtes centré sur vous-même. Vous donnez la priorité à vos propres intérêts au détriment de ceux des autres, ce qui entraîne des sentiments de négligence ou de déconnexion.
- ☐ Vous attendez passivement que les autres amorcent les discussions.
- ☐ Vous êtes malhonnête dans les relations, que ce soit pour des choses importantes ou de petites choses.
- ☐ Vous avez du mal à rester engagé et constant dans les relations.
- ☐ Vous considérez les autres comme acquis. Par exemple, vous ne prévoyez pas les choses ou ne tenez pas compte des souhaits des autres.
- ☐ Vous laissez les problèmes non résolus et le ressentiment s'accumuler. Ou vous êtes inflexible : vous résistez à compromettre vos préférences ou vos besoins ou à vous adapter à ceux des autres.
- ☐ Vous êtes contrôlant ou possessif, empiétant sur l'autonomie des autres.
- ☐ Vous évitez de montrer de la vulnérabilité, gardant les autres à distance.
- ☐ Vous critiquez ou rabaissez les autres et minez leur confiance et leur estime de soi.

Comme vous l'avez probablement deviné, la liste 1 comprend des comportements qui favorisent des relations solides, tandis que la liste 2 inclut des comportements qui détériorent le tissu des relations.

1. Qu'avez-vous découvert de cette autoévaluation ?

2. Quelles sont vos trois principales forces dans vos relations ?
3. Dans quels domaines estimez-vous pouvoir le plus vous améliorer ?

Veuillez expliquer toutes vos réponses et les consigner dans votre journal d'apprentissage.

Autoévaluation rapide

Sur une échelle de 1 à 10, comment évalueriez-vous vos compétences relationnelles ? Expliquez votre réponse dans votre journal d'apprentissage.

Votre défi en deux parties

Partie 1

Malgré leur importance, certaines de nos relations peuvent souffrir de négligence. Nous sommes pris dans nos routines quotidiennes et notre agitation, oubliant de nourrir et d'entretenir nos relations. Tout comme les plantes, les relations nécessitent une attention régulière et des soins pour prospérer. Sans cet entretien, elles peuvent dépérir avec le temps. Si l'effort que nous mettons dans une relation signale son importance pour nous, investir du temps, de l'empathie et un intérêt sincère devient crucial pour favoriser et maintenir nos connexions significatives. Dans cette partie, nous vous invitons à prendre de petites mais significatives étapes pour « arroser » trois de vos relations qui ont peut-être souffert d'un peu de négligence, que ce soit personnellement ou professionnellement, tout au long d'une semaine.

1. Commencez par identifier trois personnes avec qui vos relations sont importantes, mais avec qui vous avez perdu le contact.
2. Décidez de la meilleure façon de les contacter et de renouer avec chacune d'elles.
3. Envoyez un message amical par SMS, par courriel ou sur les réseaux sociaux pour leur demander comment ils vont et exprimer votre souhait de vous rattraper.
4. Proposez un moment précis pour discuter par Zoom, Teams ou les rencontrer en personne si possible.
5. Demandez-leur des nouvelles de leur vie, de leurs intérêts et de leurs activités actuelles. Montrez une réelle curiosité et écoutez activement leurs réponses.
6. Faites des mises à jour sur votre propre vie et ce que vous avez fait depuis votre dernière connexion.
7. Comprenez que la vie des gens peut être occupée et qu'ils pourraient ne pas répondre immédiatement.
8. Si ce premier contact est positif, suggérez des interactions ou des activités futures pour maintenir le lien vivant.

Prenez note de vos efforts et de vos résultats dans votre journal d'apprentissage.

Partie 2

Plus tôt dans cet exercice, vous avez évalué vos compétences relationnelles en utilisant deux listes de comportements – certains efficaces et d’autres qui compromettent les relations. Nous vous avons demandé d’identifier vos trois principales forces et vos occasions d’amélioration. Dans la partie 2, vous avez maintenant la chance de vous concentrer sur l’amélioration de ces domaines de développement. Pourquoi devriez-vous vous concentrer sur l’amélioration de vos faiblesses pour renforcer vos relations ?

Pour répondre à cette question, nous pouvons nous tourner vers l’analyse de force de Kurt Lewin. Cette approche nous aide à comprendre l’interaction entre les « forces motrices », qui renforcent et améliorent les relations, et les « forces restrictives », qui entravent le progrès. Lorsqu’il n’y a pas de changement dans la qualité des relations, cela suggère que les forces opposées sont équilibrées, ou que les forces restrictives sont trop fortes pour permettre le progrès. La stratégie la plus efficace consiste à diminuer ou éliminer une force restrictive. Dans votre cas, cela signifie développer et mettre en œuvre un plan pour aborder vos trois principales occasions d’amélioration.

Voici les trois étapes.

1. Pour chacune de vos trois principales occasions d’amélioration, réfléchissez à leurs raisons sous-jacentes ainsi qu’aux contextes dans lesquels elles se produisent. Voici quelques aspects à considérer pour chaque domaine de la liste 2.
 - ☐ **Ignorer ou invalider les sentiments des autres.** Réfléchissez aux raisons pour lesquelles vous adoptez cette réponse par défaut. Est-ce dû à un inconfort face aux émotions, à un manque de compréhension ou à un sentiment de dépassement ?
 - ☐ **Être égocentrique.** Découvrez pourquoi vos propres intérêts priment. Est-ce que vous priorisez vos besoins par habitude, par peur de passer à côté ou par incertitude quant à votre affirmation différente ?
 - ☐ **Attendre passivement que les autres s’engagent.** Réfléchissez aux raisons pour lesquelles vous hésitez à engager des conversations. S’agit-il de la peur du rejet, de la conviction que les autres devraient prendre les devants ou de l’incertitude quant à la manière de commencer ?
 - ☐ **Être malhonnête dans les relations.** Examinez les motivations derrière la malhonnêteté. Vous protégez-vous de l’inconfort, recherchez-vous l’approbation ou évitez-vous les conflits ?
 - ☐ **Éprouver de la difficulté à rester engagé et cohérent.** Réfléchissez aux causes de l’incohérence. Y a-t-il des craintes sous-jacentes d’engagement, des distractions ou un manque de priorités ?
 - ☐ **Tenir les autres pour acquis.** Analysez pourquoi vous pourriez négliger les besoins des autres. Est-ce dû à des hypothèses sur leur loyauté, à leurs activités ou à une concentration sur votre propre agenda ?
 - ☐ **Laisser les problèmes s’envenimer ou faire preuve d’inflexibilité.** Découvrez pourquoi les conflits restent non résolus ou pourquoi vous résistez aux compromis.

Évitez-vous l'inconfort, affirmez-vous le contrôle ou donnez-vous la priorité à vos préférences personnelles plutôt qu'à la collaboration ?

- ❑ **Être contrôlant ou possessif.** Réfléchissez aux raisons pour lesquelles vous exercez un contrôle sur les autres. Est-ce enraciné dans la peur de perdre de l'influence, dans l'insécurité ou dans un besoin de certitude ?
- ❑ **Éviter la vulnérabilité.** Réfléchissez aux raisons pour lesquelles vous gardez une distance émotionnelle. S'agit-il de la peur du rejet, d'une blessure passée ou de la conviction que la vulnérabilité est un signe de faiblesse ?
- ❑ **Critiquer ou déprécier les autres.** Examinez pourquoi vous recourez à la critique. Est-ce un mécanisme de défense, un moyen d'affirmer votre domination ou le reflet de vos propres insécurités ?

2. Élaborez un plan identifiant les étapes spécifiques que vous prendrez au cours des trois prochains jours pour aborder vos trois principaux domaines d'amélioration en fonction des raisons derrière ces comportements, que vous avez identifiées à l'étape 1. Voici quelques exemples pour chaque domaine de la liste 2.

- ❑ **Développer la conscience de soi.** Surveillez continuellement vos pensées, vos émotions et vos comportements dans des contextes relationnels. La prise de conscience est le premier pas vers le changement.
- ❑ **Pratiquer l'empathie.** Travaillez à faire preuve d'empathie pour les points de vue et les sentiments des autres. Pratiquez l'écoute active et validez leurs émotions pour favoriser des connexions plus profondes.
- ❑ **Remettre en question l'égoïsme.** Fournissez un effort conscient pour donner la priorité aux intérêts et aux besoins des autres. Cultivez un état d'esprit de générosité et de collaboration dans vos interactions.
- ❑ **Amorcer la communication.** Prenez l'initiative d'entamer des conversations et de dialoguer avec les autres de manière proactive. Soyez conscient des occasions de vous connecter et de communiquer ouvertement.
- ❑ **Pratiquer l'honnêteté.** Engagez-vous à faire preuve d'honnêteté et de transparence dans vos interactions. Abordez toute tendance à la malhonnêteté en donnant la priorité à l'intégrité et à la fiabilité.
- ❑ **Faire preuve de cohérence.** Fixez-vous des objectifs clairs pour maintenir la cohérence dans vos relations. Établissez des routines et des habitudes qui démontrent fiabilité et dévouement.
- ❑ **Montrer de l'appréciation.** Exprimez régulièrement votre gratitude et reconnaissez les efforts des autres. Planifiez des activités ou des gestes qui montrent que vous valorisez leur présence et leurs contributions.
- ❑ **Résoudre les problèmes rapidement.** Résolvez les conflits et les problèmes non résolus rapidement et de manière constructive. Pratiquez la résolution active de problèmes et recherchez des solutions mutuellement avantageuses.

- ❑ **Cultiver la flexibilité.** Développez un état d'esprit de flexibilité et d'adaptabilité. Soyez prêt à faire des compromis et à tenir compte des préférences des autres lorsque cela est approprié.
- ❑ **Accepter la vulnérabilité.** Ouvrez-vous progressivement et faites part de vos pensées, de vos sentiments et de vos vulnérabilités à des personnes de confiance. Établissez des liens plus profonds grâce à l'authenticité et à l'ouverture.
- ❑ **Encourager et responsabiliser les autres.** Évitez les comportements de contrôle et donnez plutôt aux autres les moyens de prendre leurs propres décisions et choix. Respectez leur autonomie et accompagnez leur épanouissement.
- ❑ **Remplacer la critique par des commentaires constructifs.** Passez de la critique aux commentaires constructifs qui encouragent la croissance et préservent l'estime de soi.

3. Au cours des trois prochains jours, mettez votre plan d'action en pratique. Soyez attentif à vos interactions et notez tous les succès ou les défis que vous rencontrez en cours de route.

Gardez une trace de vos réflexions et de vos actions dans votre journal d'apprentissage.

Réflexion

Répondez aux questions suivantes dans votre journal d'apprentissage.

1. Dans la première partie, comment vous êtes-vous senti en renouant avec les trois personnes que vous avez identifiées ? L'une de ces interactions vous a-t-elle surpris d'une manière ou d'une autre ?
2. Avez-vous rencontré des difficultés pour établir un contact ou maintenir des conversations ? Comment avez-vous surmonté ces défis ?
3. Qu'avez-vous appris sur l'importance de nourrir régulièrement vos relations dans la première partie de cet exercice ?
4. Dans la partie 2, y a-t-il des tendances ou des raisons sous-jacentes qui vous ont marqué dans vos trois principaux domaines d'amélioration ?
5. Qu'avez-vous ressenti en commençant à mettre en œuvre le plan d'action pour aborder vos trois principaux domaines d'amélioration ?
6. Quels succès avez-vous connus en prenant des mesures spécifiques pour améliorer vos compétences relationnelles ? Comment ces succès ont-ils impacté vos interactions ?
7. Avez-vous rencontré des défis ou des obstacles lors de la mise en œuvre de votre plan d'action ? Comment les avez-vous abordés et surmontés ?
8. Avez-vous remarqué des changements dans la façon dont les autres ont réagi à mesure que vous appliquiez ces améliorations dans vos relations ?
9. Qu'avez-vous appris sur vous-même et sur vos relations grâce aux parties 1 et 2 de cet exercice ?

10. De quelle manière pensez-vous que de meilleures compétences relationnelles peuvent influencer positivement votre capacité à diriger des équipes ou des individus vers des objectifs communs ?
11. Comment votre compréhension des forces restrictives et des forces motrices dans les relations (issue de l'exercice) s'applique-t-elle à la dynamique de leadership au sein de votre équipe ?

Plan d'action

Décrivez trois choses spécifiques que vous ferez à partir de demain pour continuer à affiner et à approfondir vos compétences relationnelles dans le cadre de votre parcours de leadership.