

Savez-vous bien vous entourer ?

« Entourez-vous uniquement des gens qui vous élèvent plus haut. La vie est déjà remplie de ceux qui veulent vous faire tomber. » – Oprah Winfrey

« Entourez-vous des rêveurs et des faiseurs, des croyants et des penseurs, mais surtout entourez-vous de ceux qui voient la grandeur en vous, même lorsque vous ne la voyez pas vous-même. » – Edmund Lee

« Vous êtes la moyenne des cinq personnes avec lesquelles vous passez le plus de temps. » – Jim Rohn

Lorsque vous étiez enfant, avez-vous déjà reçu le conseil de bien choisir vos amis et vos relations ? De choisir qui vous vouliez dans votre cercle ? De choisir les personnes qui pourraient intégrer votre réseau ? C'est un excellent conseil, mais selon quels critères devrions-nous choisir les personnes qui font partie de notre quotidien ? Il existe plusieurs réponses à cette question : en fonction de nos valeurs, de nos intérêts, des compétences complémentaires, etc. Mais une question demeure : « Comment bâtir un réseau qui nous soit profitable ? »

Une réponse se trouve dans l'article de Bill George, professeur à Harvard, et de ses collaborateurs Peter Sims, Andrew McLean et Diana Mayer. Ils soulignent que la réussite des grands leaders repose en grande partie sur les personnes qui les entourent. Leur réseau les aide à gagner en confiance et à obtenir des conseils fiables. Les personnes de leur entourage les apprécient pour ce qu'ils sont, les connaissent bien et sont prêtes à les accepter avec leurs forces et leurs faiblesses. Une équipe solide autour d'un leader lui permet donc de s'améliorer et de croître dans un environnement favorable. Bill George et ses collaborateurs ajoutent que les membres du réseau et de l'équipe de soutien d'un leader sont souvent répartis dans divers sous-groupes : famille, amis, collègues, patrons, etc. Bien que cela implique de maintenir de nombreuses relations, il est essentiel de privilégier la qualité sur la quantité. En réalité, votre équipe de soutien peut commencer avec une seule personne qui vous connaît de A à Z et qui est prête à vous soutenir dans vos accomplissements. La connaissez-vous vraiment ?

Toutefois, vous concentrer uniquement sur la façon dont les gens peuvent vous soutenir ou vous être bénéfiques s'avère égocentrique. Vous devriez également considérer ce que vous pouvez apporter à vos relations. Êtes-vous tellement centré sur vous-même que vous vous focalisez exclusivement sur la façon dont les autres peuvent vous être utiles ? Est-ce que vous les abandonnez lorsque leurs bénéfices pour vous s'épuisent ? Jouez-vous un rôle positif contribuant à la croissance et au bien-être des autres ?

Dans le livre pour enfants *As-tu rempli un seau aujourd'hui ?*, Carol McCloud soulève un point important : « Nous portons tous un seau invisible dans lequel nous gardons nos bonnes pensées et nos sentiments. Lorsque notre seau est plein, nous sommes heureux ; lorsqu'il est vide, nous sommes

tristes. Il est important de savoir que nous pouvons remplir notre propre seau et que d'autres peuvent aussi le remplir. Nous pouvons également y plonger pour le vider. Les "remplisseurs de seaux" sont ceux qui aident sans qu'on leur demande, qui font des câlins, des compliments et répandent leur amour et leurs bons sentiments envers les autres... Les personnes qui "plongent" dans notre seau nous volent nos sentiments heureux en refusant de nous aider avec une tâche ou en disant ou faisant des choses cruelles. »

Et vous, êtes-vous un remplisseur de seaux ou un plongeur ?

Autoévaluation rapide

Sur une échelle de 1 à 10, dans quelle mesure vous sentez-vous soutenu par les personnes qui vous entourent ? Seraient-elles disponibles pour vous si vous en aviez besoin ? Pourquoi ou pourquoi pas ? Notez vos réponses dans votre journal d'apprentissage.

Votre défi

Savoir bien s'entourer est une compétence essentielle pour tout leader ! Facile à dire, mais difficile à mettre en œuvre pour certains ! C'est un projet d'importance capitale, mais réalisable étape par étape ! C'est pourquoi nous vous proposons de vous lancer dans cet exercice, inspiré de celui présenté par Bill George dans son livre *True North : Discover Your Authentic Leadership*. Cet exercice vous permettra de poser la première pierre pour bâtir une équipe de soutien solide. Si vous avez déjà une telle équipe, cet exercice ne fera que renforcer ses fondations.

Munissez-vous donc de votre journal d'apprentissage pour répondre aux questions suivantes.

1. Dressez une liste des personnes les plus importantes dans votre vie actuellement. Dessinez une série de cercles concentriques comme dans l'image au début de l'exercice et insérez les noms de ces personnes dans les cercles. Les personnes dans la zone 1 sont les relations les plus importantes, tandis que celles dans la zone 4 reflètent les relations plus faibles.
 - a. Pourquoi ces personnes sont-elles si importantes à vos yeux ?
 - b. Ont-elles toujours été aussi importantes pour vous ? Sinon, dans quels moments précis ont-elles été particulièrement importantes ?
2. Quel rôle jouent les membres de votre famille dans le développement de votre leadership ?
3. Qu'apportent vos amis dans votre vie ?
4. À qui pensez-vous instinctivement lorsque vous avez besoin d'aide, de conseils et de *feedback* ?
5. Si vous deviez nommer quelqu'un qui a eu un impact significatif et positif sur votre vie, qui serait-ce ?
6. Qu'apportez-vous aux personnes de votre entourage ?

Profitez de cette occasion pour apprécier ce que vous avez ! Prenez quelques minutes pour remercier les personnes importantes pour vous qui ont émergé lors de cet exercice.

Réflexion

Répondez aux questions suivantes dans votre journal d'apprentissage.

1. En réfléchissant à vos réponses à ce défi, quelles sont les forces et les faiblesses de votre réseau/équipe de soutien ?
2. Qui est la personne la plus importante de votre entourage (en zone 1) ?
3. Y a-t-il des personnes dans votre réseau qui vous nuisent ou vous empêchent de développer votre plein potentiel ? Comment le font-elles ?
4. Est-ce que votre entourage actuel vous aide à vous développer en tant que leader ? Pourquoi ou pourquoi pas ?
5. Comment pouvez-vous montrer votre appréciation à ceux qui vous soutiennent ?
6. Comment pouvez-vous tirer parti des nombreux talents et ressources disponibles autour de vous ?
7. Que pouvez-vous faire pour renforcer les relations faibles ou celles qui vous empêchent de grandir en tant que personne et en tant que leader ?
8. Comment pourriez-vous construire de nouvelles relations qui enrichissent votre vie ?
9. Qu'êtes-vous prêt à faire pour « remplir les seaux » des autres, être une ressource pour eux et les encourager à développer leur réseau/équipe de soutien ?
10. Comment contribuez-vous au développement des membres de votre réseau/équipe de soutien ?
11. Comment les leaders peuvent-ils tirer le meilleur parti de leur réseau/équipe de soutien ?
12. Comment les leaders peuvent-ils aider les membres de leur équipe à développer leur réseau/équipe de soutien ?

Plan d'action

Dans votre journal d'apprentissage, décrivez trois actions spécifiques que vous entreprendrez dès maintenant afin (a) de faire un tri dans les relations qui vous nuisent en identifiant celles qui vous empêchent de croître et en prenant des mesures pour les ajuster ou les éliminer, (b) de construire de nouvelles relations enrichissantes en cherchant activement à rencontrer de nouvelles personnes partageant vos intérêts ou vos objectifs, (c) d'entretenir les relations positives et dynamisantes en planifiant régulièrement des moments pour rester en contact avec les personnes importantes dans votre vie et les soutenir activement, (d) de contribuer à remplir les seaux des autres en cherchant des occasions de soutenir et d'encourager les personnes autour de vous, que ce soit par des gestes de gentillesse ou des encouragements sincères, et (e) d'encourager activement les autres à faire de même en racontant votre expérience, en offrant votre soutien et en servant d'exemple par votre propre engagement à améliorer vos relations.

Roxanne : J'ai décidé de dresser une liste de toutes les personnes que je connais dans ma vie personnelle et professionnelle, y compris mes connaissances. J'ai pris le temps de réfléchir à la façon dont chaque personne contribue à mon bien-être : est-ce qu'elle m'apporte du plaisir, de l'aventure, de l'apprentissage, du soutien, de l'inspiration, du défi ou un sentiment d'appartenance ? Ou est-ce qu'elle m'apporte de la misère, de la négativité, des tensions, des obligations, des attentes ou du désagrément ? Ensuite, j'ai inversé les questions ! Pour toutes les personnes sur ma liste, je me suis demandé de quelle façon je contribuais à leur bien-être. Ça a été assez révélateur. J'ai réalisé que j'avais peut-être pris beaucoup de gens pour acquis.

Roger : Ça semble être une tâche difficile. Pour ma part, je dois l'admettre : je n'ai pas beaucoup de relations très profondes dans les zones 1 et 2. En fait, cet exercice m'a rappelé un film que j'ai vu, *Haut dans les airs*. Dans ce film, George Clooney joue un spécialiste des licenciements qui parle des bagages émotionnels que chacun porte métaphoriquement. Il encourage les gens à remplir leur sac à dos avec des connaissances, de la famille, des amis, des collègues de travail et toute personne présente dans leur vie, puis à évaluer à quel point ce fardeau est lourd (« comment les bretelles leur coupent les épaules »). Il dit : « Tous ces secrets, compromis, négociations et disputes. Vous n'avez pas besoin de porter tout ce poids. Pourquoi ne pas déposer ce sac ? » Ce personnage suggère que les relations sont un fardeau qui limite la liberté individuelle et qu'il est préférable de maximiser l'indépendance en les évitant. Toutefois, le film montre plus tard qu'il mène une vie solitaire avec peu d'attachements et peu de sens.

Roxanne : C'est une vie triste et vide, mais il semble qu'il ait pu apprendre sa leçon. Les psychologues Roy Baumeister et Mark Leary ont constaté que ce sont nos relations qui nous apportent le plus de plaisir et de bonheur. Cependant, avec nos vies trépidantes, il est facile de devenir trop occupés et de négliger de nourrir et d'entretenir ces relations. Le temps passe, et des mois peuvent s'écouler sans que nous ayons parlé à notre meilleur ami !

Roger : Il ne faut que quelques minutes pour appeler quelqu'un ou lui envoyer un courriel. Je dois m'engager davantage dans mes relations et ne pas attendre que les autres fassent le premier pas.