

# LE DEUXIÈME FONDAMENT : APPRENDRE À SE CONNAÎTRE SOI-MÊME

<b>Objectifs d'apprentissage :</b>
<b>Objectif général :</b>  Se connaître mieux.  <b>Objectif spécifique :</b>  À la fin de ce fondement, le lecteur ou la lectrice aura une meilleure connaissance de soi-même, ce qui l'aidera à identifier des actions pour devenir un leader efficace.

« Connais-toi toi-même. » – Socrate

Qui êtes-vous ? À première vue, cette question semble facile à répondre. Prenez quelques secondes pour réfléchir à une réponse juste et complète. Plusieurs éléments vous viennent sûrement à l'esprit. Cependant, est-ce qu'ils représentent vraiment votre « vrai moi » ?

Pour nous aider à y voir plus clair, prenons l'exemple de Roger, qui trouvait cette question trop simple. Il a répondu de la façon suivante :

Qui suis-je ?

- Un homme
- Un employé de bureau
- Le partenaire d'une femme merveilleuse
- Un père de famille
- Un passionné de lecture, de pickleball et de cinéma
- Un individu généreux
- Un leader authentique

Alors, que pensez-vous des réponses de Roger ? Sont-elles représentatives de ce qu'il est vraiment ou témoignent-elles de ses différents rôles et intérêts ? Ses réponses semblent illustrer une partie de son identité, mais sont-elles vraiment connectées au « vrai Roger » ? En explorant plus en profondeur, vous trouverez certainement des éléments de réponse appropriés à cette question. L'objectif est de vous découvrir et d'apprendre à mieux vous connaître afin de devenir un bon leader.

Vous vous demanderez sûrement : « Qu'ai-je à y gagner ? » Nos caractéristiques personnelles, comme notre personnalité et nos valeurs, influencent nos pensées, nos attitudes et nos actions. Apprendre à se connaître, selon le consultant en leadership Barry Smith, c'est faire un pas pour mieux s'accepter, trouver ses forces et faire des choix cohérents, notamment en ce qui concerne sa carrière.

D'ailleurs, comme il le souligne : « Nous sommes plus performants quand nous utilisons nos forces innées ; quand ce que nous faisons relève de nos forces, nous avons plus d'énergie et de plaisir. »

C'est aussi accepter de voir ses faiblesses et trouver les moyens appropriés pour les surmonter. À ce propos, Barry Smith mentionne que « travailler dans ce qui fait appel à nos faiblesses nous draine de l'énergie et provoque de la frustration. Lorsque nous faisons face à une situation qui touche nos angles morts, souvent, nous agissons de manière regrettable. L'identification des angles morts [nos faiblesses] nous permet d'agir consciemment plutôt qu'inconsciemment lorsque des situations se produisent. »

En vous connaissant mieux, vous pourrez devenir un collaborateur recherché. Pourquoi ? Voici la réponse du spécialiste Barry Smith : vous aurez une meilleure écoute, vous aiderez les autres à se développer, vous serez porté à collaborer davantage et vous endosserez plus facilement le rôle de leader. Pouvez-vous comprendre ce que dit Smith ? Vous est-il déjà arrivé de naviguer en douceur dans une situation ou, au contraire, d'avoir du mal à en gérer une ? Il est fort probable que vous utilisiez vos forces dans la première situation et vos faiblesses dans la seconde.

En explorant ces expériences, vous pouvez identifier les moments où vous avez brillé et ceux où vous avez trébuché, ce qui vous permet de mieux comprendre vos compétences et vos limites. Cette connaissance de soi est cruciale pour développer un leadership authentique et efficace. En étant conscient de vos forces et de vos faiblesses, vous serez mieux préparé à affronter les défis et à saisir les occasions qui se présenteront à vous.

**Roxanne :** Salut, Roger ! As-tu déjà entendu des gens parler de quelque chose qui est dans leur timonerie (leur *wheelhouse* en anglais) ?

**Roger :** Tu veux dire une caravane ? Je plaisante ! Quand je regarde le baseball, j'entends les commentateurs en parler lorsque la balle est lancée dans une zone parfaite pour frapper des circuits. Évidemment, les frappeurs veulent que les lancers arrivent directement dans leur timonerie.

**Roxanne :** Oui, c'est la même idée. Le terme vient de la navigation de plaisance, où l'on dit que les capitaines sont dans leur timonerie lorsqu'ils peuvent diriger et contrôler leur navire. Lorsque les gens parlent de leur timonerie, ils font référence à leurs domaines d'expertise ou à leurs points forts, dans lesquels ils se sentent les plus compétents et capables de réussir. Eh bien, nous devons chacun découvrir notre timonerie et opérer à partir de cette position de force et de confiance.

**Roger :** Je pense avoir une idée générale des domaines dans lesquels je suis le plus efficace. J'attends avec impatience cette fondation pour m'aider à développer une image plus précise.