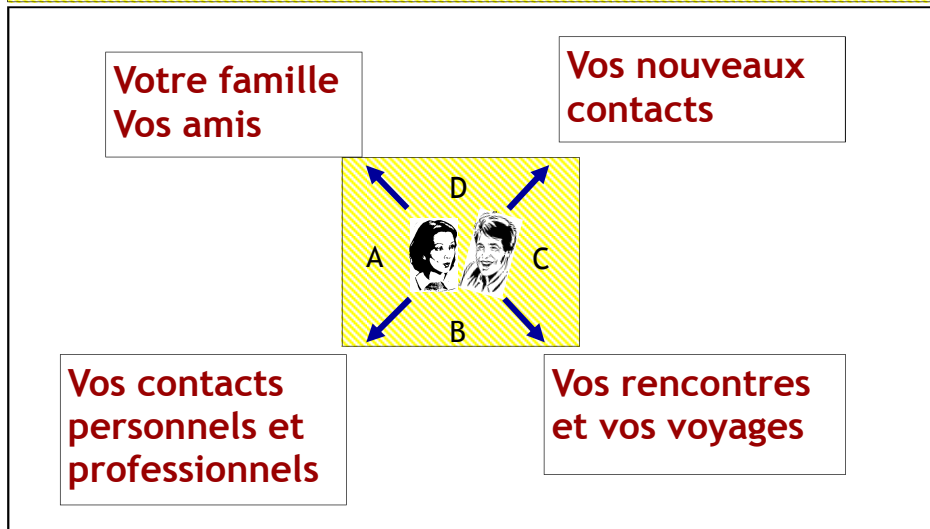


Cycle N° 2

Soigner ses Relations et élargir son réseau



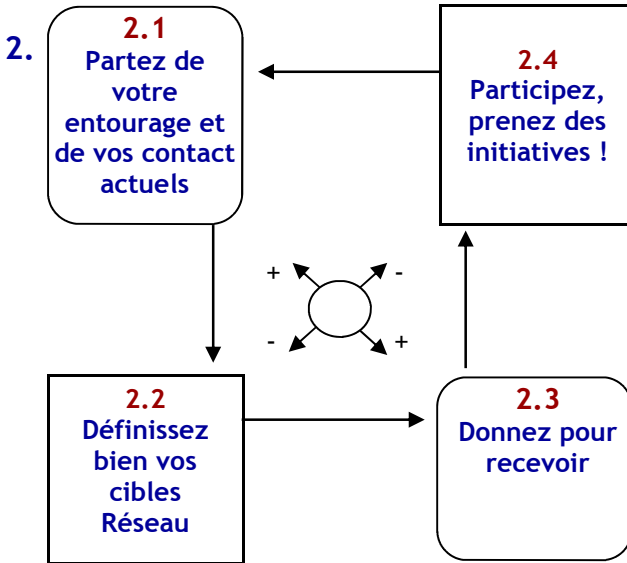
Cycle 2 : Développez constamment votre réseau



2. Soigner les Relations et élargir son réseau

Check-list

1. Ce programme s'adresse d'abord aux responsables exerçant - ou ayant prochainement à exercer des fonctions de dirigeant , avec des équipes à conduire - superviser - coacher. Il concerne également chaque personne qui a un projet à réaliser, un défi à relever.
2. Le But : le parcours est à l'image d'un puzzle, une énigme à résoudre, un ensemble à construire. Chaque pièce du puzzle constitue un élément important - mais un élément seulement ! Le BUT est atteint lorsque vous avez reconstitué l'image globale.
3. Le parcours est basé sur une méthode d'auto-progression éprouvée. Il peut être accompli seul ou en équipe. Travailler à deux ou à plusieurs est toujours stimulant. Il existe des programmes 90J à différents niveaux et dans plusieurs domaines.
4. Il y a 12 cycles dans le parcours, chacun correspondant à 1 semaine . A chaque fois, un DEFI à relever, des SOLUTIONS à trouver, pour obtenir des RESULTATS, en adaptant le modèle à vos besoins et à votre personnalité.
5. Ensuite, passez au cycle suivant, même si vous estimez avoir encore des progrès à réaliser. Vous pourrez toujours y revenir ultérieurement. Évaluez votre situation au début et à la fin de chaque cycle.
6. Nous organisons régulièrement des ateliers de courte durée avec le modèle S.T.R.A.T.E.G.I.C.. Nous vous recommandons vivement de participer à un atelier, pour bien maîtriser le système et expérimenter la force du concept dans une équipe. Des ateliers sont également organisés en entreprise ou institution, sur demande.



Se préparer, ne pas vouloir aller trop vite, trop loin, permet souvent d'aller très loin !

Le DEFI :

- A partir de vos contacts de base, élargir sans cesse votre propre réseau

La SOLUTION:

- Bien définir le réseau que vous souhaitez constituer (ciblage précis), en utilisant les moyens appropriés

Les RESULTATS :

- Le réseau me permet de grandir, d'échanger, de trouver des partenaires, de nouveaux débouchés.

Résumé :

le carré magique pour passer de la théorie à l'action et faire des progrès étonnants en 90 jours. -

2.1 Partez de votre entourage et de vos contacts actuels :

•

2.2 Définissez bien vos cibles Réseau

•

2.3 Donnez pour recevoir.

•

2.4 Participez, prenez des initiatives !

•

Mettez- à jour vos connaissances de management !
Accordez-vous 90 jours pour appliquer les meilleures pratiques et gagnez

90 Jours

12

Vos actions du cycle 2:

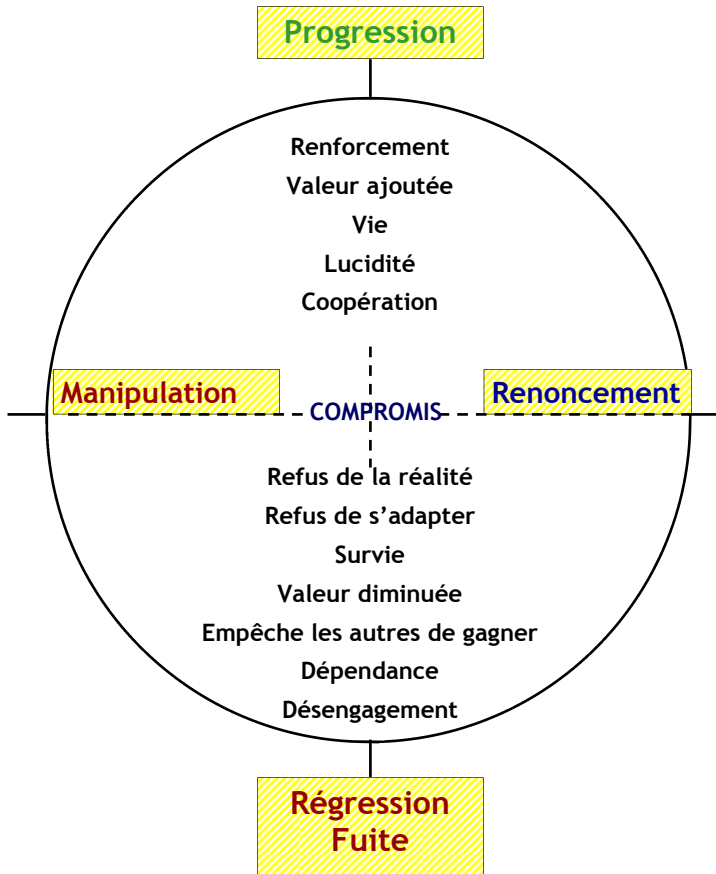
2 Soigner les Relations

1. *Evaluez votre situation actuelle - pages 2-13/14 et inscrivez vos objectifs pour ce cycle -*
2. *Durant toute la semaine, planifiez vos activités et notez vos points forts et faible en relation avec le cycle 2.*
3. *Examinez si vous travaillez en fonction de vos véritables priorités.*
4. *Fixez vos objectifs d'amélioration à 90Jours dans le domaine du cycle 2, en travaillant avec le « carré magique » de la p. 2.2 et en vous aidant des différents supports du cycle 2.*
5. *Vous pourrez ultérieurement effectuer un nouveau parcours du cycle 2, si vous le jugez utile. La semaine prochaine, passez toutefois au cycle suivant.*

2

Bien connaître pour bien choisir !

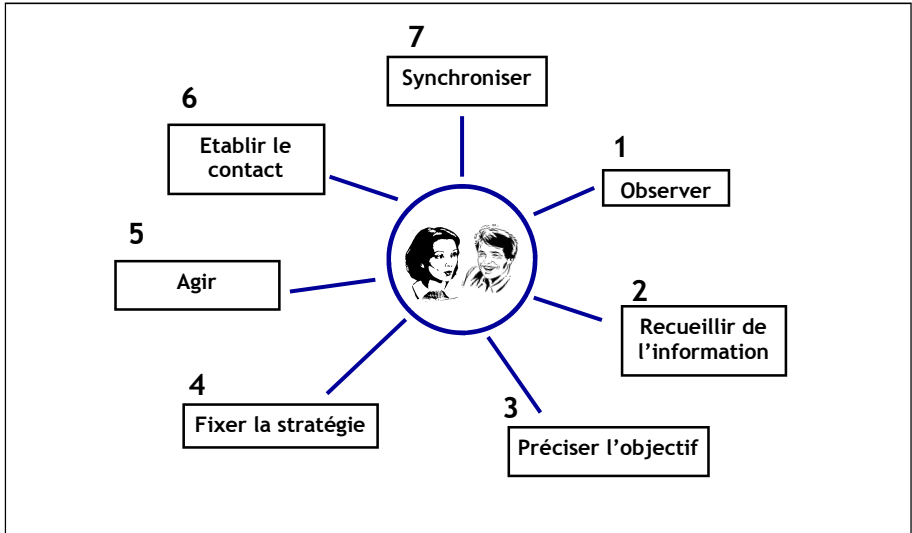
Mots clés:



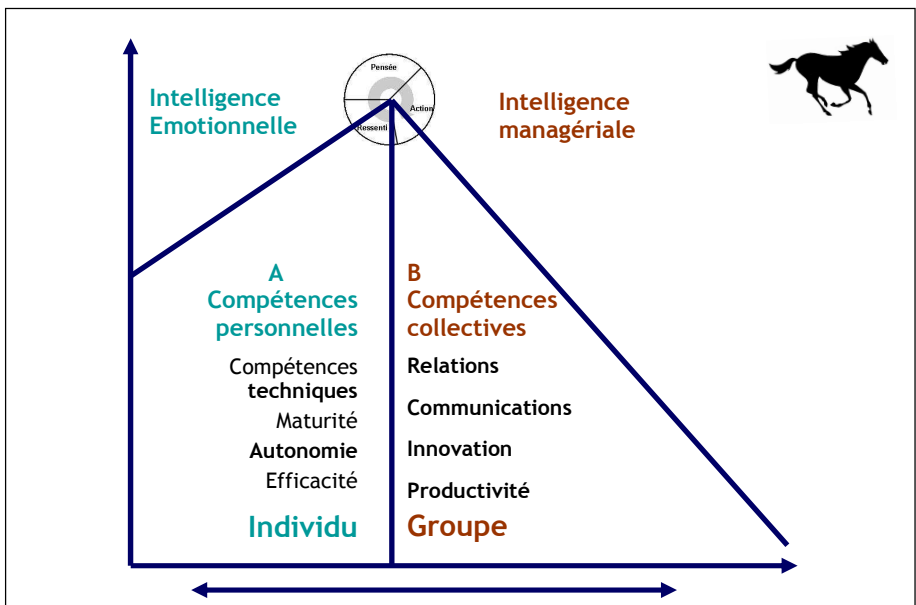
Questions :

1. Comment évoluez-vous personnellement dans ce schéma ?
2. Avec quels genres de partenaires souhaitez-vous collaborer ?

La démarche pour créer la relation:



Compétences personnelles et collectives:

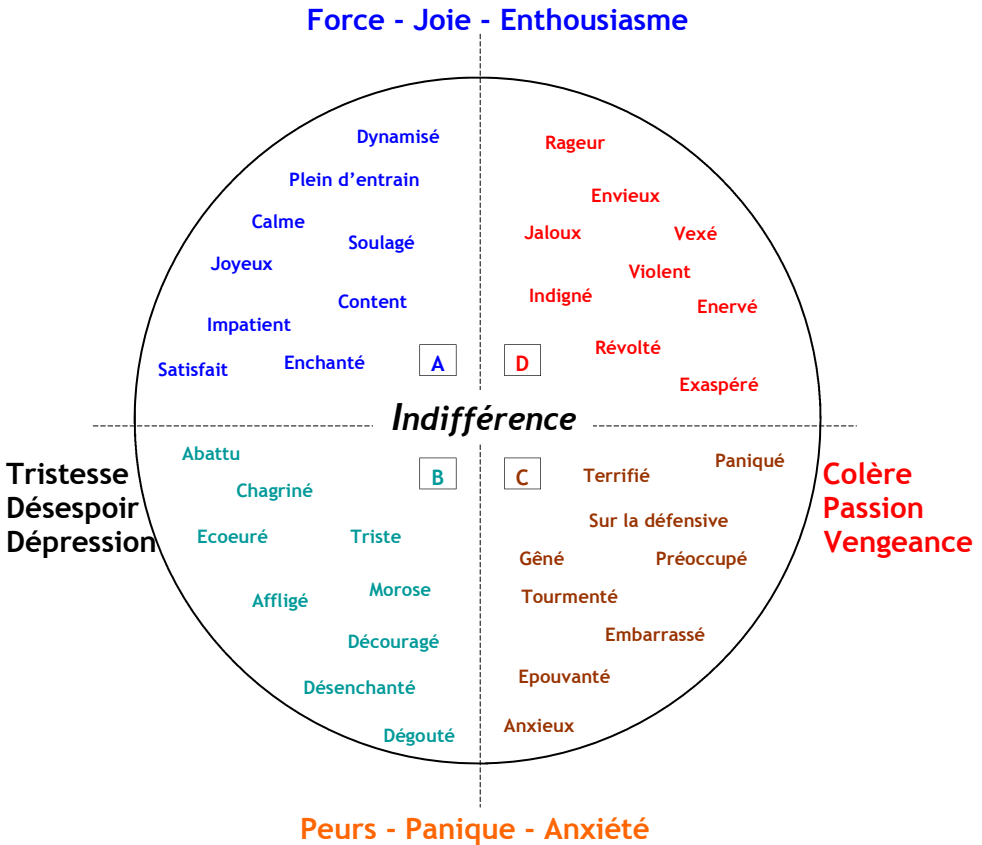


La Roue des émotions

L'intelligence émotionnelle et relationnelle : la complexité du monde d'aujourd'hui nécessite la mise en commun des forces vives et des ressources de chacun.

L'adaptation au monde actuel demande autonomie, initiative, créativité, réalisation de soi, compétence, expression émotionnelle, authenticité, esprit critique et empathie....

L'intelligence émotionnelle ou relationnelle (intelligence du coeur) est en train de devenir une dimension essentielle de la réussite et du succès. Elle postule une bonne connaissance du monde émotionnel, le nôtre d'abord !



Émotions fondamentales

Les causes et les fonctions des émotions fondamentales selon Plutchik (1980)

Peur:	Menace perçue	Protection
Colère:	Obstacle à la satisfaction d'un besoin important	Destruction
Acceptation:	Satisfaction obtenue par l'environnement	Incorporation
Dégoût:	Contact (ingestion d'une substance nuisible	Rejet
Joie:	Partage avec l'environnement	Création
Tristesse:	Perte d'une composante importante de sa réalité	Réintégration
Surprise:	Situation non familière	Orientation
Anticipation:	Contact avec un nouvel espace	Exploration

1. Check-up émotionnel - Niveau personnel

1. Pas du tout
2. Rarement
3. Parfois

4. Souvent
5. Très souvent

Questions :	1	2	3	4	5
1 Votre état de conscience intérieur : Je suis conscient (e) de ma respiration et de la manière dont elle est affectée par mes émotions.					
2 Votre facilité d'expressions émotionnelle : Je suis à même de dire spontanément ce qui va et ce qui ne va pas, de manière appropriée.					
3 Votre niveau d'autonomie : Lorsque je suis dans une situation embarrassante, je suis capable de m'en sortir sans créer de polémique inutile.					
4 Votre confiance en vous : Je suis à l'aise lorsque je dois parler en public ou devant un groupe d'inconnus.					
5 Votre attitude face à une critique ou à un compliment : Lorsque je reçois une critique ou un compliment, j'arrive à les considérer comme des informations qui m'aident à me situer et non comme des émotions qui me déstabilisent .					
6 Votre capacité à écouter et à accueillir l'autre : J'arrive facilement à me mettre à la place des autres et à tenir compte de leur point de vue.					
7 Votre capacité à travailler en groupe : J'aime travailler en groupe et je m'adapte bien au rythme et aux objectifs de l'équipe.					
8 Votre capacité à exprimer votre ressenti avec un dosage approprié à la situation : Je suis capable d'exprimer mes sentiments de manière appropriée quelque soit la personne en face de moi.					
9 Votre capacité à équilibrer les trois "étages" mental / émotionnel / corps. Je fais attention d'équilibrer mes activités corporelles, psychiques et affectives en vue d'un équilibre optimal.					

Pour chaque coche, dans la case 1 vous comptez 1 point et ainsi de suite jusqu'à 5 points pour la case N° 5.

Vous faites le total des points.

Score :	Interprétation :
10 - 20	grande fragilité émotionnelle - mettez-vous au travail immédiatement
21 - 30	début de maîtrise émotionnelle - à renforcer
31 - 40	excellente maîtrise - à conserver
41 - 45	étonnant ! mais êtes-vous vraiment certain d'être objectif avec vous-même ?

La table des scores ci-dessous vous permet d'interpréter vos scores :

Commentaires:

Le but de cette démarche n'est pas de proposer une normalisation de votre vie émotionnelle mais bien de vous aider à identifier les secteurs -conscients ou inconscients - qui soutiennent vos efforts comme ceux qui créent des blocages- afin de renforcer les premiers et de dépasser les seconds.

Dans nos prises de décisions, les émotions sont bien souvent les facteurs déterminants, même si elles restent inconscientes. La logique seule ne permet pas de faire face à l'incertitude de nos existences.

Les émotions qu'on ne veut pas écouter prennent le pouvoir.

En définitive, nous sommes responsables de nos actes, comme de nos sentiments.

Pictogrammes



Agressif



Plaintif



Perdant



Démotivé



Concentré



Sûr de vous



Excité



Indifférent



Défoncé



Seul



Surpris



Suspicieux



Satisfait



Choqué



Dans l'embarras



Content de vous



Motivé



Frustré



Au bout du rouleau



Paniqué



Amoureux



Méditatif



Heureux



Horriifié



Peiné



Sentiment de culpabilité



Ennui mortel



Prudent



Déterminé



Déçu



Plein de regrets



Soulagé



Victime



Prévenant



Anxieux



Optimiste



Dégoûté



Ecoeuré



En désaccord



Incrédule



Envieux



Exaspéré



Gueule de bois



Blessé
moralement



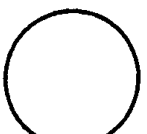
En état de
grâce



Misérable



Stressé



Autre

Evaluation du cycle 2

- Défi:
- Ma Solution:
- Mes Résultats:

			Evaluation				
			--	-	ok	+	++
1	Partez de votre entourage et de vos contact actuels	<i>Situation de départ:</i> <i>Situation après 90Jours:</i>					
2	Définissez bien vos cibles Réseau	<i>Situation de départ:</i> <i>Situation après 90Jours:</i>					
3	Donnez pour recevoir	<i>Situation de départ:</i> <i>Situation après 90Jours:</i>					
4	Participez, prenez des initiatives !	<i>Situation de départ:</i> <i>Situation après 90Jours:</i>					
	Synthèse						

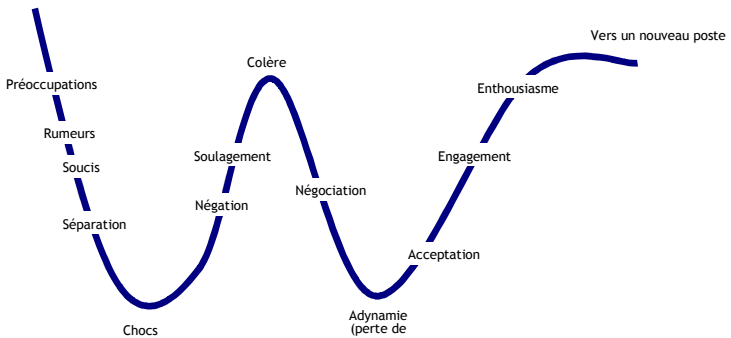
Synthèse

1. Points Forts:

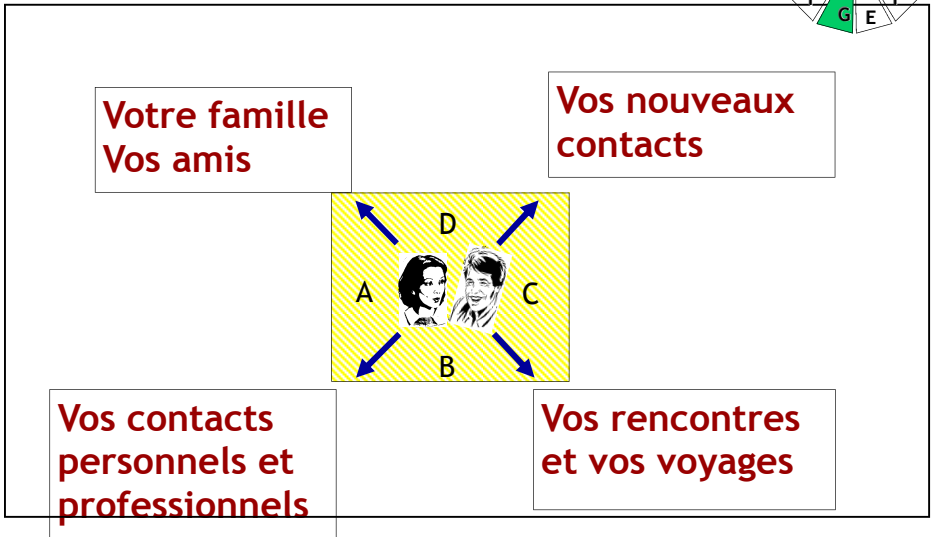
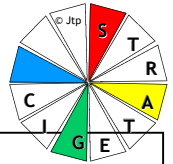
2. Points à renforcer:

3. Mon objectif d'amélioration à 90 Jours dans ce domaine:

Fluctuations en période de transition :



Résumé: Développez constamment votre réseau



M R P -

Comment développer constamment votre réseau ?

1. C'est à la fois une affaire de comportement et de méthode. La capacité d'élargir constamment votre réseau de relations
2. Comportement parce que cela suppose un esprit d'ouverture et d'échange (il faut accepter de donner pour recevoir). La capacité de dépasser ses habitudes et la peur du changement représente une source vive d'efficacité.
3. Méthode parce que cela ne s'improvise pas : créer de bonnes relations demande du temps.
4. Les fruits d'une nouvelle relation ne sont souvent pas immédiatement visibles
5. Le succès extérieur commence à l'intérieur : avant de développer l'externe, il faut s'occuper de l'intérieur !

JTP - GCI - Rue des Vosges 9, Case postale 77, CH-2926

BONCOURT / Suisse Tél. 032 475 54 78 Email : gci@bluewin.ch

www.ecoaching-management.com / <https://www.facebook.com/CoachingDeVosTalents>

<http://blog.ecoaching-management.com/>

www.comment-rebondir.com

Drout d'utilisation et copyright

Merci d'avoir acheté ce programme - Ce matériel est protégé par un copyright .

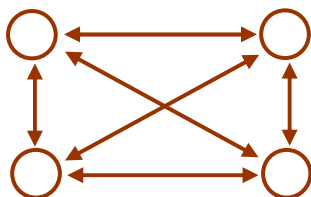
Le droit d'utilisation et l'accord de licence de ce matériel sont soumis aux conditions suivantes :

1. Le matériel et les supports élaborés par JTP - GCI sont destinés à l'usage exclusif du client . Aucune partie du matériel ne peut-être utilisée pour la revente ou pour des prestations publiques sans autorisation écrite préalable de l'ayant-droit.
2. Aucune partie du matériel ne peut-être transposée sous d'autres formes (par ex. présentation Power Point Microsoft), sans accord écrit préalable.
3. Le preneur de licence peut utiliser le système uniquement dans sa propre organisation. Il ne peut pas mettre le matériel à disposition de succursales, d'agences affiliées, de partenaires, franchisés, de membres d'un réseau, etc.
4. Le matériel doit toujours être utilisé avec la mention du copyright et la reproduction de tous les éléments (logos, adresses etc.)
5. Le preneur de licence ne peut s'approprier aucun droit sur le matériel et les supports fournis, ni les reproduire à d'autres fins que leur utilisation à l'intérieur de son organisation, en reprenant tous les éléments.

PROCESSUS

SUBCONSCIENT

CONSCIENT



CORPS

EMOTIONS

- *L'intelligence rationnelle et subconsciente*
- *L'intelligence émotionnelle et relationnelle*
- *L'intelligence collective et organisationnelle*
– (incluant la capacité d'atteindre les objectifs, d'utiliser au mieux les ressources, d'éviter les obstacles et d'adapter les comportements en fonction des personnes et des situations).

Remarque : La pensée juste prend en compte les sentiments négatifs comme les sentiments positifs. Sinon, les sentiments négatifs sont refoulés et entrent en conflit avec la personnalité qui devient alors divisée et conflictuelle.

Subconscient :

Ce que la personne ne connaît pas, ce dont elle n'a pas conscience mais qui existe dans son esprit.

Conscient :

ce que la personne ressent et sait qu'elle ressent.

Corps :

Toute la personne physique, cerveau compris.

Emotions :

L'émotion est une réponse physique non volontaire à un  v nement extérieur : elle entraîne un cort ge de sensations ressenties telles que joie, colère, tristesse, peur. L'émotion doit être reconnue.

Comportement :

Façon de se conduire quand on est seul ou avec les autres.