

Leadership Solidaire

À la rencontre de soi

1. L'ancrage, le frein et la propulsion
 - a. Les personnes influentes qui font partie de l'entourage
 - b. L'identification et l'identité
 - c. Les modèles
 - d. Les limites et les interdits
 - e. Les catalyseurs de motivation
2. La mission, la vision et les valeurs de nature personnelle
 - a. Source (cause) des décisions, des gestes, des actes et des paroles
 - b. Intention, objectifs, buts, fins ultimes
 - c. Éléments essentiels en fonction desquels on s'évalue soi-même
3. Du rêve à l'aspiration
 - a. Distinction entre rêve et aspiration : degré de crédibilité, d'accessibilité et de réalisabilité
 - b. Options en matière de processus et de mesure du passage de l'un à l'autre
4. De l'aspiration à l'ambition
 - a. Distinction entre aspiration et ambition : de plus en plus près de la faisabilité et de la concrétisation
 - b. Options en matière de processus et de mesure du passage de l'un à l'autre
5. De l'éclosion au rayonnement
 - a. Se reconnaître : forces et faiblesses
 - b. Se mettre à l'épreuve
 - c. Se situer par rapport à ses ambitions
 - d. Se projeter
6. Du rayonnement au déploiement
 - a. Se mesurer
 - b. Se diriger
 - c. Se rendre vulnérable
 - d. Se définir
7. L'affirmation et l'expression : le verbal
 - a. Revendiquer et se réclamer de : sens des responsabilités
 - b. S'approprier et assumer : engagement
 - c. S'expliquer
 - d. Argumenter
 - e. S'avouer
8. Du sujet à l'objet
 - a. Comment reconnaître et accepter le même processus de la part de l'autre ?

À la rencontre de l'autre

1. L'ouverture, l'observation et l'attention soutenue
 - a. Comment évaluer et apprécier l'autre ?
 - b. Qu'est-on en présence de l'autre ?
 - c. Qu'est l'autre en présence de soi ?
2. L'art de poser des questions et de recevoir des réponses
 - a. Éléments accentués à même une question
 - b. Synchronisme
 - c. Intonation
 - d. Non-verbal
3. L'intérêt à l'égard de l'autre
 - a. Comment faire comprendre à l'autre que l'on s'y intéresse ?
 - b. Comment le lui faire accepter ?
 - c. Y consacrer le temps
 - d. L'autre comme allié dans la complémentarité
4. La rétroaction constructive
 - a. Synchronisme
 - b. Structure de la rétroaction
 - c. Intonation et non-verbal
 - d. Ricochets : la rétroaction doit appeler la rétroaction du locuteur initial et inspirer la proactivité
5. La négociation, la concession, le compromis
 - a. Comment établir des buts communs ou symbiotiques ?
 - b. Comment concéder pour obtenir ?
 - c. Comment mesurer l'incidence des compromis ?
 - d. Comment mettre un terme à l'instance de négociation ?
6. La convergence et le consensus : se méfier de l'unanimité
 - a. Qu'est le consensus ?
 - b. Comment l'obtenir ?
 - c. Comment faire converger les bienfaits ?
 - d. Quels sont les degrés d'opposition ?
 - e. Comment reconnaître ce qui n'est pas négociable ?
7. L'effet et l'impression : au-delà de ce qui est exprimé
 - a. Comment être considéré par l'autre ?
 - b. Comment avoir de l'influence ?
 - c. Comment se faire des alliés ?
 - d. Comment transformer ses opposants en alliés ?
 - e. Comment inspirer la confiance ?
8. De l'objet au sujet
 - a. Comment établir la perception qu'a l'autre de soi ?
 - b. L'importance de l'adaptation
 - c. L'importance de l'honnêteté, de l'aveu et de la détermination lucide axée vers l'amélioration

Transversalité : Le « solidaireship » responsable

C'est par le biais d'exercices, d'activités, de jeux de rôles et de manifestations ayant trait à chacun des **vecteurs** suivants que seront développées les fins ultimes des deux premières sphères.

1. Du savoir au savoir-être au savoir-faire
 - a. La connaissance et les notions pures donc abstraites
 - b. L'intégration de celles-ci à l'attitude et à la personnalité
 - c. La différence entre attitude et personnalité et le rapport qui les lie
 - d. L'exécution pragmatique de celles-ci : engrenage dans la sphère sociale et auprès et au sein d'une communauté
2. La prévention du conflit
 - a. Prévoir ou entrevoir un conflit : les signes avant-coureurs
 - b. Ne pas pour autant télégraphier ou programmer un conflit
 - c. Éviter un conflit
 - d. La distinction entre la dimension rationnelle et la dimension affective
 - e. L'art de poser des questions
3. La résolution de l'impasse
 - a. Les opportunités et les menaces
 - b. Les avantages et les inconvénients
 - c. La pondération de chacun d'eux
 - d. La mesure du moindre mal
 - e. La mesure de la valeur ajoutée
 - f. L'art de poser des questions
4. La rétroaction constructive
 - a. La voix
 - b. L'expression physionomique
 - c. La démarche et la posture
 - d. L'atténuation
 - e. Les propositions en matière de relance
 - f. L'enthousiasme stimulant
 - g. La confiance exprimée en l'autre
 - h. L'art de poser des questions
 - i. La valorisation, le rayonnement et le déploiement du moindre élément positif
5. La réception de la rétroaction
 - a. L'art de poser des questions
 - b. L'écart entre les perceptions
 - c. L'évaluation de la réalisabilité de ce qui est exprimé par l'entremise de la rétroaction
 - d. La confiance, la vivacité et l'enthousiasme : mesurer les étapes qui doivent mener à l'ajustement de la situation
 - e. L'intelligence émotionnelle
6. L'humilité affirmative et la confiance à l'égard du progrès, non pas l'arrogance à l'égard d'un produit que l'on considère abouti et imperfectible
 - a. L'amélioration comme projet de vie
 - b. La différence et le lien entre humilité et humiliation
 - c. La personne au-delà de la prestation, de la manifestation ou du produit

- d. La valorisation, le rayonnement et le déploiement du moindre élément positif
- 7. L'importance de s'habiliter, de s'assumer et de se responsabiliser par le biais de l'engagement
 - a. Se fixer des objectifs et des étapes mesurables
 - b. S'évaluer sans détour
 - c. Établir clairement la séquence et le lien entre les objectifs et entre ceux-ci et les étapes qui doivent mener à la concrétisation
 - d. Établir sa devise
 - e. Défaire les clichés
 - f. Faire preuve de respect quoi que l'on fasse : à l'égard des autres et à l'égard de soi
- 8. Le passage du fer de lance à la penne de la flèche
 - a. Savoir bien s'entourer
 - b. Mesurer sa confiance à l'égard des coéquipiers et de l'auditoire cible
 - c. Convaincre et se laisser convaincre
 - d. La vision : comment transposer à d'autres sphères ses acquis et sa faculté d'adaptation
 - e. La valorisation, le rayonnement et le déploiement du moindre élément positif