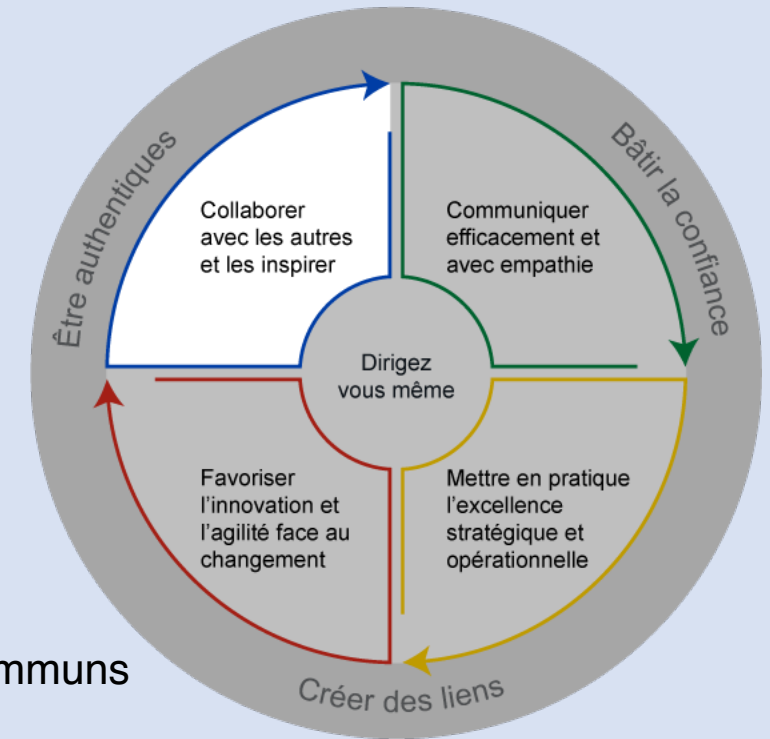




Collaboration



01

Créer et réaliser des objectifs communs par l'influence et la coopération

02

Établir et entretenir des relations avec les autres

03

Tirer parti de plusieurs points de vue pour travailler à l'atteinte de résultats communs

COLLABORER AVEC LES AUTRES ET LES INSPIRER

Comment vous apprenez

En réfléchissant à la définition de Collaboration, envisagez d'effectuer les activités suggérées à la page suivante pour développer cette capacité de leadership. Créez un plan personnalisé qui vous offre la bonne combinaison d'apprentissage structuré, par les réseaux et par l'action.

● **Apprentissage structuré :**

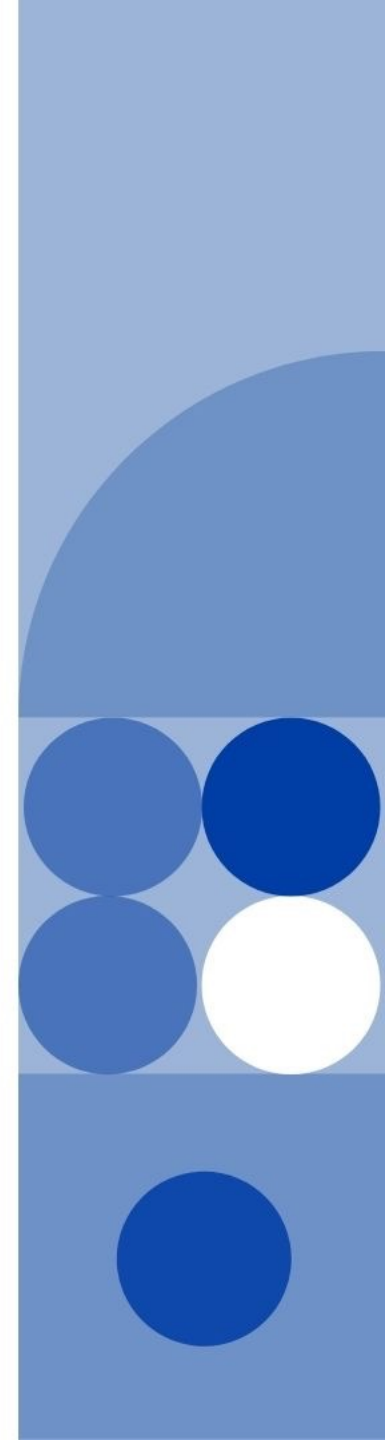
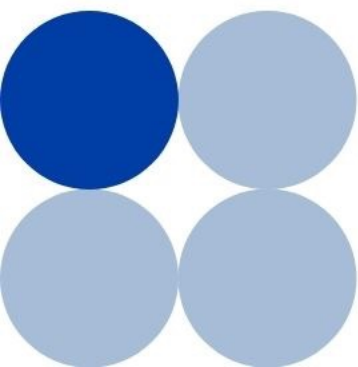
10 % de l'apprentissage est structuré. Il peut s'agir de formations en classe, de cours d'apprentissage en ligne, de cours, d'articles, de livres, de balados et de questionnaires d'autoréflexion.

● **Apprentissage par les réseaux :**

20 % du développement des compétences s'acquiert dans le cadre d'occasions d'apprentissage par les réseaux comme le mentorat, le coaching et les occasions de collaboration avec les pairs.

● **Apprentissage par l'action :**

70 % de l'apprentissage s'effectue en milieu de travail. L'apprentissage par l'expérience permet à la personne de se plonger dans les nuances de son rôle, d'affiner ses compétences et de trouver des solutions à de vraies difficultés.



- **Créez une occasion de collaborer avec un membre de l'équipe avec qui vous ne travaillez pas normalement en vue d'atteindre un objectif commun.**

Observez mutuellement vos styles de comportements et adaptez votre style au besoin.

Demandez de la rétroaction et donnez-en, pendant et après l'expérience.

- **Avant de prendre une décision, sollicitez plusieurs points de vue et échangez des idées qui rendront le résultat plus efficace.**

- **Identifiez la relation professionnelle qui vous pose le plus de difficulté.**

Intéressez-vous à vos filtres et demandez-vous pourquoi cette relation est difficile.

Déterminez des stratégies en vue d'améliorer la relation, mettez ce plan en œuvre et réfléchissez aux résultats.

- **Demandez à un membre de l'équipe de vous laisser l'observer à son poste pendant une rencontre quotidienne de l'équipe, une réunion de projet ou une négociation.**

Après l'observation, discutez de vos constatations sur ses comportements d'influence et de coopération afin d'élargir vos perspectives.

- **Demandez aux membres de l'équipe de vous dire comment se déroule une initiative commune et ce qui pourrait être amélioré.**

Leur interprétation des réalisations du projet correspond-elle à la vôtre?

Si ce n'est pas le cas, déterminez où vos points de vue divergent et s'il existe une meilleure façon de communiquer les objectifs à court et à long terme à l'équipe.

- **Menez une conversation individuelle avec un intervenant interne ou externe essentiel avant une négociation ou une réunion afin de déterminer ce qui le motive.**

Est-il motivé par les mêmes choses que vous?

Si ce n'est pas le cas, déterminez une approche d'influence plus efficace et adaptez-la afin de parvenir à un accord.

Apprentissage structuré

Cliquez sur les liens ci-dessous

[État d'esprit pour les négociations](#)

apprentissage en ligne

[Négocier en vue de parvenir à un commun accord](#)

apprentissage en ligne

[Négociations stratégiques](#)

atelier

**Développer votre
approche d'influence
(atelier – version 2022)**

[Être un dirigeant de liaison](#)

infographie

[Influencer en tant que dirigeant](#)

apprentissage en ligne

[Exercer son influence](#)

atelier

**Collaboration en équipe
(atelier – version 2022)**