Activité 3

QUELLES ATTITUDES ADOPTER ?

Vos compétences relationnelles diffèrent de vos compétences techniques, qui peuvent être plus facilement définies et évaluées. Par compétences organisationnelles, on entend tout ce qui permet de réussir une action organisée et qui permet d'agir sur l'organisation de l'action.

CONSIGNES :

- Associez les termes (page suivantes), qui désignent les compétences relationnelles et organisationnelles favorables à la communication, aux mises en situation qui les illustrent le mieux.
- Mise en commun de vos réponse par la suite.

SENTINELLE NUMÉRIQUE

TERMES :

1. Observation
2. Analyse
3. Vulgarisation
4. Persuasion
5. Compétence numérique
6. Empathie
7. Ouverture
8. Éthique
9. Écoute

SENTINELLE NUMÉRIQUE

Mises en situation	No.
Lorsqu'elle est en contact avec des collègues, même plus difficiles, Lucie tente de se mettre à leur place pour essayer de comprendre leur point de vue. Elle ne cherche pas à modifier leur perception ou leur comportement tout de suite, mais les respecte en mettant d'abord de côté ses propres opinions.	
Stéphanie fait preuve d'indulgence et de tolérance envers les gens qui sont différents d'elle ou qui affichent des opinions qu'elle ne partage pas.	
En tout temps, Mérédith fait preuve de curiosité, cherche et questionne les opinions des autres. Elle est reconnue par ses collègues de travail comme quelqu'un de naturel, de sincère et d'équitable.	
Issa est reconnue pour expliquer avec justesse certains concepts à ses collègues. Elle s'assure de toujours de faire bien comprendre.	
Théo s'assure de respecter la confidentialité de certains dossiers au travail. Lorsqu'il discute avec des collègues ou des amis, il s'abstient toujours de commenter ou de faire référence à des données qui doivent demeurer confidentielles. Pour lui, le respect des renseignements personnels, c'est sacré !	
En utilisant de bons arguments, Jean convainc son collègue de travailler ensemble sur un projet plutôt que de le faire séparément.	
En écoutant attentivement son client et en se mettant à sa place, Sophie a pu gagner sa confiance et influencer positivement sa décision d'achat, tout en adaptant son langage verbal et corporel pour répondre à ses besoins.	
En se concentrant sur la situation et en étant curieux envers les informations fournies, Thomas a réussi à développer son esprit analytique pour résoudre un problème de sécurité informatique et communiquer efficacement les résultats à son équipe.	