

MANAGEMENT

Dix habitudes à prendre pour être 10 sur 10 au travail

Regardez Saku Koivu se concentrer avant de se défoncer. Et faites comme lui !



Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Pas facile d'être toujours au sommet de sa forme, surtout quand le stress et la charge de travail augmentent sans cesse. L'entreprise œuvre dans un monde hyper concurrentiel, les pressions viennent de tous côtés, les décisions doivent être prises rapidement, les actionnaires doivent être satisfaits... Ouf !

« Les gens viennent nous voir soit parce qu'ils manquent d'énergie, soit parce qu'ils veulent atteindre leur performance optimale au travail », indique **Gilles Barbot**, un ancien entraîneur qui a fondé **Consultation Esprit de corps**, une entreprise offrant des services de coaching individuel et de groupe.

« Mes clients sont des dirigeants qui réussissent, mais sentent parfois que leur travail

est trop lourd ou embourbé », indique de son côté **Claudine Bergeron**, l'une des premières Québécoises à avoir suivi une formation en *coaching* dans une université américaine.

Les AFFAIRES leur a demandé d'identifier les façons d'être 100 % au travail.



Claudine Bergeron :
Prenez une pause après un travail intense.

1 SE VOIR COMME UN ATHLÈTE

Dans la vie, il faut s'entraîner. Toujours chercher à s'améliorer. Il nous faut de la discipline, et sortir de notre zone de confort.

2 COMBLER SES BESOINS DE BASE

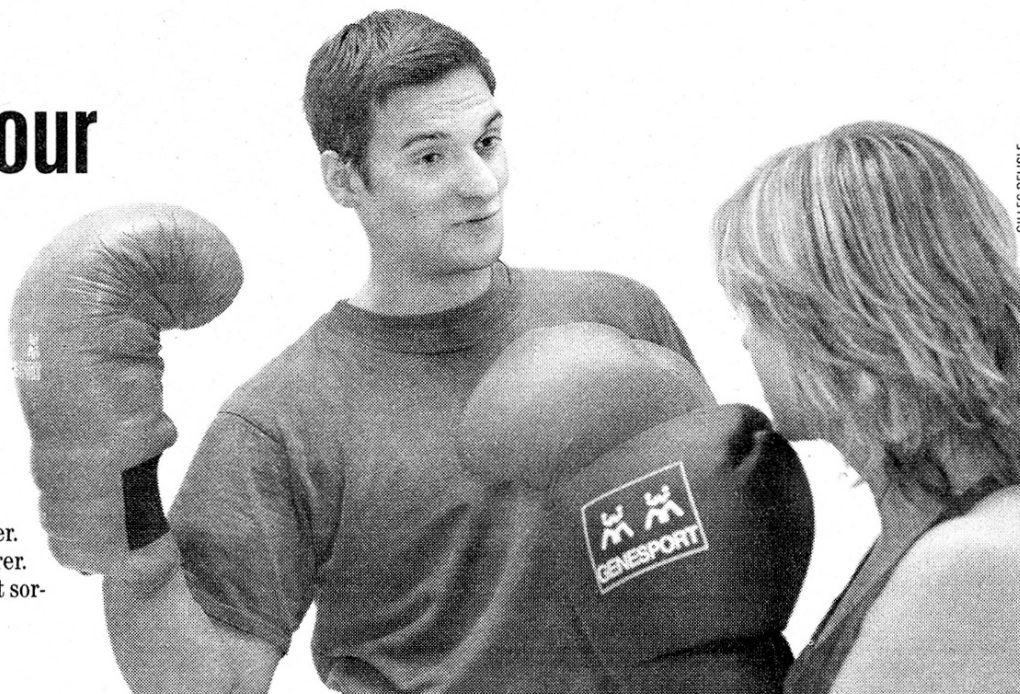
Si un gestionnaire est frustré et insatisfait, ses employés le seront aussi. Il faut donc combler ses besoins de base avant de répondre à ceux des autres. On doit d'abord repérer les pratiques où l'on se sent bien et celles où l'on se sent mal, et se concentrer sur ses forces. Qu'est-ce qui, dans votre travail, vous donne de l'énergie ? Misez sur cela. Même chose pour votre vie personnelle : n'attendez pas vos vacances pour faire ce que vous aimez.

3 RÉCUPÉRER

Quand le champion de tennis **Andre Agassi** fait un bon coup, il prend un instant pour récupérer. M^{me} Bergeron recommande aux dirigeants de donner un coup pendant 90 minutes, puis de prendre une pause de 15 à 20 minutes. Un de ses clients a installé une table de billard dans son bureau pour appliquer ce principe.

4 ENTRETENIR LE CORPS

« L'exercice physique vous donnera l'énergie qui vous manque », promet M. Barbot. Il travaille avec ses clients sur la respiration, la posture et la stimulation du système lymphatique : ces éléments changeront votre



GILLES DELISLE

« L'activité physique est essentielle pour être 10 sur 10 », dit le coach Gilles Barbot, que l'on voit ici.

façon de vous sentir, assure-t-il. La première recommandation de M^{me} Bergeron : buvez 1,5 litre d'eau par jour. « Souvent quand on se sent fatigué, c'est qu'on est déshydraté. »

5 CLARIFIER SES VALEURS

Vos comportements correspondent-ils à ce que vous voulez vivre ? Gilles Barbot doit parfois amener ses clients à changer les règles qu'ils associent à leurs valeurs, quand ces règles sont heurtées. « Se choquer quand quelqu'un nous coupe la parole ne sert à rien. Il faut se donner des règles de respect sur lesquelles on a du contrôle. »

6 BANNIR LE MOT « PROBLÈME »

Le remplacer par occasions. Votre client a un contretemps ? Trouvez une façon d'en profiter. Dire ce qu'on va faire au lieu de dire ce qu'on ne va pas faire. Éviter la plainte et le blâme.

7 MAÎTRISER LE TEMPS

« Dans votre agenda, prévoyez des périodes de réunions, de développement des af-

fares, de repos, etc. Puis organisez vos rendez-vous selon cet agenda », suggère M^{me} Bergeron.

8 CONNAÎTRE SOI-MÊME ET LES AUTRES

Pour ce faire, il existe plusieurs tests de psychométrie. Prenez aussi la peine de bien connaître vos employés, leur personnalité, leurs besoins, leurs insécurités. Cela évitera bien des malentendus, et vous permettra de les stimuler de la bonne façon.

9 BIEN COMMUNIQUER

Utilisez le « je » quand un geste vous déplaît. Cherchez d'abord à comprendre, et ensuite à être compris. Évitez la critique. Offrez de la reconnaissance plutôt que des compliments à vos employés. C'est la différence entre dire : « C'est bon, ce que tu as fait » et « Grâce à ta rigueur, nous avons réussi. »

10 RECONNAÎTRE L'INTERDÉPENDANCE

Cherchez toujours avec les autres des solutions de gagnant-gagnant. ■