





# **Comment les émotions renforcent l'excellence de l'encadrant ?**

Il y a 3 niveaux de compétences nécessaires à la réussite de chacun dans sa fonction :

- son intelligence cognitive (mesurée par le Quotient Intellectuel)
- son expertise dans son domaine
- son intelligence émotionnelle (mesurée par le Quotient Emotionnel)

Concernant les postes d'encadrement, des études scientifiques ont montré que la réussite professionnelle dépend à 80% du QE.



# **Pourquoi un encadrant conscient des émotions, réussit d'avantage à faire monter son équipe en compétence ?**

L'encadrant émotionnellement intelligent sait se décentrer de ses seules aspirations pour se tourner plutôt vers les besoins de chacun au service du collectif.

Que l'on soit une femme ou un homme en encadrement, la connaissance de ses émotions, la capacité à les gérer et à capter celles des autres est un atout considérable pour :

- créer de la cohésion d'équipe
- porter de la considération à chacun
- désamorcer des situations difficiles
- féliciter et encourager



## **Dans quelles situations communiquer avec les émotions ?**

En cas de situation difficile, ou d'échec :  
il est important de donner des indications objectives de la situation. Pour cela, l'encadrant doit fournir des informations sans chercher à minimiser les difficultés ou à éluder les questions gênantes de son équipe. S'il sait gérer ses émotions, il sera plus à l'aise pour donner les éléments factuellement. Il saura notamment faire un juste dosage entre les points positifs de la situation et les difficultés que l'équipe va rencontrer, avec sincérité, sans catastrophisme.





## **Dans quelles situations communiquer avec les émotions ?**

Dans les moments de réussite ou de lancement de projet : le manager saura engager son équipe et la motiver en reconnaissant ses capacités, en félicitant, en soulignant sa contribution. La notion de réussite collective est importante pour l'encadrant émotionnellement intelligent : il sait que seul, il n'ira pas aussi loin qu'avec les compétences de l'ensemble des membres de son équipe.

Lorsqu'il doit communiquer avec son équipe, l'encadrant doit prendre en compte que dans un message, l'émotion transmise est retenue d'avantage que le contenu du message lui-même.



## **Quels sont les impacts sur les membres de l'équipe?**

Votre attitude aura aussi un impact très fort sur ce que l'équipe va retenir du message. En effet, les éléments non verbaux intensifient la perception du message.

Si vous acceptez de laisser vos émotions apparaître dans ce que vous communiquez, vous créez un véritable dynamisme émotionnel autour de vous.

Le partage est vécu comme un acte courageux et génère de l'enthousiasme. A l'inverse un encadrant qui transmet peu ses émotions, ne crée pas autant d'émulation dans son équipe.

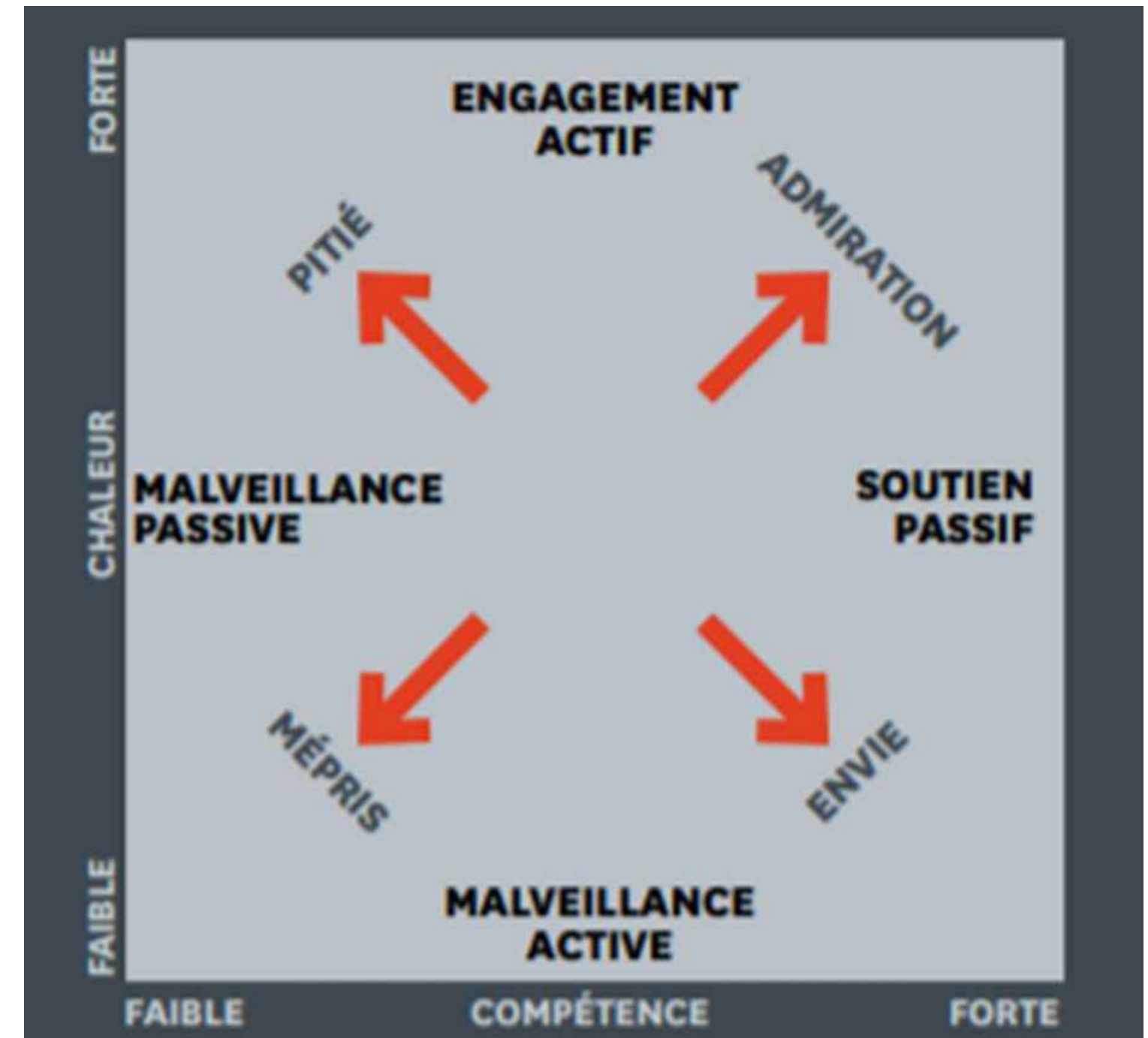
Quel est le plus important selon vous, la compétence technique ou la chaleur humaine? Regardons cela de plus près.

Selon les recherches de Amy J.C. Cuddy (Université de Princeton), Susan Fiske (Université de Princeton) et Peter Glick (Université Lawrence), qui ont coécrit un article dans le Harvard Business Review

<https://www.hbrfrance.fr/magazine/2015/05/6862-pour-etre-un-bon-leader-creez-du-lien/>, il est intéressant de constater que dans l'équilibre compétences/chaleur humaine, c'est finalement la chaleur humaine qui est le facteur primordial au développement du leadership, car cette dernière nourrit le besoin d'appartenance.

« Je peux être le plus compétent du monde, si je suis antipathique, je ne serai pas écouté »

Les compétences sont « perçues », certes à travers les résultats mais avant tout par une attitude de sérieux, de détermination et de confiance en soi.



## EN SYNTHÈSE

## VOUS SUSCITEZ....

---

COMPETENCE FAIBLE  
....de la pitié au mépris

COMPETENCES FORTES ET FAIBLE CHALEUR  
...de la jalousie, de l'envie

COMPETENCES FORTES ET CHALEUR IMPORTANTE  
....de L'admiration



Vous ne pouvez pas ne pas  
communiquer...  
3 formes de communication et des  
impacts différents  
Les 3 V

**1** Visuel 58% -votre gestuelle

**2** Vocal 38% - votre voix

**3** Verbal 7% - votre message