



ALINEON®

Si tout le monde va bien, le monde va mieux®

www.alineon.com



Forum PMI – 18 Juin 2019 : « *L'Humain d'abord* »

Intelligence Relationnelle et **Capital Reconnaissance**

Par Aline Dalbiez &
Jean-Luc Scheefer



www.alineon.com

Aline DALBIEZ & Jean-Luc SCHEEFER

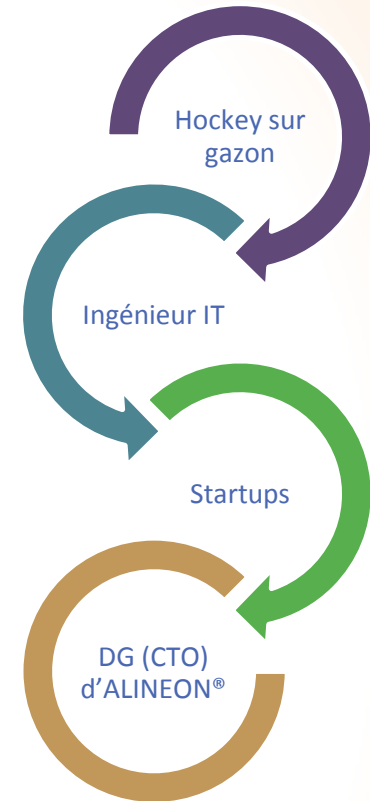
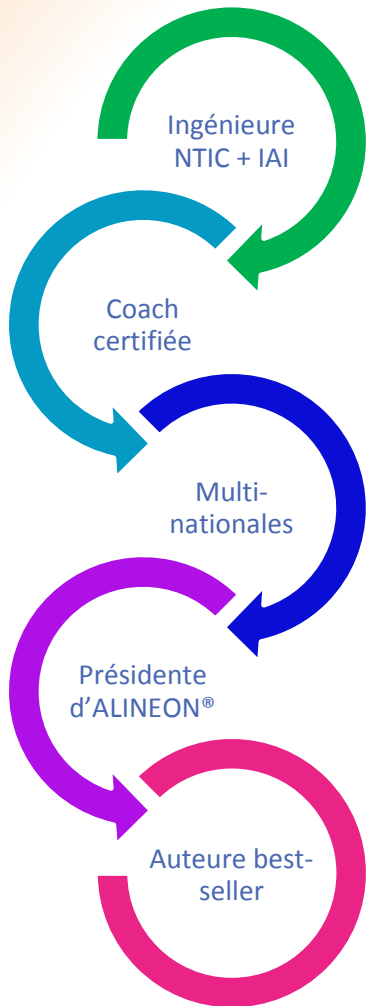


Recherche & Développement des Capacités Humaines



ALINEON[®]
Si tout le monde va bien, le monde va mieux

www.alineon.com



Avec ALINEON[®], vous apprenez à clarifier ce que vous voulez vraiment et à l'atteindre par le meilleur et plus court chemin.

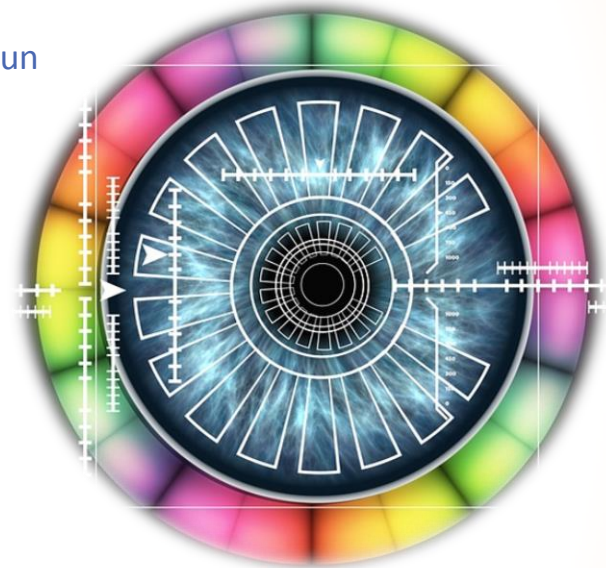


www.alineon.com

Les basiques de la Reconnaissance

- **Vous avez dit « Reconnaissance » ?**

- Reconnaître une personne dans la rue / Reconnaissance faciale
- Reconnaître avoir fait/dit quelque chose
- Reconnaître être d'accord avec quelque chose ou quelqu'un
- Reconnaître un enfant/projet
- Reconnaître avec gratitude
- Re-co-naître
 - ↳ Renaître à travers la relation \neq Culture du héros



- **Vous avez réussi quelque chose que plus de 150.000 personnes dans le monde n'ont pas réussi aujourd'hui...**
 - Êtes-vous capable de le reconnaître?

↳ Si vous ne savez pas reconnaître un basique, comment saurez-vous reconnaître un complexe?



www.alineon.com

Recevoir ou donner de la Reconnaissance



- **Voulez-vous en recevoir ou en donner ?**
 - Nécessaire d'être RÉCEPTIF
 - ↳ Savoir dire « Merci » au lieu de se détourner/justifier
 - ↳ *Most important result : show myself => Quilly™ Award*
 - Rétablir sa relation à la reconnaissance
 - ↳ Tous les matins reconnaissance d'être en vie
 - ↳ Tous les repas, reconnaissance d'être bien nourri(e)
 - ↳ A toutes les occasions où on apprécie quelque chose, on peut le reconnaître
 - Pour être celui qui reçoit, quelqu'un doit être celui qui donne
 - ↳ Quelle est VOTRE attitude auprès des autres?
 - ↳ Exemple Commentaires



www.alineon.com

Le paradoxe de la Reconnaissance (1/2)

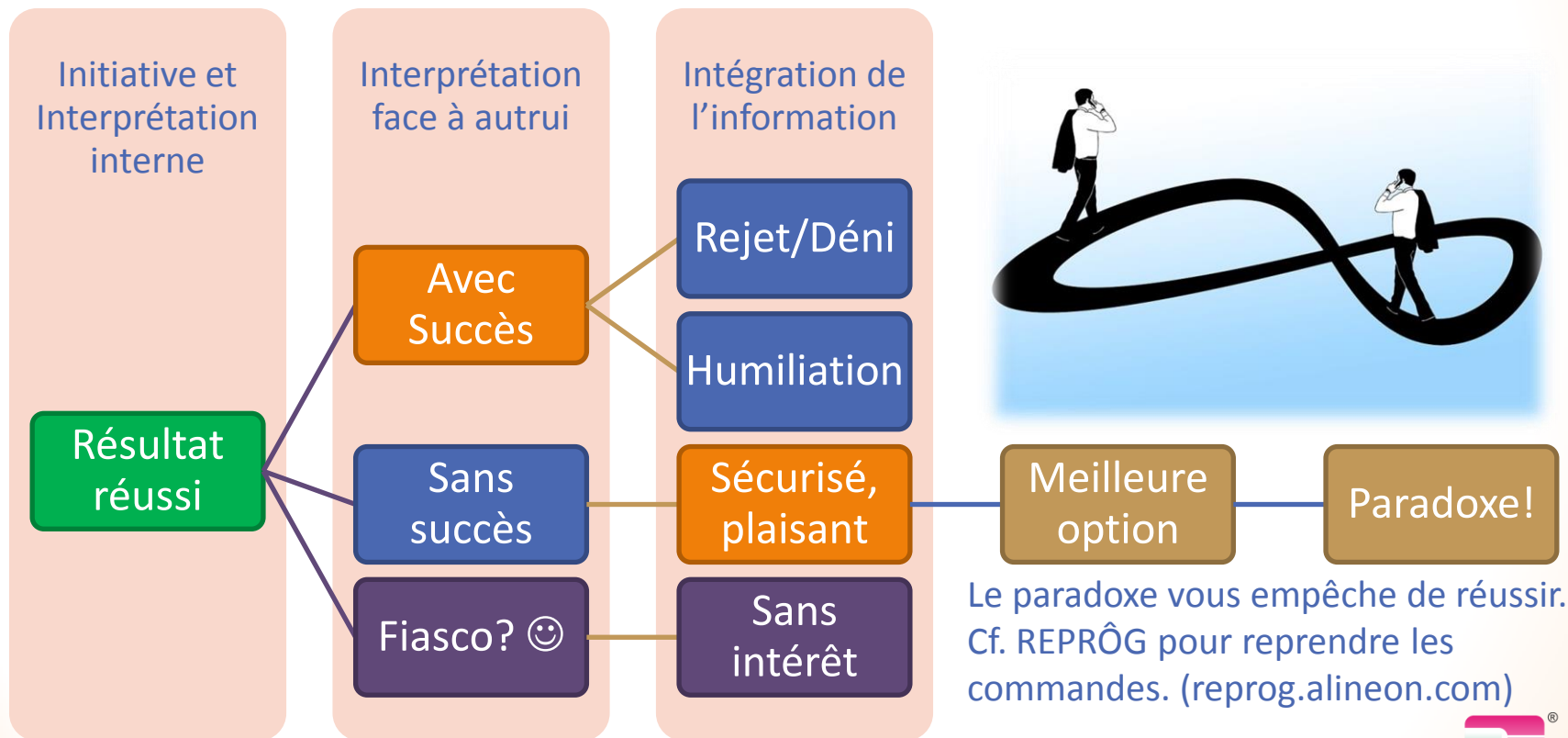
- Recevoir de la Reconnaissance = Succès ?
- L'exemple de « *Réussir sans succès* »



www.alineon.com

Le paradoxe de la Reconnaissance (2/2)

- Recevoir de la Reconnaissance = Succès ?
- L'exemple de « Réussir sans succès »



Le paradoxe vous empêche de réussir.
Cf. REPRÔG pour reprendre les commandes. (reprog.alineon.com)



www.alineon.com

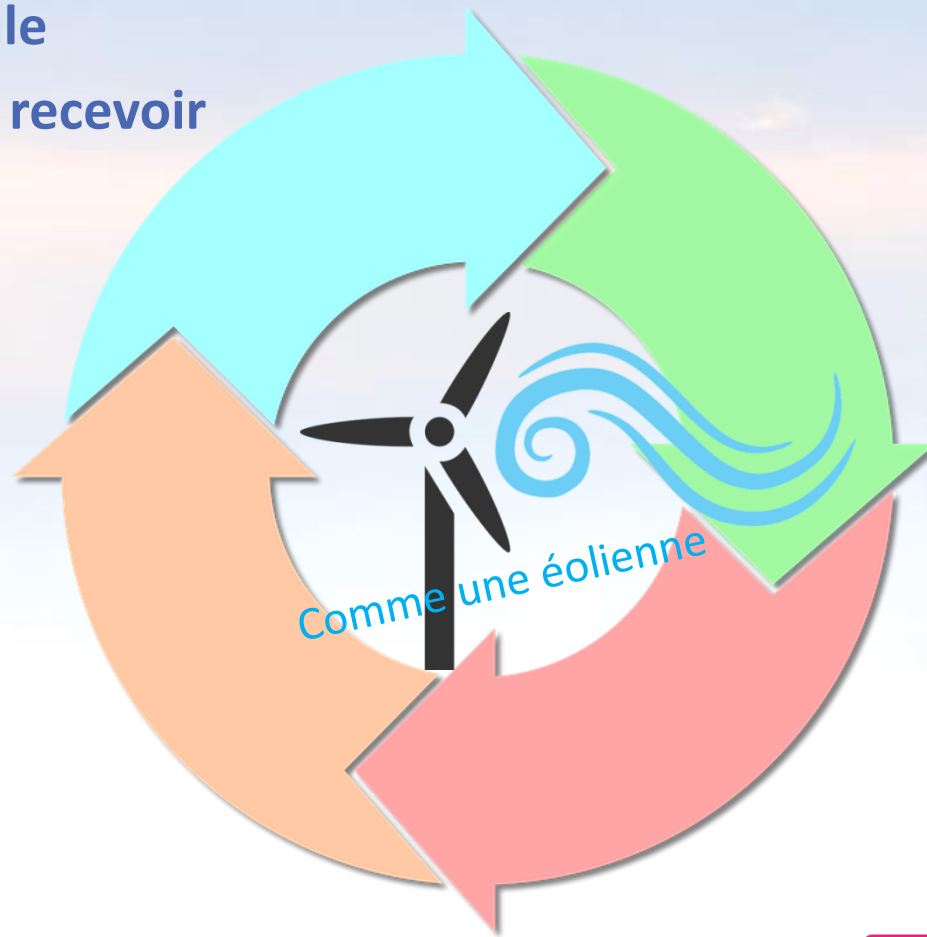
Le principe du Capital Reconnaissance



www.alineon.com

La Roue de la Reconnaissance

- Roue d'énergie qui circule
- Processus de donner ET recevoir
- Participation délibérée



Cf. Atelier pour remettre votre roue en mouvement



www.alineon.com

Capacité à donner de la Reconnaissance

- **Une compétence précieuse à développer**
 - Extrait du Héros : en action



www.alineon.com

Contacts et Liens utiles



ALINEON®

Fondé par

Aline Dalbiez et Jean-Luc Scheefer

Et prenez soin de vous !



Aline Dalbiez

Ingénieure, Auteure best-seller,
experte en Sciences Relationnelles



www.alineon.com



www.linkedin.com/company/alineon



www.facebook.com/AlineonEtVous



www.alinedalbiez.com



www.linkedin.com/in/alinedalbiez

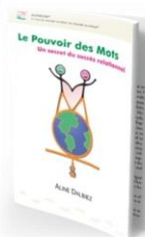


www.facebook.com/aline.dalbiez

Découvrez-aussi:



www.alineon.com/ir



www.alineon.com/boutique/pouvoir-des-mots



www.alineon.com



ATELIER
Approfondissement

Pour aller plus loin...



www.alineon.com

11



ALINEON®

Si tout le monde va bien, le monde va mieux®

www.alineon.com



Forum PMI – 18 Juin 2019 : « *L'Humain d'abord* »

Intelligence Relationnelle et Capital Reconnaissance

ATELIER

Approfondissement

Par Aline Dalbiez &
Jean-Luc Scheefer



www.alineon.com

Capacité à donner de la Reconnaissance

- Une compétence précieuse à DÉVELOPPER
 - Extrait du Héros : en coulisses



www.alineon.com

DECISION



Voulez-vous
seulement
obtenir de
l'information?

Ou transformer
dès maintenant
tout ou partie de
votre expérience
de vie?

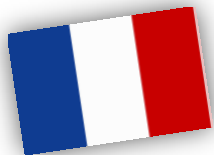
Vous voulez de la reconnaissance ?

L'Humain d'abord.



www.alineon.com

Étude de cas : *Les personnages*



Jean

Français

Bilingue Anglais

Cadre-entrepreneur

Génération X/Y



Thomas

Américain

Anglophone

Chef d'entreprise

Génération BabyBoom/X



www.alineon.com

Étude de cas : *Le contrat à signer*

Situation: Jean est le chef du projet KEFRA.

- **Jean est en relation avec Thomas, partenaire international stratégique concernant l'avancement du projet.**
 - Jean doit finaliser avec Thomas un contrat précisant toutes les conditions de leur collaboration.
 - Ce contrat doit être validé et signé avant toute autre avancée du projet.
- **Jean fait son possible mais parvient avec difficultés à obtenir des réponses de la part de Thomas.**
 - Le contrat avec ce partenaire est toujours en attente depuis de nombreux mois, et sans signature, le projet est en suspens.
 - Jean est également obligé de temporiser les relations avec tous les autres partenaires et membres de l'équipe qui attendent aussi la prochaine étape du projet pour passer à l'action.

➔ Jean est très frustré par ces délais qui n'en finissent plus.



www.alineon.com

Étape 1 : « *Vous êtes important* »

Attitude d'attente frustrée

Sujet = **Projet : en attente**

→ *Uniquement à propos de Jean et de son projet*

→ **Des mois sans réponse**

« **zéro, nada, que dalle** »
(frustration oblige...)



Changement d'attitude

Sujet = **Vous êtes important**

→ *Uniquement à propos de Thomas et de ses intérêts à lui*

→ **Réponse dans les 6h**

Quelques clauses discutées par email



www.alineon.com

Étape 2: « *Vous êtes ma priorité* »

Situation: Jean est le chef du projet KEFRA.

Après quelques échanges et de nombreuses semaines, Thomas écrit à Jean « *Je reviens vers toi avec le contrat à signer dans quelques jours. C'est une priorité pour moi de finaliser ce contrat avec toi.* »

➔ Après 1 mois et quelques relances, Jean n'a toujours aucune nouvelles.

Bien que Thomas ait dit à Jean que ce projet était prioritaire, Jean a déjà recontacté Thomas ou envoyé de nouveaux mails de relance, sans jamais recevoir de réponse.

- **Que peut faire Jean à ce stade?**



www.alineon.com

Travail en petits groupes



Objectif :

Proposer un email que Jean pourrait écrire à Thomas

- Objet
- Contenu (quelques lignes ou points-clés suffiront 😊)



www.alineon.com



Débriefing de l'Étude de cas



www.alineon.com

Le Pouvoir de la Reconnaissance

- **Sujet : *Vous êtes encore plus important***

- *J'espère que ton autre projet s'est bien passé!*
- *Beaucoup de gens ont besoin de toi, est-ce que je peux compter sur ton engagement?*
- *Je sais que tu m'as dit que ce contrat était une priorité pour toi... mais je ne sais pas à quel point ta liste de priorité est longue. 😊*
- *Je dois annoncer des échéances, puis-je compter sur un contrat plus précis d'ici telle date?*

➔ **Reconnaissance pour Thomas et ses autres priorités**

➔ **Focus factuel et sans jugement ni émotion sur le rôle de Thomas et les implications dans le projet de Jean**

➔ **Jean reçoit une réponse le lendemain**

- ➔ *Thomas s'excuse pour le délai, remercie Jean pour sa patience, et lui confirme son retour dès demain (dans les faits 6 jours, on progresse! 😊).*



www.alineon.com

La Loi de la Reconnaissance pour remettre sa roue en mouvement

I- La solution est spécifique à qui je suis,
donc elle commence par moi

II- Je ne peux pas recevoir
ce que je ne donne pas

→ Je m'entraîne si nécessaire !



Si on s'accroche à nos perceptions de
friction, on empêche l'effet de propulsion.

Paradoxe de la rancune (Ah non! C'est trop tard!)



www.alineon.com



Conclusions



- Félicitations !
- Qu'avez-vous obtenu de cet atelier?
 - Information?
 - Révélation? Prise de conscience?
- ➔ Dites-nous 😊

Pour aller (vraiment) plus loin, découvrir vos paradoxes et vous en libérer, rendez-vous :

- ➔ le Samedi 22 Juin : **inscription obligatoire avant le 20/06**
- ➔ ou pour les prochaines dates sur rdv.alineon.com



www.alineon.com

Contacts et Liens utiles



ALINEON®

Fondé par

Aline Dalbiez et Jean-Luc Scheefer

Et prenez soin de vous !



Aline Dalbiez

Ingénieure, Auteure best-seller,
experte en Sciences Relationnelles



www.alineon.com



www.linkedin.com/company/alineon



www.facebook.com/AlineonEtVous



www.alinedalbiez.com



www.linkedin.com/in/alinedalbiez

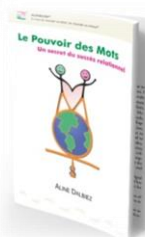


www.facebook.com/aline.dalbiez

Découvrez-aussi:



www.alineon.com/ir



www.alineon.com/boutique/pouvoir-des-mots



www.alineon.com