



COMMUNICATION - COACHING D'ÉQUIPES
GRAPHOLOGIE - ORIENTATION & RH
www.victoire-degez-conseil.fr

Victoire Dégez Conseil vous souhaite pour l'année 2020 De belles intuitions et rencontres

Si vous voulez découvrir le bilan de l'année passée sous la plume vivante de l'artiste Solveig Cochet, [cliquez ici](#).



« La chance ne sourit qu'aux esprits bien préparés » *Louis Pasteur*

Jacques se définit comme un pur produit de l'université française. Après une carrière dans le conseil, sur des volets très financiers de gestion et d'organisation, il a été directeur de la stratégie puis directeur financier. Il est aujourd'hui secrétaire général d'un groupe d'intérim.

Curieux de tout et polyvalent, Jacques est un grand passionné de photographie. Comme en photo, selon lui, la vie est un jeu de compromis et d'angles de perception. Il se considère comme un hybride abstrait-concret et il est bien plus à son aise quand l'environnement bouge et qu'il y a des enjeux forts, voire de la tempête. Il se qualifie d'intuitif et privilégie le plus souvent son feeling au raisonnement froid. Il est attentif aussi à ce qu'il ressent physiquement. Pour lui, c'est souvent le feeling qui est le déclencheur de l'action. Ce n'est qu'ensuite qu'il met du rationnel dans ses choix. Il est conscient que cela peut être source d'erreur ou de complication dans la communication : « *J'ai un collaborateur en informatique qui est très rationnel, mais les ondes ne sont pas à la même fréquence. Nous sommes complémentaires mais mutuellement interloqués l'un par l'autre. Quand nous nous comprenons, c'est riche mais nous restons un mystère l'un pour l'autre et j'avoue que son approche me paraît très froide* ». Personnage atypique, il applique ce feeling à ses fonctions. On comprend volontiers qu'en finances, ce n'est pas forcément simple. Il analyse avec recul : « *Sur 90 %, l'approche est très rationnelle mais sur les 10 % où il faut de l'intelligence émotionnelle dans un monde de financiers froids, j'apporte une vraie plus-value. Quand je*

suis en gestion de crise et qu'il faut apporter de l'huile dans les rouages, ou alors de l'intuition sur la tactique, c'est un grand plus. En conseil, quand il faut avoir une perception juste des clients, c'est aussi un atout ». Cela lui permet d'être tout terrain. Il concède qu'il ne pourrait pas concevoir une centrale nucléaire avec sa façon de réfléchir, mais que pour sentir le vent et créer des liens, ce radar intuitif est puissant. Jacques dispose du talent rare de la sérendipité.

La sérendipité est le don d'inventer, de créer ou de relier spontanément des événements ou des personnes. C'est le talent de trouver ce que l'on ne cherche pas et de voir ce que les autres ne voient pas. Ce don exige de garder une ouverture de champ et une vision mentale grand angle. C'est la disponibilité à la chance et aux autres, sans rigidité ni cliché. Il s'agit d'une disposition qui permet de percevoir les éléments ou les bonnes informations au moment propice.

Cette caractéristique est rare parce qu'elle fait la synthèse de plusieurs aptitudes : l'intuition, en premier lieu, mais aussi la souplesse et la curiosité, la confiance dans la vie et les autres, ainsi qu'une ouverture à l'inattendu. Cette réceptivité tant intellectuelle qu'émotionnelle permet aux personnes qui en sont pourvues de trouver, fortuitement, des opportunités ou des solutions pour résoudre leurs problèmes. On peut penser que ces trouvailles sont dues à la chance, alors qu'elles sont le fait d'une disponibilité intérieure permanente qui permet de faire les bonnes connexions au bon moment et de faire des découvertes fructueuses. Cette qualité intellectuelle autant que relationnelle est d'abord une posture. Elle demande d'être dans le lâcher-prise plus que dans la performance ou la maîtrise crispée. La personne est dans l'accueil et non dans une logique de rendement ou d'intérêt.

La sérendipité est à l'opposé de l'opportunisme parce qu'elle demande une forme de gratuité. Elle est fondamentalement antinomique d'une attitude autocentrée. On peut rencontrer par hasard à un dîner la bonne personne qui nous aidera d'une façon ou d'une autre. Cette disposition est bien différente de celle de l'intéressé qui va à un dîner pour rencontrer la personne qu'elle vise pour servir ses intérêts. Cette chance est plutôt le retour d'un altruisme profond et généreux. Le cadeau arrive à la fin d'un enchaînement relationnel : ouverture-échange-don ; il ne conditionne pas la relation comme c'est le cas dans le calcul. Dans la sérendipité, on ne recherche pas son avantage ou son avancement professionnel. Pourtant, elle permet d'établir des connexions amicales en dehors des champs hiérarchiques habituels parce que les personnes qui en sont dotées sont des surdoués de la relation. On retrouve aussi cette caractéristique notamment chez certains artistes ou chercheurs parce qu'elle s'associe souvent à une certaine créativité. Pour Sylvie Catellin, c'est « *l'art de prêter attention à ce qui surprend et d'en imaginer une interprétation pertinente* ». Cela demande de la sagacité pour capter les informations et une capacité à faire des connexions inédites pour dépasser les apparences et développer une pensée à partir d'éléments que les autres ne voient pas.

Pour approfondir ce sujet :

« **La sérendipité, du conte au concept** » de Sylvie Catellin. Editions Seuil.
« **Regards de Leaders** » de Victoire Dégez. Editions Téqui.

Quelques idées pour développer la sérendipité :

- Faire des choses gratuites sans calcul de retour sur investissement
- S'intéresser aux personnes rencontrées y compris lorsqu'il n'y a pas d'enjeu
- Prendre le temps de s'arrêter et de rêver
- S'autoriser des temps sans montre et sans connexion
- Méditer
- Explorer des sujets nouveaux
- Faire des liens entre les sujets et les personnes
- Penser que son interlocuteur détient une part de vérité autant, si ce n'est plus, que soi
- Penser que l'autre a quelque chose à nous apporter
- Considérer l'inconnu avec un a priori positif et un crédit de bienveillance
- Accepter de faire le pari de la confiance
- Sortir de sa zone de confort
- S'ouvrir à la différence pour s'enrichir
- Dans ses responsabilités, s'entourer de profils complémentaires et fuir les clones
- Accepter la liberté de parole et les idées de ses collaborateurs
- Sourire et écouter
- Rendre service de façon spontanée
- Donner de son temps, de son attention, de sa présence
- Apprendre à voir et regarder
- Être attentif aux signaux faibles
- Développer son QE, quotient émotionnel

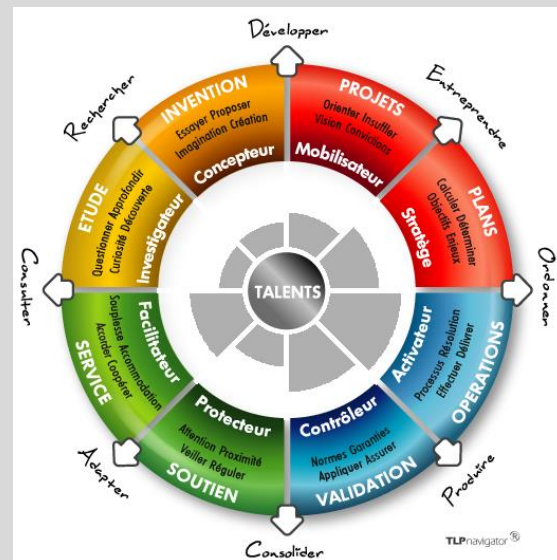
Pour mieux comprendre ceux qui ont un logiciel différent du vôtre, le TLP-Navigator renseigne sur le mode de fonctionnement de chacun par rapport à des fonctions-clés du travail. C'est aussi un outil de connaissance et de développement de soi. Sa perspective est dynamique et positive. Cet outil permet aux personnes autant qu'aux équipes d'identifier leurs zones d'énergie et de performance. Il met en valeur les forces de chacun, permettant de constituer des équipes solides ayant un haut niveau de coopération et de performance. Il fait partie de la dernière génération d'outils jungiens d'analyse et de développement de la personne, du leader et de l'équipe de travail.

Si vous êtes **coach, consultant, leader ou directeur des ressources humaines**, vous pouvez non seulement utiliser le **TLP-Navigator** mais aussi vous former et vous certifier à cette approche dynamique.

Prochaine session formation/certification TLP-Navigator les **2/3/4 mars 2020 à la FIAP Jean Monnet à Paris.**

Pour obtenir de plus amples informations sur cet outil, [cliquez ici](#).

Pour voir le retour d'Olivier, stagiaire de la session 2 de la formation certification TLP-Navigator, [cliquez ici](#).



Accédez à de plus amples informations sur les activités du cabinet [en un clic](#)