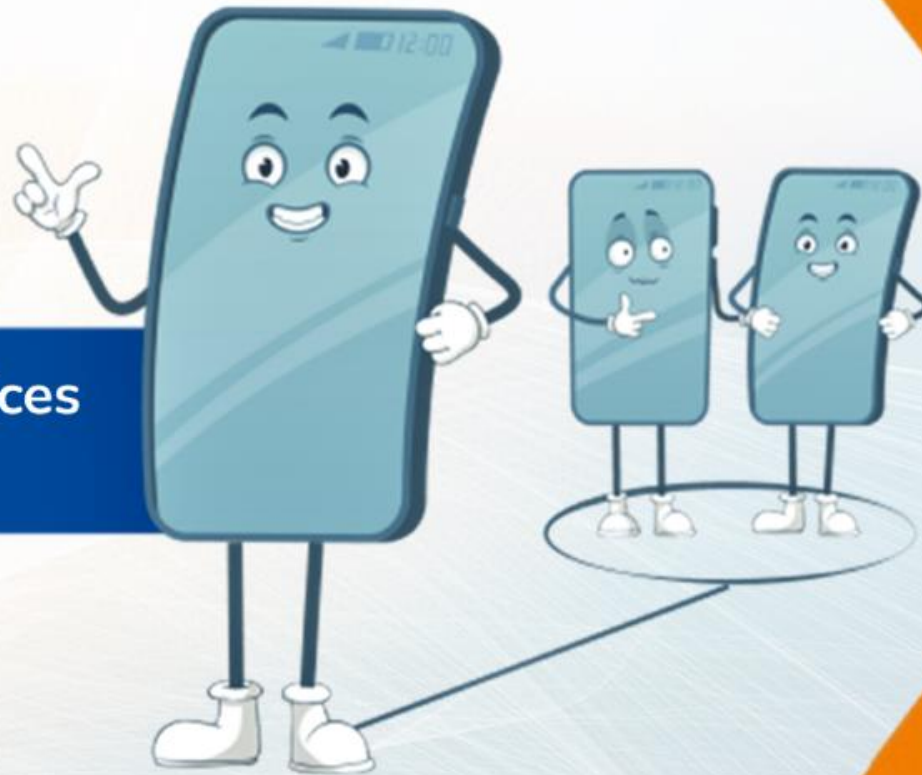


AMÉLIOREZ VOS RELATIONS HUMAINES

Enjeux, bonnes pratiques et exercices
pour cadres et dirigeants



 **André Dan**
SPEAKER & COACH

 a@andredan.com  <https://www.linkedin.com/in/andredan/>  **ACADEMY**

eBook 2024

RÉSUMÉ DES RELATIONS HUMAINES EN RÉEL ET EN LIGNE

4
types de relations



6
outils numériques



Messagerie instantanée

Visioconférence

Outil collaboratif

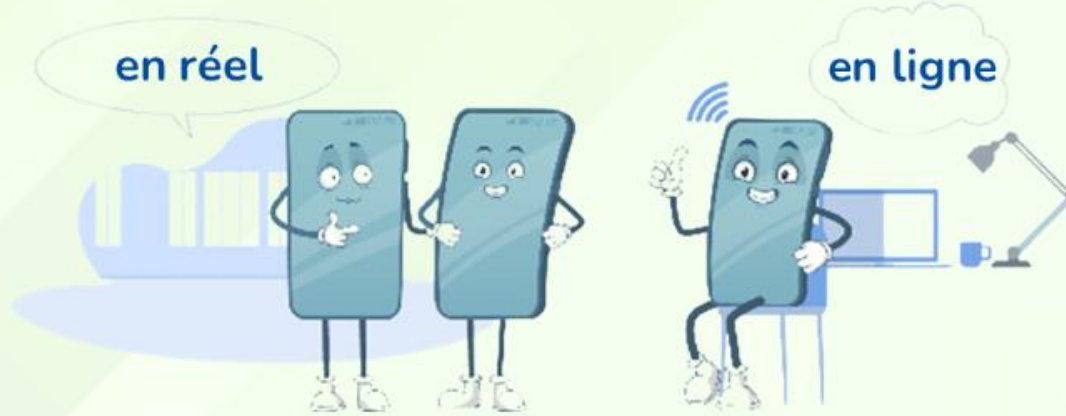
Réseau social

02

SOMMAIRE

- 1 [Les 4 types de relations humaines](#)
- 2 [Les relations humaines en réel](#)
- 3 [Les 6 outils numériques des relations humaines en ligne](#)
- 4 [La personne dans ses relations humaines en réel et en ligne](#)
- 5 [Le manager dans ses relations humaines en réel et en ligne](#)

QUE SIGNIFIENT EN RÉEL ET EN LIGNE ?



- En physique, en personne, en vrai
- En présentiel, en présence
- Certains disent « dans la vie réelle » (en anglais : IRL = in real life)
- Offline (hors ligne)

- Sur internet
- En distanciel, à distance
- Certains disent « en virtuel »
- Online (en ligne)

I. ANDRÉ DAN : QUI SUIS-JE ?

À l'âge de 8 ans, j'ai obtenu le **prix de camaraderie**.

J'ai ainsi pris conscience de l'importance des **relations humaines** !

J'ai appris les théories et pratiques :

- des **sciences humaines** (Scouts : *Leadership* + Université Sorbonne Paris : *Psychosociologie*),
- des **sciences du management** (MBA IAE Paris : *Management* + Executive MBA HEC Paris : *Stratégie*)
- et des **sciences du numérique** (Ingénieur Supinfo Paris : *Digital*).

J'adore étudier et partager !

J'ai eu **4 métiers**, en étant souvent pionnier :

- **ingénieur** informatique, chef de projet **digital**,
- manager **commercial & marketing** B2B,
- **manager** international => DG/CEO,
- et maintenant **speaker** et **coach**.

J'ai travaillé en français et en anglais pour des **top managers** d'Oracle, IBM, L'Oréal, Philips, Société Générale, La Poste, Bouygues, TotalEnergies, CCIP, Bpifrance, Business France et des startups et scaleups **d'Europe**, des **USA**, **d'Afrique** et du **Proche-Orient**.

Au 21ème siècle, en réel et en ligne, en français et en anglais, j'ai :

- animé des rencontres et webinars pour +200.000 personnes,
- **coaché** plus d'un millier de personnes,
- **formé** +33.000 personnes,
- fait plus +200 **conférences**.

*Plus d'infos [sur mon compte LinkedIn](#) (+20.000 contacts)
+ Je réponds à [tous les emails](#).*



05

 André Dan

eBook 2024

II. INTRODUCTION : LA RELATION

Dans ce livre sur l'amélioration des relations humaines, je propose de :

- donner des lignes directrices pour mieux réussir sa carrière, ses projets, sa vie,
- rendre plus compréhensibles les transformations relationnelles engendrées par les technologies modernes,
- réfléchir sur la manière d'améliorer ses relations en réel (en présentiel) et en ligne (via internet), puis planifier les actions à mener pour mieux atteindre ses objectifs professionnels et personnels...
- et ainsi, faire évoluer sa stratégie relationnelle.

Depuis la nuit des temps, les relations humaines ont permis de créer des familles, des tribus, des peuples... De véritables organisations humaines, sociales et économiques se sont développées, et ont créé les états, institutions, associations, entreprises, syndicats, partis politiques...

Les technologies ont toujours permis l'émergence de nouvelles capacités relationnelles pour l'Homme avec ses semblables. Les technologies ont même changé les comportements humains.

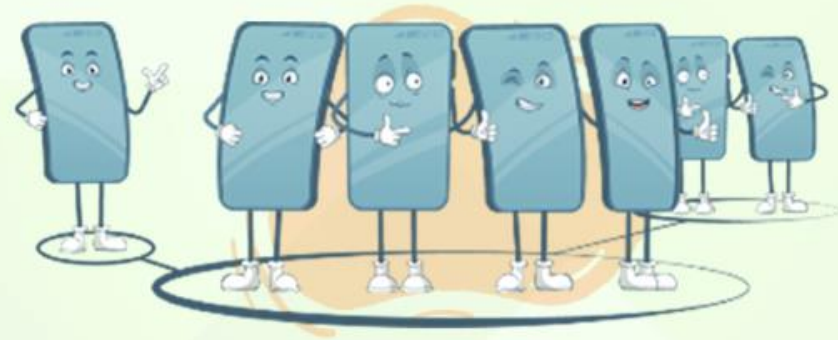
Il suffit, pour le constater, de voir l'impact du téléphone mobile dans notre vie quotidienne !

Au 21ème siècle, grâce à l'évolution d'internet (réseau de télécommunications mondiales numérisées) et des smartphones (téléphones mobiles intelligents), les transformations sont devenues permanentes. Ces transformations s'accroissent de plus en plus, et ouvrent de nouvelles possibilités de relations humaines au service des personnes elles-mêmes et de leurs organisations !

Ce livre est une opportunité de réfléchir et de passer à l'action, pour mieux réussir !!!

1

LES 4 TYPES DE RELATIONS HUMAINES



1

LES RELATIONS HUMAINES : LES 4 TYPES

1.1 1 Personne

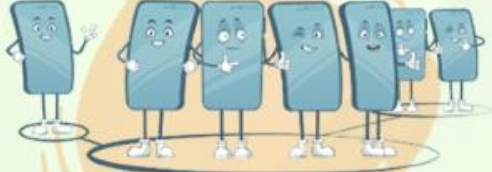
1.2 2 Personnes

1.3 Groupe de personnes

1.4 Réseau de personnes

1

LES 4 TYPES DE RELATIONS HUMAINES



« Les relations humaines **entre les personnes** se caractérisent par leur **intensité** et leur **richesse**. Comprendre **le type de relation** dans lequel nous sommes nous aide à **jouer le rôle** le plus adapté selon **nos intérêts**. »

André Dan

09

1.1

1 PERSONNE



10

1.1

1 PERSONNE



« Chaque personne, au travers
de ses relations humaines,
reçoit, donne,
échange, s'épanouit,
et dès lors, **se réalise**.
Je ressens, je pense, et j'agis,
et ainsi je deviens qui je suis. »

André Dan

1.1

1 PERSONNE

Enjeux

Personne, personnalité, personnage, caractère, tempérament, et même masque (origine latine) ; être humain, homme, femme... Les mots ne manquent pas pour désigner « quelqu'un ».

- J'ai choisi personne plutôt qu'individu, trop teinté d'individualisme.
- Chaque personne est unique de par son histoire, et sa culture. Elle a des compétences, des comportements, et donc un style. Tout cela nourrit ses convictions et ses engagements.
- Sur un autre plan, il y a « Je » et le « Moi ». J'ai choisi le « Je », car c'est l'action personnelle qui permet à chaque personne de s'affirmer, de s'exprimer, de s'engager et de se réaliser.
- « Qui suis-je ? » : la construction de soi est permanente, elle se fait en accord avec ses valeurs, sa vocation, ses ambitions, ses potentiels et bien sûr les opportunités que l'on saisit.
- Pour une personne, son nom permet d'exprimer son identité, et sa parole permet de communiquer. Ceci construit sa réputation auprès des autres qui la connaissent ou pas.
- Chaque personne a un Quotient Intellectuel QI qui mesure son intelligence et un Quotient Émotionnel QE qui mesure ses capacités émotionnelles. QE et QI restent toutefois indicatifs.
- Quelles sont les plus grandes qualités humaines d'une personne ?
Je me lance : altruisme, curiosité, courage... Et vous, que proposez-vous ?

1.1

1 PERSONNE

Bonnes pratiques

Les défis essentiels pour une personne : bien se connaître, s'assumer, se développer et s'épanouir. Cela permet de bâtir son identité et sa réputation par ses actions et sa communication.

La relation avec soi (réflexive) est la plus importante, puisqu'on reste avec soi tout au long de sa vie ! Carl Jung disait :

« nul ne peut avoir de lien avec son prochain, s'il ne l'a d'abord avec lui-même. ». Je recommande à chaque personne de

- faire une introspection (auto-analyse) régulière (1 ou 2 fois par an en prenant le temps) pour faire le point, améliorer la connaissance de soi, se remettre en question, identifier les perspectives, s'interroger sur les alternatives, prendre des décisions et les mettre en œuvre pour toujours avancer !
- Les compétences relationnelles (soft skills) sont capitales pour créer des liens avec les autres personnes, se faire comprendre et mieux travailler. Cela construit le savoir-être !
- Développer l'estime de soi, c'est reconnaître et apprécier ses propres qualités, avec lucidité, sans arrogance, et améliorer ainsi ses capacités d'action.
- Avoir confiance en soi, c'est penser que l'on pourra être efficace ! Cela favorise le passage à l'acte et aide vraiment à réussir ! Cette confiance en soi dépend toutefois de la situation.
- Chacun est responsable de développer ses potentiels ! Et même d'enrichir sa vie intérieure.

1.1

1 PERSONNE

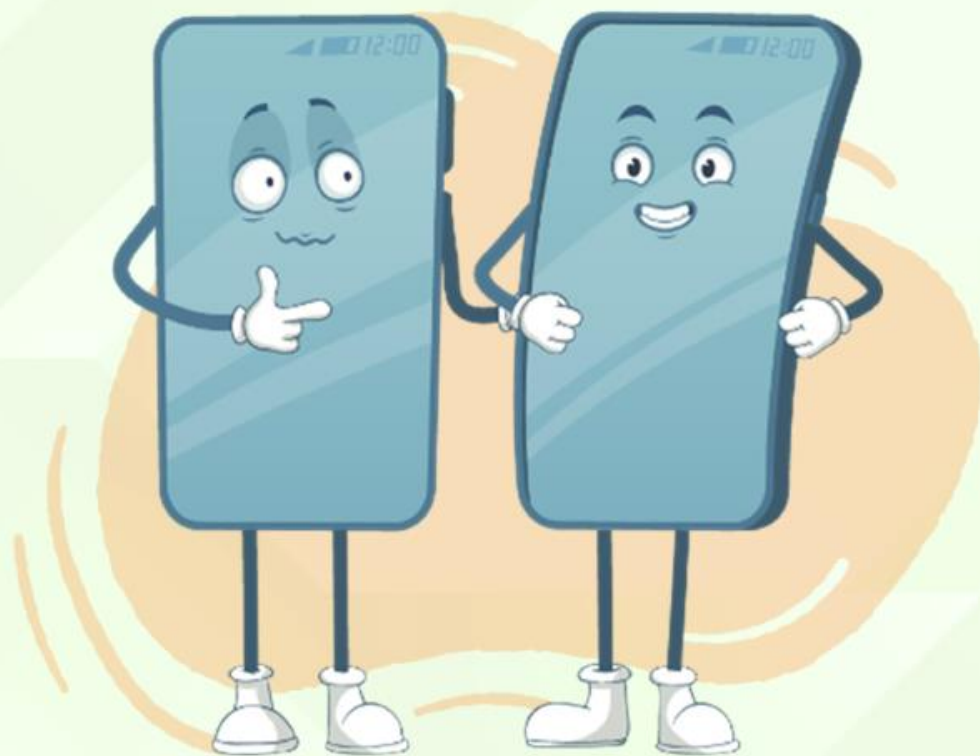
Exercice

Lors d'un tour de table : en utilisant le « Je », présentez-vous en 15 mots.

- Envoyez votre réponse à cet exercice par email (en rappelant l'énoncé ci-dessus) à a@andredan.com
- Je vous ferai un retour au cours d'un échange en ligne d'une trentaine de minutes, gratuit et sans engagement !



2 PERSONNES



1.2

2 PERSONNES



« “Toi ET moi” : la relation humaine s’exprime par le “ET” ! Elle se développe en fonction de la volonté de chaque personne, et peut offrir de réelles perspectives. »

André Dan

16

1.2

2 PERSONNES

Enjeux

Entre 2 personnes : relation, lien, contact, connexion, connaissance, pour échange, dialogue, discussion, conversation, interaction, voire alchimie...

- La relation entre 2 personnes commence par un double respect : pour soi-même et pour l'autre. Cette relation peut permettre d'apporter quelque chose d'utile à l'une des 2, ou même aux 2 personnes (gagnant-gagnant). Cela crée ou renforce un lien !
- Une relation professionnelle ou personnelle peut changer notre vie !!! Il faut être prêt !
- Le lien se tisse au fil des échanges. Il peut être éphémère, comme durable, et peut donner lieu à une évolution au sein d'un groupe ou dans un réseau...
- Contre-intuitivement, le psychosociologue Mark Granovetter a démontré en 1971 que les liens faibles (entre personnes qui ne se connaissent pas ou peu) sont plus importants que les liens forts (entre personnes qui se connaissent) ! Nos vies évoluent ou changent tellement vite que les liens faibles ouvrent davantage de perspectives nouvelles.
- Chaque personne est amenée à émettre des messages (codés) et recevoir des messages (qu'elle doit décoder). L'interprétation de ces messages dépendra de sa culture et de son humeur...
- Une relation durable et de qualité se bâtit sur des affinités et des centres d'intérêt communs.

17

1.2

2 PERSONNES

Bonnes pratiques

**Comment démarrer une relation professionnelle avec une autre personne : un manager, un collègue, un partenaire, un fournisseur, un inconnu... ?
Et comment la renforcer ?**

- La relation humaine est essentiellement basée sur les cultures et les valeurs respectives des personnes ; elle évolue selon les besoins de chacun (cf. la pyramide de Maslow).
- Elle dépend des intérêts et objectifs de chaque personne, mais également des missions professionnelles que celle-ci peut avoir. Au-delà de la communication, orale ou écrite, formelle ou informelle, construire une relation exige du temps et souvent des moyens financiers.
- La relation se renforce si l'une des 2 personnes active cette relation, et entre, ainsi, dans un entretien réseau. Cet entretien réseau est si utile pour échanger librement ! Selon ses objectifs, on peut obtenir une ouverture sur d'autres personnes, c'est ce qu'on appelle l'effet réseau.
- La posture consistant à être sincèrement curieux de l'autre personne, sans préjugé ni jugement, permet de fluidifier l'échange, et de découvrir des synergies possibles...
- La relation sans effet immédiat (ou sans intérêt a priori), peut se révéler extraordinairement utile plus tard, sans savoir quand. Il faut donc laisser le temps travailler pour nous.
- On se doit d'avoir une stratégie relationnelle à court, moyen et même long terme.

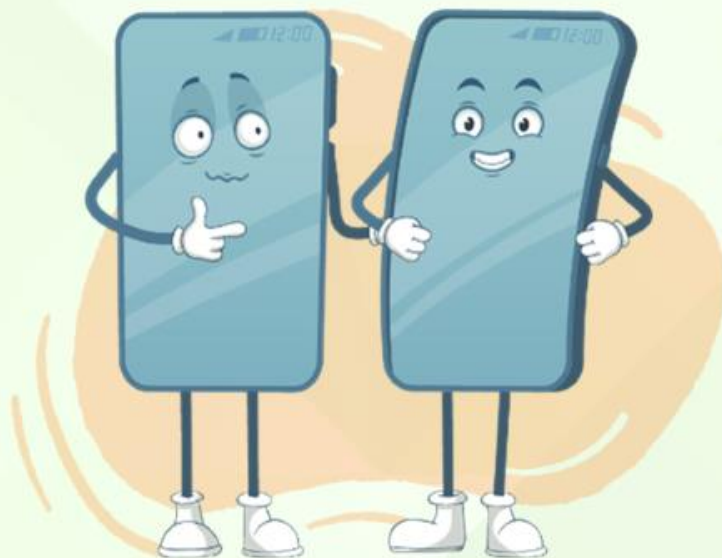
1.2

2 PERSONNES

Exercice

Selon vous, comment êtes-vous perçu à la fin d'un premier échange avec une autre personne ?
Merci de le préciser en 3 ou 4 adjectifs.

- Envoyez votre réponse à cet exercice par email (en rappelant l'énoncé ci-dessus) à a@andredan.com
- Je vous ferai un retour au cours d'un échange en ligne d'une trentaine de minutes, gratuit et sans engagement !



GROUPE DE PERSONNES



1.3

GROUPE DE PERSONNES



« Le **groupe** de personnes, de par sa taille réduite, favorise en son sein **des relations humaines multidimensionnelles**. Cette dynamique génère : partages, entraides, et **réalisations collectives**. »

André Dan

21

1.3

GROUPE DE PERSONNES

Enjeux

Groupe, famille, petite communauté, équipe, groupe-projet, think tank (groupe de réflexion)...

- Le groupe réunit au moins 3 personnes et jusqu'à plusieurs dizaines, et se crée autour d'un partage : situation, projet commun, centre d'intérêt, mission formelle ou informelle...
- Chaque personne du groupe peut entretenir des relations avec toutes les autres personnes du groupe. La connaissance mutuelle généralisée dans le groupe facilite sa cohésion.
- Dans les groupes, il y a d'une part la fonction de régulation, qui permet au groupe de faciliter les interactions (prises de parole, processus de décision...) et la fonction de production, qui est centrée sur la réalisation d'un projet collectif.
- Le théoricien de la dynamique de groupe, Kurt Lewin, affirmait qu'« un groupe est une communauté de destin ». Ceci s'applique quels que soient la façon dont le groupe s'est constitué et même l'objectif poursuivi.
- Un groupe a-t-il toujours un objectif ? Oui, absolument ! Objectif formel ou informel, conscient ou inconscient. C'est l'intérêt de chaque personne du groupe de connaître l'objectif commun, pour mieux l'accomplir ensemble. Cela facilite aussi le sentiment d'appartenance !
- La durée de vie ainsi que les objectifs du groupe peuvent, et doivent, s'adapter.

22

1.3

GROUPE DE PERSONNES

Bonnes pratiques

Chaque groupe permet une communication multi-relationnelle intense. Développer une dynamique de groupe exige un investissement en termes de temps, de moyens et d'énergie !

- Chaque personne peut vraiment contribuer au collectif. Un phénomène vraiment intéressant dans les groupes est que chaque membre joue un rôle particulier et complémentaire.
- S'intégrer dans un groupe exige humilité et effort pour connaître les personnes qui le constituent, pour comprendre son fonctionnement et s'y adapter. Faire l'expérience de se rendre utile ou sympathique permet de trouver sa juste place au sein du groupe, et d'y participer avec pertinence. Il y a des groupes formels ou informels, même dans les Entreprises.
- Dans certains groupes, on préférera être actif, voire moteur. Et dans d'autres groupes on préférera être passif, avec toutefois toujours la possibilité de passer à l'action.
- J'ai appris l'animation de groupe chez les scouts et cela a changé ma vie !
- Être animateur c'est d'abord s'occuper de chaque personne du groupe, et œuvrer à ce qu'ensemble on vive quelque chose d'utile et d'intéressant.
- S'il n'y a pas d'animateur officiel – ou chef de projet – des personnes peuvent devenir leaders, et animer.
- Le leader « prend le pouvoir » par sa volonté, ou à la demande des membres du groupe.

23

1.3

GROUPE DE PERSONNES

Exercice

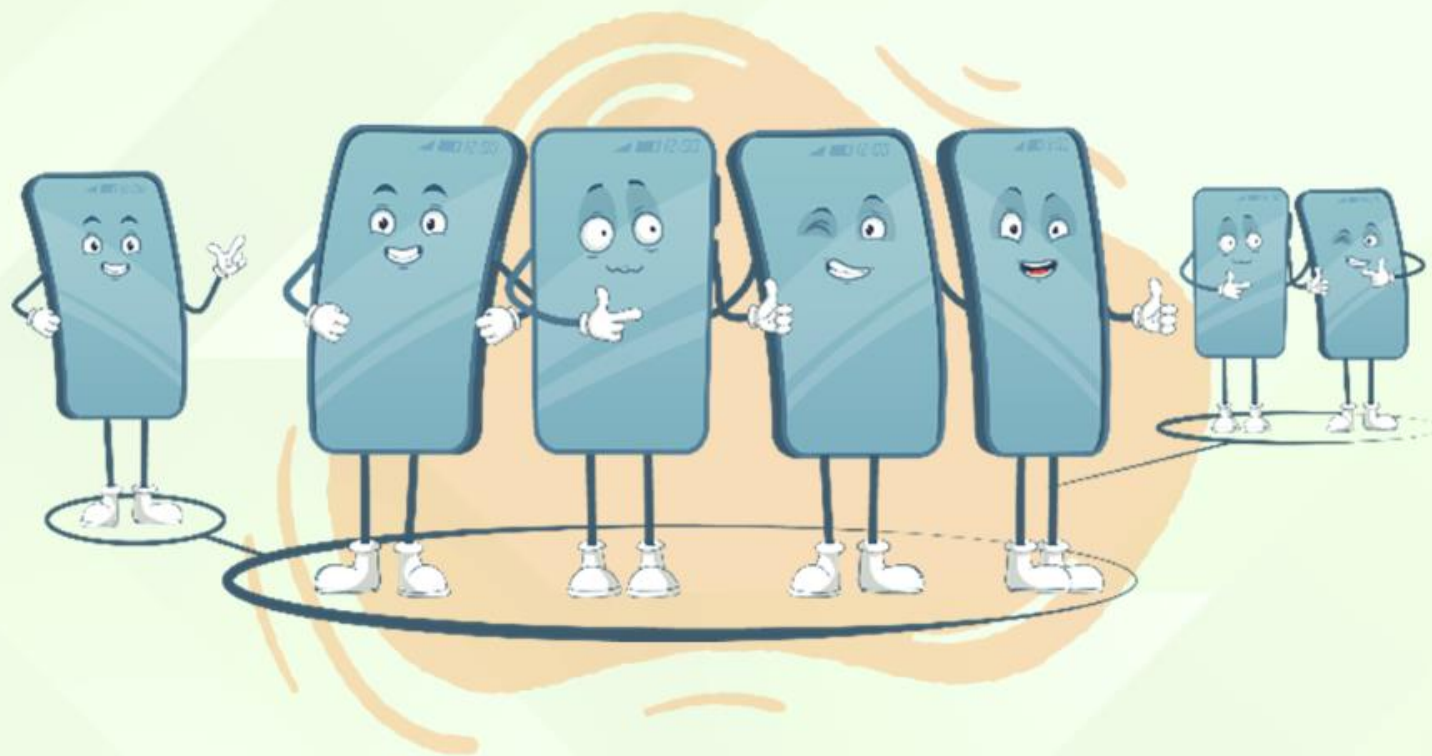
Dans un groupe, quels sont les 2 ou 3 rôles dans lesquels vous vous sentez le plus à l'aise ?
(leader, secrétaire, intello, facilitateur, comique, ou autre)

- Envoyez votre réponse à cet exercice par email (en rappelant l'énoncé ci-dessus) à a@andredan.com
- Je vous ferai un retour au cours d'un échange en ligne d'une trentaine de minutes, gratuit et sans engagement !



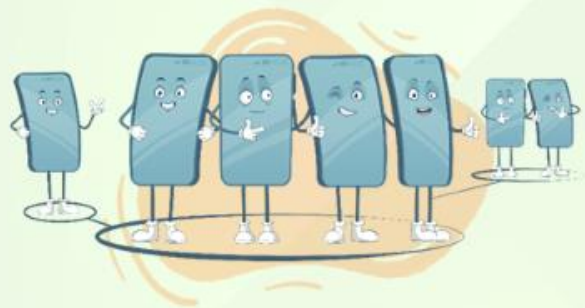
1.4

RÉSEAU DE PERSONNES



1.4

RÉSEAU DE PERSONNES



« Chaque personne possède une **histoire**, des **valeurs**, des **connaissances**, des **compétences**, et un **réseau** ! Chacun **développe son réseau** au fil du temps et a ainsi la possibilité de **faire appel à ses contacts**. »

André Dan

26

1.4

RÉSEAU DE PERSONNES

Enjeux

Le réseau d'une personne est l'un de ses avantages immatériels les plus importants dans sa vie.
[je ne traite pas ici du de l'organisation en réseau : entreprise, groupe d'entreprises, communauté]

- Chaque personne a besoin d'un réseau pour atteindre ses objectifs personnels et professionnels. À chaque étape de sa vie, on cultive son réseau.
- Savoir développer son réseau est une qualité de plus en plus importante pour pouvoir échanger sur des sujets précis, demander conseil, aider : c'est la compétence de networking.
- Savoir contacter la bonne personne au bon moment fait vraiment toute la différence !
- Pour initier la relation-réseau, on peut dire à une personne qu'on souhaite être en relation directe avec elle, en réel (rencontre, événement), ou en ligne (LinkedIn...). C'est un signe de respect et d'intérêt. Cela permet aussi d'agrandir son réseau et de se valoriser !
- Entretien réseau : en réel ou en ligne, on peut demander à une personne d'échanger. Avec un objectif, c'est mieux. La sérendipité (trouver quelque chose par hasard) peut être extraordinaire !
- Échanger, en réel ou en ligne, permet de renforcer le lien sur les centres d'intérêt communs.
- Pour aller plus loin dans la relation-réseau, les réseaux sociaux permettent de suivre l'actualité d'une personne, profitons-en pour rebondir quand on le souhaite en lui envoyant un message.

27

1.4

RÉSEAU DE PERSONNES

Bonnes pratiques

Le networking – réseautage – est l’art de développer et d’utiliser son réseau pour atteindre ses objectifs !

- Il y a 3 facteurs clés de succès pour le réseau d’une personne : la quantité, la qualité et la diversité des relations dans son réseau. Il est intéressant de bien connaître son réseau pour l’utiliser, et recontacter les bonnes personnes, qu’il s’agisse de liens forts, ou de liens faibles.
- Le psychosociologue Stanley Milgram a démontré que chaque personne est en lien avec toutes les autres personnes sur terre, avec au maximum 5 intermédiaires, c’est le principe des « 6 degrés de séparation ». Ainsi, par des intermédiaires (effet réseau), on accède à n’importe qui...
- Le networking n’est absolument pas inné. C’est un réflexe à pratiquer régulièrement. Activer un lien quand on a un intérêt n’est pas aisé. On n’ose pas... Et pourtant, si on ne le fait pas, il est certain que l’on n’obtiendra rien ! Activer le lien exige volonté, courtoisie et transparence.
- Pratiquer la recommandation : quand on met en relation deux personnes, l’une qui exprime un besoin, et l’autre qui a, a priori, la capacité de répondre à ce besoin, cela relève d’une démarche de networking qui est bénéfique pour tous les intervenants, y compris soi-même !
- L’attitude-réseau à avoir : valoriser son réseau en le partageant avec des personnes que l’on veut aider ! Garder son réseau pour soi ne le fera jamais fructifier ! Le partage est votre force !

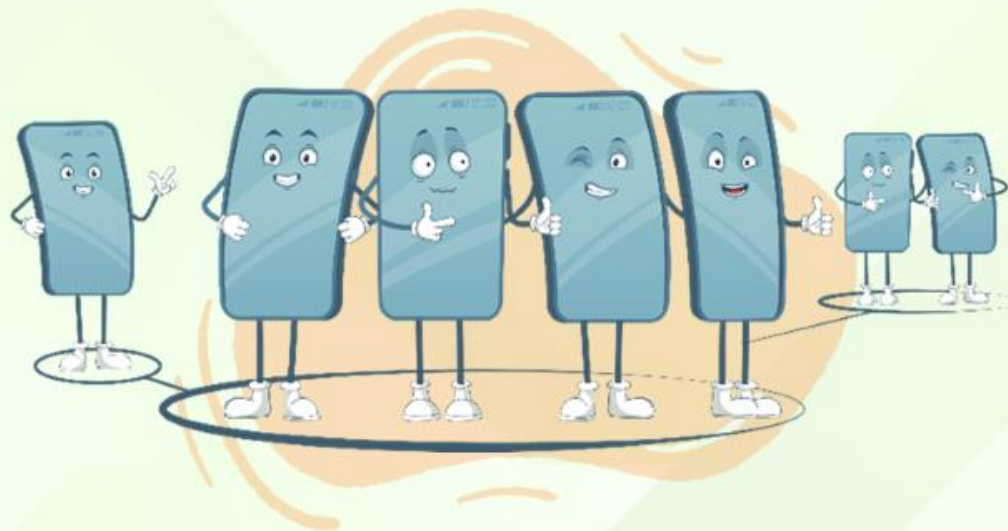
1.4

RÉSEAU DE PERSONNES

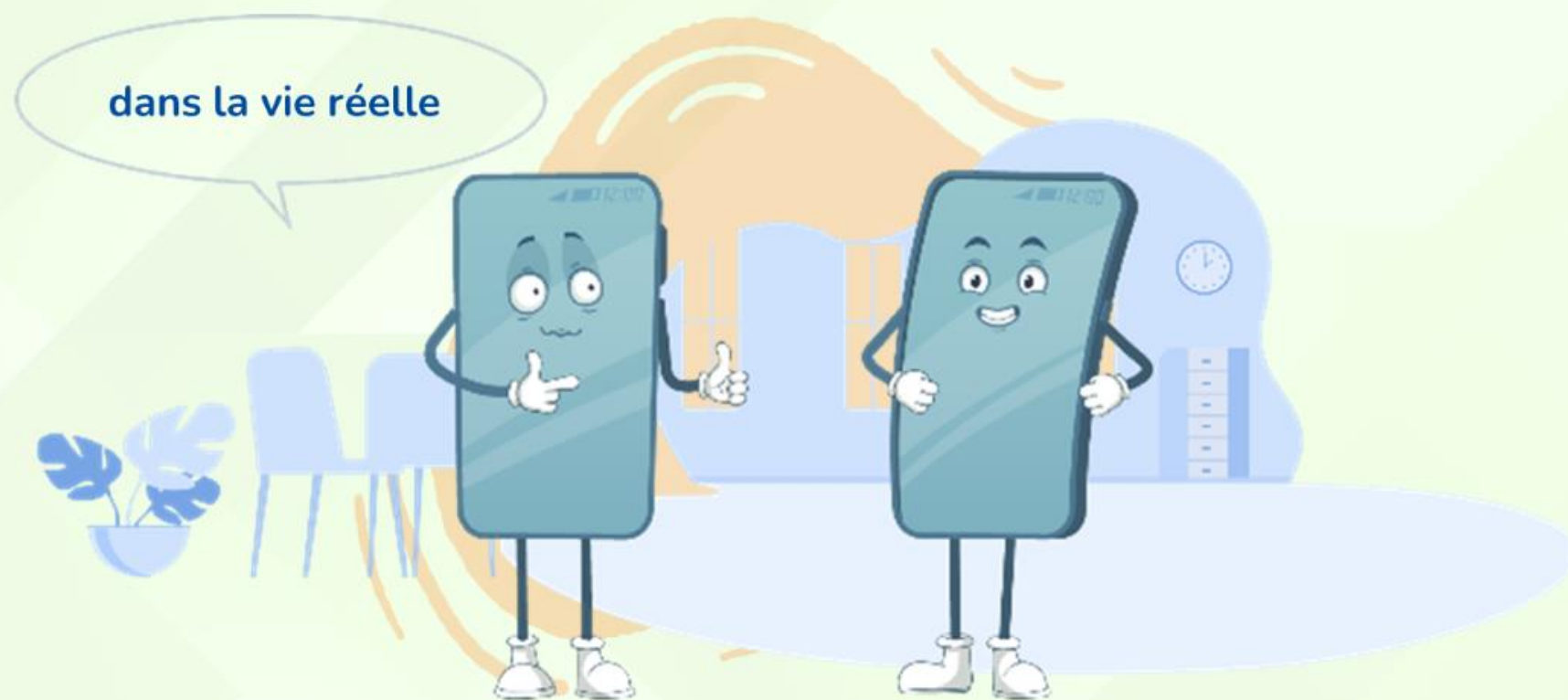
Exercice

Quels sont les 3 ou 4 réseaux formels (clubs, associations, ONG) que vous fréquentez actuellement, ou que vous souhaitez fréquenter ?

- Envoyez votre réponse à cet exercice par email (en rappelant l'énoncé ci-dessus) à a@andredan.com
- Je vous ferai un retour au cours d'un échange en ligne d'une trentaine de minutes, gratuit et sans engagement !



LES RELATIONS HUMAINES EN RÉEL



2

LES RELATIONS HUMAINES EN RÉEL



« Rien n'est mieux que les relations humaines **en réel** (rencontre physique, en présentiel, en vrai) ! **Toutes** les personnes en sont convaincues, **a priori... »**

André Dan

31

Toutes les personnes ont besoin de relations humaines en réel ! Ces relations en réel permettent de mieux créer ou renforcer un lien, de mieux lancer un groupe ou un réseau.

- Les relations en réel sont plus « humaines », agréables et efficaces que les relations en ligne.
Mieux que les relations humaines en ligne ! Pourquoi ? Ces relations en réel, contrairement aux relations en ligne, permettent de se sentir, de se voir en entier, d'entretenir des relations informelles non anticipées ni encadrées, et confidentielles vis-à-vis des autres personnes présentes. Ainsi que plus d'émotions partagées, ça fait du bien !
- Je pense que nous privilégierons toujours les relations humaines en réel, plus naturelles, moins technologiques...
- Néanmoins, les avantages de gain de temps, et de partage facile à plusieurs des relations en ligne vont continuer à bousculer nos pratiques.
- Est-ce que les perceptions changent en même temps que les usages évoluent avec l'amplification de nos relations humaines en ligne ? Je le pense ! Partiellement, bien sûr !
- Il faudra de plus en plus choisir le mode de relation le plus efficace : en réel ou en ligne ?
- Je pense que la tendance des relations en ligne va continuer d'augmenter...
- Et en conséquence, les relations humaines en réel auront encore plus de valeur !

**Se rencontrer dans un lieu physique exige une coordination,
comme au théâtre de Molière : unités d'action, de temps et de lieu.**

Se déplacer pour rencontrer une (ou plusieurs) personne(s) est cher en temps, et en argent !

- Avant, c'est la préparation : savoir pourquoi on rencontre une autre ou d'autres personnes en réel : « le jeu en vaut-il la chandelle ? ». L'organisation (recevoir dans un lieu, ou aller dans un lieu exige une préparation matérielle, et un coût (déplacement, participation...)).
- Avant un événement ouvert auquel on prévoit de se rendre, il est efficace de s'informer sur les personnes intéressantes pour soi, et, si elles y participent, on pourra les rencontrer en réel... en prenant des rendez-vous en amont.
- Pendant, c'est la réalisation : échanges, nouvelles perspectives et opportunités, décisions...
- Après, c'est le suivi : faire un compte-rendu, même très informel, en disant « merci », exprimer un intérêt (client, fournisseur, partenaire), avancer sur un accord ou un contrat, partager des documents, organiser la mise en œuvre...
- Après : toujours faire ce que l'on s'est engagé à faire !

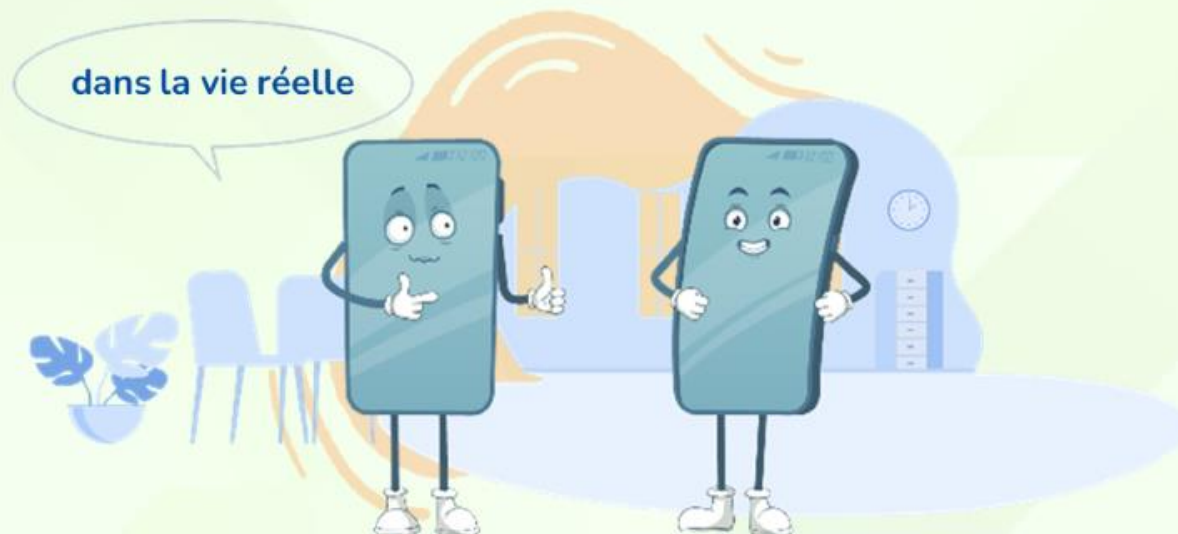
2

LES RELATIONS HUMAINES EN RÉEL

Exercice

Selon vous, quels sont les 2 ou 3 avantages les plus importants des relations humaines en réel ?

- Envoyez votre réponse à cet exercice par email (en rappelant l'énoncé ci-dessus) à a@andredan.com
- Je vous ferai un retour au cours d'un échange en ligne d'une trentaine de minutes, gratuit et sans engagement !

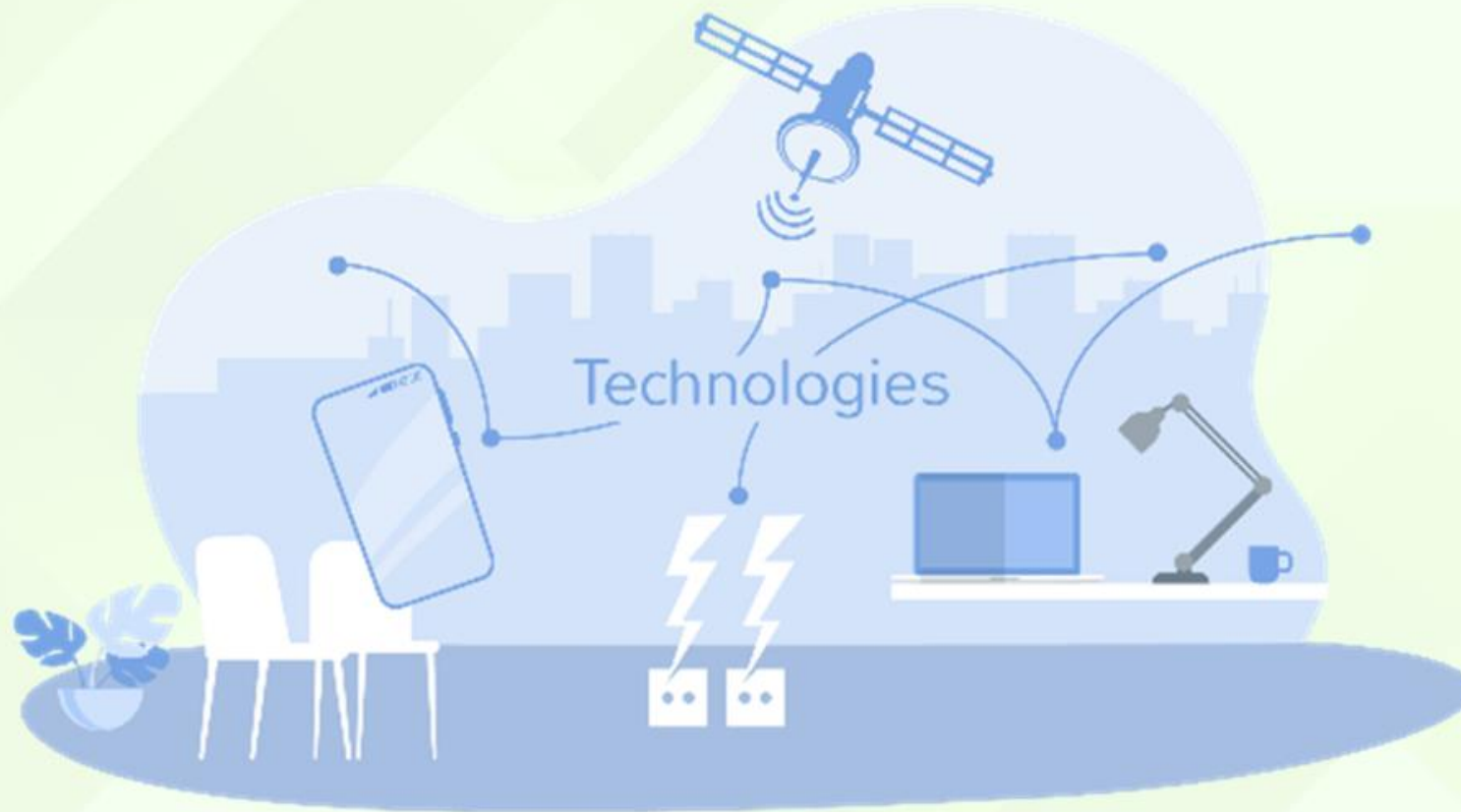


LES RELATIONS HUMAINES EN LIGNE : LES 6 OUTILS NUMÉRIQUES

- 3.0 [Introduction sur les technologies](#)
- 3.1 [Téléphone](#)
- 3.2 [Email](#)
- 3.3 [Messagerie instantanée](#)
- 3.4 [Outil collaboratif](#)
- 3.5 [Visioconférence](#)
- 3.6 [Réseau Social](#)

3.0

INTRODUCTION SUR LES TECHNOLOGIES



36



« **Les technologies** issues de l'**électricité**, des **télécoms**, du **numérique/digital**, d'**internet**, et des **satellites**, inventent et propagent de nouveaux canaux qui facilitent les **relations humaines en ligne !** »

André Dan

**Pourquoi les technologies servent-elles à l'amélioration des relations humaines ?
Parce que les personnes peuvent - et veulent - échanger plus souvent,
plus facilement, et pour moins cher !**

- On se souvient des Amérindiens qui communiquaient visuellement par des nuages de fumée...
- Les technologies facilitent les échanges à distance, sans être en réel ! Et des innovateurs créent ces technologies au service de l'humanité, et - pourquoi pas - de leurs affaires...
- Le téléphone a permis à chaque personne d'avoir le don d'ubiquité (impensable jusqu'à la fin du 19ème siècle !) au niveau mondial. Chaque personne est maintenant capable pour un coût de plus en plus faible d'échanger en ligne.
- La qualité du contenu du message n'est pas un critère de l'échange. Les psychosociologues ont démontré que la qualité moyenne des messages est médiocre, quel que soit le canal numérique utilisé.
- Ainsi, le vrai défi devrait être d'augmenter la qualité du fond grâce aux technologies et aux outils disponibles associés. Des pistes sérieuses arrivent avec l'intelligence artificielle (IA).
- Nous connaissons en général une évolution de plus en plus rapide des technologies, et en particulier les technologies facilitant les relations humaines. Profitons-en !

Depuis internet, nous assistons à un renversement dans l'ordre des pratiques !

Au 20ème siècle, la diffusion des nouvelles technologies commençait par les entreprises ; exemple : le déploiement des ordinateurs a commencé en entreprise, puis est rentré dans les maisons.

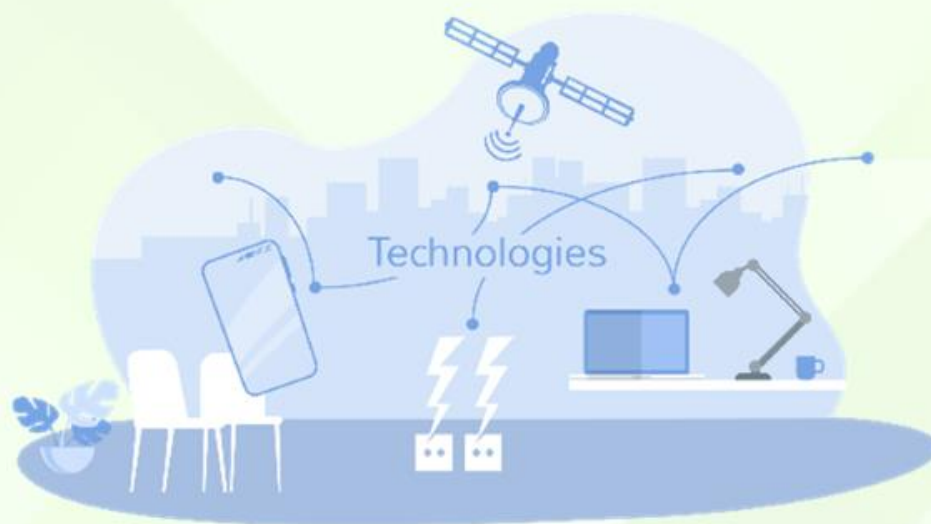
Au 21ème siècle, la diffusion commence par les personnes privées ; exemple : les réseaux sociaux ont d'abord été utilisés par les personnes, puis par les entreprises.

Les compétences utiles pour se servir des technologies sont de plus en plus complexes ! Pour la première fois dans l'histoire de l'humanité, sur les technologies, les enfants sont plus compétents que leurs parents ! Cela ne signifie pas que les jeunes générations en ont un bon usage au niveau professionnel. L'acculturation pro aux technos est un défi permanent.

- La problématique de toutes les personnes est de pouvoir bien utiliser les outils qui sont utiles à la réalisation des projets personnels et professionnels. Point trop n'en faut !
- Pour cela, un discernement pour choisir les outils selon les actions à réaliser est indispensable, sinon cela augmentera la difficulté à comprendre les messages.
- « Le message, c'est le média » (en anglais : « the medium is the message ») de Marshall McLuhan, philosophe canadien, a changé notre regard : le média EST le message.
- Dans notre monde d'infobésité, il faudra choisir l'outil/media adapté pour une relation impactante...

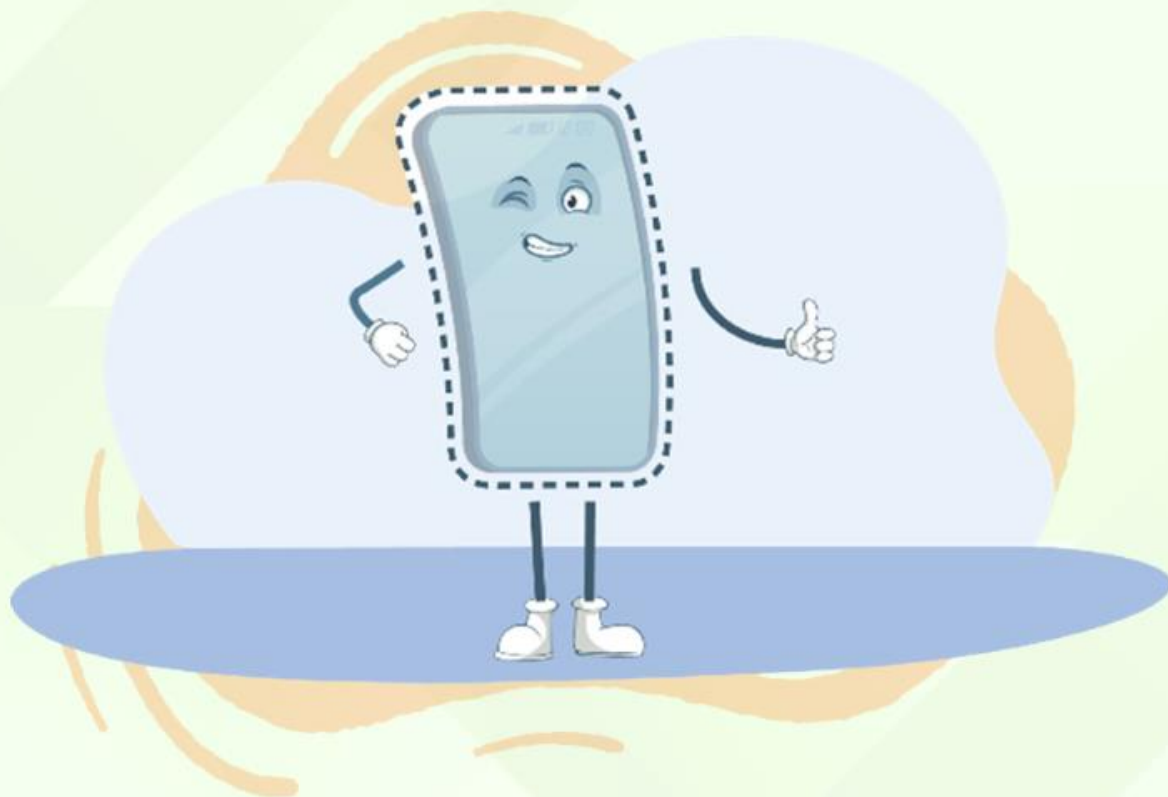
Quelles sont les 2 ou 3 technologies que vous préférez utiliser dans vos relations humaines avec une ou plusieurs personnes ?

- Envoyez votre réponse à cet exercice par email (en rappelant l'énoncé ci-dessus) à a@andredan.com
- Je vous ferai un retour au cours d'un échange en ligne d'une trentaine de minutes, gratuit et sans engagement !



3.1

TÉLÉPHONE



41

3.1

TÉLÉPHONE



« Le téléphone, et surtout le **smartphone**, devient **une extension** naturelle de chaque personne. À chacun **d'en profiter**, de le **maîtriser** dans ses **usages**, sans qu'il soit **un boulet** ! »

André Dan

42

Le téléphone, quelle révolution technologique ! C'est Graham Bell qui l'a inventé en 1875. Il a déjà permis à des milliards de personnes d'échanger de loin par la voix, de s'entendre, de se parler.

- Outil banal de nos jours, le téléphone a facilité les relations humaines en ligne, et au niveau mondial. Ses usages évoluent, poussés par l'individualisme ambiant.
- D'abord en entreprise, puis à la maison, le téléphone fixe s'est perfectionné en intégrant un haut-parleur et un répondeur. Puis le téléphone mobile GSM s'est imposé, d'abord avec la marque Nokia. Les SMS (Short Message System) ont fait fureur pour s'envoyer des messages écrits courts. Toutes les Personnes qui avaient les moyens d'en posséder, profitaient ainsi d'une liberté de communication à l'oral et à l'écrit !
- Puis le téléphone mobile smartphone s'est imposé avec la marque Apple, puis Samsung.
- En Afrique, en 2020, plus de 50 % de la population dispose d'un téléphone mobile, alors que seule 20% a l'électricité chez elle...
- Le téléphone est l'outil numérique le plus utilisé au monde ! Et ses usages continuent de se développer : jouer, suivre l'actualité, regarder des vidéos, se former, payer des services en ligne...

Comment le téléphone smartphone, dorénavant connecté à internet, est-il utilisé ?

- C'est d'abord un téléphone pour permettre à des personnes de se parler !
- Il propose des applications mobiles (news, jeux, plans d'accès, horaires des transports, traductions, accès à la banque, messagerie, agenda...), ainsi qu'un accès aux sites web.
- J'ai l'impression que le téléphone mobile devient l'« extension naturelle » de notre corps et de notre cerveau... Si c'est conscient et maîtrisé, pourquoi pas ? Par contre, je reste choqué par les personnes qui sont ensemble en réel, et qui sont sur leurs téléphones respectifs, sans parler à leurs voisins... Technologie OUI, dépendance NON.
- Je pense que ce n'est pas le téléphone qui constitue un obstacle, ce sont les personnes qui en font un mauvais usage en le consultant constamment, même lorsqu'elles sont en présence d'autres personnes.
- Dans notre monde moderne, nous sommes confrontés à des sollicitations, messages qui nous parviennent sur notre téléphone... Nous ne sommes pas obligés d'y répondre immédiatement !
- Savoir se déconnecter ? Souvent ! Pour mieux se reconnecter...
- Le téléphone formidablement multi-usages, et évolutif, restera l'outil numérique le plus utilisé !

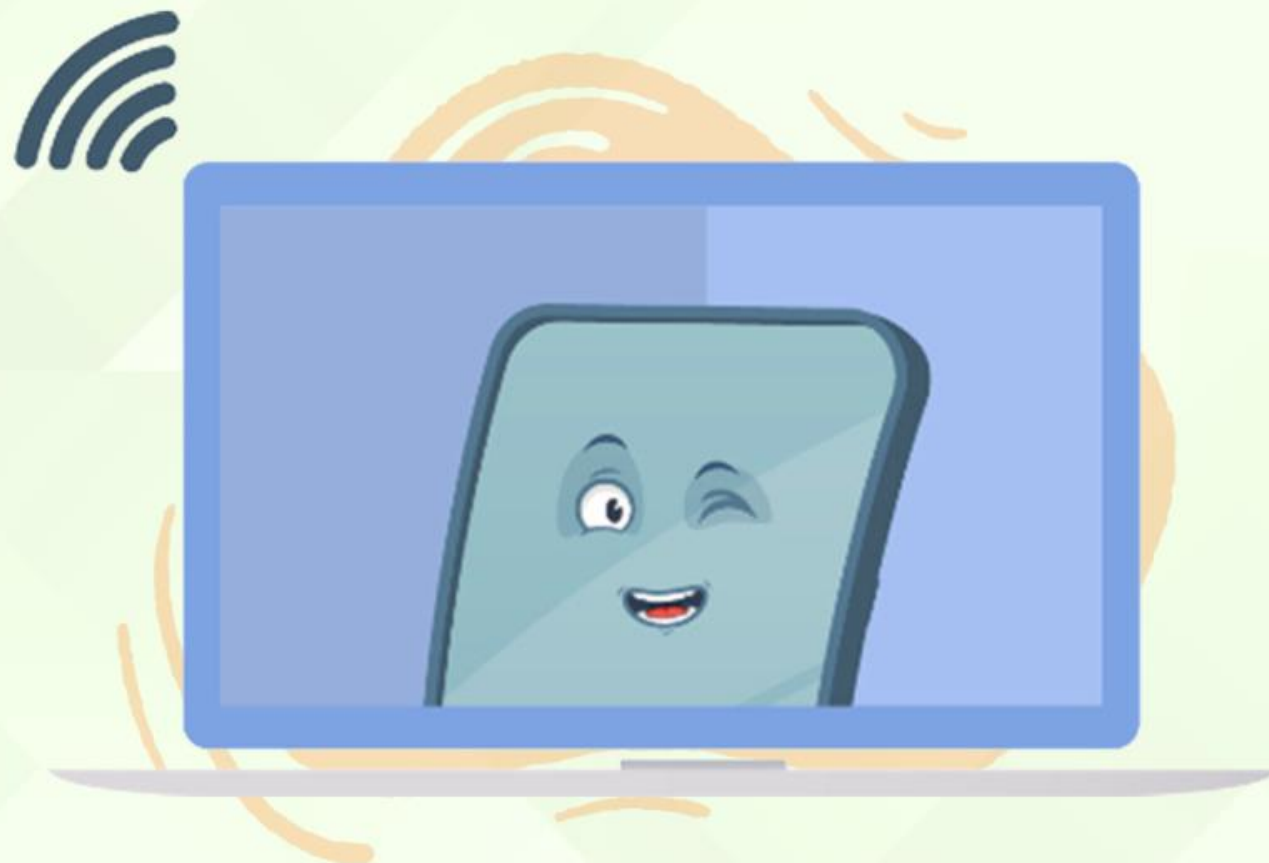
Quelles sont les 3 ou 4 applications que vous utilisez le plus souvent sur votre téléphone ?

- Envoyez votre réponse à cet exercice par email (en rappelant l'énoncé ci-dessus) à a@andredan.com
- Je vous ferai un retour au cours d'un échange en ligne d'une trentaine de minutes, gratuit et sans engagement !



3.2

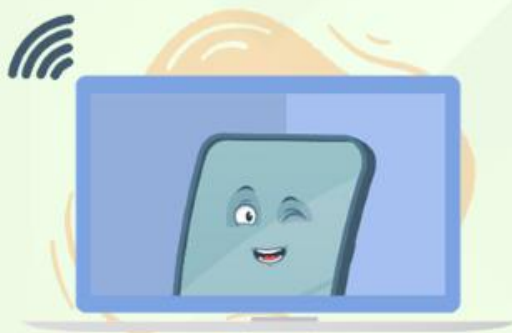
EMAIL



46

3.2

EMAIL



« Pour toute personne
ayant échangé
avant l'invention de l'email,
cet outil est révolutionnaire !
L'email est un formidable canal
pour les relations humaines
en ligne et par écrit. »

-André Dan

L'email est un outil créé en 1966. Il était déjà utilisé quand les ordinateurs étaient connectés entre eux par des câbles physiques. Internet a complètement ouvert les usages de l'email avec les milliards de personnes qui ont des adresses email, certains en ont même plusieurs (j'en ai gardé une douzaine au fil du temps, pour ne pas risquer de couper des relations...).

- L'email est un message écrit qui permet d'établir ou de renforcer une relation humaine sur des bases claires et partagées. Le moteur de recherche de votre logiciel d'emails est indispensable.
- Outil du quotidien depuis les années 2000, l'email est indispensable dans la vie professionnelle, aussi bien pour informer, que pour transmettre un document (ou plusieurs) ne nécessitant pas de réponse immédiate, et que pour acter une décision.
- Il est complémentaire d'autres outils de communication comme les messageries instantanées, ou encore le téléphone !
- L'email remplace à vitesse grand V les lettres papier envoyées par La Poste, et il parvient plus vite à l'interlocuteur, et pour moins cher ! Tout en permettant à l'interlocuteur de répondre quand il le souhaite. Le destinataire peut transférer l'email à d'autres personnes, c'est pratique !
- Cependant, le transfert d'email est délicat, car une personne peut en modifier le contenu...

Les systèmes d'email Exchange (Microsoft), Gmail (Google), et autres, offrent des panoplies complètes d'outils incluant le logiciel d'email, et des applications comme l'agenda et la liste de contacts.

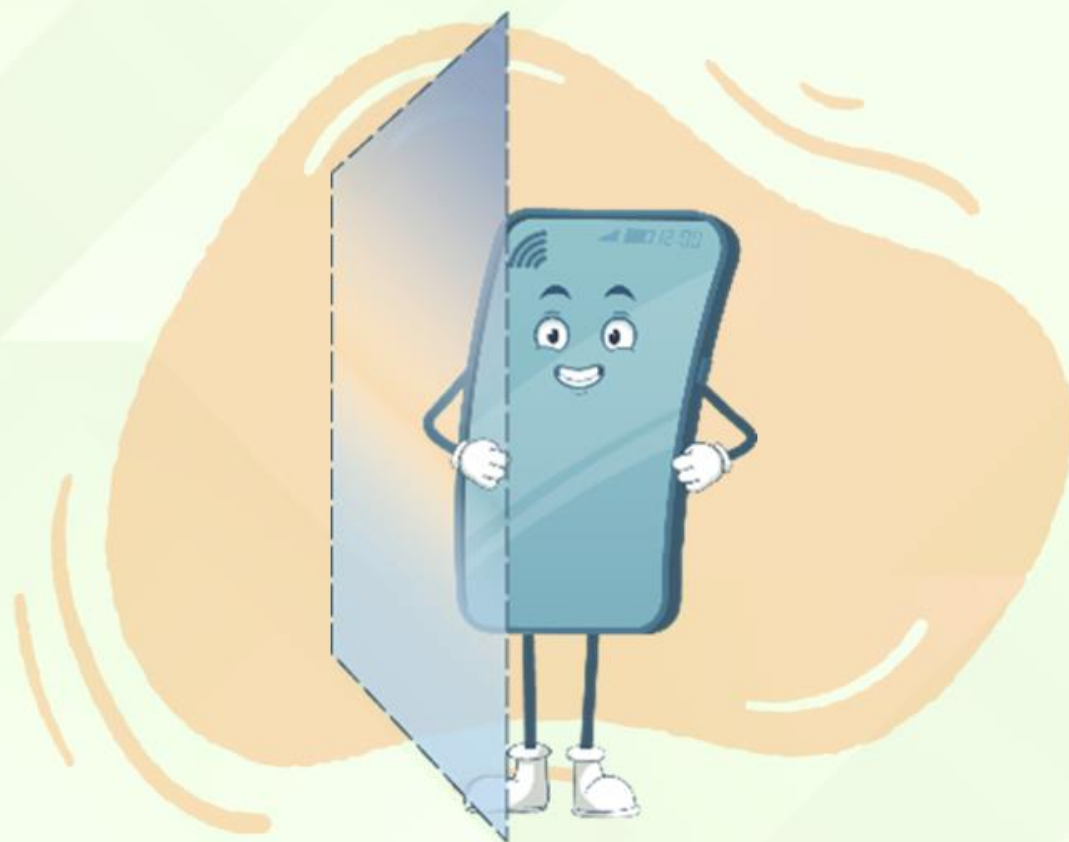
- Les règles capitales de l'email sont : objet attirant (donner envie !), message clair, signature...
- La signature d'email (insérée en bas de l'email) est considérée comme l'outil de marketing digital le moins cher ! Je conseille que cette signature renvoie vers le profil LinkedIn, le site internet ou toute information utile pour mieux se faire connaître de tes contacts !
- L'envoi d'un email à une liste de distribution est formidablement utile quand toutes ces personnes sont concernées. Sinon, il faut les mettre en « copie cachée ». Le pire (à éviter !) est de « Répondre à tous » quand ce n'est pas nécessaire !
- Contrairement à beaucoup d'experts du digital qui pensent que l'emailing (envoi en volume d'emails à partir d'une liste d'adresses emails) est dépassé, je pense qu'il est encore utile, en coordination et cohérence avec les autres outils.
- Vous voulez mettre en relation deux personnes de votre réseau ? Je préconise d'utiliser d'abord l'email. Quand je suis le « connecteur », j'envoie un email à la personne qui demande la mise en relation, et je mets en copie la personne que je veux lui présenter.

Quels sont les 2 ou 3 avantages que vous trouvez à envoyer un message par email ?

- Envoyez votre réponse à cet exercice par email (en rappelant l'énoncé ci-dessus) à a@andredan.com
- Je vous ferai un retour au cours d'un échange en ligne d'une trentaine de minutes, gratuit et sans engagement !

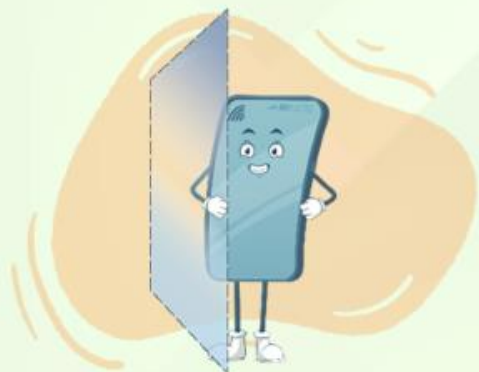


MESSAGERIE INSTANTANÉE



3.3

MESSAGERIE INSTANTANÉE



« La messagerie instantanée
(par message
écrit, audio et vidéo)
permet une **immédiateté**
dans les relations humaines,
et permet une plus grande
réactivité et efficience... »

André Dan

52

Les messageries instantanées WhatsApp, Telegram, Signal, et même LinkedIn (message) sont devenues indispensables dans notre vie quotidienne personnelle et professionnelle.

- Dans la messagerie instantanée, on peut échanger de manière immédiate (grâce à la notification sur nos téléphones) et informelle (cela peut être bien écrit, sans que ce soit formel) avec des collègues, des supérieurs hiérarchiques, des clients, des partenaires...
- Incroyable : cette messagerie est gratuite ! Elle passe par internet.
- La richesse des fonctionnalités est impressionnante. Par exemple pour WhatsApp, cela a commencé par l'écrit pour remplacer le SMS, puis est apparue la messagerie vocale (qu'utilisent plus les jeunes), puis l'appel téléphonique en WhatsApp audio (gratuit aussi), puis WhatsApp vidéo (pour se voir des deux côtés d'un téléphone pendant un appel). Pour l'instant...
- Même LinkedIn message se mue de plus en plus en une messagerie instantanée...
- Les messageries instantanées proposent également des groupes de discussion. Une personne peut prendre l'initiative d'inviter des personnes à rejoindre ses groupes, c'est potentiellement à effet viral. Ces groupes sont un incroyable outil participatif.
- Créer des groupes + y contribuer (les groupes des autres) exprime une dynamique positive !

Comment s'utilise la messagerie instantanée ?

- La pratique actuelle est d'utiliser la messagerie instantanée d'abord sur le téléphone mobile. Ainsi le numéro mobile a plus de valeur qu'avant.
- Pour ma part, j'utilise WhatsApp sur mon PC aussi, et c'est d'un grand confort !
- La première fois qu'on utilise la messagerie instantanée avec une personne, il faut absolument se présenter : prénom, nom, potentiellement le contexte, et le message doit suivre.
- La communication écrite dans la messagerie instantanée doit être courte, claire et impactante. Il faut que l'autre personne comprenne très vite notre message.
- Pour des groupes en « mode projet », il est justifié et efficace de passer de l'email à la messagerie instantanée en créant un groupe ! Et cela facilite la réactivité.
- Pensez à préciser à vos interlocuteurs pourquoi ce groupe est créé avec une messagerie instantanée. Régulièrement, l'animateur doit rappeler les objectifs du groupe.
- Certains voient cet usage comme intrusif et malvenu, tandis que d'autres le considèrent comme un potentiel de communication utile.
- Dans certains cas, le groupe avec une messagerie instantanée est éphémère, et doit être détruit.

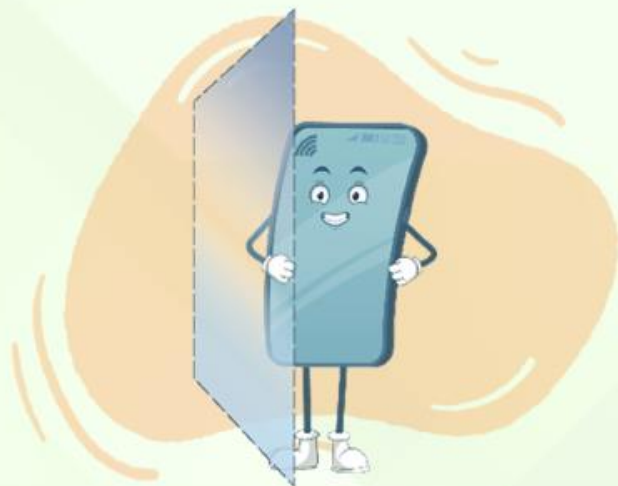
3.3

MESSAGERIE INSTANTANÉE

Exercice

Quels sont les 2 ou 3 outils de messagerie instantanée que vous utilisez le plus ?

- Envoyez votre réponse à cet exercice par email (en rappelant l'énoncé ci-dessus) à a@andredan.com
- Je vous ferai un retour au cours d'un échange en ligne d'une trentaine de minutes, gratuit et sans engagement !



OUTILS COLLABORATIFS



3.4

OUTILS COLLABORATIFS



« Les outils collaboratifs existent depuis les années 1990. La coordination est un challenge, elle permet de mieux avancer ensemble. La volonté de partager et l'action collective font la différence ! »

André Dan

57

Grâce aux outils collaboratifs, les personnes et les organisations partagent des idées, des documents, et elles avancent ensemble pour réussir un projet. Forum, Intranet, Extranet, outil de co-construction, réseau social d'entreprise, crowdsourcing, task force (groupe de travail), ERG (groupe d'employés)...

Il existe des outils simples : Trello, Slack, Google Drive et Monday.

Et des outils plus riches : Microsoft SharePoint, Jamespot, Holaspirit, SynapsCore...

- Ces logiciels ont été créés au début des années 1990, avec des précurseurs comme Lotus, et ne cessent d'évoluer, en proposant plus de fonctionnalités et de possibilités d'interaction.
 - Ces outils permettent des relations humaines asynchrones et collectives.
 - Asynchrones : on consulte quand on veut ou quand on peut, et on répond quand on veut.
 - Collectives : on partage les mêmes informations, pour créer et avancer ensemble.
- Grâce à tous ces outils collaboratifs et à leurs fonctionnalités de partage et d'échange, c'est une véritable intelligence collective qui peut être mise en œuvre, pas à pas, pour trouver des solutions, prendre de meilleures décisions, et agir ensemble au mieux.
- La collaboration est un idéal ! Quand ça marche, c'est un gagnant-gagnant pour tous.
 - Important : ce ne sont pas les outils qui vont collaborer, seules les personnes ont ce pouvoir !

Centrons-nous sur les usages, c'est-à-dire comment les outils collaboratifs peuvent être bien utilisés :

- Faciliter les interactions sur un même document toujours synchronisé. Exemple : Google Docs. Mon expérience avec cet outil : j'ai co-écrit 2 livres à 4 mains.
- Travailler et échanger pour un projet spécifique. Exemple : Slack.
- Gérer un plan d'action. Exemple : Trello. Mon expérience avec cet outil : j'utilise des tableaux personnels et confidentiels, j'en ai un par client (une personne ou un groupe), et j'y prends des notes. Chacun peut revoir les informations, contribuer, et suivre son plan d'action...
- Stocker et partager des fichiers. Exemple : Dropbox. J'y stocke tous mes fichiers depuis plus de 10 ans, et j'y accède quand je veux de n'importe quel ordinateur ou téléphone mobile.

Centrons-nous sur les personnes :

Le facilitateur – chef de projet ou équivalent – doit être motivé et savoir animer en ligne !

- Les participants qui ont accès à cet outil collaboratif doivent être formés pour maîtriser cet outil. Parfois, il y a un système de récompense pour les inciter à contribuer.
- Les Personnes doivent être motivées, et accepter de partager infos, résultats et succès.
- Les personnes et les usages doivent être alignés sur la stratégie de l'organisation.

Quels sont les 2 outils collaboratifs
qui vous ont apporté le plus de valeur, dans votre vie perso ou pro ?

Et pourquoi ?

- Envoyez votre réponse à cet exercice par email (en rappelant l'énoncé ci-dessus) à a@andredan.com
- Je vous ferai un retour au cours d'un échange en ligne d'une trentaine de minutes, gratuit et sans engagement !



3.5

VISIOCONFÉRENCE



61

3.5

VISIOCONFÉRENCE



« La visioconférence est un phénomène de société ! Elle permet les relations humaines en ligne de façon **synchronisée** :
voix (avec micro),
vidéo (avec caméra),
et **partage d'écran** (doc, internet). »

André Dan

62

La visioconférence existe depuis une vingtaine d'années. Ce mode de communication s'accélère dans les organisations. Dans mon métier de Coach en ligne, j'en suis adepte depuis 2010 avec Skype, et maintenant avec Zoom ! Il existe aussi Microsoft Teams et Google Meet..

- La visioconférence exige de nouveaux codes de communication !
- C'est une communication synchrone : les personnes sont présentes ici et maintenant, dans des postures actives ou passives, ou alternativement actives et passives.
L'animateur, le conférencier, et même le « simple » participant doivent acquérir l'habileté technique minimale indispensable ! Trop de personnes de grande qualité sont perdues quand il faut cadrer leur caméra, ou même partager leur écran.
- La compétence des usages simples des systèmes de visioconférence doit vraiment s'acquérir ! Sinon, il y a risque d'être handicapé pour toutes nos relations humaines en ligne...
- La visioconférence permet de limiter les déplacements, et donc de réduire les coûts et le temps.
- La visioconférence a pris un gros essor avec l'explosion du télétravail. Bien utilisée, c'est un moyen très efficace d'enrichir ses relations humaines en les transposant (en partie) en ligne.
- Cette pratique va se généraliser pour des échanges à 2 personnes, un groupe, et un réseau !

Tout comme on se prépare à participer à une rencontre en réel, en présentiel, il est impératif de se préparer techniquement et psychologiquement lorsqu'on participe à une visioconférence.

- Il faut avoir un bon matériel : ordinateur + internet + caméra + micro + enceintes (ou casque).
- En tant qu'animateur, il faut préalablement transmettre l'ordre du jour ainsi que les heures de début et de fin ! Chaque personne qui participe doit recevoir une invitation-calendrier.
- En tant que participant, si on dispose de la liste des personnes inscrites, il est très intéressant de vérifier le profil des participants : dans notre base de contacts, sur LinkedIn...
- Il faut arriver à l'heure ou même avec un peu d'avance ; prendre des notes pendant la session, ou même des captures d'écran ; échanger dans le tchat avec les autres personnes (vers toutes ou vers une personne) pour interagir, donner son avis et poser des questions.
- Pour réussir une visioconférence, il faut soigner le fond comme la forme : penser à mettre un décor élégant soit autour de soi (tout se voit !), soit un fond virtuel (que je préfère).
- C'est en fait l'occasion de communiquer sur sa personnalité, et cela impacte son image !
- Chaque personne doit savoir partager son écran pour montrer un site internet, et pouvoir habilement montrer un document qui se trouve sur son ordinateur...

3.5

VISIOCONFÉRENCE

Exercice

En 10-15 mots, que voit-on autour de vous quand vous êtes en visioconférence ?
Un lieu spécialement aménagé par vous ou pas, un fond virtuel-photo,
un fond virtuel-montage graphique, ou autre ?

- Envoyez votre réponse à cet exercice par email (en rappelant l'énoncé ci-dessus) à a@andredan.com
- Je vous ferai un retour au cours d'un échange en ligne d'une trentaine de minutes, gratuit et sans engagement !



RÉSEAU SOCIAL



3.6

RÉSEAU SOCIAL



« Les réseaux sociaux
ont **transformé notre société !**
Les règles et codes
des relations humaines
ont définitivement changé.
Chaque personne doit s'adapter,
et **en tirer profit !** »

André Dan

67

La première génération d'internet - le web 1.0 - a permis une révolution dans la diffusion de l'information. La seconde génération - le web 2.0 - a mis la personne au centre en lui permettant de s'exprimer de façon libre. Facebook, LinkedIn, Instagram, Twitter/X, Snapchat, TikTok...

- Le premier média social était la poste il y a 2 500 ans ! Les réseaux sociaux sont un sous-ensemble des médias sociaux. Ils facilitent les interactions entre des personnes qui sont présents et en lien sur un réseau social.
- Actuellement, chaque jour, plusieurs milliards de personnes consultent les réseaux sociaux, et plusieurs centaines de millions y publient des messages.
- Pourquoi ? Parce que c'est facile, parce que cela permet aux personnes de dire et montrer ce qu'elles vivent, ce qu'elles pensent, de partager, donc d'exister !
- Une personne y participe parce que cela lui apporte quelque chose qui lui est agréable ou utile.
- Pour une personne, on parle de personal branding, ou de professional branding. Le mot « brand » signifie « marque », ou « image de marque ».
- Une entreprise utilisera les réseaux sociaux pour son image, développer sa visibilité, attirer clients et talents...
- Pour une entreprise, on parle de corporate branding.

Je conseille à chaque personne de choisir consciemment les réseaux sociaux dans lesquels elle sera présente, et potentiellement active.

Cela peut être une méthode empirique, pour voir, puis décider :

- Il faut d'abord s'inscrire gratuitement. Puis observer ce qui s'y passe, comment les personnes s'expriment, qui sont les personnes « intéressantes », et quelles informations, connaissances et augmentation de réseau, on peut en retirer.
- N'y retourner que si ça apporte de la valeur pour soi, ou pour son organisation.

Cela peut être une méthode stratégique, selon des objectifs clairs et des personnes que l'on cible :

- Se renseigner sur qui sont les types de personnes présentes dans ces réseaux sociaux. S'il est important de faire partie de ces communautés, de ces groupes, pour leur apporter quelque chose, ou pour qu'elles nous apportent quelque chose (potentiellement les deux), alors il faut s'inscrire, même en payant (exemple : LinkedIn Premium).
- Quand on est dans un réseau social, on peut être passif (ou réactif)... ou actif (ou même proactif) en décidant de s'exprimer, de développer ses réseaux
- Le réseau social est l'outil marketing le moins cher, et aide à atteindre ses objectifs !

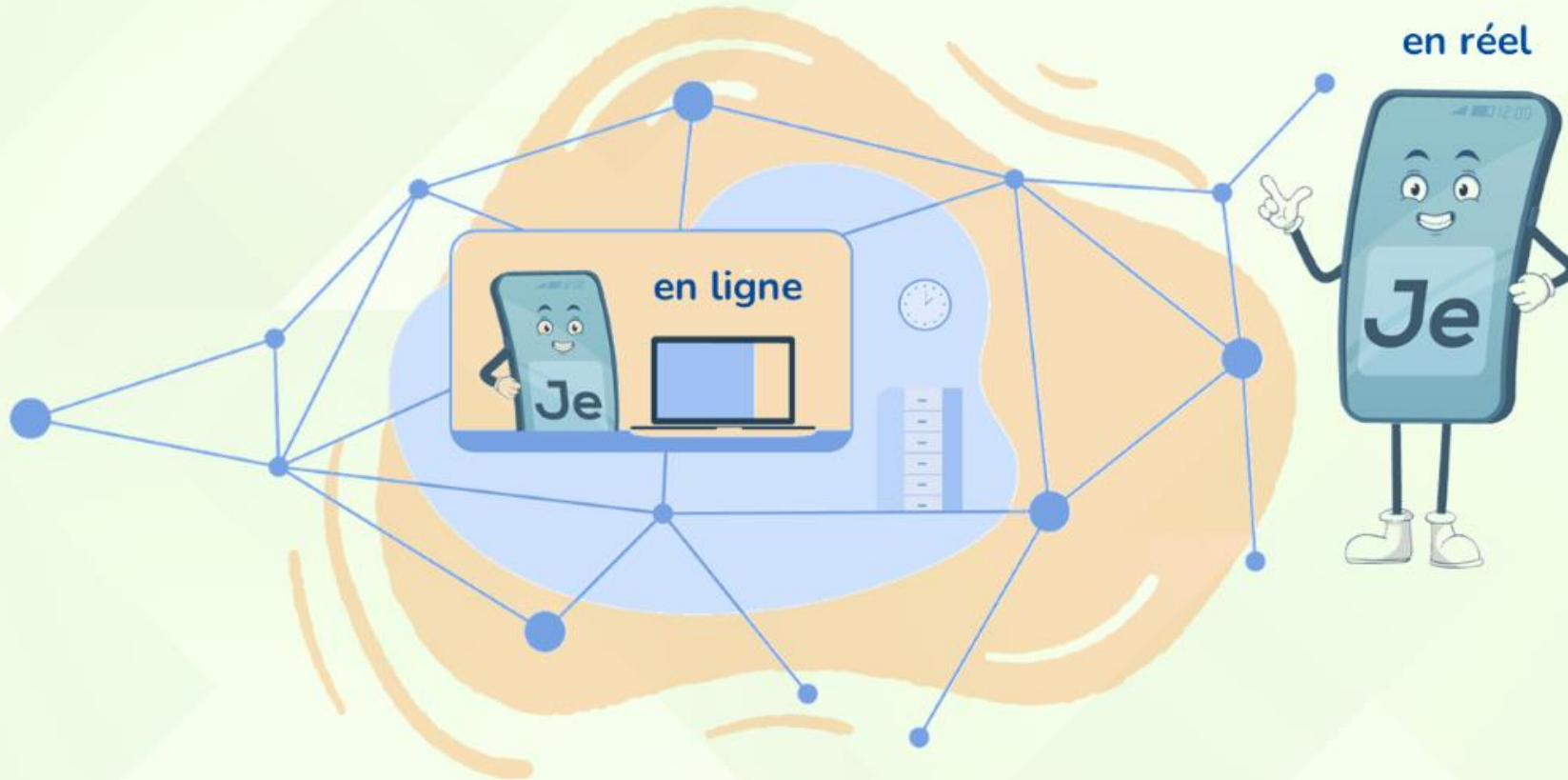
Quels sont les 2 réseaux sociaux que vous utilisez le plus ?

Et pourquoi ?

- Envoyez votre réponse à cet exercice par email (en rappelant l'énoncé ci-dessus) à a@andredan.com
- Je vous ferai un retour au cours d'un échange en ligne d'une trentaine de minutes, gratuit et sans engagement !



LA PERSONNE DANS SES RELATIONS HUMAINES EN RÉEL ET EN LIGNE



4

LA PERSONNE DANS SES RELATIONS HUMAINES EN RÉEL ET EN LIGNE



« Être une **personne du 21ème** siècle exige d'exprimer sa **sensibilité** et son **intelligence** aussi bien en réel qu'en ligne. **L'habileté de l'échange en ligne améliore** la relation humaine ! »

André Dan

72

Pour atteindre ses objectifs, une personne a besoin d'avoir une double compétence relationnelle : être efficace en réel, et avoir, en ligne, la capacité de bien utiliser les technologies.
À noter que celles-ci sont de plus en plus simples d'accès et de moins en moins onéreuses.

- Aujourd'hui, il n'est plus possible de différencier la réputation d'une personne en réel dans des rencontres, et sa réputation en ligne, sur les réseaux sociaux... En effet, il s'agit d'une seule et même personne.
- Cette facilité à communiquer en réel comme en ligne favorise, en les simplifiant, les échanges aussi bien à 2 personnes (dialogues, conversations), en groupe (de travail, ou échanges conviviaux), ou en réseau. Ces échanges deviennent plus agréables et efficaces.
- Les outils mis à notre disposition offrent davantage de choix, et de flexibilité ! Profitons-en !!!
- Si son métier le permet, une personne peut désormais vivre et travailler là où elle le souhaite sans contrainte géographique. C'est un avantage exceptionnel pour certains...
- La performance professionnelle (et personnelle) d'une personne dépendra de sa capacité à choisir le type le mieux adapté de relation en réel, ou en ligne sur les 6 outils présentés ici.
- Participer à une rencontre en réel devient plus important et a plus de valeur qu'avant.

Comment devenir une personne efficace en présentiel + distanciel ? C'est l'entrée dans l'hybride !

- Il faut en premier lieu rester soi-même en toute situation, que ce soit en réel ou en ligne.
Il faut vraiment bien s'équiper :
- En réel, je crois encore à la valeur des cartes de visite ! Je conseille même un badge personnel avec prénom en gros, et nom. Et les vêtements en phase avec son image et la situation.
- En ligne, il faut avoir une bonne connexion internet et un ordinateur bien équipé (au bureau + chez soi pour ceux qui en ont besoin), avec écran (2 écrans, c'est top !), webcam, haut-parleurs. Et vêtements adaptés au-dessus de la ceinture. Liberté en dessous...

Il faut être prêt à tout :

- En réel, il faut rencontrer le maximum de personnes (voisins, cocktail), récolter des cartes (ou inviter dans LinkedIn), et si on veut aller plus loin : on prend un rendez-vous tout de suite !
- En ligne, il faut voir qui est présent, envoyer des messages dans le tchat...

Il faut se former, et s'entraîner :

- En réel et en ligne : le pitch est prêt, adapté à la situation.
- En ligne, il faut faire un effort régulier pour maîtriser au mieux les outils disponibles.

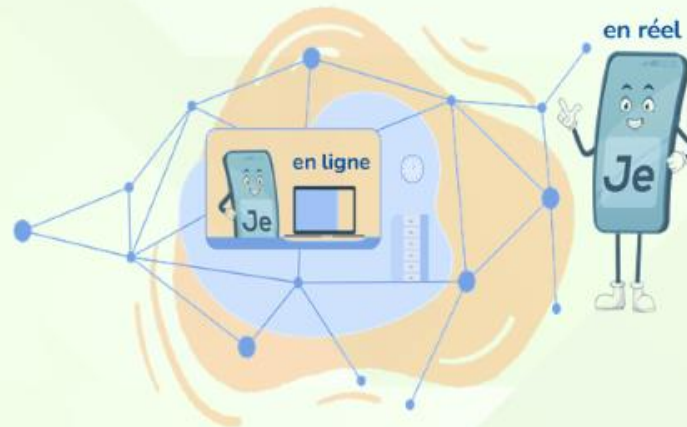
4

LA PERSONNE DANS SES RELATIONS HUMAINES EN RÉEL ET EN LIGNE

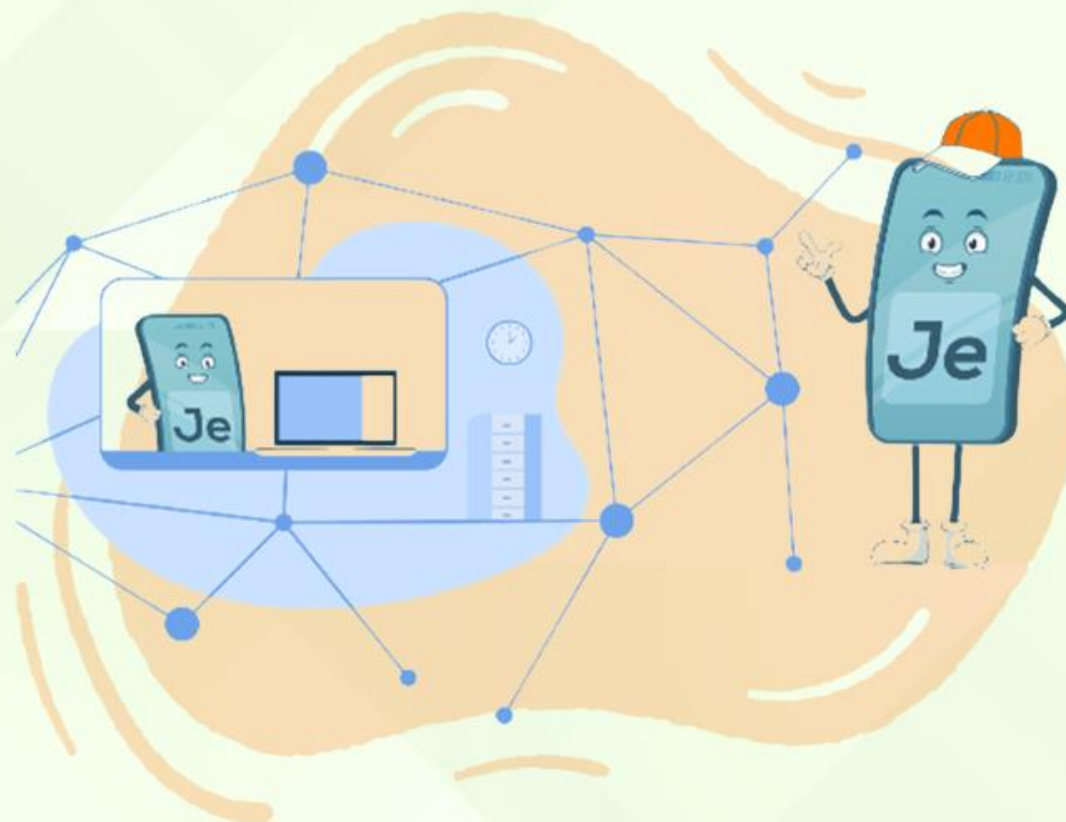
Exercice

Quels sont les 2 défis les plus importants que vous rencontrez dans vos relations humaines en réel et en ligne ?

- Envoyez votre réponse à cet exercice par email (en rappelant l'énoncé ci-dessus) à a@andredan.com
- Je vous ferai un retour au cours d'un échange en ligne d'une trentaine de minutes, gratuit et sans engagement !



LE MANAGER DANS SES RELATIONS HUMAINES EN RÉEL ET EN LIGNE





« Être un bon **manager** au 21ème siècle exige de manager **ses équipes** et **sa hiérarchie**, de façon cohérente, motivante et efficiente, **tant en réel qu'en ligne.** »

André Dan

Le management doit se réinventer !

- Les compétences du manager sont, comme toujours, prioritaires !
- Fayol avait raison : le manager doit planifier (avec N+1, 2...), organiser (avec N-1, 2...), coordonner et contrôler.

Cependant, les évolutions technologiques et les crises ont accéléré l'adoption des outils numériques.

Cela entraîne un changement de paradigme pour tous les managers.

D'une part, ils sont confrontés à l'utilisation de nouveaux outils pour faire leur travail.

D'autre part, les équipes ne sont plus situées exclusivement dans un espace physique facilement accessible, mais elles travaillent désormais, en partie, à distance.

- C'est le télétravail, partiel ou total ! Même les managers très flexibles ont été déstabilisés !
- Comment créer du lien autrement qu'en réel ? Comment motiver, coordonner... et que dire des exigences de contrôle !
- De plus, le manager (avec l'aide des fonctions support) doit être capable, dans le cadre de sa mission, de régler des problématiques d'ordre juridique, organisationnel et même financier...
- L'utilisation des outils en ligne s'avère indispensable à utiliser pour réaliser l'ensemble des missions du manager. Dur ! Les chatbots, notamment avec l'IA, pourront l'aider dans l'avenir...

Burn-out, dépression, divorce, obésité... se développent.
Pour amoindrir ces maux, les managers ont plus que jamais besoin d'avoir une aptitude à la résilience, et la transmettre à leurs équipes !
C'est une nouvelle voie indispensable pour la performance !

- Les managers doivent s'occuper d'eux-mêmes (d'abord !), puis manager leurs équipes, notamment au travers d'une meilleure écoute active, d'une plus grande disponibilité (avec les 6 outils numériques), et en leur insufflant une meilleure motivation.
- Plus que jamais, cette période trouble et incertaine a mis en exergue la nécessité, pour le manager, d'une rapidité de prise de décision, et d'une formulation de consignes claires, diffusées de surcroît avec empathie, pour ses équipes en présentiel, à distance, ou les deux.
- Devant le risque d'une perte de confiance en soi et en sa capacité à travailler avec les outils numériques, le manager doit s'investir et innover dans son approche managériale.
- Plus que jamais, le manager doit fédérer autour de valeurs fortes et d'un projet collectif !
- Dans les entreprises à mission, la mobilisation va du top management au management intermédiaire, et à chaque personne, au service de la « raison d'être ». Cette mobilisation est alors facilitée par les relations humaines !

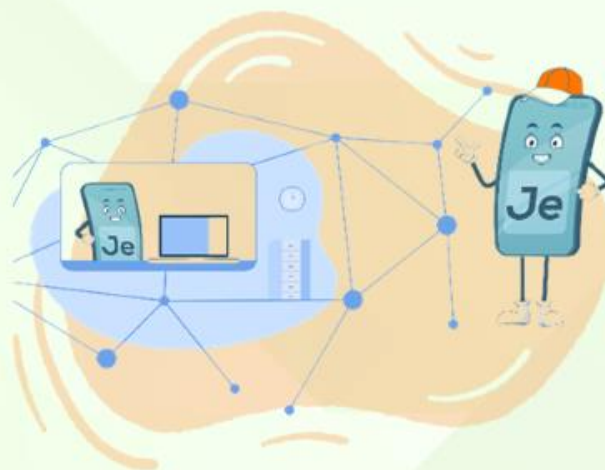
5

LE MANAGER DANS SES RELATIONS HUMAINES EN RÉEL ET EN LIGNE

Exercice

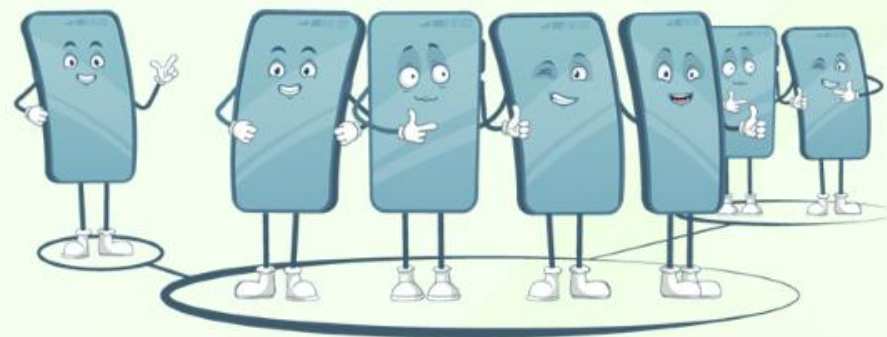
En tant que manager, quels sont les 2 défis les plus importants que vous rencontrez dans le cadre de vos relations humaines en réel et en ligne ?

- Envoyez votre réponse à cet exercice par email (en rappelant l'énoncé ci-dessus) à a@andredan.com
- Je vous ferai un retour au cours d'un échange en ligne d'une trentaine de minutes, gratuit et sans engagement !



III. CONCLUSION : LA RESPONSABILITÉ

- Le fil directeur de ce livre est le principe de responsabilité !
- Chacun est responsable de sa personne, et acteur de sa vie !
- Chacun est responsable de la qualité et la quantité de ses relations humaines. Il lui appartient de les améliorer efficacement en réel et en ligne, au mieux de ses intérêts, tout en respectant ceux des autres !



Les outils numériques rendent notre vie plus facile.

L'automatisation de beaucoup de tâches va nous permettre de plus exprimer le génie humain !

Cependant, cela ne doit pas occulter la nécessité de rechercher un nouvel équilibre entre relations en ligne et en réel. C'est ainsi que nous pourrons bâtir des relations utiles et agréables, où l'HUMAIN reste la priorité.

- Chaque personne doit pouvoir s'épanouir selon un cheminement qui lui est propre.
- La responsabilité personnelle est de toujours donner le meilleur de soi-même !
- La responsabilité morale est d'assumer ses actes, et leurs conséquences.
- La responsabilité collective est de faciliter le partage, la confiance et la solidarité, jusqu'à l'entraide.

Et maintenant ? Passer à l'action pour améliorer ses relations humaines !



QUELQUES LIVRES QUI ME PASSIONNENT

En français

- Je et Tu – **Martin Buber**
- L'erreur de Descartes – **Antonio Damasio**
- Réseautage, mode d'emploi – **Lise Cardinal** [ma Mentor québécoise]
- Devenir soi – **Jacques Attali**
- Cerveau, communication et management – **Olivier du Merle** [mon Ami]
- Le management augmenté : faire face à la complexité – **Dominique Turcq** [mon Ami]
- Le leadership dans la bible, guide pratique pour aujourd'hui – **Paul Ohana** [mon Ami] et **David Arnou**
- Le dirigeant du 3^e millénaire – **Michel Saloff Coste** [mon Ami]
- L'avenir sera humain : entreprendre, créer, innover – **Guy Cloutier** [mon Ami]
- Le leadership humaniste – **Nathalie Rodary** [mon Amie]
- L'aventure noétique : le numérique de demain – **Marc Halévy**
- Homo numericus – **Daniel Cohen**

In English

(parfois traduits en français)

- How to win friends & influence people – **Dale Carnegie**
- The 7 habits of highly effective people – **Stephen Covey**
- Tribes, we need you to lead us – **Seth Godin**
- The Tipping Point – **Malcolm Gladwell**
- Digital Leader: 5 simple keys to success and influence – **Erik Qualman**
- The Start-up of You – **Reid Hoffman** [founder of LinkedIn]
- Employees first, customers second – **Vineet Nayar**
- Reinventing Organizations – **Frédéric Laloux**
- Love yourself first! – **Marc Reklau**
- Leading change – **John P. Kotter**
- Accelerate: building strategic agility for a faster-moving world – **John P. Kotter**
- Atomic habits – **James Clear**
- You lead – **Minter Dial** [my Friend]

82

QUELQUES CITATIONS QUI M'INSPIRENT

« Tu aimeras ton prochain comme toi-même. » **Bible**

« L'Homme est un animal social. » **Aristote**

« Vous devez croire en vous-même ! » **Sun Tzu**

« Qui est digne d'être appelé « sage » ? Celui qui apprend de tout Homme. » **Traité des Pères**

« L'Homme est un roseau pensant. » **Blaise Pascal**

« L'Homme le plus heureux est celui qui fait le bonheur d'un plus grand nombre d'autres. » **Denis Diderot**

« Il y a une vérité élémentaire qui est que dès l'instant où vous vous engagez, la Providence intervient elle aussi. » **Johann Goethe**

« Vis comme si tu devais mourir demain. Apprends comme si tu devais vivre toujours. » **Mahatma Gandhi**

« Deviens ce que tu es. Fais ce que toi seul peut faire. » **Friedrich Nietzsche**

« N'essayez pas de devenir un Homme qui a du succès. Essayez de devenir un Homme qui a de la valeur. » **Albert Einstein**

« Chaque vie humaine contient un potentiel, si ce potentiel n'a pas été réalisé, alors cette vie a été gâchée. » **Carl Jung**

« Un Homme est la somme de ses actions, de ce qu'il a fait, de ce qu'il peut faire, rien d'autre. » **André Malraux**

« Soyez vous-mêmes, les autres sont déjà pris ! » **Oscar Wilde**

« Le paradoxe de la condition humaine, c'est que l'on ne peut devenir soi-même que sous l'influence des autres. » **Boris Cyrulnik**

« Nous vivons dans une société numérique de plus en plus "communicante" et de moins en moins "rencontrante". » **Philippe Breton**

« Quand nous sommes ouverts à de nouvelles opportunités, nous les trouvons ! » **Todd Kashdan**

« Refuser tout ennui, toute médiocrité, toute facilité, toute fatalité. » **Marc Halévy**

JE PROPOSE 2 TESTS AUX PERSONNES ET AUX GROUPES (CODIR...)

RADHAR :
inventaire de personnalité +



[PLUS SUR RADHAR](#)

360° Feedback :
transformation managériale +



[PLUS SUR 360° F](#)

AMÉLIOREZ VOS RELATIONS HUMAINES

Enjeux, bonnes pratiques et exercices
pour cadres et dirigeants



 **André Dan**
SPEAKER & COACH

 a@andredan.com  <https://www.linkedin.com/in/andredan/>  **ACADEMY**

eBook 2024