

Directeur

- A recoure à la persuasion pour obtenir un soutien à des initiatives
- Mène des négociations délicates avec des groupes de clients et d'intervenants
- Fait preuve de sensibilité dans la prise de décisions touchant la dimension interpersonnelle

Directeur général

- A recours à la diplomatie pour trouver des solutions en cas de conflit d'intérêts
- Encourage un climat ou une culture favorable aux rapports interpersonnels au sein de la direction
- Fait avancer avec habileté les intérêts du secteur sans susciter l'animosité
- Encourage l'harmonie et le consensus par-delà les divergences d'intérêts et d'opinions

Cours de la fonction publique

- *Programme de gestion axé sur les gens* (CCG)
- *Compétences en communications interpersonnelles* (P607 - Formation et perfectionnement Canada)
- *Diversité culturelle et communication* (Z085 - Formation et perfectionnement Canada)
- *Programme d'orientation en gestion pour les superviseurs* (G501 - Formation et perfectionnement Canada)
- *Compétences en leadership pour les superviseurs* (Z044 - Formation et perfectionnement Canada)

Mesures à prendre au travail pour se perfectionner en matière de relations interpersonnelles

- Posez des questions qui font ressortir les besoins, les intérêts, les préoccupations et les objectifs d'autres personnes (cela montre votre intérêt pour les autres et vous aide à mieux comprendre).
- Identifiez une personne avec laquelle vous souhaitez entretenir des relations plus positives. Cherchez des idées sur la façon de rétablir cette relation avec des personnes dont vous estimez qu'elles ont une compréhension du style de cette personne. Prenez des mesures qui montrent un intérêt pour le rétablissement de cette relation.
- Recherchez des points d'accord et faites un effort pour souligner les domaines de consensus, pas seulement les différences.
- Trouvez des moyens d'apprécier les autres simplement et rapidement après qu'ils ont pris une mesure ou ont adopté des comportements positifs.

