

# Compétences habilitantes des CPA : Questions sur la communication (orale et écrite)

Communication : Communiquer efficacement en écoutant, en comprenant, en parlant et en rédigeant avec clarté, et en maîtrisant l'art de la persuasion et de la négociation. Pouvoir communiquer clairement des notions complexes à tous les échelons de l'entité.

**COMMENT POSER LES BONNES QUESTIONS traite de manière approfondie de la dynamique de la conversation et propose des techniques qui vous aideront à passer des simples formalités à des conversations stratégiques.**

Les conversations de mentorat prennent tout leur sens lorsqu'elles permettent au mentoré d'améliorer la qualité de sa réflexion sur des enjeux importants pour lui. Ainsi, vous devez être en mesure de transposer l'expérience du mentoré dans la réalité d'une façon significative et de poser des questions stimulantes qui permettront de jeter un nouvel éclairage sur ces enjeux.

Le contenu de ce document pourrait vous être des plus utiles lorsque vous sentez que le mentoré est aux prises avec des difficultés ou lorsque vous voulez orienter la conversation vers des expériences directement liées aux compétences habilitantes.

**Le modèle de mentorat :**

**Quoi? Examen, retour, réflexion sur ce qui s'est passé**

1. Décrivez un problème de communication que vous avez rencontré récemment.

**Qu'en ressort-il? Processus de compréhension**

1. Pourriez-vous me dire ce qui est important pour chacun des membres de votre équipe (comment aiment-ils recevoir l'information, quelle est leur façon de travailler, quel est leur style de communication)?
2. Si vous vouliez convaincre chacun des membres de votre équipe de déjeuner avec vous, comment aborderiez-vous chaque personne? En quoi votre approche serait-elle différente d'une personne à l'autre? Si vous vouliez convaincre un membre de votre équipe concernant une question technique, comment vous y prendriez-vous?
3. Dans quels types de situations communiquez-vous mieux que les autres? En tête-à-tête, petit groupe, gros groupe, avec le supérieur, des collègues, des clients, des étudiants?
4. Si vous étiez votre propre interlocuteur, vous trouveriez-vous convaincant, clair, intéressant?
5. Quelle différence pourrait-il y avoir entre le message que vous comptiez transmettre et la façon dont les autres l'ont interprété?

**Et par la suite? Engagement du mentoré à l'égard de nouveaux comportements, de nouvelles actions, et de nouvelles façons d'être, de voir et de faire les choses**

1. Que retenez-vous de notre conversation d'aujourd'hui?
2. Que ferez-vous différemment la prochaine fois que vous serez dans une situation semblable?