

L'impatience au travail : de l'impatience subie à l'impatience apprivoisée

Module adaptatif

~20 min

Tout va plus vite — les messages, les livraisons, les outils — et le mental s'habitue à cette obéissance immédiate : quand un dossier n'avance pas, ou qu'un collègue ne travaille pas comme nous, la tension monte et la coopération s'abîme. L'impatience ne se réduit pas à une question de gestion du temps : ce module sépare deux impatiences très différentes, celle du délai et celle de l'autre, et donne trois pratiques concrètes pour chacune.

— OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- 01 Observer son mental au moment où l'impatience monte, pour retrouver le choix de sa réponse.
- 02 Distinguer les deux impatiences du travail : celle qui porte sur le temps, celle qui porte sur la manière de l'autre.
- 03 Prévenir l'impatience du délai en s'accordant sur le résultat, en négociant l'échéance et en convenant d'un ajustement.
- 04 Sortir du réflexe de critique en disant ses attentes sans jugement, en écoutant l'autre et en acceptant sa différence.

— PUBLIC CONCERNÉ

Collègues, managers et équipes projet qui veulent garder des relations sereines quand le temps presse ou que les méthodes diffèrent.

- **Prérequis** : aucun

— DÉROULÉ DU MODULE

En autonomie, avec un entraînement adapté à l'apprenant.

- 1 **Autodiagnostic** : sur 9 dimensions pour situer ses pratiques et orienter l'entraînement.
- 2 **Vidéo d'expert** : de 10 minutes, ponctuée de 3 pauses de réflexion.
- 3 **Mises en situation** : 2 premières situations sélectionnées à partir de l'autodiagnostic, puis 16 autres facultatives. Chaque réponse reçoit un retour pédagogique : ses effets et une piste pour progresser.
- 4 **Engagement daté** : une action à essayer, rédigée par l'apprenant ou choisie parmi les propositions.
- 5 **Fiche mémo à télécharger** : repères clés, questions, engagement, notes personnelles et check-lists.

— UN EXEMPLE PARMI LES SITUATIONS PROPOSÉES

Chen, chargé d'affaires chez un installateur de panneaux solaires, attend depuis trois jours le chiffrage d'un collègue pour boucler un appel d'offres. Aucune date n'avait été fixée. Il écrit un message sec, l'efface, recommence. L'offre part vendredi. Comment s'y prendre avec ce collègue, maintenant et la prochaine fois ?

— ÉVALUATION ET VALIDATION

Seuil : 80 %

Le score prend en compte les réponses aux mises en situation, l'engagement formulé et, le cas échéant, les activités d'apprentissage complémentaires. La validation requiert un engagement et un score d'au moins 80 %.

MÉTHODES & MODÈLES

- Observer le mental — inspiré d'Eckhart Tolle, *Le Pouvoir du moment présent* (1997)
- Impatience face au temps et face à l'autre — méthode Afthonios
- Contractualiser le résultat et le délai en amont — méthode Afthonios

SOURCES & RÉFÉRENCES

- Sarah A. Schnitker — « An examination of patience and well-being », *The Journal of Positive Psychology* (2012)
- Kate Sweeny — *Psychologie de l'attente et de l'incertitude*, University of California, Riverside
- Eckhart Tolle — *Le Pouvoir du moment présent / The Power of Now* (1997)
- James Gross (1998) — les processus de régulation émotionnelle