

Établir des limites et éviter l'épuisement professionnel

Vous pouvez et vous devez développer de solides relations avec les Clients. Toutefois, si vous n'établissez pas de limites saines, vous pourriez facilement perdre de vue vos objectifs et créer un déséquilibre au travail et dans votre vie personnelle. En établissant, communiquant et respectant vos limites auprès des Clients, vous créez une pratique dont vous êtes fier tout en préservant votre intégrité. Nous avons développé cette feuille de travail en collaboration avec Katie Turner, M. Sc., psychologue agréée.



Notre appui. Votre croissance.



5 types de limites saines et comment les respecter



Limites de temps

Votre temps est précieux. C'est important de bien le gérer. Se fixer des limites de temps signifie comprendre ses priorités et se réserver assez de temps pour effectuer toutes ses activités courantes sans trop s'engager. Dressez la liste de vos priorités pour avoir une vue d'ensemble, ce sera plus facile de limiter le temps que vous consacrez à chaque personne.

Posez-vous les questions suivantes :

- Combien de temps consacrez-vous à chaque Client?
- Vous appellent-ils ou vous textent-ils à 22 h les samedis?
- Vos rencontres dépassent-elles souvent le temps imparti, ce qui vous met en retard ou vous empêche de bien vous préparer pour la prochaine rencontre?



Limites de communication

Informez vos Clients de votre mode de communication préféré. Priorisez les valeurs qui vous tiennent à cœur et fixez des limites de communication pour les protéger. Vous pouvez offrir un excellent service à la clientèle tout en établissant des limites de communication pour préserver vos valeurs.

Posez-vous les questions suivantes :

- Y a-t-il un sujet dont vous préférez ne pas discuter avec les Clients?
- Avez-vous des Clients avec qui les rencontres sont toujours plus longues que d'habitude?
- Vos communications avec les Clients sont-elles respectueuses?



Limites de responsabilité

Votre rôle est de veiller à ce que les Clients soient sur la bonne voie pour atteindre leurs objectifs. Vous devez déterminer votre part de responsabilité dans la réussite ou les échecs des Clients. Si elle est trop faible, vous paraîtrez indifférent ou détaché. Si elle est trop élevée, vous risquez de créer une relation de co-dépendance malsaine qui pourrait interférer dans votre vie personnelle ou dans vos relations avec les autres Clients. La clé, c'est de trouver un juste équilibre.

Posez-vous les questions suivantes :

- Quelle est votre part de responsabilité dans la réussite ou les échecs des Clients?
- Prenez-vous sur vos épaules le fardeau des émotions des Clients?
- Les problèmes des Clients vous tiennent-ils éveillé la nuit?



Limites de relations

Dans votre rôle de conseiller, vous apprenez à bien connaître vos Clients et leur famille. Il peut même arriver que vous les considériez plus que comme de simples Clients. Mais quand la relation d'affaires devient une relation d'amitié, cela entraîne toute une série de problèmes potentiels qui peuvent avoir un effet négatif sur votre pratique.

Posez-vous les questions suivantes :

- Établissez-vous des limites dans vos relations de travail et dans vos relations personnelles?
- À quelle fréquence participez-vous à des événements sociaux avec les Clients?
- Autorisez-vous les Clients à suivre vos comptes personnels sur les réseaux sociaux?



Limites personnelles

Établir des limites dans sa vie personnelle, basées sur ses besoins uniques, est aussi important que de fixer des limites au travail.

Posez-vous les questions suivantes :

- À quelle fréquence refusez-vous des engagements?
- Respectez-vous un horaire de sommeil régulier?
- Limitez-vous votre exposition aux nouvelles négatives (p. ex., télévision, journaux ou médias sociaux)?

Prenez soin de votre santé mentale en établissant des limites. C'est un exercice essentiel à votre mieux-être qui prend du temps et de la pratique. Vous trouverez des exemples de limites saines dans le tableau ci-dessous.

Points à retenir :

1. Fixez des attentes claires en communiquant vos limites de manière respectueuse.
2. Développez un réseau de soutien composé de gens qui respectent vos limites.
3. Réévaluez souvent vos limites.

Limites de temps	Exemple : Je ne réponds pas aux courriels après 18 h.
Limites de communication	Exemple : Si une conversation devient inconfortable pour moi, je vais l'interrompre et le dire au Client.
Limites de responsabilité	Exemple : Je ne vais pas laisser les émotions des Clients dicter mes propres sentiments.
Limites de relations	Exemple : Je vais discuter à l'avance de mes limites et attentes avec mes amis qui veulent devenir des Clients.
Limites personnelles	Exemple : Je ne veux pas côtoyer des personnes qui sont déplaisantes.

Source : True measure advisors.com, *How to Adopt Healthy Boundaries with Your Financial Planning Clients*.