

Tout est savoir-être

Les 10 principes du management gagnant

5 principes cadrants et 5 principes nourriciers - Philosophie de Jean-Pierre Giraud



INTRODUCTION

Process Communication Management (PCM) développé par Taibi Kahler, Docteur en psychologie, renommée mondiale.

Savoir-faire & savoir-être : manager n'est-il pas avant tout gérer les relations humaines ?

Il existe 6 types de personnalités : empathique, travailleur, rebelle, rêveur, persévérant, promoteur

On peut établir un rapprochement entre ces types de personnalité et les 4 styles de management :

Directif, persuasif, participatif, délégatif

Principe cadrant N° 1 : LE CAP

Définir le cap et l'ajuster en permanence aux réalités

Objectif **SMARTE** (Spécifique, Mesurable, Applicable, Réaliste, Temporel, Ecologique)

Le "SENS" renvoie aux **VALEURS**

Cap = **orientation** ! Force = la mobilité d'itinéraire

Le Cap doit être **compris et accueilli** de tous avec adhésion

Définir les objectifs ensemble et les **adapter** sans cesse aux réalités !



Principe nourricier N° 1 : LES RESSOURCES

Optimiser les ressources à tous les niveaux

Humaines / techniques / économiques / temporelles / marché / sociétales ...

Chacune à la fois et toutes ensemble ! **Vision très globale** des choses

Optimiser : **équation permanente, attention permanente**

Optimiser varie en fonction de notre vision du monde, en fonction de nos **valeurs**

Ressource N° 1 = **les hommes**, Budget N°1, importance N°1, complexité N°1

Principe nourricier N° 2 : LA RESPONSABILISATION

Piloter de façon optimale en favorisant responsabilité et autonomie maximales

Manager = **Piloter**, agir de façon globale, **Déléguer**, faire faire, responsabiliser au maximum

80 % de ce que fait le manager peut être délégué !

Déléguer, c'est prendre des risques et faire preuve de **courage** entrepreneurial

Connaître ses hommes = compétences, aspirations, spécificités ...

Faire travailler en **petite équipe**, voire en binôme, dynamise et responsabilise

Responsabiliser en 4 étapes : diriger, entraîner, épauler, puis déléguer

Principe cadrant N° 2 : DES REGLES CLAIRES

Une relation durable des règles équitables

5 points importants : le temps de travail, la rémunération, les comportements, les tremplins, les zones claires et de danger

La **règle imposée** : redoutée, subies, critiquée, refoulée ... nuit aux relations

La **règle co-définie** : réfléchie, acceptée, portée et défendue par les acteurs

La **co-définition** : responsabilisation respectueuse de chaque partie

Gardien des limites : la hiérarchie + les représentants du personnel

Il est opportun de **revisiter régulièrement** les règles arrêtées avec les nouveaux entrants



Les 10 principes du management gagnant, suite

Principe nourricier N° 3 : L'EQUIPE

L'équipe constitue le mode d'action collective le plus performant

Composer une équipe pluridisciplinaire : diversité des connaissances, des compétences, des personnalités
Intégrer diverses intelligences individuelles : le collectif est alors supérieur à la somme des individualités
Collaborer : le résultat collectif est facteur de la capacité de chacun à avoir une action orientée vers les autres.
Apprendre des autres par l'expérience, la résolution des dysfonctionnements.

Principe cadrant N° 3 : LE CHOIX

Arbitrer les choix si possible en dernier ressort

Rôle du chef : le choix ! Mais si possible en dernier ressort => responsabiliser d'abord
Choix importants : Cap, Engagements, Acteurs, Priorités
Choix moins importants : Modalités d'exécution, Chronologie
Comment conduire un choix : ce que je gagne / ce que je perds
Avant de faire le choix, **consulter les acteurs**, s'enrichir de leur vision du monde



Principe nourricier N° 4 : LA COMMUNICATION

Se nourrir de réalités dans l'ensemble des flux de l'entreprise

Contrôler est un devoir de manager. Si contrôle maladroit, nuisance au **climat social**
Favoriser une communication **ascendante et transversale** naturelle
Donner l'exemple, responsabiliser sur l'incidence de la communication interne
Règles de communication claires et identiques à tous les niveaux de flux !
Jeux cachés = échanges énergivores !
Transparence = implication, responsabilisation, confiance accrue (comme à la maison)

Principe cadrant N° 4 : LE REPORTING

Favoriser une communication ascendante naturelle

Contrôler est un devoir du manager. Si contrôle maladroit : nuisance au climat de confiance
Rendre responsables : éveiller la conscience face aux enjeux
Autant de communication descendante que de reporting et **vice versa** !
A l'identique des règles de fonctionnement, **co-construire les modalités de reporting** !



Principe nourricier N° 5 : L'ENTHOUSIASME

Développer l'enthousiasme de l'ensemble des collaborateurs

Enthousiasme, du grec "en théo", signifie **dieu intérieur** ! Contribue à développer le niveau de confiance
Le management par la peur, l'autorité, le rapport de force, la pression, **spolie les énergies** !
Le rôle du manager est **d'amplifier les énergies**, amplifier la motivation, et non l'écraser
La motivation durable = **5 axes** : Communiquer, Faire confiance, Responsabiliser, Créer un climat favorable,
Fournir un travail non routinier

Principe cadrant N° 5 : LA CONFRONTATION

Savoir accueillir la différence avec le sens de la responsabilité

<u>Modalités</u>	Favorables à la relation :	Défavorables à la relation :	
3 niveaux :	Confrontation des actes	confrontation des personnes	Détérioration de la relation
4 réactions	Sérénité (10%)	Riposte (30%) Transfert (30%)	Incubation (30%)

Différents styles de confrontation selon les personnalités : l'empathique exprime sa gêne, le travailleur fait preuve d'autorité, le rebelle joue de la situation, le rêveur se recroqueville, le persévérant arbitre selon un style «justicier», le promoteur tente de négocier.



www.tout-est-savoir-etre.fr

Centre d'Affaires de la Noue, 8 chemin de la Noue, 21600 Longvic

Tél : 03 80 67 15 73 – Mob : 06 62 37 08 61 – contact@tout-est-savoir-etre.fr

Tout est savoir être est une marque de jpg Consultants. SARL au capital de 7500 € – Code NAF : 7022Z – RCS : 453 166 712 – N° SIRET : 453166712 00027