

Sommaire

Remerciements	5
Préface	13
Introduction	15
PARTIE 1 - MIEUX VOUS CONNAÎTRE ET DÉVELOPPER VOS COMPÉTENCES RELATIONNELLES	21
Chapitre 1 - Gérer votre énergie grâce à vos trois batteries.....	23
Les trois batteries, de quoi s'agit-il ?	24
Comment repérer le niveau de charge de vos batteries ?	24
Comment s'en servir ?	25
Quelles sont les sources d'énergie potentielles ?	26
Chapitre 2 - Connaître vos Drivers, les adoucir et en conserver les atouts	31
Quels sont ces cinq Drivers ?	32
Et maintenant que vous connaissez vos Drivers, comment faites-vous ?	44
Quelle valeur ajoutée en équipe ?	47
Chapitre 3 - Éviter les pièges du Triangle Dramatique	49
Première partie : comprendre le Triangle Dramatique	50
Deuxième partie : au sein d'un Triangle Dramatique, les rôles tournent !	53
Troisième partie : le Triangle Dramatique et vous.....	56
Quatrième partie : quelle posture face aux Triangles Dramatiques ? ...	61
Chapitre 4 - Renforcer la confiance en soi et oser	65
Premier niveau : l'estime de soi	66

Deuxième niveau : la confiance en soi	69
Troisième niveau : l’affirmation de soi	74
La résultante de la pyramide : OSER	75
Zones de confort, d’inconfort et de danger	78
Chapitre 5 - Développer votre Intelligence Relationnelle	83
Les quatre domaines et les dix-huit compétences	85
PARTIE 2 - RÉVÉLER LA PUISSANCE DE VOTRE ÉQUIPE.....	91
Chapitre 6 - Du Sens, encore du Sens, toujours du Sens !	93
De quoi s’agit-il ?	94
Comment le manager peut contribuer à donner du Sens ?.....	96
Comment présenter vos objectifs ou votre plan en mettant en avant le Sens ?.....	99
Chapitre 7 - Impliquer et responsabiliser : Bottom-Up-Bottom ou Top-Down ?	103
De quoi s’agit-il ?	103
Quels en sont les avantages ?	104
Chapitre 8 - Construire le Triangle du Sens : Mission, Valeurs, Vision.....	109
Premier sommet du triangle : les Valeurs	110
Deuxième sommet du triangle : la Mission	112
Troisième sommet du triangle : la Vision	113
Construire le Triangle du Sens pour vous-même	121
Chapitre 9 - Élaborer un plan d’action grâce à l’étoile du Progrès.....	125
De quoi s’agit-il ?	125
Explications concernant les six branches	126
Comment s’en servir ?	127
Quelques exemples de questions pour animer une réunion.....	128
Chapitre 10 - Donner du Sens par le partage du Vouloir, du Savoir, du Pouvoir et de l’Avoir	131
Qu’entend-on par Partage du Vouloir ?	132
Qu’entend-on par Partage du Savoir ?	133
Qu’entend-on par Partage du Pouvoir ?	133

Qu'entend-on par Partage de l'Avoir ?	134
Chapitre 11 - Détecter les Hauts Potentiels et les développer par le Mentorat	139
Détecter les Hauts Potentiels	140
Développer les Hauts potentiels	143
PARTIE 3 - INCARNER UNE POSTURE POSITIVE, ÉNERGISANTE, JUSTE ET HUMAINE GÉNÉRANT EFFICACITÉ ET PERFORMANCES	149
Chapitre 12 - Manager avec les cinq lois du Vivant	151
Première loi : tout est lien	152
Deuxième loi : tout évolue	154
Troisième loi : tout est juste	155
Quatrième loi : tout est polarité	156
Cinquième loi : tout est au commencement	158
Chapitre 13 - Animer en pratiquant les quatre styles de management	163
Quels sont ces quatre styles de management ?	164
Quel est le lien entre les quatre styles et le niveau de compétences des collaborateurs ?	166
Quels sont les principaux avantages et les inconvénients de ces quatre styles ?	166
Quel est le meilleur style ?	167
Exercices pratiques pour améliorer votre posture managériale	168
Manager en bienveillance ou en exigence ?	179
Chapitre 14 - Choisir la bonne posture relationnelle : Haute ou Basse ?	181
Comment se caractérise la posture Haute ?	182
Comment se caractérise la posture Basse ?	182
Quelle posture adopter au début d'une relation : Haute ou Basse ? ..	182
Quelques idées complémentaires	185
Chapitre 15 - Communiquer sans violence, c'est mieux !	187
De quoi s'agit-il ?	188
La Girafe et le Chacal, les symboles de deux langages	189

Dans quelles situations, la Communication non violente peut-elle être utile pour développer des relations humaines positives ? 191
Comment cela fonctionne ? 191
Première partie : vous êtes l'émetteur..... 192
Deuxième partie : vous êtes le récepteur 198
Troisième partie : vous et vous !..... 199

Chapitre 16 - Développer les compétences, motiver et faire réussir : il existe une potion magique !..... 203
Que faire si cela ne produit pas les effets attendus ou s'il n'y a pas d'éléments positifs à valoriser ? 207

Chapitre 17 - Progresser et faire progresser par le Feedback 211
De quoi s'agit-il ? 212
Quelles sont les différentes formes de feedback ? 213
Donner du feedback..... 214
Oser demander du feedback pour soi 217
Développer la pratique du feedback 218

Chapitre 18 - Être exemplaire grâce aux accords tolteques..... 221
En tant qu'émetteur d'un message 222
En tant que récepteur d'un message 224
En tant que manager dans l'action 226

Chapitre 19 - Adapter vos postures pour vos collaborateurs à distance ou en télétravail 231
Quelles sont les attentes des collaborateurs à distance ? 232
Quelles sont les spécificités du management à distance ?
Quels sont les comportements managériaux renforcés par le télétravail ? 232

PARTIE 4 - RÉUSSIR LES TRANSFORMATIONS 239

Chapitre 20 - Respecter le rythme de chacun en considérant la loi du Z 241
Le décalage entre les promoteurs et les acteurs 242

Chapitre 21 - Accompagner grâce à la courbe du changement.. 247
Quelle est la théorie de la courbe du changement ?..... 247
Comment fonctionne la courbe du changement ?..... 248

Changement de Type 1 ou de Type 2 ?.....	252
Comment se servir de la courbe du changement ?	253
Chapitre 22 - S'appuyer sur les Alliés ou s'occuper des Opposants ?	255
De quoi s'agit-il ?	255
Quelle posture managériale adopter ?	256
Partage d'expérience	258
Chapitre 23 - Rendre une réunion efficace ? Oui, c'est possible !	261
Comment rendre vos réunions efficaces ?.....	261
Quel est le rôle de chacun ?.....	262
Comment mettre en place ces rôles délégués ?.....	265
Chapitre 24 - Avoir une équipe performante: Cohésion ou Dynamisation ?	267
Quelques commentaires sur cette pratique de la Dynamisation en priorité.....	269
Schéma de positionnement de votre équipe	270
PARTIE 5 - EN SYNTHÈSE, ÊTRE UN MANAGER GÉNÉRANT HUMANITÉ, EFFICACITÉ ET PERFORMANCES	273
Chapitre 25 - Testez votre posture relationnelle de manager	275
Est-ce que vos collaborateurs peuvent dire de vous.....	276
Chapitre 26 - Ancrez en vous les principales valeurs ajoutées de ce livre	283
Conclusion	293
Annexe - Réponses aux questions du chapitre 26	295
Bibliographie	301
À propos de l'auteur.....	305