

# Sommaire

Remerciements .....	5
Préface .....	13
Introduction .....	15
<b>Partie 1 - JE ME CONNAIS MIEUX ET JE DEVELOPPE MES COMPÉTENCES RELATIONNELLES</b> .....	21
<b>Chapitre 1 - Je gère mon énergie grâce à mes trois batteries</b> ....	23
Les trois batteries, de quoi s'agit-il ? .....	24
Comment repérer le niveau de charge de mes batteries ? .....	24
Comment m'en servir ? .....	25
Quelles sont les sources d'énergie potentielles ? .....	26
<b>Chapitre 2 - Je connais mes Drivers, je les adoucis et j'en conserve les atouts</b> .....	31
Quels sont ces cinq Drivers ? .....	32
Maintenant que je connais mes Drivers, comment faire ? .....	44
Quelle valeur ajoutée pour mon équipe ? .....	47
<b>Chapitre 3 - J'évite les pièges du Triangle Dramatique</b> .....	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 moi .....	56
Quatrième partie : quelle posture face aux Triangles Dramatiques ? ...	61
<b>Chapitre 4 - Je renforce ma confiance en moi et j'ose</b> .....	65
Premier niveau : l'estime de moi-même .....	66

Deuxième niveau : la confiance en moi.....	69
Troisième niveau : l'affirmation de moi.....	74
La résultante de la pyramide : J'OSE.....	76
Zones de confort, d'inconfort et de danger .....	79
<b>Chapitre 5 - Je développe mon Intelligence Relationnelle.....</b>	<b>83</b>
Les quatre domaines et les dix-huit compétences .....	85
Deux caractéristiques complémentaires.....	90
<b>Partie 2 - JE RÉVÈLE LA PUISSANCE DE MON EQUIPE.....</b>	<b>93</b>
<b>Chapitre 6 - Du Sens, encore du Sens, toujours du Sens !.....</b>	<b>95</b>
De quoi s'agit-il ? .....	96
Comment puis-je contribuer à donner du Sens ?.....	98
Comment puis-je présenter mes objectifs ou mon plan en mettant en avant le Sens ?.....	100
<b>Chapitre 7 - J'implique et je responsabilise :</b> <b>Bottom-Up-Bottom ou Top-Down ? .....</b>	<b>105</b>
De quoi s'agit-il ? .....	105
Quels en sont les avantages ? .....	106
<b>Chapitre 8 - Je construis le Triangle du Sens : Mission, Valeurs, Vision.....</b>	<b>111</b>
Premier sommet du triangle : les Valeurs.....	112
Deuxième sommet du triangle : la Mission .....	114
Troisième sommet du triangle : la Vision.....	115
Je construis le Triangle du Sens pour moi-même.....	123
<b>Chapitre 9 - J'élabore un plan d'action grâce à l'étoile du Progrès.....</b>	<b>127</b>
De quoi s'agit-il ? .....	127
Explications concernant les six branches.....	128
Comment m'en servir ?.....	129
Quelques exemples de questions pour animer une réunion.....	130
<b>Chapitre 10 - Je donne du Sens par le partage du Vouloir, du Savoir, du Pouvoir et de l'Avoir.....</b>	<b>133</b>
Qu'entend-on par Partage du Vouloir ? .....	134
Qu'entend-on par Partage du Savoir ? .....	135

Qu'entend-on par Partage du Pouvoir ? .....	135
Qu'entend-on par Partage de l'Avoir ? .....	136
<b>Chapitre 11 - Je détecte les Hauts Potentiels et les développe par le Mentorat .....</b>	<b>141</b>
Je détecte les Hauts Potentiels.....	142
Je développe les Hauts potentiels .....	145
<b>Partie 3 - J'INCARNE UNE POSTURE POSITIVE, ÉNERGISANTE, JUSTE ET HUMAINE GÉNÉRANT EFFICACITÉ ET PERFORMANCES .....</b>	<b>151</b>
<b>Chapitre 12 - Je manage avec les cinq lois du Vivant .....</b>	<b>153</b>
Première loi : tout est lien .....	154
Deuxième loi : tout évolue.....	156
Troisième loi : tout est juste.....	157
Quatrième loi : tout est polarité.....	158
Cinquième loi : tout est au commencement .....	160
<b>Chapitre 13 - J'anime en pratiquant les quatre styles de management.....</b>	<b>165</b>
Quels sont ces quatre styles de management ? .....	166
Quel est le lien entre les quatre styles et le niveau de compétences des collaborateurs ? .....	168
Quels sont les principaux avantages et les inconvénients de ces quatre styles ? .....	168
Quel est le meilleur style ? .....	169
Test pour mieux connaître ma posture managériale naturelle.....	170
Est-ce que je manage avec bienveillance ou avec exigence? .....	180
<b>Chapitre 14 - Je choisis la bonne posture relationnelle : Haute ou Basse ? .....</b>	<b>183</b>
Comment se caractérise la posture Haute ? .....	184
Comment se caractérise la posture Basse ? .....	184
Quelle posture adopter au début d'une relation : Haute ou Basse ? .	184
Quelques idées complémentaires .....	187
<b>Chapitre 15 - Je communique sans violence, c'est mieux ! .....</b>	<b>189</b>
De quoi s'agit-il ? .....	190
La Girafe et le Chacal, les symboles de deux langages.....	191

Dans quelles situations, la Communication non violente peut-elle m'être utile pour développer des relations humaines positives ? ....	193
Comment cela fonctionne ? .....	193
Première partie : je suis l'émetteur .....	194
Deuxième partie : je suis le récepteur .....	200
Troisième partie : entre moi et moi ! .....	201

**Chapitre 16 - Je développe les compétences, je motive et fais réussir grâce à une potion magique! .....**

Que puis-je faire si cela ne produit pas les effets attendus ou s'il n'y a pas d'éléments positifs à valoriser ? .....	209
--	-----

**Chapitre 17 - Je progresse et fais progresser par le feedback.....**

De quoi s'agit-il ? .....	214
Quelles sont les différentes formes de feedback ? .....	215
Je donne du feedback.....	216
J'ose demander du feedback pour moi-même.....	219
Je développe la pratique du feedback.....	220

**Chapitre 18 - Je suis exemplaire grâce aux accords tolèques ...**

En tant qu'émetteur d'un message .....	224
En tant que récepteur d'un message .....	226
En tant que manager dans l'action .....	228

**Chapitre 19 - J'adapte mes postures pour mes collaborateurs à distance ou en télétravail .....**

Quelles sont les attentes des collaborateurs à distance ? .....	234
Quelles sont les spécificités du management à distance ?	
Quels sont les comportements managériaux renforcés par le télétravail ? .....	234

**Partie 4 - JE RÉUSSIS LES TRANSFORMATIONS .....**

**Chapitre 20 - Je respecte le rythme de chacun en considérant la loi du Z .....**

Le décalage entre les promoteurs et les acteurs .....	244
---	-----

**Chapitre 21 - J'accompagne grâce à la courbe du changement.....**

Quelle est la théorie de la courbe du changement ? .....	249
--	-----

Comment fonctionne la courbe du changement ?.....	250
Changement de Type 1 ou de Type 2 ?.....	254
Comment puis-je me servir de la courbe du changement ?.....	255
<b>Chapitre 22 - Je m'appuie sur les alliés ou je m'occupe des opposants ?</b> .....	257
De quoi s'agit-il ? .....	257
Quelle posture managériale adopter ? .....	258
Partage d'expérience .....	260
Les pervers narcissiques : attention grand danger !.....	262
<b>Chapitre 23 - Je rends les réunions efficaces grâce aux cinq rôles délégués</b> .....	267
Comment rendre mes réunions efficaces ?.....	267
Quel est le rôle de chacun ?.....	268
Comment puis-je mettre en place ces rôles délégués ?.....	271
<b>Chapitre 24 - J'ai une équipe performante par la cohésion et la dynamisation</b> .....	273
Quelques commentaires sur cette pratique de la Dynamisation en priorité .....	275
Schéma de positionnement de mon équipe .....	276
<b>Partie 5 - EN SYNTHÈSE, JE SUIS UN MANAGER GÉNÉRANT HUMANITÉ, EFFICACITÉ ET PERFORMANCES</b> .....	279
<b>Chapitre 25 - Je teste ma posture relationnelle de manager</b> .....	281
Est-ce que mes collaborateurs peuvent dire de moi... ..	282
<b>Chapitre 26 - J'ancre en moi les principales valeurs ajoutées de ce livre</b> .....	289
Conclusion .....	299
Annexe - Réponses aux questions du chapitre 26 .....	301
Bibliographie .....	307
À propos de l'auteur.....	311