

Sommaire

Préambule.....	1
----------------	---

Partie I • Quelle aventure choisissez-vous ?

1. Les ambitions	5
Faites le choix de vos ambitions	5
Faites évoluer votre positionnement et vos ambitions	6
2. L'exigence	9
Shocking !	9
Du pilotage par objectif au pilotage par l'exigence	10
3. Le chemin	13
Donnez du sens, montrez le chemin et construisez avec l'Homme	13
4. L'intelligence collective	17
Déplacez des montagnes avec l'intelligence collective.....	18
Faites progresser, élevez l'Homme	20

5.	Le manager	23
	Les différents types de management	24
	Méthode d'identification et de traitement des différents types de management	30
6.	La compétence	33
	Le niveau d'exigence détermine le niveau de compétence.....	33
	Sachez évaluer le cycle gagnant ou perdant de votre organisation	35
	Comment faire évoluer les Hommes	36
	Sachez diagnostiquer les cycles gagnant et perdant de votre organisation et de vos Hommes	42

Partie II • Le management en action

7.	La posture	47
	Trois types de posture	49
	Comment installer une relation exigeante ?.....	51
	Pouvons-nous changer de posture ?	57
8.	Les compagnons	59
	Ne pensez pas « aujourd'hui » mais « demain »... ..	60
	D'où venons-nous ?	61
	Recrutez par la sélection	64
	La mobilité, facteur concret de réelle motivation ?	66
9.	Les valeurs fondatrices	69
	L'intelligence visible	69
	La valeur travail	70
	L'engagement personnel et la prise de responsabilité	71
	L'ambition saine et le courage	72
	L'objectivité et la capacité de remise en cause	74
10.	Le recrutement	77
	La stratégie de recrutement du manager « verrouilleur »	78

	Recruter gagnant, c'est prendre des risques et c'est épuisant !.....	82
	L'entretien de recrutement.....	83
11.	Vos Hommes : des chefs d'entreprise !	89
12.	Les règles	93
	Le manager expose ses attentes	93
	Le manager expose ses refus.....	94
13.	L'excusite	99
	Cas vécus par tout manager	100
	Comment tordre le coup à l'excusite ?.....	102
14.	La vérité	107
	Dites la vérité	109
	La vérité à l'insu de son plein gré !	113
	Comment dire la vérité ?.....	115
	Quelques mots sur les félicitations.....	117
	Quelques mots sur le plaisir	118
15.	La sanction	121
	Comment faire ?.....	122
	On ne peut sanctionner que les règles du jeu définies.....	123
	La sanction : acte final et indispensable qui succède à l'accompagnement.....	123
	La séparation, un échec ?.....	124
	Ce qui doit être sanctionné... ..	126
	Les sanctions nécessaires, contractuelles et les autres	130
	Le manager et la sanction.....	131
	Peur de passer pour un « salaud »... ..	132
	L'effet sanction sur les Hommes	132
16.	La performance	135
	Modéliser et valoriser la top-performance.....	137
	Éliminer la sous-performance.....	138

Comment éliminer la sous-performance ?	139
Le principe du quiproquo	143
L'oxygénation... c'est sain et nécessaire !	145
L'évaluation permanente des Hommes	146
17. Les trois blocs	149
La logique de la méthode des trois blocs	149
Une méthode qui permet de combattre bien des dysfonctionnements	153
18. Le triptyque pour réussir	161
L'environnement	162
Le contrat	166
Le management	185
Synthèse du triptyque gagnant environnement/contrat/management	191

Partie III • Questions stratégiques et pratiques

19. Du conflit jaillit la lumière	195
De quel type de conflit parlons-nous ?	195
De quelle manière générer le conflit ?	197
20. Le pouvoir	201
Une question de méthode	201
Du quotidien au stratégique... ..	203
Le manager a-t-il le droit de changer d'avis ?	206
21. Le <i>mid-management</i>	207
Un engagement sans faille	207
Être dans le camp du patron, c'est le pouvoir de dire non	208
22. L'organisation	211
23. L'élévation de l'Homme	215
La formation, une arnaque intellectuelle	215

La formation tue l'initiative et l'innovation.....	217
Comment mettre en place une pratique efficace d'élévation ?	219
24. La communication	225
Donner les clés du pouvoir.....	225
Ce qu'on peut dire et ce qu'on ne peut pas dire.....	227
La gestion des rumeurs.....	230
Les relations avec les IRP : le thermomètre de la qualité du management	231

Partie IV • Être le meilleur et le rester

25. L'innovation	237
L'innovation permanente, une obligation ?	237
Combattre le conservatisme et les idées reçues.....	240
N'ayez jamais peur de l'échec.....	242
Deux méthodes pour innover	243
26. La réforme	247
Réformez quand tout va bien.....	247
Manager, c'est bien sûr anticiper... ..	249
27. Le paradis : réussite et leadership	253
Les ambiguïtés face à la top-performance.....	253
La jalousie de la réussite	255
Tous contre un, le <i>top-performer</i> qui dérange	256
Les sociétés performantes et les « couples » qui marchent	260
La performance divise, l'échec rassemble... ..	263
Les limites de la démocratie... ..	264
Ceux qui doivent parler et ceux qui doivent écouter... ..	268
Comment faire durer la réussite ?	269
Les pièges du succès.....	272
Comment positionner son action avec lucidité ?.....	273

Conclusion..... 275

Annexes

Feuille de route du management gagnant..... 279

Mes 170 règles et pratiques pour réussir... .. 285

Index..... 303