

## Changer de posture managériale...

### Wel'Com-Hom News



Communication & Management  
Hommes & Méthodes

*Com-Hom est partenaire des entreprises pour fédérer les énergies au service d'une performance durable.*

[www.com-hom.com](http://www.com-hom.com)

## ... pour déverrouiller les situations de blocage



Mets de l'huile.

Si vous n'y arrivez pas, si vous peinez dans le management, si vous vous sentez parfois pris entre le marteau et l'enclume, si vous percevez une perte d'énergie à force de répéter ...

Pas de panique

Un peu d'huile dans les rouages et ça repart.

La solution : l'huile de management professionnel

Mais quelle est donc la composition de ce produit miracle ?

- Donner des attendus positifs (exprimer ce que l'on veut plutôt que ce qu'on ne veut pas) et les associer avec un sens fort : « l'attendu est ... pour... ». Rechercher et exprimer les enjeux auxquels cette exigence répond.
- Etre tenace avec l'exigence. Mettre en place des contrats d'objectifs négociés et adaptés pour un véritable engagement des personnes. Partager des jalons de contrôle établis, jalons en dehors desquels le manager laisse le collaborateur travailler en autonomie et gère sa propre inquiétude.
- Développer la bienveillance et l'écoute pour déceler les freins et accompagner les difficultés. Maîtriser une démarche de recadrage dans le respect des personnes. Se positionner en gestionnaire d'écart et non en jugement de personnes.
- S'appuyer sur une définition claire des responsabilités et niveaux de décision associés. Développer une démarche de coach pour que les personnes mettent en place par elles mêmes les solutions permettant de répondre à l'exigence.
- Alimenter le tout avec du feed-back : prendre le temps d'observer, de récolter les fruits du travail, mettre en place des retours concrets sur ce que le travail a permis pour l'entreprise, pour les clients. Echanger lors de 1 to 1 réguliers. Savoir se souvenir des actes et résultats positifs.

Les précautions d'emploi (au dos de la bouteille) sont des changements de posture :

- Sortir du reproche, de la recherche de coupable : le manager gère des écarts par rapport à des situations précises. Gérer l'erreur comme une source incommensurable d'apprentissage. Dans le management 5C, préférer « Cohérence, Clarté, Considération, Courage et Compétence » au « C'est Con mais C'est Comme Cela ».
- Sortir du jugement et revenir sur les faits : les gens ne sont pas... ; ils ont fait des choses... Ces actions ont abouti à des écarts positifs ou négatifs par rapport aux attendus. Développer les compétences de concertation et de négociation avec les collaborateurs et avec le N+1
- Sortir du rabâchage, s'intéresser aux modes de fonctionnement des personnes et questionner pour permettre aux personnes de mettre de la conscience sur leurs talents et leurs zones d'effort.
- Résister à l'envie de donner toutes les réponses, les solutions, à faire à la place de... Passer de « est-ce que tu as fait... ? » à « qu'as-tu à me dire... ? »
- Se souvenir des actions positives car dans le pays de Descartes, où l'esprit critique est fortement aiguë, l'équilibre positif/négatif est rarement respecté. Déclenchons-nous autant de rencontres pour exprimer de la gratitude que pour régler un problème ?

Et comme le dit la chanson :

« Mets de l'huile petit homme dans la vie, il faut que ça glisse. De l'huile petit homme, écoute, écoute... »

Car l'écoute est devenue une compétence essentielle au management. Une double écoute : écoute des personnes et également écoute des changements de l'environnement ...

Le management, c'est un peu comme la conduite accompagnée. Cela peut ressembler à la figure ci-contre.

Et quelle fierté quand l'autonomie est atteinte 😊



Pour mettre de l'huile, découvrez les formations :

- « [Porter le sens et faciliter la performance](#) » pour mettre de l'huile dans votre équipe
- « [Gérer un projet en collaboratif pour atteindre les objectifs](#) » pour mettre de l'huile dans vos projets
- « [Vendre et valoriser les produits, projets et services](#) » pour mettre de l'huile dans vos relations clients
- « [s'affirmer et favoriser la coopération](#) » pour mettre de l'huile dans votre communication



Marc VILCOT  
[Com-Hom](#)

A propos de l'auteur :

**Marc VILCOT** : J'ai vécu 17 années enrichissantes de vente et management dans l'industrie. De formation technique (Grenoble INP 89), mes préférences créatives et relationnelles m'ont vite orienté vers des activités commerciales et marketing : directeur commercial (1997-2007). En 2008, je me suis investi dans la formation et l'accompagnement, poursuivant ainsi, dans des contextes variés, le développement de la performance par « le travailler ensemble ».

Je trouve en Com-Hom : confrontation de nos approches, évolution permanente de nos pratiques, laboratoire d'idées, confiance.

J'accompagne et je forme en management d'équipe, vente & négociation, performance individuelle et collective, lecture des personnalités, régulation des relations & gestion de conflit, cohésion d'équipe & coopération.



Notre raison d'être est représentée par notre logo : associer les **H**ommes, le **M**anagement, la **C**ommunication et les **M**éthodes au service des **O**bjectifs.

**Copyright**

Les textes sont la propriété de [Com-Hom](#)  
Crédit photographique : [Com-Hom](#), [Fotolia](#)