

Management : s'étonner de ce qui nous énerve

Com-Hom News



Communication & Management
Hommes & Méthodes

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

www.com-hom.com

Prendre du recul sur les situations récurrentes



Je lui ai déjà dit 1000 fois et il/elle ne le fait pas !

Si vous avez déjà dit clairement ce que vous attendez d'une personne et que la personne ne fait pas...

Que faire ?

Un article très court : la solution tient en une phrase : « s'étonner de ce qui vous énerve » !

C'est un peu court en somme... Pour aller plus loin :

Si vous avez partagé correctement l'attendu :

- Un attendu positif : ce que vous attendez concrètement en termes d'action positive
- Un sens associé : à quelle situation, à quel besoin cet attendu répond
- Une vérification de la compréhension de la personne, de son engagement

Et que la personne ne fait pas : la personne a de bonnes raisons, qui lui appartiennent, de faire ce qu'elle fait.

Votre énervement/impatience devant l'échec va vous amener à répéter les choses avec de plus en plus de force et d'insistance. Cette énergie va emprisonner votre étonnement d'enfant, pourtant nécessaire à ce moment là.

Cette âme d'enfant qui s'étonne de tout, qui cherche à comprendre ce qui lui échappe :

« Qu'est ce qui fait que tu fais différemment ? »

Cette capacité à vous étonner de ce qui vous énerve, à poser plein de questions, porté par une réelle intention de découvrir et de comprendre, permettra à la personne de vous exprimer les raisons profondes de ses choix.

Vous pourrez ensuite travailler avec elle dans la recherche de solutions pour aller à l'objectif et/ou à la mise en responsabilité de la personne par rapport à ses choix.

Repensez à la dernière situation où vous avez répété et répété sans que l'action ait été au rendez-vous : quelles sont les bonnes questions naïves d'enfant que vous auriez pu poser à la personne ?



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](#), [Adobe Stock](#)