

Le leadership : la recette retrouvée

Si vous êtes prêt à manager vos relations humaines avec plus de facilité et de succès, si vous souhaitez augmenter votre succès aussi bien professionnel que personnel, alors lisez attentivement ce qui suit.

Selon Dale Carnegie, ce que vous pouvez faire de mieux pour accroître votre leadership, c'est de **développer des relations saines et de qualité. Dans un monde où la relation est en voie de disparition (je veux dire les bonnes relations qui disparaissent au profit des luttes), il est recommandé de s'arrêter sur ses écrits.**

Je recommande urgemment la lecture de son livre à succès " Comment se faire des amis ?". Ecrit par le milliardaire américain avant la seconde guerre mondiale, il y expose des recettes simples démontrant que les relations sont à la base de tout. **A la base du leadership !**

Son livre s'est vendu à plus de 45 millions d'exemplaires de part le monde depuis sa première publication – au modeste tirage de cinq mille exemplaires – en 1936. Le livre a fait l'objet de plusieurs révisions depuis la mort de l'auteur en 1955, par sa femme et sa fille, principalement afin de remettre au goût du jour les exemples donnés par l'auteur, concernant des personnalités célèbres en 1936 mais oubliées depuis – sans qu'elles touchent au fond de l'oeuvre en elle-même.

Plus que jamais, son livre, malgré son âge, nous livre de la sagesse et des techniques simples pour s'en sortir dans un monde devenu dur, dont les technologies sont de plus en plus sophistiquées, mais elles seules ne sont pas suffisantes.

S'il y avait une recette simple de succès, Carnegie explique que le succès se traduit par la capacité des entreprises et des hommes à établir de **bonnes relations humaines**. Carnegie l'a démontré, vécu, entrepris, et dit **qu'il a été porté par les autres vers son succès.**

Alors, et nous dans tout ça ? J'entends ici et là qu'il faut apaiser le climat social, pourquoi tant de problèmes, de souffrance au travail etc...Je pense sincèrement que Carnegie ...on l'a juste oublié ! J'entends encore la semaine dernière un directeur d'un bel établissement pour qui **les relations humaines lui apportent plus de problèmes que de solutions alors " il les met volontairement de côté"**, me dit il, très sûr de lui. Par contre, son DRH me renvoyait son manque crucial de leadership puisque les collaborateurs lui renvoyaient de la suspicion. Il avait beau avoir fait un Master en formation continue dans une ESCP réputée et avoir appris à "renforcer son leadership", personne ne le voyait son leadership ! On le craignait plus qu'autre chose !

Alors, l'ESCP ne lui aurait pas apporté ce leadership tant désiré ?

Alors, "dis papa, c'est quoi le leadership ?

"Bonne question mon fils ! "

Alors, comment fabrique t-on un leader ? et d'abord, est ce que ça se "fabrique" (à l'école) ?

Que disait Dale Carnegie ? que beaucoup trop de responsables négligent les relations humaines.

Or, c'est la qualité des relations humaines qui mène à la réussite ! avoir une vision stratégique, des compétences financières, commerciales, j'en passe et des meilleures, ne suffisent pas pour parler de leadership.

Le besoin de communication et de travail d'équipe est plus important que jamais, je l'entends tous les jours. Les cris, les colères, les ras le bol nous démontrent le besoin vital d'être reconnu. Alors, un leader, pour le devenir, peut comprendre ce besoin que nous avons tous, de vivre des relations de qualité, que la confiance se crée par l'écoute, le temps passé avec l'autre, l'attention portée aux autres, et le respect des personnes.

A chaque nouveau coaching j'entends systématiquement ce vide sidéral du manque d'attention. Savons nous assez que des relations de confiance augmentent notre créativité et notre enthousiasme général ? que le manque de respect et d'attention nous amènent à l'inverse ? plus de stress, de peur, la montée de la fatigue nerveuse, physique, et notre instinct de survie prend le dessus au détriment de notre besoin de collaboration.

Ceux qui misent sur les relations basées sur le respect sont perçus comme des meilleurs leaders que d'autres, mais, le dit on assez car lorsque l'on me parle du leadership j'entends plus "capacité à parler fort", à avoir "une vision d'avenir pour le groupe", j'entends "avoir réponse à tout", à "savoir gérer les finances", "à tout connaître" ! Un leader serait un Monsieur ou Madame "je sais tout", "un Monsieur Madame Parfait" . Un super héros . Or, c'est juste une croyance populaire répandue. et c'est FAUX.

Les " leaders " selon Carnegie doivent certes avoir une vision mais ils doivent surtout savoir communiquer et amplifier la communication, l'écoute, le respect, les marques d'attention car ils ont besoin de tout le monde pour bouger le navire !

Ce n'est pas parce que les moyens de communication ont augmenté que les gens ont pour autant appris à mieux communiquer.

Alors, "dis papa, que me conseilles tu pour que je sois un leader ?

1. RESTER UN ETRE HUMAIN

Beaucoup trop de gens pensent que le "leadership" concerne les personnes à hautes responsabilités, les leaders, les présidents, les hommes d'affaire...

Le Leadership passe d'abord par une attitude, celle où l'on montre que chaque personne compte, que ce soit l'assistant du manager, le coursier, le vendeur... .

Un leader doit d'abord créer une image d'un possible futur pour l'équipe ; c'est ce qu'on appelle la vision. Ce peut être un rêve, un objectif ou une mission à accomplir. C'est une image claire et précise d'un futur à construire ensemble avec de l'organisation.

L'idée n'est pas de trouver un excellent Leader et de tout faire pour lui ressembler !

N'essayez pas d'imiter qui que soit. Soyez toujours vous-même. La meilleure technique est de trouver le Leader qui est en vous, de trouver qui vous êtes réellement, quelles sont les qualités que vous possédez et qui peuvent être attribuées au Leadership : communication, enthousiasme, positivité, persistance, imagination, sens des valeurs... Laissez vos qualités HUMAINES vous guider vers ce LEADERSHIP.

2. COMMUNIQUER

Nous prenons de plus en plus conscience de l'importance de la communication.

L'habilité de communiquer et d'écouter se base sur 3 points :

- Faire de la communication une priorité
- Être ouvert aux autres
- Créer un environnement réceptif à la communication

Peu importe à quel point vous êtes occupé au cours d'une journée, accordez toujours une grande importance à la communication. Que ce soit à la pause-café, à la pause déjeuner... Toutes les idées du monde ne sont rien si vous ne les échangez pas. Une bonne communication ne nécessite pas forcément un contexte particulier, alors n'hésitez pas à partager vos opinions et soyez plus ouvert.

Si vous vous montrez ouvert aux autres, ils seront plus réceptifs à vos paroles. Cela permettra de matérialiser et de transmettre votre vision. Votre échange ne doit pas se limiter à ce que vous dites... Votre gestuelle, votre attitude sont tout aussi importantes. Une personne qui n'a pas envie d'être approchée est facilement repérable ; ne soyez pas cette personne. Que vous soyez le Directeur de la compagnie ou un vendeur, mettez les autres en confiance.

3. MOTIVEZ LES AUTRES

« La motivation ne peut jamais être imposée. Pour faire du bon travail, il faut le vouloir ». Ne vous contentez pas de dire ce qu'il faut faire et d'être directif. Motivez les autres pour qu'ils aient envie d'agir et de donner le meilleur d'eux-mêmes.

Il faut créer un engagement, car vous ne pouvez ni dicter une conduite, ni obliger une personne à agir comme vous le souhaitez. Il vous faudra donc prendre le temps de l'engager vers vos idées, vers votre façon de penser, en lui transmettant votre vision, vos rêves. Et le convaincre ! Cela prendra du temps car ça nécessite des efforts continus. Et à leur tour, ces personnes transmettront cette vision et cet engagement aux autres. Bien plus qu'un état, cela deviendra un véritable mode de vie. Le temps passé avec chacun n'est pas une perte de temps comme je l'entends parfois. C'est le début d'une dynamique qui portera ses fruits.

Alors faites savoir aux personnes qui partagent votre vie, l'importance qu'ils ont pour vous. Félicitez leur réussite, encouragez leurs efforts, laissez les prendre part aux décisions, et partagez avec eux les succès.

4. EXPRIMEZ AUX AUTRES L'INTÉRÊT SINCÈRE QUE VOUS LEUR PORTEZ

« Rien n'est plus efficace et satisfaisant que de manifester aux autres un véritable intérêt ».

Si vous souhaitez être apprécié, aidez les autres et vous vous aiderez vous-même. Avoir des relations solides nécessite que vous accordiez un véritable intérêt à votre entourage en toute sincérité. Prendre les personnes au sérieux, c'est leur accorder une véritable importance.

Selon Dale Carnegie, c'est le meilleur moyen pour que l'on s'intéresse à vous, quel que soit le contexte :

Si vous voulez que les autres vous apprécient, si vous voulez entretenir des relations durables, si vous voulez aider les autres en même temps que vous vous aidez vous-même, gardez à l'esprit ce principe fondamentale : intéressez- vous sincèrement aux autres.

5. SACHEZ VOIR LES CHOSES DU POINT DE VUE DES AUTRES

« Sortez de vous-même pour découvrir ce qui est important pour l'autre. »
Quoi de mieux qu'un exemple pour illustrer ce principe...

Lorsque Dale Carnegie voulu recruter une secrétaire personnelle, il publia une annonce dans le journal et reçut plusieurs centaines de réponses... Mais une attira son attention en particulier. En effet, elle ne parlait pas de ce qu'elle voulait, mais de ce que Mr Carnegie souhaitait, en commençant sa lettre par : « Vous recevez probablement 200 ou 300 courriers suite à votre annonce. Vous êtes certainement occupé et n'avez pas le temps de toutes les lire. Si vous voulez bien me téléphoner maintenant à ce numéro, c'est avec plaisir que je viendrais ouvrir le courrier, jetez les demandes sans intérêt et placez sur votre bureau celles qui méritent d'être lues... »

Il faut parfois savoir se mettre à la place des autres pour comprendre ce qu'ils attendent et pouvoir mieux y répondre.

6. APPRENEZ À ÉCOUTER

« L'évidence est ce que les gens ont besoin d'entendre »

C'est la plus importante des techniques de communication, quel que soit le contexte professionnel ou privé, chacun aime être écouté. C'est à la fois la meilleure façon d'apprendre et d'obtenir des réactions positives de la part de ses interlocuteurs. Être à l'écoute, est paradoxalement une véritable arme de persuasion. Cela peut amener l'autre à voir les choses de la même façon que vous.

Contrairement aux idées reçues, il ne s'agit pas d'une activité passive. Bien au contraire, elle requiert une grande concentration, une véritable implication avec des marques d'intérêt : reformulation, réponses brèves et appropriées. L'attention peut se manifester par un hochement de tête, un contact visuel, une question rapide ou encore une réponse courte. Participer à la conversation tout en étant à l'écoute et sans interrompre votre interlocuteur est crucial. Nul n'est plus persuasif qu'un auditeur attentif !

7. FAITES ÉQUIPE POUR DEMAIN

« Les bon équipiers sont les leaders de demain ».

L'évolution de la société tend de plus en plus à développer l'esprit d'équipe ; on entend beaucoup parler de team building. C'est à l'évidence la clé des succès de demain. Et comme dans toute équipe, il y a un Leader ; à l'image d'un entraîneur au sein d'une équipe sportive.

Pour qu'une équipe réussisse, la coopération des différents équipiers est nécessaire, ainsi qu'un coach de talent. Voici donc quelques points-clés pour former une équipe soudée et efficace :

- avoir des objectifs d'équipe
- s'occuper de chacun individuellement
- rendre chaque membre responsable des résultats de l'équipe
- partager les honneurs et accepter les critiques
- saisir toutes les occasions possibles pour renforcer la confiance de l'équipe
- être impliqué et rester combattif
- un Leader se doit d'être présent. C'est un mentor dont la mission est d'inspirer les autres et les emmener vers un objectif commun, un but à accomplir.

8. RESPECTEZ LA DIGNITÉ DES AUTRES

« Le vrai respect pour les autres est le moyen le plus fiable pour motiver ».

Il faut avoir conscience que l'autre est un être humain qui vit et qui respire, qui a ses contraintes familiales, souhaite réussir et être traité avec dignité, respect et compréhension, tout comme vous.

Pour un climat favorable, il faudra traiter vos employés comme des collègues, sans condescendance, imposer votre autorité sans avoir à réprimander. Mobilisez-les, en leur lançant des défis, en tenant compte de leurs avis et incitez-les à coopérer.

9. VALORISEZ, FÉLICITEZ, RÉCOMPENSEZ

« L'être humain travaille normalement pour des compensations financières. Mais il se dépasse pour être reconnu, félicité et récompensé ».

Lorsqu'on parle de récompenses dans l'entreprise, il s'agit en réalité souvent d'argent. Mais ce n'est souvent qu'une des raisons de motivation pour lesquelles la plupart des personnes vont au travail le matin ; et seulement un des éléments qu'il rapporte chez eux le soir.

Quoique nous disions, même le plus matérialiste d'entre nous a soif d'autres formes de récompenses. Ces dernières commencent par 2 points majeurs : le respect de soi-même et le respect reçu des autres. Ce sont là 2 des plus puissantes forces de motivations.

10. TRAITEZ LES ERREURS, LES RÉCLAMATIONS ET LES CRITIQUES

«Admettez rapidement vos erreurs, freinez vos critiques. Surtout soyez constructifs ».

Nous faisons tous des erreurs... C'est pourquoi il est important de créer un environnement où chacun puisse être ouvert à la critique constructive, car cela fait partie du processus pour avancer et s'améliorer. Et la 1ère chose à faire est de commencer par reconnaître et accepter ses propres erreurs.

Attention! La critique ne doit pas prendre des allures de blâme. Elle doit être utile, constructive et venir au moment adéquat. Il est important de prendre du temps avec chaque personne, individuellement pour connaître les points sur lesquels il souhaite s'améliorer et comment il souhaite évoluer.

11. FIXEZ-VOUS DES OBJECTIFS

« Fixez-vous des objectifs clairs, motivants et accessibles. »

« Un objectif est un rêve avec un date limite. » Pour qu'un rêve se réalise, il faut déterminer un plan d'action. Chacune des étapes représente des objectifs à court et long terme. Vous gagnerez en crédibilité auprès de vos équipes. Les objectifs nous donnent une cible à viser, à garder en perspective. Ils permettent de mesurer nos réussites.

Fixez-vous des objectifs à la fois stimulants, réalistes, clairs et mesurables. À chaque étape accomplie, prenez le temps de vous féliciter. Puis avancez au niveau suivant, avec encore plus d'audace, de puissance et d'énergie grâce à ce que vous avez déjà accompli.

12. CONCENTREZ-VOUS SUR UNE LIGNE DIRECTIVE

« Les leaders ne perdent jamais leur concentration. Ils gardent leur cible en perspective».

Il faut vous rappeler constamment votre objectif fondamental et travailler sans en dévier et en persévérant. Ce n'est pas toujours facile. Il faut franchir chaque étape, maîtriser chaque détail, de chaque travail, à chaque fois.

Cela vous rendra indispensable dans une entreprise, plus appréciée par l'équipe et plus fiable aux yeux de vos collègues et amis. Le secret : la concentration sur une cible, la capacité à faire abstraction de toute distraction et poursuivre seulement ce qui est important.

13. MAINTENEZ VOTRE ÉQUILIBRE

« Un bon équilibre entre travail et loisirs favorisent des performances régulièrement élevées. »

L'importance de l'équilibre pour les individus et pour les entreprises qui les emploient n'a été que récemment comprise dans sa totalité. Et partout, les sociétés bien menées aident leur membres à équilibrer leur vie. La plupart des Leaders modernes ne parviennent pas à un parfait équilibre permanent. La tendance des ambitieux est

de placer le travail en 1er ; cela leur semble tellement plus urgent, impératif et crucial.

Voici 3 étapes pour mieux équilibrer votre vie :

- Changez d'attitude : le temps que vous accordez à la famille et aux loisirs est également important.
- Prévoyez du temps : pour vos loisirs, de la même manière que vous planifiez votre journée de travail.
- Agissez : en vous impliquant dans des activités, vous y gagnerez en bonheur, santé, et vous n'en serez que meilleure.

14. AYEZ LA « POSITIVE ATTITUDE »

« Prenez des forces avec des pensées positives et ne vous laissez pas affaiblir par le négatif. »

L'attitude mentale, la puissance de notre esprit, la façon dont la réalité peut être changée radicalement grâce à une seule pensée : « Pensez bonheur et vous serez heureux, pensez succès et vous réussirez. »

Contrairement à ce que l'on croit, **les influences extérieures déterminent peu notre bonheur personnel**. Ce qui compte, c'est notre façon de réagir à ces influences, bonnes ou mauvaises. Une attitude positive n'est pas seulement vitale, c'est aussi le secret pour bâtir une vie heureuse et une carrière réussie.

Que dire des personnes mal intentionnées qui du fait de leur fragilité terrorisent les autres et adorent les rabaisser ? Je rencontre beaucoup de personnes animées par une belle âme, mais, qui finissent par perdre confiance, ayant trop accordées d'importance aux propos et aux comportements de ces terreurs qui courent les entreprises de nos jours. Mon conseil : souvenez vous que personne ne peut vous rabaisser et surtout pas les personnes mal intentionnées. Ces gens là ne vous arrivant pas aux chevilles, leurs propos et leurs comportements sont nuls et non avendus .

15. APPRENEZ À DOMINER LE STRESS

« Dominez vos craintes et dynamisez votre vie. »

Vivez un jour à la fois. Nous dépensons trop d'énergie au sujet de l'avenir et du passé. Le passé est fini, le futur n'est pas encore là, quoique nous fassions nous sommes incapable d'en modifier le cours. Nous ne pouvons vivre qu'un seul temps, le présent. Le temps, c'est aujourd'hui. Les problèmes se présenteront toujours, et il faudra les traiter intelligemment.

Voici une méthode utile en 3 étapes :

- Demandez-vous quel est le pire qui puisse arriver.
- Préparez-vous mentalement à accepter le pire si nécessaire.
- Travaillez calmement et méthodiquement à tirer parti du pire.

16. MANIFESTEZ VOTRE ENTHOUSIASME

« Ne sous-estimez jamais la puissance de l'enthousiasme. »

L'enthousiasme se transmet par le regard, l'attitude physique, la façon d'agir tout au long de la journée.

Chacun d'entre nous est capable d'éprouver de l'enthousiasme. Il est plus facile à trouver quand vous visez de véritables objectifs, quand vous touchez des projets que vous souhaitez vraiment réaliser.

Fixez-vous donc des objectifs stimulants. L'enthousiasme grandira en vous et vous en constaterez l'impact sur ce qui vous entoure. L'enthousiasme véritable est contagieux.

Enfin je terminerai par cette phrase : « Gardez l'esprit constamment ouvert au changement. Souhaitez-le. Faites-lui la cour. Ce n'est qu'en examinant et réexaminant et réexaminant vos opinions et vos idées que vous progresserez. » – Dale Carnegie –

Je vous souhaite du plaisir à renouer avec ces conseils,

Patrick Krzyzosiak

A Paris , le 12 février 2020

D'autres publications sur :

WordPress : <http://www.patrickkrzyzosiakcoaching.wordpress.com>

Coach individuel & team CT 31 (2006)

Consultant et formateur RH

140, Bis Rue de Rennes-75006 PARIS

email : p.krzyzosiak@spkenerycoaching.com

T : +33 1 70 38 24 30 **M** : +33 6 62 18 65 73

