

Le manager coach, quelques conseils...

Besoin de collaborateurs motivés et engagés ? Envie de développer l'esprit d'entrepreneur chez vos employés ? Voici quelques idées pour intégrer une approche de coaching dans votre management quotidien.

Intéressez-vous à vos collaborateurs

Mère Teresa a dit un jour lors d'une conférence devant des top managers : "Je n'ai que deux questions à vous poser concernant le management.

Un, connaissez-vous vos collaborateurs ?

Deux, avez-vous de l'estime pour eux ?"

Cette phrase résume bien l'importance de connaître et de comprendre les motivations, les ressources, les valeurs... des êtres humains qui constituent vos équipes.

Posez des questions

Un leader efficace n'est pas celui qui a les bonnes réponses, mais celui qui pose les bonnes questions !

De quelles ressources avez-vous besoin ?

De quel genre de support avez-vous besoin ?

Comment souhaitez-vous développer vos compétences, vos atouts ?

Quel est votre avis sur... ? Que proposez-vous pour... ?

Comment améliorer... ? Enfin, la liste est interminable.

Mettez-vous dans la peau de vos collaborateurs

Comment est-ce de marcher quelques dizaines de kilomètres dans leurs chaussures (comme on le dit en Suède) ? Essayez de comprendre leur monde, leur position et posez encore plus de questions.

Soyez cohérent entre ce que vous dites et ce que vous faites.

"Walk your talk" est essentiel pour développer engagement et respect.

Partagez vos responsabilités

Développez la responsabilité personnelle de chacun des membres de votre équipe. Ceci est vrai pour toutes tâches et tous projets, petits comme grands.

Laissez vos collaborateurs trouver réponses et solutions. Un outil très puissant dans le management est encore un fois l'utilisation des questions supports ! Quelques exemples :

- Que voulez-vous à la place ?
- De quoi avez-vous besoin pour... ?
- Si tout était parfait dans la situation X, qu'est-ce qui serait différent ?
- Qu'est-ce qu'il faudra pour aller de X à Y (comme situation) ?

Apprenez à écouter activement

L'écoute active vous permettra de comprendre les "filtres" de vos interlocuteurs et de bâtir une communication efficace dans une dynamique de compréhension et d'appréciation des différences, ingrédients essentiels d'une équipe créative et performante.

Donnez du feed-back selon la règle 80/20

80 pour cent de félicitations (feed-back positif) et 20 pour cent de recadrage (feed-back négatif), c'est un bon principe pour que le feed-back soit utile et efficace.

Respectez la règle suivante :

Laissez toujours votre interlocuteur dans un meilleur état que vous ne l'avez trouvé !

Enfin, une métaphore classique :

- Si vous donnez du poisson aux villageois affamés, ils ont de quoi manger pour la journée.
- Si vous leur apprenez à pêcher, ils ont de quoi se nourrir pour la vie.
- Si vous leur donnez les outils et les conditions pour développer leurs compétences à pêcher, ils ont de quoi se nourrir pour la vie et en plus, une haute estime d'eux-mêmes.

Annika Månsson