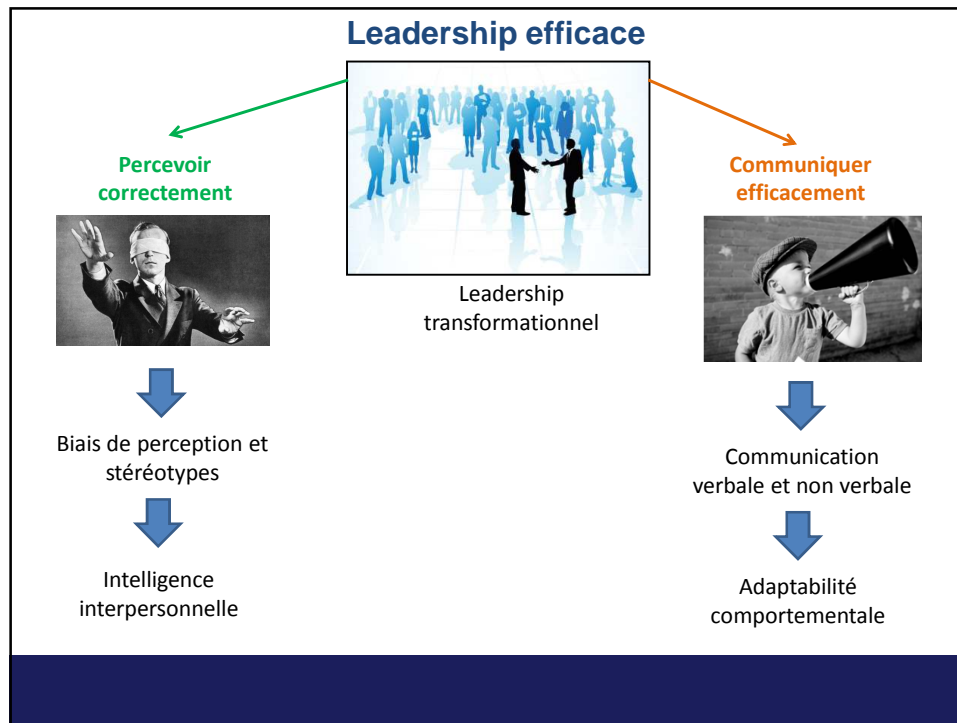


Le Leadership Efficace : Saisir l'autre et se faire entendre

Dr. Marianne Schmid Mast
Professeure en comportement organisationnel
HEC, Université de Lausanne

Les meilleur·e·s leaders sont aussi les
plus engagé·e·s dans des activités qui
nécessitent beaucoup
d'interactions interpersonnelles !

Luthans et al., 1985

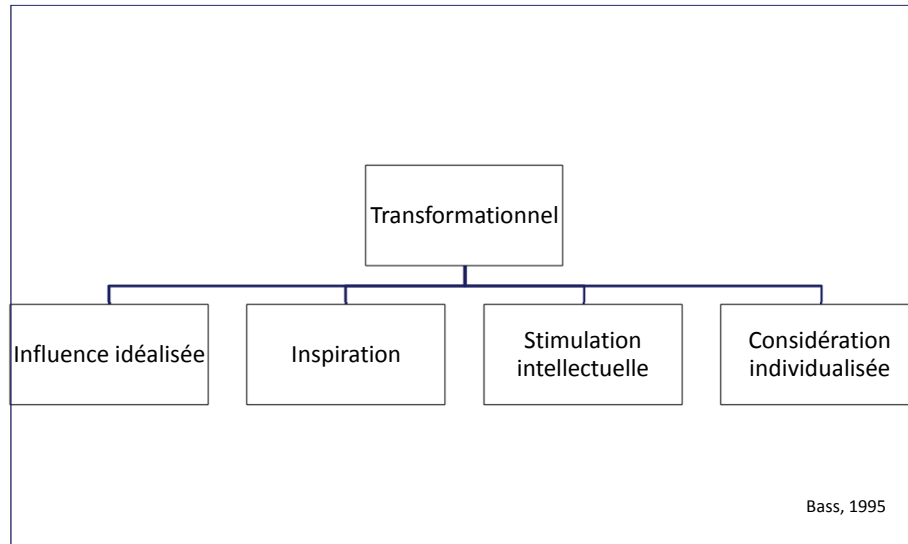


Définitions

Leadership = Capacité d'influencer des autres personnes dans la poursuite d'un objectif commun

Leadership efficace = Obtenir les effets souhaités (p.ex. satisfaction des étudiant·e·s, patient·e·s)

Le leadership transformationnel



Influence idéalisée

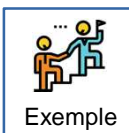
(« idealized influence »)



La/le leader propose une vision, engendre le sentiment d'une mission à accomplir



La/le leader transmet les convictions morales auxquelles il/elle adhère



La/le leader agit comme un exemple à suivre (identification avec le/la leader)

Inspiration

(« inspirational motivation »)



La/le leader transmet des attentes élevées



Le/la leader utilise des symboles pour rassembler les efforts et exprimer une vision



La/le leader exprime de l'enthousiasme, de l'optimisme et encourage ainsi les autres

Stimulation intellectuelle

(« intellectual stimulation »)



La/le leader promeut l'intelligence, la rationalité et la résolution consciencieuse de problèmes



La/le leader instaure une pensée critique, une remise en question des processus, des valeurs et des croyances

Considération individualisée

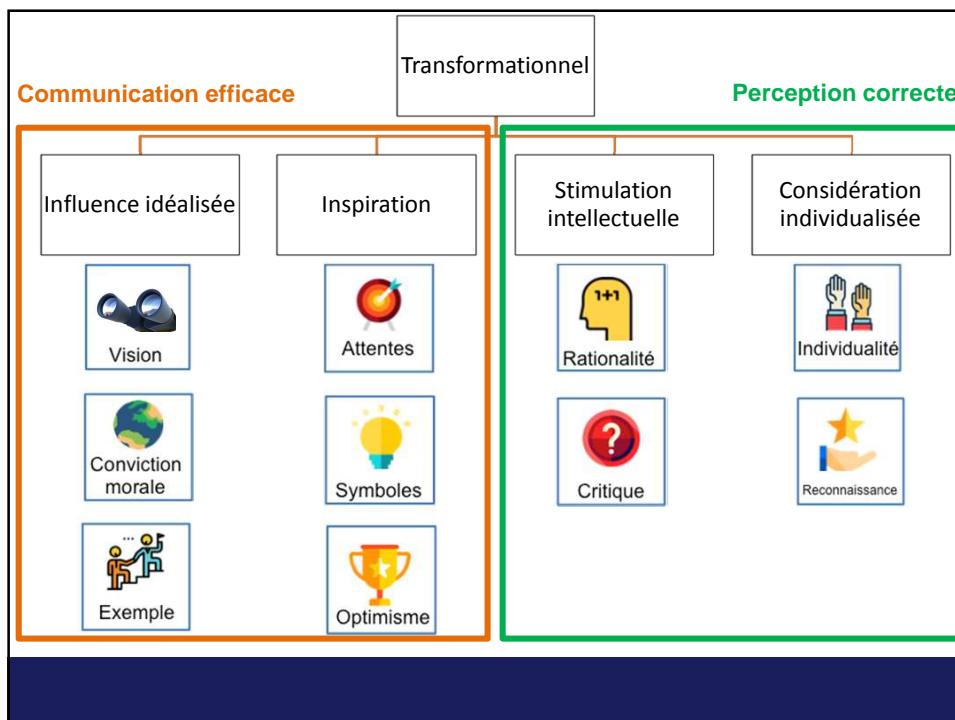
(« individualized consideration »)



La/le leader prête de l'attention à chacun-e, traite les subordonné-e-s de manière individuelle, les coach et leur fournit des conseils

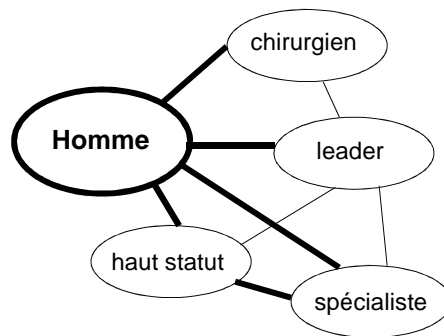


La/le leader reconnaît les contributions des autres



Pourquoi est-il si difficile de trouver la solution?

► Réseau cognitif



Qu'est-ce qu'un stéréotype ?

Une réaction cognitive,
émotionnelle ou
comportementale à des
individus appartenant à certains
groupes sociaux.

Exemple

Présentation d'un patient lors du rapport

La couleur de la peau est mentionnée plus souvent
quand il s'agit d'un patient noir que quand il
s'agit d'un patient blanc.

Finucane & Carrese, 1990

Intelligence interpersonnelle

Perception et jugement correct de la personnalité,
des émotions, des pensées, des motivations, des
attentes, des attitudes... d'autrui.

Effets d'une intelligence interpersonnelle élevée chez les leaders

- Relation entre intelligence interpersonnelle (couplée avec extraversion) et leadership transformationnel
- Leaders qui sont intelligent·e·s interpersonnellement ont des collaborateur·trices qui sont plus satisfait·e·s

=>On peut améliorer l'intelligence interpersonnelle via l'entraînement

Rubin, Munz, & Bommer (2005), Schmid Mast et al. (2012)

Métaphores



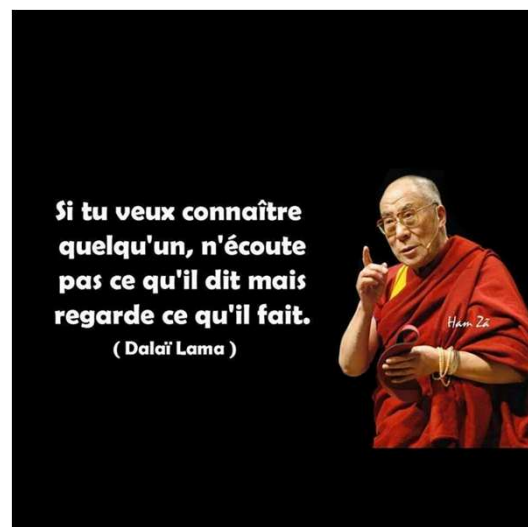
Le meilleur moment pour planter un arbre était il y a 20 ans. Le deuxième meilleur moment est maintenant

Proverbe Chinois

Comparaisons



Contrastes



Listes de 3

La plus grande souffrance est de se sentir seul, sans amour, abandonné de tous.



Mère Teresa

Répétitions

"VIS COMME SI TU DEVAIS
MOURIR DEMAIN. APPREND
COMME SI TU DEVAIS
VIVRE TOUJOURS".

GANDHI

Question Rhétorique

« Est-ce qu'il faut que nous prenions plus au sérieux les soucis de ce patient ? »



Conviction morale

Je suis convaincu que l'avenir appartient à la non-violence, à la conciliation des cultures différentes. C'est par cette voie que l'humanité devra franchir sa prochaine étape.



Citation de célébrité

Stéphane Hessel

Ambassadeur, Diplomate, Homme d'état, Résistant (1917 - 2013)

2 éléments clés:

- Exprimer ses valeurs
- Dire ce qui est juste ou injuste, ce qui est bien ou mal, ce qu'on devrait faire ou ne pas faire.

Sentiments du collectif



Fixer des objectifs ambitieux

- Spécifiques et ambitieux



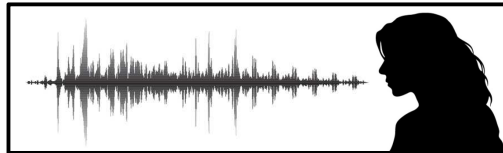
Créer la confiance vis-à-vis des objectifs



En bref.

1. Métaphores
2. Comparaisons
3. Contrastes
4. Liste de 3
5. Répétitions
6. Questions rhétoriques
7. Conviction morale
8. Sentiments du collectif
9. Fixer des objectifs ambitieux
10. Créer la confiance vis-à-vis des objectifs

La communication non verbale



Les signes non verbaux persuasifs



- Sourire
 - Contact visuel
 - Visage expressif
- Discours fluide
 - Volume
 - Variation dans le ton (pas monotone, mais éviter de monter la voix à la fin d'une phrase)
- Posture ouverte
 - Occuper l'espace
 - Gestes liés au discours
 - Gesticuler mais éviter les gestes symptomatiques du stress

Leadership des praticien·ne·s formateurs·trices et praticien·ne·s formateurs·trices (PF)



Les étudiant·e·s sont des individus qui demandent un style de leadership différent pour réussir au mieux

Adaptabilité comportementale

Capacité d'un·e leader de se comporter de manière adaptative vis-à-vis de différent·e·s collaborateur·trice·s.

