

LE MANAGEMENT SITUATIONNEL

COMPORTEMENT
TRES RELATIONNEL

CONVAINCRE

MOBILISER

PERSUASIF

PARTICIPATIF

COMPORTEMENT TRES
ORGANISATIONNEL

COMPORTEMENT PEU
ORGANISATIONNEL

M 2

M 3

M 1

M 4

DIRECTIF

DELEGATIF

STRUCTURER

RESPONSABILISER

COMPORTEMENT PEU
RELATIONNEL

Domaine du non négociable

Domaine du négociable

DFE ffhb

GP

Le management situationnel



LE MANAGEMENT SITUATIONNEL

Les facteurs influents

- La culture collective
- Le style des dirigeants
- La nature de l'activité
- L'environnement
- L'urgence
- Les nouvelles formes d'organisation
- Lui - Eux
- Moi...

LE MANAGEMENT SITUATIONNEL

Chassez le naturel.....

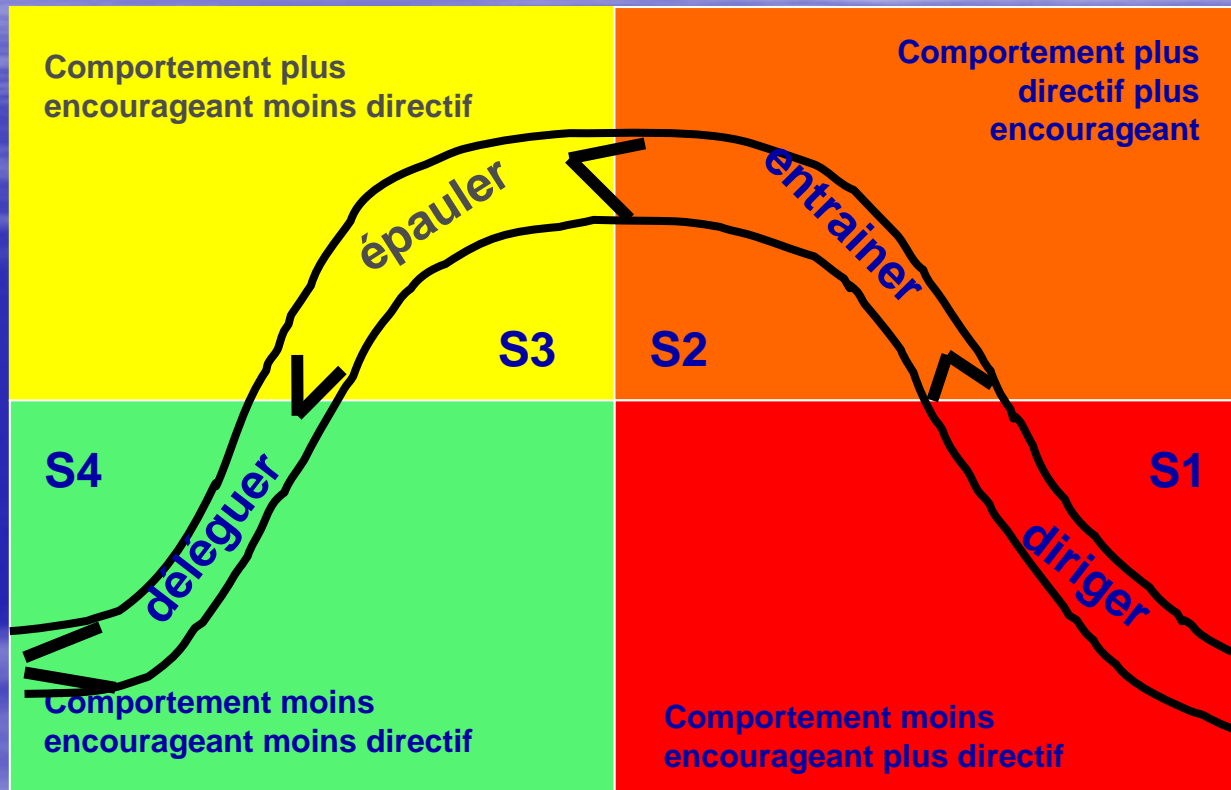
1.S'adapter

2.Etre flexible

LE MANAGER EDUCATEUR

(Hersey / Blanchard)

(plus)
COMPORTEMENT ENCOURAGEANT



(moins)

COMPORTEMENT DIRECTIF (plus)

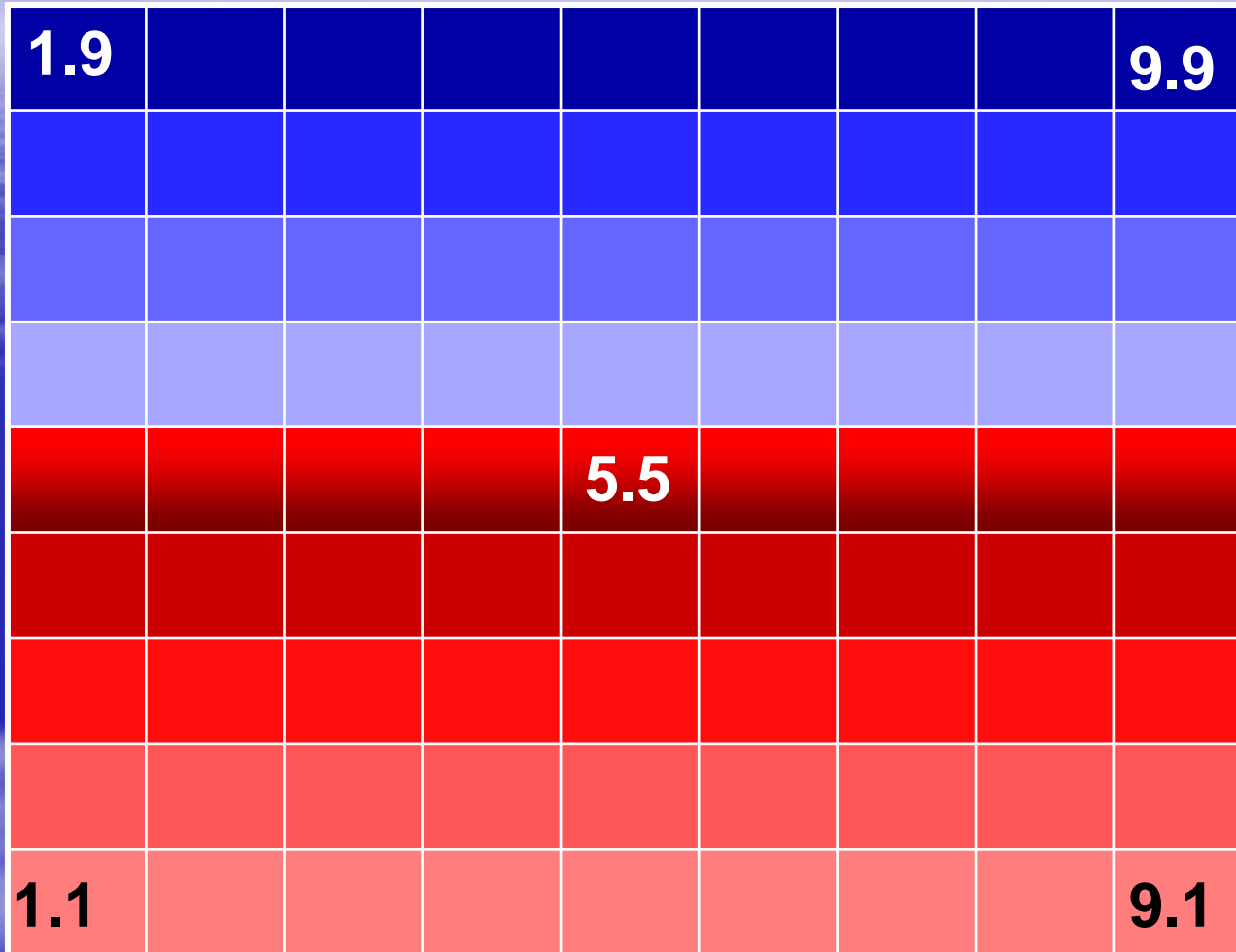
DFE ffhb

GP

Le management situationnel

LA GRILLE DE BLACK ET MOUTON

ACCENT SUR L'HUMAIN



PATERNALISTE



OPPORTUNISTE



ACCENT SUR LES RESULTATS



DFE ffhb

GP

Le management situationnel

HIERARCHIE DES BESOINS DE MASLOW

*droits et devoirs
du citoyen*

ACTIVITÉS
d'éveil

Liberté

VIVRE
debout

Information

Identité

PRENDRE SOIN

Participation

D... GP

Besoin de réalisation

- Culturel (tous les arts) • Spirituel
- Compréhension cognitive

Besoin d'estime

- Estime de soi (statut, réussite)
- Estime des autres (réputation).

Besoin d'appartenance

- Affection et reconnaissance par les relations intimes, les amis

Besoin de sécurité

- Sécurité • Propriété • Violence
- Difficultés financières • Logement.

Besoins physiologiques

- Maintien de la vie (faim, soif, élimination, évitement de la douleur, sexualité, etc.)

Respect

AIDER à faire et non
"faire à la place"

Dignité

Intimité

ANIMER

Propriété

SOIGNER

Humanisme

Le management situationnel

LA FENETRE DE JOHARI

Modèle qui représente le degré de connaissance de l'autre et de soi-même dans les relations entre individus. Il traduit les différentes interactions entre l'individu et le groupe dans lequel il évolue.

Le grand Jour

La zone Aveugle

La face Cachée

L'Inconnu

EXERCICE EN SOUS GROUPE 5 MINUTES / 1 RAPPORTEUR / PLENIERE

La relation entre 2 personnes qui ne se connaissent pas:

(peu de choses en commun, quelques a priori non exprimés)

La relation optimum:

(beaucoup de choses partagées, même si on garde un certain "jardin secret")

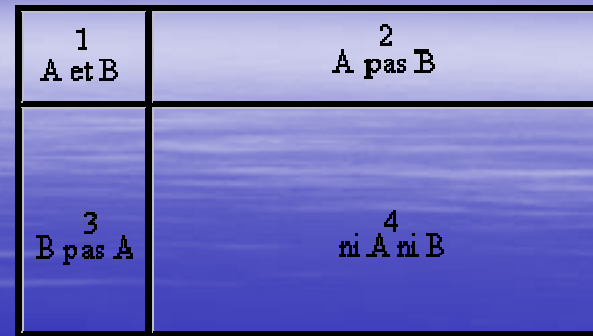
La relation "état de guerre":

(tout ce que l'on sait de l'autre est exprimé:

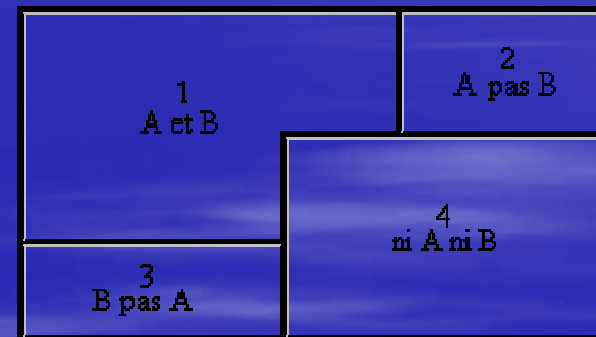
c'est le déballage permanent)

A l'aide de ce schéma, on peut symboliser 3 façons de communiquer

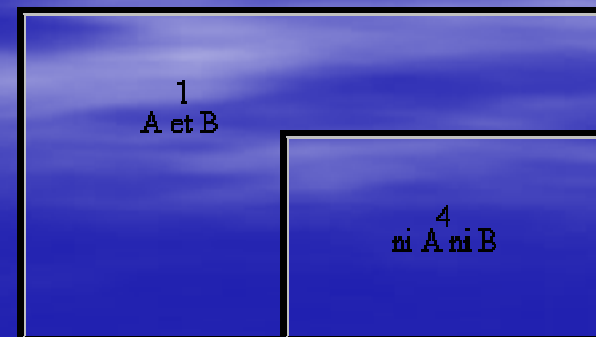
La relation entre 2 personnes qui ne se connaissent pas:
(peu de choses en commun, quelques a priori non exprimés)



La relation optimum:
(beaucoup de choses partagées, même si on garde un certain "jardin secret")



La relation "état de guerre":
(tout ce que l'on sait de l'autre est exprimé: c'est le déballage permanent)



Quel type de manager êtes-vous ?

William Marston pensait que l'être humain se comporte selon deux axes, selon qu'il a tendance à être plutôt "actif" ou "passif", et selon qu'il perçoit un environnement humain ou factuel comme hostile ou favorable....





ATTITUDES ET COMPORTEMENTS

LES VALEURS

LES COMPORTEMENTS OBSERVABLES

FAMILLE

*AIDER à faire et non
"faire à la place"*

Liberté

*Des autres ?
la mienne ?*

**LA FACE
CACHEE DE
L'ICEBERG**

**Les ATTITUDES
INTERNES**

POUVOIR

La vengeance ?

ARGENT

*Pour quoi
faire ?*

COMMENT LES CONNAÎTRE ?

AMITIE

Identité

Sectarisme

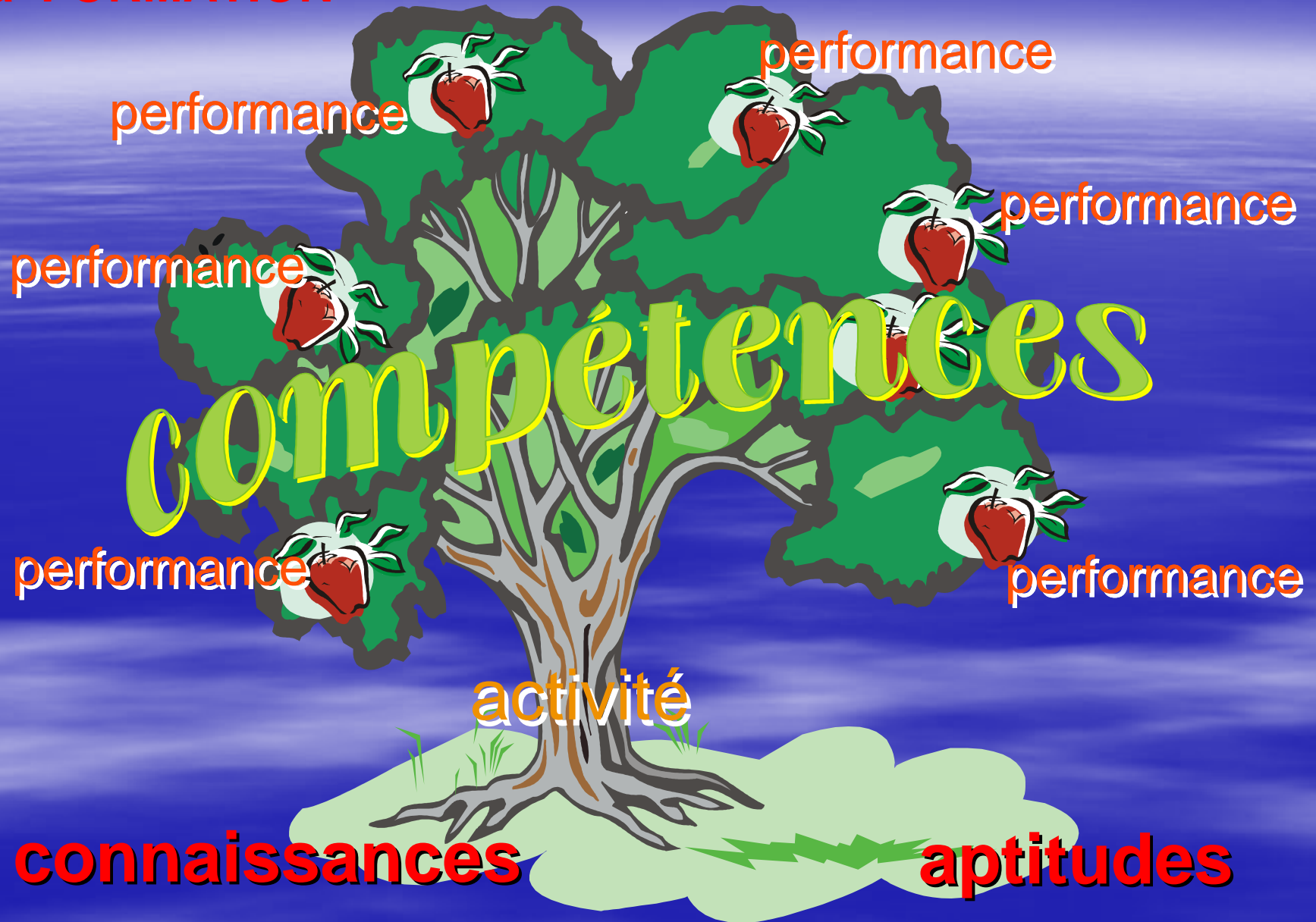
L'INNE

Participation

Humanisme

Manipulation ?
Le management situationnel

la FORMATION



MISSION 1

