MANAGER L'INCERTITUDE

JOURNÉE 1

Observer

JOUR 1



Le matin :

Comprendre les individus en contexte incertain

Neurocognitivisme appliqué au management : Les gouvernances cérébrales

Ce que vous percevez comme un manque de motivation ou de professionnalisme est souvent une réponse neurobiologique à un signal de l'environnement.

Sous pression, le cerveau bascule vers des modes de gouvernance archaïques (survie, évitement, réactivité) qui court-circuitent le raisonnement, la créativité et la coopération.

C'est un mécanisme universel, prévisible et lisible si l'on sait où regarder.

Au programme : les quatre gouvernances cérébrales et leurs effets sur la décision : les déclencheurs neurobiologiques et leurs implications managériales, premiers outils d'observation des états internes de vos collaborateurs.

L'après-midi :

Comprendre les positionnements psychiques

L'analyse transactionnelle offre une cartographie précise des positionnements psychiques – Parent, Adulte, Enfant – et de la façon dont ils s'activent sous pression. Identifier son propre positionnement, c'est commencer à choisir sa réponse plutôt que de la subir.

Au programme : les trois états du moi et leurs expressions comportementales – comment le stress induit des régressions psychiques prévisibles – l'impact des positionnements sur la communication et l'autorité – mise en pratique : identifier ses propres schémas dominants.

MANAGER L'INCERTITUDE

JOURNÉE 2

Relier et mettre en discussion



Le matin :

Le rôle et l'impact du contexte

Le contexte n'est pas un décor. C'est un acteur essentiel avec lequel il faut composer.

Les comportements d'une équipe ne s'expliquent pas seulement par les individus qui la composent. Ils s'expliquent par l'environnement dans lequel ces individus évoluent : les signaux que l'organisation envoie, les règles implicites, le contexte général.

Au programme : le contexte comme variable comportementale à prendre en compte ; comment l'environnement génère ou inhibe la confiance ; les leviers d'action du manager sur son propre contexte.

L'après-midi :

Les transactions : de l'économie à l'écologie humaine

Ce que vous mettez dans le champ collectif, vous le récupérez amplifié.

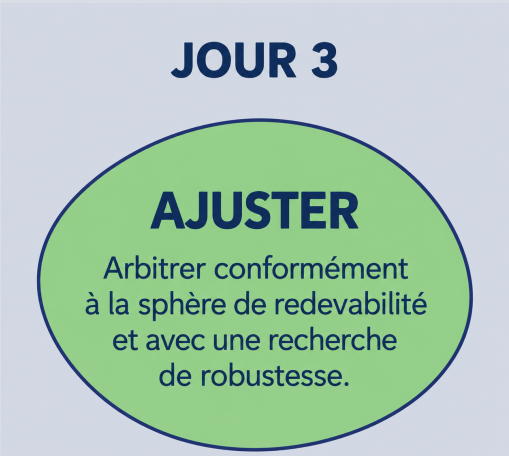
Une relation n'est pas seulement un échange d'informations. C'est une transaction au sens plein du terme : ce que chacun y apporte modifie la qualité de ce qui peut en sortir. Passer d'une logique d'économie des échanges à une logique d'écologie humaine, c'est comprendre que la qualité du lien est une ressource collective, renouvelable ou épuisable selon ce qu'on en fait.

Au programme : les transactions de l'analyse transactionnelle – comment les positionnements individuels créent des dynamiques relationnelles prévisibles – le triangle de Karpman et ses sorties – de la gestion des relations à leur entretien actif.

MANAGER L'INCERTITUDE

JOURNÉE 3

Ajuster



Le matin :

Agir pour un collectif robuste

Dans une conversation tendue, celui qui parle en premier des solutions a souvent déjà perdu.

La négociation de crise n'est pas réservée aux situations extrêmes. Ses principes sont parmi les outils les plus efficaces pour désamorcer une tension, rouvrir un dialogue fermé ou ramener un collectif à une base commune.

Au programme : les fondamentaux de la méthode Voss appliqués au management – écoute active, empathie tactique, étiquetage émotionnel, questions calibrées – mises en situation : conversations difficiles reconstituées et débriefées.

L'après-midi :

Votre plan d'action

Comprendre ne suffit pas. Ce qui compte, c'est ce que vous faites le lundi matin.

Cette dernière demi-journée est un espace de synthèse et d'engagement. Chaque participant repart avec un plan d'action personnel concret et ancré dans sa réalité de terrain, comprenant des décisions précises, un premier pas identifiable et un calendrier de mise en œuvre.