

COMPETENCES & RH

Intégrez la fibre relationnelle à votre management

Par Karim Agoumi | Edition N°:5372 Le 16/10/2018 | Partager     

Un ouvrage du consultant Youness Bellatif sur le Leadership Fréquence 5

+ Recours à l'intuition, Process com, 5 deuils... Des outils présentés pédagogiquement aux lecteurs

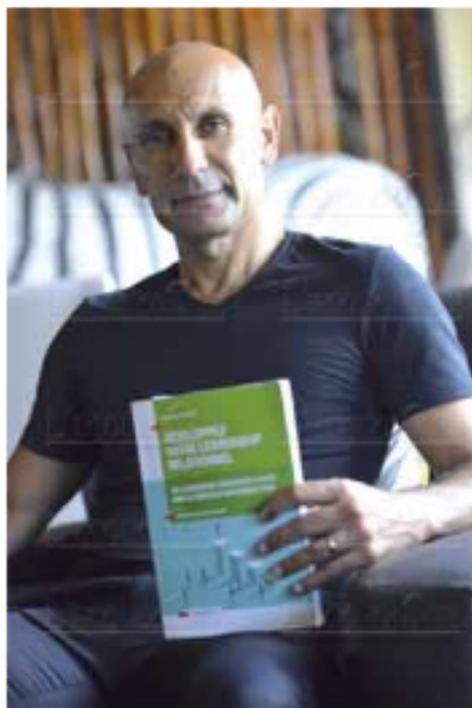
Une démarche qui développe l'interaction des équipes et motive les troupes

Prendre en considération les émotions des salariés et leurs relations intra-entreprises pour pouvoir mieux les manager. C'est le concept à la fois novateur et prometteur du leadership relationnel.

Une philosophie que le coach et consultant Youness Bellatif explicite de manière complète et pédagogique dans son dernier livre intitulé «Développez votre leadership relationnel» récemment paru. Un moyen de mieux répondre aux besoins des troupes et d'élargir leur coopération pour améliorer leur productivité.

Cet ouvrage, qui s'adresse aussi bien aux managers débutants qu'aux dirigeants confirmés, définit tout d'abord avec soin la notion de leadership relationnel. Un savoir-être que tout leader peut activer et qui consiste à valoriser et à multiplier les relations entre les principaux acteurs de l'entreprise.

«Un leader relationnel est capable de tisser des liens en interne. Pour qu'ils soient de qualité, il est nécessaire de développer une véritable intelligence relationnelle», révèle ainsi Bellatif. Afin d'acquérir une telle «posture», le manager doit appliquer la méthode dite «Leadership Fréquence 5», appelée également plus sobrement LF5. Celle-ci consiste à gérer le groupe en adoptant une vision panoramique.



Dans son dernier livre qui vient de paraître, Youness Bellatif révèle aux managers les tuyaux pour devenir un leader relationnel. Une démarche intitulée «Leadership Fréquence 5» qui nécessite une bonne dose d'intuition et s'avère redoutablement efficace pour motiver les troupes (Ph. Fadoua)

Le manager doit alors composer avec cinq fréquences capitales, parmi lesquelles la «stratégique» où le leader apprend à tenir compte des enjeux de chaque équipe de travail à la manière d'un stratège, le «Process» qui contraint le dirigeant à respecter les normes du groupe ou encore l'émotionnelle qui vise à insuffler chez les salariés une bonne dose de passion une fois en poste. La dernière fréquence, dite «relationnelle», est la plus cruciale de toutes. Elle permet en effet de nouer des relations transversales et compatibles entre les différentes équipes et départements d'une structure, la rendant ainsi plus efficace et autrement pérenne.

Pour mettre en application cette méthode de manière concrète, l'auteur conseille tout d'abord aux managers intéressés de développer un tant soit peu leur intuition. «Un manager qui parvient à accroître sa subjectivité sera plus apte à composer avec les différentes personnalités de chaque collaborateur», précise Bellatif. Le consultant conseille également aux dirigeants de prendre conscience de certaines croyances et préjugés néfastes à la gestion du groupe et dont il est plus judicieux de se détacher.

Une phase de «désapprentissage» délicate que tout un chacun peut travailler via l'exercice des 5 deuils, lequel est essentiel axé sur des séances de coaching approfondies. Un travail qui nécessite beaucoup d'humilité et une prise de recul nécessaire.

Bellatif suggère aussi aux leaders de multiplier les occasions de «contact» au sein du groupe en organisant des réunions ou en reconfigurant régulièrement les équipes de travail. Enfin, le manager peut recourir à la Process Communication pour analyser le patrimoine relationnel du groupe.

L'ouvrage livre également au lecteur les bénéfices de cette démarche pour les salariés. L'on apprend ainsi que cette pratique de management favorise l'interaction et la coopération entre les équipes tout en prenant en considération leurs exigences.

Plus soudés et impliqués, les employés gagnent alors considérablement en motivation et réduisent plus facilement leur stress. «L'objectif du leadership relationnel consiste à rendre l'entreprise plus écologique de l'intérieur. Il s'agit de s'assurer qu'elle produise de la valeur de manière saine, autrement dit, en tenant compte des besoins des uns et des autres», souligne le coach.

Un guide richement illustré par des exemples concrets. Mais pas seulement. Le document recèle aussi d'exercices pratiques à appliquer et de conseils avertis.

Coach, formateur et superviseur de coach, Youness Bellatif est également Master Trainer en Process Communication. Fondateur et dirigeant du cabinet ConvergenceField et du Lead Coach Institut, il accompagne régulièrement des dirigeants aussi bien au niveau local qu'international.