

Management et accompagnement : trouver des solutions efficaces, se libérer, bouger individuellement et en équipe.

LE CO-LEADERSHIP SIMPLE ET PUISSANT

1. QU'EST-CE QUE LE CO-LEADERSHIP ?

Le co-leadership est un entraînement à la production de solutions professionnelles par une **méthode d'accompagnement centrée sur la personne et pas sur le problème**. Cette méthode française de libération de la parole s'appuie sur 40 ans de pratique dénommée la « connexion d'humain à humain ».



Il permet aux participants d'exercer un leadership libérant dans la plupart des circonstances de leur vie professionnelle ou personnelle, du management ou de l'accompagnement.

Il se fonde sur une représentation de l'**être** humain et du **fonctionnement** de la personnalité appelée « [le schéma de la personne](#) » visant l'actualisation de tout son potentiel et de ses talents.

Il diffuse les **bonnes pratiques managériales**, le leadership de l'amour, un type de communication efficace pour le fonctionnement harmonieux et la croissance des groupes et de leurs membres, sur la base de 3 valeurs pratiques et concrètes mises en actes : la **liberté**, l'**égalité** et la **fraternité**.

Le co-leadership se pratique en intra ou [inter-entreprise](#).

2. COMMENT ÇA MARCHE ?

Au cours de ces 40 années, il a été vérifié que, dans 85% des cas, les acteurs de l'entreprise avaient en eux les solutions pour avancer et les réponses aux questions qu'ils se posent.

Cette méthode est basée sur **4 principes** :



- **Confiance**. Croire que la personne concernée a très probablement la réponse en elle, lui donner la **parole** et la lui laisser jusqu'à ce qu'elle trouve sa solution ou qu'elle valide la piste qu'elle a réclamé à son accompagnant.
- **Mouvement**. Ne pas s'arrêter au problème ni à sa description, mais passer directement à l'accouchement de la solution, construire le **présent** et le **futur**, ce qui est vitalisant et fait gagner un temps considérable.
- **Croissance**. La vocation de la personne humaine est de **grandir** et c'est aussi un enjeu pour les équipes, les entreprises ou organisations ; croissance quantitative, croissance qualitative. Ce qui donne du sens à une équipe c'est d'être des facteurs de croissance les uns pour les autres.
- **Pragmatisme**. Rester très concret, passer du général au particulier. **Nommer** les personnes.

3. COMMENT SE DÉROULE UNE SÉANCE D'ENTRAÎNEMENT DE 2 HEURES ?

Au cours d'une séance d'entraînement de 2 heures pour 3 personnes dirigée par un coach certifié :

- **Présentation** ou rappel de l'anthropologie et des règles du jeu de l'entraînement : 20 minutes
- **3 exercices** de 30 minutes au cours desquels les 3 participants tiennent tour à tour le rôle d'accompagnant, d'accompagné et d'observateur bienveillant sous la direction aidante de l'entraîneur certifié.



- 1) Dans chacun des exercices, l'accompagné présente un vrai sujet de son **actualité** professionnelle, pour lequel il veut trouver une solution avec l'accompagnant qu'il choisit.
- 2) L'accompagnant et l'accompagné se mettent d'accord sur le **contrat** de l'exercice et le résultat attendu.
- 3) L'accompagnant invite l'accompagné à indiquer la ou les **solutions** auxquelles il aurait déjà pensé ou à réfléchir à une solution à laquelle il n'aurait pas encore pensé.
- 4) Si l'accompagné n'a pas d'idée, il peut autoriser l'accompagnant à lui proposer des **pistes**.
- 5) La solution choisie par l'accompagné se traduit par une **action** testée avec l'accompagnant sous forme de sketch et finalement validée par l'accompagnant et les observateurs bienveillants.
- 6) L'accompagné prend un **engagement** de mise en œuvre et de reporting à son accompagnant.
- 7) L'exercice est **évalué** par chacun des 4 acteurs.

➤ **Évaluation/débriefing** de la séance par l'ensemble des participants : 10 minutes

4. LES SUJETS TRAITÉS ET LES RÉSULTATS OBTENUS

Exemples de sujets



Gérer un collaborateur démotivé ou démobilisé. Embrasser une nouvelle mission. Définir la prochaine étape professionnelle. Réorganiser son service. Affronter un management stressant. Réussir un recrutement. Réussir une mobilité ou une séparation. Mettre de l'huile dans les rouages entre services. Rendre des commerciaux plus efficaces. Améliorer la qualité du service

Ingrédients de la méthode

La pensée bienveillante, le leadership de l'amour. Se connaître soi-même et les autres ; le schéma de la personne et son fonctionnement : tête, cœur, corps, tripes et âme. L'intelligence collective intérieure. Donner la parole et le silence. Les questions ouvertes aidantes. Donner la langue au chat. Partager l'enthousiasme et l'inspiration. Tirer parti des sensations, gérer les émotions. Les ressorts du mouvement et la gestion des changements. Le plaisir, les motivations, la mobilisation. Ce qui donne le sens, être facteurs de croissance les uns pour les autres. La correction fraternelle. Anciennes et nouvelles habitudes. Les accords, la convergence et les contrats. Les prises de rendez-vous. Mobilités internes et externes, recrutements et séparations. Les gros mots du management qui bloquent le mouvement.

Gains concrets

Les résultats concrets sont très **rapides** puisque les solutions s'obtiennent généralement en moins de 30 minutes lorsque l'intéressé est prêt à se mettre en question.

Cette méthode de coaching très **simple** et humaine est accessible à la plupart des personnes motivées dès la première séance individuelle ou en groupe.



Elle est **universelle**, elle s'applique à quasiment toutes circonstances de la vie professionnelle et personnelle.

Elle produit une sensation de **libération** et une mise en **mouvement** actif, créatif et solidaire.

Elle contribue à la **croissance** des personnes et des groupes.

Elle réduit les malentendus, les **tensions**, les conflits, les burnout, les dépressions, l'absentéisme.

Elle fidélise les acteurs et renforce la **marque employeur**.

5. LE CO-LEADERSHIP EST UNIQUE ; CE QUI FAIT SA DIFFÉRENCE



Être **centrés sur la personne et pas sur le problème** fait **gagner un temps considérable** et valorise la personne et le groupe.



Donner la priorité totale aux **solutions** de la personne coachée, sans l'empêcher de penser en la submergeant de conseils, fait aussi gagner beaucoup de temps.

Cela augmente les **relations** fraternelles et solidaires, la révélation et le renforcement des capacités à prendre sa vie en mains, la détermination à mettre en œuvre les décisions prises.

La simplicité et le bon sens suscitent une **adhésion enthousiaste**.