

#MAXWELL, #John C., Les 21 lois irréfutables du leadership : suivez-les et les autres vous suivront

Pour John C. Maxwell, qu'il s'agisse de réussite ou d'échec, tout dépend du leadership. Pendant que vous travaillez à bâtir votre organisation, souvenez-vous que...

- Le personnel détermine le potentiel de l'organisation.
- Les relations déterminent le moral des membres de l'organisation.
- La structure détermine la taille de l'organisation.
- La vision détermine l'orientation de l'organisation.
- Le leadership détermine le succès de l'organisation.

Pour développer votre leadership, John C. Maxwell a écrit ces 21 lois. Ce résumé saura, je l'espère, vous inciter à lire le livre au complet...

1. La loi du couvercle

Tout ce que vous cherchez à accomplir sera limité par votre aptitude à être un meneur d'hommes.

Le talent de l'équipe est rarement un problème... le leader et les joueurs clés font la différence.

Plus le leadership est élevé, plus l'efficacité est grande.

Plus l'impact que vous voulez créer est grand, plus votre influence doit être grande.

Reconnaissez vos talents et vos limites.

2. La loi de l'influence

Être un leader, c'est exercer de l'influence, rien de plus, rien de moins.

L'influence est reliée à un seul objectif clair, limpide et mobilisateur.

L'influence est centrée sur l'action et la capacité à faire que les choses se réalisent.

L'influence permet de mettre à l'ordre du jour les choses importantes pour les bonnes raisons.

L'influence n'est pas reliée à votre titre, elle se gagne dans l'action et il faut travailler fort pour y arriver.

3. La loi du processus

Le leader développe ses talents jour après jour. Il distingue les leaders du commun des mortels.

Le leader a une vision à long terme pour faire fructifier ses avoirs.

Le leader développe sa conscience et son efficacité.

Être un leader de demain c'est apprendre aujourd'hui.

4. La loi de la navigation

N'importe qui peut barrer un navire mais pour tracer le cap il faut un leader.

Le navigateur a une vision de sa destination, il comprend ce que cela exigera et il sait de qui il a besoin pour y arriver.

Le navigateur sait que d'autres personnes dépendent de lui et de sa capacité à tracer un chemin.

Le navigateur écoute ce que les autres ont à lui dire.

Ce n'est pas la dimension du projet qui détermine son acceptation, son soutien et sa réussite, c'est la dimension du leader.

5. La loi d'E. F. Hutton

Quand le véritable leader parle, les gens écoutent, c'est lui qui détient le pouvoir pas seulement le poste.

Le leader se développe dans 7 domaines clés : qui il est, qui il connaît, ce qu'il sait, ce qu'il ressent, ce qu'il a vécu, ce qu'il a fait et ce qu'il peut faire.

Les véritables leaders savent utiliser le leadership des autres.

6. La loi du terrain ferme

La confiance est le fondement du leadership.

Les gens savent quand vous faites des erreurs, inutile de les cacher.

Pour développer la confiance, il faut développer ses compétences, travailler ses relations et avoir un bon caractère.

Le caractère rend la confiance possible et la confiance rend le leadership possible.

7. La loi du respect

Les gens suivent naturellement des leaders plus forts qu'eux.

Si on vous respecte comme personne, on vous admire; si on vous respecte comme ami, on vous aime; si on vous respecte comme leader, on vous suit.

Les vrais leaders voient et respectent le leadership des autres.

Le respect se gagne en disant la vérité et en investissant du temps de qualité avec les autres.

8. La loi de l'intuition

Les leaders évaluent tout avec un parti pris envers le leadership.

Un leader évalue la situation et sait instinctivement quoi faire.

L'intuition se développe avec une multitude d'expériences.

L'intuition permet de voir ce qui est possible.

Les leaders qui veulent réussir maximisent chaque atout et chaque ressource dont ils disposent au bénéfice de leur organisation.

Sans intuition vous risquez d'avoir des œillères, c'est une des pires choses qui puisse arriver à un leader.

9. La loi du magnétisme

Ceux que vous attirez sont conformes à ce que vous êtes.

Ce que vous obtenez est déterminé par ce que vous êtes.

Si vous pensez que vos collaborateurs peuvent être meilleurs, il est temps pour vous d'être meilleur.

Les gens sont attirés par des leaders qui ont des valeurs similaires aux leurs.

10. La loi du contact

Les leaders touchent les cœurs avant de demander un coup de main.

La force du contact, c'est de faire en sorte que l'autre se sente heureux d'être avec vous.

Pour vous conduire vous-même, utilisez votre tête; pour conduire les autres, utilisez votre cœur.

Plus la relation et le contact seront forts, plus les gens vous suivront.

Un grand leader qui se tient devant un groupe de 40 personnes voit 40 personnes avec des aspirations, chacune voulant vivre et faire le bien.

Le leader a l'obligation de faire le premier pas pour établir le contact et le maintenir.

11. La loi du cercle rapproché

Le potentiel d'un leader est déterminé par ceux qui en sont le plus proche.

Si une personne part, cherchez quelqu'un de meilleur pour la remplacer.

Le leader atteint sa force au sein d'un groupe et il aide les personnes à trouver la force en eux.

Investissez votre temps avec vos meilleurs atouts et délégez autant que possible.

Gardez dans votre cercle ceux qui sont capables d'élever les autres et vous aident à vous améliorer.

12. La loi de la délégation de pouvoir

Seuls les leaders sûrs d'eux délèguent leurs pouvoirs aux autres.

Pour déléguer il faut croire aux autres.

La capacité des gens à réaliser des choses est déterminée par la capacité du leader à déléguer.

Si vous ne délégez pas, vous créez des obstacles à l'intérieur de l'organisation.

La délégation du pouvoir permet l'arrivée de changements constants, car elle permet de se développer et d'innover.

On acquiert de l'autorité en en donnant aux autres.

13. La loi de la reproduction

Seul un leader peut engendrer un autre leader.

85 % des leaders le sont devenus grâce à l'influence d'autres leaders.

Pour vous développer, passez du temps avec d'autres leaders meilleurs que vous.

Créez un environnement où le leadership sera apprécié en lançant une vision, en offrant des motivations, en encourageant la créativité, en autorisant les risques et en responsabilisant.

14. La loi de l'adhésion

Les gens adhèrent à un leader, ensuite à la vision.

Si vous estimez que le messenger est crédible, alors vous estimez que le message a de la valeur.

Quand les gens n'aiment pas le leader ou la vision, ils cherchent un autre leader.

Pour que les gens adhèrent, ils doivent vous comprendre, comprendre vos espoirs et vos rêves.

Une vision ne s'impose pas.

15. La loi de la victoire

Les leaders trouvent le moyen de faire gagner leurs équipes.

Les grands leaders n'acceptent rien de moins que la victoire.

C'est l'entraînement qui permet la victoire, pas juste le talent.

Quand la pression monte, les grands leaders sont au meilleur de leur forme, toutes leurs forces remontent à la surface.

Il y a trois composantes à la victoire : une vision unifiée, la diversité des talents et un leader dédié à la victoire et à l'optimisation du potentiel de ses joueurs.

16. La loi du Big Mo (ou loi de l'impulsion)

L'impulsion est la meilleure amie du leader.

Pour créer l'impulsion, il faut de la préparation et de la motivation.

Quand vous avez l'impulsion de votre côté, les ennuis sont de courte durée.

Quand il y a de l'impulsion, les gens sont motivés, inspirés et veulent élever leurs niveaux de performance.

Pour garder l'impulsion, il faut se concentrer sur ce qui est possible plutôt que sur l'impossible, il faut fêter les succès si petits soient-ils.

17. La loi des priorités

Les leaders comprennent qu'agir n'est pas accomplir.

En faire plus ne signifie pas que nous faisons mieux ni que nous réalisons notre mission.

Les leaders efficaces organisent leurs vies en fonction de trois questions : qu'est-ce qui est requis, qu'est-ce qui donne le meilleur résultat, qu'est-ce qui suscite la meilleure récompense et vous stimule le plus?

Il faut constamment réexaminer et réorganiser les priorités.

La réussite arrive à force de concentrer ses collaborateurs sur les choses qui comptent.

18. La loi du sacrifice

Un leader doit être capable de renoncer pour montrer et saisir des occasions.

Vous ne pouvez demander de sacrifices si vous n'en faites pas.

À mesure que vous montez en leadership, les responsabilités augmentent et les droits diminuent.

Plus le niveau de leadership que vous voulez atteindre sera élevé, plus les sacrifices seront grands.

19. La loi du moment choisi

Il est aussi important de choisir le moment que de savoir quoi faire et où aller.

La mauvaise action au mauvais moment conduit au désastre.

La bonne action au mauvais moment suscite la résistance.

La mauvaise action au bon moment est une erreur.

La bonne action au bon moment mène au succès.

20. La loi de la croissance explosive

Pour ajouter à la croissance, menez des disciples, pour multiplier la croissance, menez des leaders.

Les leaders qui forment des leaders veulent qu'on puisse leur succéder – ils se concentrent sur leurs forces, traitent les leaders comme des personnes à part entière en fonction de leur impact, délèguent le pouvoir, investissent du temps dans les autres, croissent par multiplication et ont un impact sur les gens même sans les connaître.

21. La loi de l'héritage

La marque durable laissée par un leader se mesure à la succession qu'il aura laissée.

Le véritable leader crée une culture de leadership.

Le véritable leader privilégie le leadership d'équipe au leadership individuel.