

# Table des matières

<b>1 Le pouvoir de comprendre l'autre</b>	5
Une nouvelle approche	5
Mettre en mouvement	6
Une donnée fiable : le COMPORTEMENT	6
De la Pyramide à l'Élévateur Motivationnel	14
Des Besoins Fondamentaux revisités de H. MASLOW aux Styles de Personnalité inspirés des travaux de C. G. JUNG	36
Convergences entre les Besoins identifiés par H. MASLOW et la matrice des Styles de Personnalité inspirée des travaux de C. G. JUNG	44
Exercice d'auto-évaluation de votre Style de Personnalité	47
<b>2 Les Styles de Personnalité</b>	63
Synthèse des priorités de chaque style	98
Caractéristiques psychologiques des personnalités ayant identifiées leurs styles Dominant et Secondaire	106
Perceptions et stéréotypes entre les Styles de Personnalité	115
Comprendre les tensions entre les Styles de Personnalité pour désamorcer les conflits latents	117

<b>3 Modes de Management et styles de personnalité</b>	125
Le modèle Blake et Mouton	126
Le modèle Hersey et Blanchard	127
Caractéristiques du Mode de Management Directif	141
Caractéristiques du Mode de Management Informatif	144
Caractéristiques du mode de Management Participatif	147
Caractéristiques du Mode de Management Déléгатif	150
Du Management situationnel au « processus » de Management situationnel	154
Pour conclure sur les Modes de Management	164
<b>4 Les Styles de Personnalité, les Modes de Management et registres de communication interpersonnelle</b>	171
Registres de communication managériale et stratégie d'influence interpersonnelle	185
<b>5 En guise de conclusion</b>	199
<b>Bibliographie sélective</b>	201