

<i>DIRE CE QUE L'ON VEUT, DIRE CE QUE L'ON FAIT, FAIRE CE QUE L'ON DIT</i>		
MAQ Management Qualitatif	MANUEL DE MANAGEMENT QUALITATIF	numéro : 05.50 version : 3 date : 10/2009 page : 01/01
Procédure	<i>Créer des liens au lieu de communiquer</i>	

Langage simple

L'élite, consciente qu'elle ne tient son importance que du fait qu'elle accorde de l'importance à des choses sans importance, essaie néanmoins de leur donner de l'importance grâce à un **jargon de caste**.

Les qualitatifs ont tendance à parler un langage qu'eux seuls comprennent.
Essayez-donc de lire un texte de loi : on se demande si c'est du français !

Dans l'entreprise, il faut en permanence vouloir être parfaitement compris des personnes les plus importantes, ceux qui font le travail pour nos clients : les ouvriers.

- un écart-type, c'est la moyenne des écarts par rapport à la moyenne.
- une « capacité », c'est par exemple, la capacité qu'à la porte de permettre le passage du camion.
- L'AMDEC, ou l'analyse des modes de défaillance... Est-ce que c'est grave ? Est-ce que ça se voit ? Est-ce que ça arrive souvent ? Combien ça coûte ?

Quand on se parle en se comprenant, on **crée un lien, une alliance pour avancer ensemble**.

Accueillir les nouveaux au lieu de procédure d'embauche

Recruter un nouveau collaborateur revient à faire le pari que nous allons vivre ensemble une aventure qui va durer plusieurs décennies. Pour que ce soit une belle aventure, l'homme doit être respecté.

Respecter un nouvel embauché consiste à lui donner la possibilité de connaître son environnement.

Cet accueil lui permet de ressentir qu'on l'attend comme une personne et pas un numéro.

Il existera ainsi dans l'entreprise en tant que personne et s'efforcera alors de nous apporter le meilleur de lui-même. C'est cet accueil qui crée le lien avec l'entreprise.

Le nouvel embauché est accueilli par son chef de service.

Il reçoit le livret accueil qui contient les valeurs et l'histoire de l'entreprise.

Il participe aux cercles de qualité de son unité de travail qui sont le support de son épanouissement professionnel et, peut-être aussi personnel.

Verbatim

Le numérique bloque l'imagination et bloque l'initiative.

Dire « *il faut baisser les coûts de 3 %* » est stupide, car on peut peut-être faire plus.

Nous préférons **repousser les limites du plaisir de faire de belles choses ensemble**.

Cela donne du bonheur et développe l'imagination pour faire et avancer.

Les commerciaux n'ont pas d'objectifs contraignants.

Ils ont pour mission de vendre le plus possible avec la meilleure marge possible.

Tout ce qui est intention, onirique (du domaine du rêve), réactivité, émotionnel, essentiel relève du verbe et en aucun cas des chiffres.

Gérard GEORGEAULT

« Toute créature humaine est un être différent en chacun de ceux qui la regarde. »

Anatole France