FICHE PROGRAMME

Les trois courages du manager : avancer dans l'incertitude

Module adaptatif · ~20 min

Dans un environnement que les chercheurs nomment BANI — fragile, anxieux, non linéaire, incompréhensible —, plus rien ne se planifie à dix-huit mois, et le cap ne se décide plus seulement d'en haut. Ce module nomme trois courages : collaborer, innover avec l'IA, trancher sans certitude. Il finit par le nerf de l'affaire — reconnaître la peur qui décide à notre place, et les trois ressorts qui permettent d'agir malgré elle.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

01 Partager la responsabilité au lieu de tout porter seul : mobiliser les avis, déléguer avec un mandat clair.

02 Engager l'IA à petite échelle — une tâche réelle, deux semaines, sous validation humaine — et partager réussites comme ratés.

03 Trancher plutôt que subir : décider ensemble quand c'est possible, seul quand il le faut, puis ajuster.

04 Nommer la peur qui décide à notre place, et s'appuyer sur la conviction plutôt que sur la contrainte.

PUBLIC CONCERNÉ

Managers qui veulent collaborer, innover et décider au rythme d'un environnement qui ne se planifie plus.

- **Prérequis :** aucun

DÉROULÉ DU MODULE

En autonomie, avec un entraînement adapté à l'apprenant.

1. **Autodiagnostic** : sur 9 dimensions pour situer ses pratiques et orienter l'entraînement.
2. **Vidéo d'expert** : de 10 minutes, ponctuée de 3 pauses de réflexion.
3. **Mises en situation** : 2 premières situations sélectionnées à partir de l'autodiagnostic, puis 16 autres facultatives. Chaque réponse reçoit un retour pédagogique : ses effets et une piste pour progresser.
4. **Engagement daté** : une action à essayer, rédigée par l'apprenant ou choisie parmi les propositions.
5. **Fiche mémo à télécharger** : repères clés, questions, engagement, notes personnelles et check-lists.

ÉVALUATION ET VALIDATION

Seuil : 80 %

Le score prend en compte les réponses aux mises en situation, l'engagement formulé et, le cas échéant, les activités d'apprentissage complémentaires. La validation requiert un engagement et un score d'au moins 80 %.

MÉTHODES & MODÈLES

- Négociation raisonnée — Roger Fisher & William Ury (Harvard)
- BANI (Brittle, Anxious, Non-linear, Incomprehensible) — Jamais Cascio (2018)
- BATNA — solution de repli
- Muscle de la demande — méthode Afthonios

SOURCES & RÉFÉRENCES

- McKinsey — les managers consacrent en moyenne 37% de leur temps à décider, 61% jugent ce temps mal employé
- Microsoft & LinkedIn — « Work Trend Index » (2024) : les organisations valorisant les compétences en IA attirent davantage de talents
- Roger Fisher & William Ury — négociation raisonnée, Harvard Negotiation Project
- Jamais Cascio — créateur du cadre BANI (2018), évolution du cadre VUCA

Module créé par Afthonios.com.

Contenu vérifié le 13/10/2026