

SOMMAIRE

Remerciements

Introduction

1. LA LOI DE L'IMPORTANCE

Le chiffre un est trop petit pour accomplir des exploits

Quel est votre rêve ? Celui de Lilly Tartikoff est de guérir le cancer. Elle n'est pas scientifique — et n'a pas besoin de l'être. Il suffit qu'elle connaisse la Loi de l'importance.

2. LA LOI DE LA VUE D'ENSEMBLE

L'objectif est plus important que le rôle

Qu'est-ce qui a poussé un ancien président des USA à arpenter son pays en bus, à dormir dans un sous-sol et à effectuer un travail manuel pendant une semaine ? Tout simplement la Loi de la vue d'ensemble !

3. LA LOI DU CRÉNEAU

Tous les joueurs ont une place correspondant à leurs compétences

Si vous étiez le chef du monde libre, comment décideriez-vous quel travail octroyer à la personne capable d'effectuer n'importe quelle tâche — y compris la vôtre ? Si vous vouliez que tout le monde soit gagnant, vous emploieriez la Loi du créneau.

4. LA LOI DU MONT EVEREST

Plus l'objectif est élevé, plus le travail en équipe est nécessaire

Tenzing Norgay et Maurice Wilson étaient des alpinistes chevronnés et bien équipés. Pourquoi l'un des deux est-il mort dans la montagne alors que l'autre a réussi l'épreuve ? Parce que l'un des deux connaissait la Loi du mont Everest.

5. LA LOI DE LA CHAÎNE

La force de l'équipe est entravée par son maillon faible

Si vous avez des milliers d'employés qui font du bon travail, est-ce grave qu'un seul d'entre eux commette une bétise ? Demandez-le à l'entreprise qui a dû payer trois milliards de dollars de dommages et d'intérêts à cause de la Loi de la chaîne.

6. LA LOI DU CATALYSEUR

Les équipes gagnantes ont des joueurs qui dynamisent les autres

Comment réagissez-vous si le 31 décembre approche à grands pas et que vos représentants sont bien en dessous de leur objectif de l'année ? Dave Sutherland peut vous le dire : son équipe a atteint son but parce qu'il a toujours appliqué la Loi du catalyseur.

7. LA LOI DE LA BOUSSOLE

Avoir une vision donne aux membres d'une équipe une motivation et de l'assurance

Le président d'Enron a appris que son entreprise allait tenter de créer un réseau en ligne, (ce qui coûterait des millions de dollars), deux mois seulement avant le lancement du projet, mais cela ne l'a nullement inquiété. Pourquoi ? Parce que son équipe et lui connaissaient le bien-fondé de la Loi de la boussole.

8. LA LOI DE LA POMME POURRIE

Les attitudes négatives démolissent une équipe

On croyait qu'ils allaient gagner la compétition. Ils avaient le talent et l'ambition nécessaires. Mais au lieu de dominer, ils se détruisent. Si seulement ils avaient connu la Loi de la pomme pourrie !

9. LA LOI DE LA SOLIDARITÉ

Les coéquipiers doivent pouvoir compter les uns sur les autres aux moments cruciaux

Dans votre organisation, personne ne meurt lorsque les autres font un faux pas, mais dans cette entreprise familiale, cela peut se produire. C'est pourquoi la Loi de la solidarité est si importante pour elle.

10. LA LOI DU PRIX À PAYER

Quand l'équipe refuse de payer le prix, elle n'atteint pas son plein potentiel

L'entreprise aurait pu être la plus grande détaillante du monde, mais au bout de cent vingt huit ans d'exercice, elle a dû déposer le bilan. Pourquoi ? Parce que les dirigeants payaient cher leur ignorance de la Loi du prix à payer.

11. LA LOI DU TABLEAU DE SCORE

Quand l'équipe sait où elle en est, elle peut faire des ajustements

Des milliers d'entreprises Internet ont fait faillite, et d'innombrables entreprises web « à succès » ne font toujours pas de bénéfice. Et pourtant, cette entreprise continue à être performante, à se développer et à gagner de l'argent ! Pourquoi ? Parce qu'elle a toujours pratiqué la Loi du tableau de score.

12. LA LOI DU BANC

Les grandes équipes assurent leurs arrières

Quel est l'élément le plus important d'une société ? Le P.D.G. ? L'orateur attiré ? Le meilleur représentant ? Ou peut-être quelqu'un des ressources humaines ? Si vous connaissiez la Loi du banc, vous le sauriez.

13. LA LOI DE L'IDENTITÉ

Les valeurs fondamentales de l'équipe doivent être exposées

Comment amener des milliers de gens à travailler avec enthousiasme dans cette entrepôt, vêtus d'une combinaison orange et aux petits soins pour leurs clients ? C'est ce qu'ont fait Bernie Marcus et Arthur Blank en fondant leur société sur la Loi de l'identité.

14. LA LOI DE LA COMMUNICATION

L'interaction pousse à l'action

L'équipe avait eu dix dirigeants en dix ans. Les employés étaient à bout et aigris, et la compagnie était en déroute. Alors, comment Gordon Bethume allait-il pouvoir sauver de la faillite cette compagnie d'aviation minable ? Avant tout en employant la Loi de la communication.

15. LA LOI DU FER DE LANCE

La différence entre deux équipes également douées provient de leur leadership

L'équipe avait de gros problèmes. Les participants avaient tout ce dont ils avaient besoin pour réussir — le talent, le soutien, les ressources — sauf le plus important. Pour rectifier la situation, il fallait quelqu'un qui applique la Loi du fer de lance.

16. LA LOI DU MORAL D'ACIER

Quand on gagne, on pulvérise tous les obstacles

Qu'est-ce qui pouvait pousser un homme de cinquante-cinq ans qui ne savait même pas nager à s'astreindre à s'entraîner en vue du triathlon le plus dur du monde ? Pas la crise de la cinquantaine, mais la Loi du moral d'acier.

17. LA LOI DES DIVIDENDES

Investir dans son équipe est rentable à long terme

Avez-vous déjà été dupé quand vous avez pris un emploi ? Morgan Wootten l'a été, et en conséquence, il a changé la vie de milliers d'enfants. Sa vie d'abnégation vous enseignera tout ce que vous devez savoir sur la Loi des dividendes.

Conclusion