

Sommaire

Préface / 1

Introduction / 5

PREMIÈRE PARTIE

LES DÉFIS DE L'ENTREPRISE

À L'AUNE DES SCIENCES COMPORTEMENTALES / 19

Chapitre 1 - Les sciences comportementales : de l'*Homo economicus* à l'*Homo psychologicus* / 21

Quelques questions préliminaires sur la rationalité humaine / 21

L'économie comportementale : découvrir l'homme réel / 26

L'homme réel : un animal social et émotionnel produit de l'évolution et du contexte / 29

Chapitre 2 - Les quatre défis dans l'entreprise au regard des sciences comportementales / 57

Le défi de la prise de décision / 58

Le défi des comportements gagnants / 73

Le défi de l'efficacité personnelle / 80

Le défi de l'engagement : les limites de la carotte et du bâton / 88

Chapitre 3 - La réalité des facteurs d'engagement / 105

L'équité, prérequis indispensable / 106

L'accomplissement, pilier n° 1 / 109

La camaraderie, pilier n° 2 / 116

La cerise sur le gâteau d'une mission transcendante / 121

DEUXIÈME PARTIE

CONCEVOIR LES PILIERS DE L'EFFICACITÉ ET DE LA PERFORMANCE INDIVIDUELLES / 125

Chapitre 4 - Être efficace au travail : de l'organisation à l'état d'esprit / 127

Connaître les pièges de l'efficacité / 128

Décider de vos priorités quotidiennes avec une *to do list* inspirante / 130

Optimiser votre potentiel / 134

Éliminer les distracteurs avant d'y succomber / 136

Entre petits coups de pouce et belles routines pour les tâches difficiles / 138

Plutôt une heure totalement concentré que deux heures un peu molles / 140

Des pauses régulières et une petite sieste, c'est de la productivité en plus / 141

Plus et mieux dormir pour mieux travailler / 144

Penser positif rend plus efficace... et plus heureux / 147

Des moments de connexion de haute qualité / 152

Soyez gentil, ça vous rendra heureux et l'entreprise sera performante! / 154

La motivation est aussi un choix / 156

Chapitre 5 - Un espace de travail encourageant et facilitant / 159

Des influenceurs discrets à même d'impacter nos modes de pensée et comportements / 160

L'organisation globale de l'espace : vers une combinaison gagnante associant flexibilité, coopération et personnalisation / 170

De la connaissance des principes généraux à l'indispensable adaptation / 185

Chapitre 6 - Un environnement psychologique engageant : le leadership de l'incitation et le management de progrès / 193

Le leader qui communique en système 1 : être inspirant et convaincant / 194

Un leader qui pense en système 2 : prendre des décisions justes / 215
 Des managers de progrès au « Tous leaders » ! / 229

TROISIÈME PARTIE

ENCOURAGER L'ADOPTION DES COMPORTEMENTS COLLECTIFS GAGNANTS / 235

Chapitre 7 - Le préalable indispensable : des talents qui collaborent / 237

Recruter des talents, bien sûr... mais avec du *grit* et de l'esprit d'équipe ! / 238

Inciter à la coopération par la sécurité psychologique / 246

Des process, des routines et des récompenses qui ancrent les bonnes pratiques / 254

Chapitre 8 - Favoriser l'innovation et l'apprentissage permanent / 263

Créer une culture de l'innovation / 263

De la culture de l'innovation aux pratiques gagnantes / 269

Apprendre par défaut / 276

Chapitre 9 - Petit guide d'application du Nudge management / 289

Identifier le bon défi / 291

Comprendre intimement le contexte / 293

Co-créer des solutions dans l'esprit Nudge / 296

Présélectionner les meilleures idées : les *golden Nudges* / 301

Expérimenter dans la vraie vie / 303

Déployer en préparant l'écosystème... et en mesurant / 304

Conclusion / 307

Bibliographie / 311