

Théorie des organisations

L'école des relations humaines

Ce cours vous est proposé par Audrey Portes, Maître de Conférences et enseignant-chercheur en Sciences de Gestion, à la faculté d'Économie et de Gestion d'Aix Marseille Université, et par AUNEGe, l'Université Numérique en Économie Gestion.

Activité

Les vraies leçons de management de Steve Jobs

Dans son article, Walter Isaacson revient sur la manière dont Steve Jobs a géré ses affaires. Après lecture de cet extrait, essayez de répondre aux questions suivantes.

Consigne

1. En vous appuyant sur l'article fourni et sur vos connaissances, expliquez la notion de leadership et les différentes formes de leadership qui existent.
2. Vous êtes nommé nouveau manager d'un grand groupe, expliquez comment, à l'heure actuelle, il est possible de motiver ses employés. Vous expliquerez ce qu'est la motivation, les différentes théories de la motivation, les formes de motivation, etc.

Extrait d'article

NE TOLÉRER QUE LES MEILLEURS

Steve Jobs ne voulait travailler qu'avec les meilleurs. Il terrorisait ses collaborateurs qui n'avaient pas le droit d'être médiocre. Néanmoins l'insolence et la rudesse de Steve Jobs s'accompagnaient de sa capacité à inspirer les autres. Il a infusé chez Apple sa passion à créer des produits de rupture accomplissant ainsi l'impossible. Il suscitait aussi la loyauté, les hauts cadres de Apple avaient tendance à être plus fidèles à la société que dans les autres groupes. Sa rudesse associée avec sa vision et sa passion lui permettait d'obtenir le meilleur de ses meilleurs collaborateurs.

FAVORISER LES RELATIONS DIRECTES EN FACE A FACE

Steve Jobs gérait plutôt les relations en face à face que par mail et ichtat. Pour lui, les idées ne pouvaient venir que de discussions impromptues, de la rencontre aléatoire et du contact avec les autres. Ils avaient fait concevoir les bureaux de Pixar pour les collaborateurs soient obligés de se croiser dans les couloirs pour aller aux boites aux lettres, salles de réunion, lieux de détente « si un immeuble n'encourage pas cela, c'est une perte de plein d'innovation et de la magie qui émerge de la sérendipité ». Steve Jobs détestait les réunions formelles, avec présentations, il préférait les réunions plus spontanées en face à face.

Source : [Extrait de : Isaacson Walter, The real leadership lessons of Steve Jobs, Harvard Business Review n°90 \(4\), Avril 2012.](#)

Références

Mémento, Théorie des organisations, Sophie Landrieux-Kartochian, Gualino, 5ème édition.

Les essentiels du sup, théorie des organisations, Thierry Colin, Benoît Grasser et Amédée Pedon, Vuibert.

Management des organisations, Jean Michel Plane, 5eme édition, Dunod.

Les topos, Théorie des organisations, Jean Michel Plane, 5ème édition, Dunod.

Théorie des organisations, Pascale De Rozario et Yvon Pesqueux, Pearson.

Théorie des organisations, Alain Desreumaux, 3ème édition, Les essentiels de la gestion, edition EMS Management et société.

Comment citer ce cours ?

Théorie des organisations, Audrey Portes, AUNEGe (<http://aunega.fr>), CC – BY NC ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).



Cette œuvre est mise à disposition dans le respect de la législation française protégeant le droit d'auteur, selon les termes du contrat de licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>). En cas de conflit entre la législation française et les termes de ce contrat de licence, la clause non conforme à la législation française est réputée non écrite. Si la clause constitue un élément déterminant de l'engagement des parties ou de l'une d'elles, sa nullité emporte celle du contrat de licence tout entier.