

livres

Harmoniser hommes et stratégies!

Trois livres qui remettent les rapports humains au centre de l'entreprise et les gourous du genre à leur place.

Par **Stéphane Haefliger**

Retrouvez chaque mois les chroniques de Stéphane Haefliger, directeur des ressources humaines de la Banque privée Espirito Santo, sur trois livres traitant de l'actualité du management.

■ MANAGEZ HUMAIN, C'EST RENTABLE!

Cet ouvrage aurait pu s'intituler: «Comment harmoniser les hommes et les stratégies?» Mais Franck Martin, manager de terrain, a choisi un titre moins pompeux (*Managez humain, c'est rentable!*) suivi d'une question limpide: comment humaniser les relations professionnelles?

Bien sûr, l'ouvrage n'évite pas l'écueil des évangélistes passionnés. La paroisse théologique de F. Martin loue trois saints: le bon sens, le sport et la PNL (programmation neurolinguistique), un syncrétisme, avouons-le, fort peu académique. Il est en réalité un plaidoyer pour le travail d'équipe. Nous en retiendrons deux principes clés; le premier relatif à l'importance de la commu-

nication; le second centré sur le rôle du leader.

1. Les bons modes de communication font exister les bonnes organisations.

Généralement, les directions générales structurent en premier lieu l'organisation, dessinant des organigrammes, rédigeant des procédures, des directives ou des règlements. Puis, dans un deuxième temps seulement, elles proposent des modalités de communication interne et de partage d'informations. L'organisation génère, en quelque sorte, la communication. Résultat: un bel «organidrame», c'est-à-dire des cases de couleur sur papier glacé sans lien réel entre elles. Franck Martin renverse la problématique et énonce: «Ce sont les bons systèmes de relations qui font les bonnes structures et non pas l'inverse.» Péremptoire, mais intéressant, non?

2. Le rôle principal du leader consiste à donner du sens aux individus.

A quoi reconnaît-on un leader au sein d'une organisation? L'auteur propose une réponse inspirante. Tout individu a besoin de donner un sens à sa vie. Le leader, non seulement y parvient, mais il aide les membres de son équipe à clarifier leur engagement professionnel et leur motivation. Emaillé de nombreuses anecdotes, voici un ouvrage à lire, que l'on soit un manager aguerri, un leader charismatique ou un collaborateur en début de carrière.

«*Managez humain, c'est rentable!*» par Franck Martin, Editions De Boeck, 2008, 146 p.

■ CONVAINCRE SANS MANIPULER ET APPRENDRE À ARGUMENTER



A l'ère du Web, du zapping, de PowerPoint et du business english, qu'il est bon de lire ce traité de rhétorique qui convoque à la fois Aristote, Platon et Protagoras. Breton procède ainsi à l'éloge de la pensée classique: convaincre son interlocuteur, c'est le connaître, puis c'est organiser des arguments destinés à le faire changer d'opinion. Et c'est à peu près le contraire de la manipulation. A déguster sans modération. «*Convaincre sans manipuler et apprendre à argumenter*» par Philippe Breton, Editions La Découverte, 2008, 151 p.

■ ARRÊTEZ DE DÉCODER! POUR EN FINIR AVEC LES GOUROUS DE LA COMMUNICATION

Il est rare qu'un digne professeur des universités s'autorise à rédiger un pamphlet vitriolé contre les nouveaux gourous de la communication. Synergoles, morphobiologistes, psychologues du dimanche, coaches, formateurs, consultants en prennent tous pour leur grade, l'auteur dénonçant avec force l'absence de fondement scientifique de ces disciplines à la mode. Une lecture jubilatoire.

«*Arrêtez de décoder! Pour en finir avec les gourous de la communication*» par Pascal Lardellier, Editions de l'Hèbe, Collection Paradigmes, 2008, 159 p.



Stéphane Haefliger.

OLIVIER EVARD/D. R.