

Managers et philosophes

MASSET ANNE Publié le lundi 22 juillet 2013 à 08h31 - Mis à jour le lundi 22 juillet 2013 à 08h31

ECONOMIE **Qu'est-ce qu'un manager demanderait à un philosophe ? Et sa réponse ?**

UNIVERSITÉS Fabienne Pironet

Qu'il se passe dans le cadre d'une conversation privée, d'une séance de consultance ou d'une formation, un dialogue entre un manager et un philosophe suppose d'abord que chacun quitte pour un instant son terrain de prédilection : l'engagement dans l'action pour le premier et la posture de recul pour le second. Il suppose ensuite qu'ils éprouvent tous deux l'envie ou le besoin d'échanger à propos d'une question. Il suppose enfin que l'un et l'autre considèrent que ce partage est pertinent et utile : il s'agira, pour l'un, de nourrir son action en soumettant ses pratiques à l'épreuve du questionnement réflexif, et pour l'autre, de nourrir sa réflexion en soumettant ses conceptions théoriques à l'épreuve de la pratique.

Cette ouverture étant posée, qu'est-ce qu'un manager pourrait bien demander à un philosophe et qu'est-ce que celui-ci pourrait lui apporter ou pas ?

Quatre postures

La plupart des demandes se ramènent à la question : "*Que faire ?*" ou "*Que dois-je faire ?*", avec en toile de fond un contexte de crise et une préoccupation pour plus d'éthique.

Le philosophe peut alors adopter l'une des quatre postures suivantes :

- **conseiller/gourou** : il est alors fournisseur d'idéologies et sa réponse est du type : "*Voici ce que vous devez faire ou ne pas faire.*" Le manager y gagne une solution toute faite. Sachant que cette option n'est pas nécessairement la plus intéressante, car ce n'est pas un vrai dialogue; mais c'est parfois ce qu'on attend d'un conseiller.

- **consultant/savant** : il est alors fournisseur d'informations et sa réponse est du type : "*Voici ce que d'autres ont pensé/fait sur ce sujet, voyez si cela vous inspire d'une façon ou d'une autre.*"

Le manager y gagne en pistes de réflexion, en connaissances générales et en ouverture culturelle.

- **consultant en organisation** : il est alors fournisseur d'outils méthodologiques et sa réponse est du type : "*Voici comment vous pourriez procéder pour trouver votre réponse : proposition d'outils d'analyse conceptuelle et de grilles de lecture, à adapter bien sûr à la réalité de l'entreprise.*" Le manager y gagne une solution concrète et coconstruite à une problématique de stratégie générale ou plus opérationnelle, par exemple la mise en place d'une démarche éthique dans une entreprise, une méthode de débat, etc.

- **accoucheur/coach** : il est alors fournisseur de questions "profondes", profondes parce qu'elles sont elles-mêmes en amont d'autres questions et obligent souvent à revenir à des questions plus existentielles sur les valeurs et le sens. Par exemple : "*Vous souhaitez développer le leadership de vos employés, mais quelle est votre conception du leadership ? Et qu'est-ce qui vous fait penser que c'est la bonne solution à votre problème ?*" Sachant que cette posture est à l'opposé de celle du conseiller/gourou : en effet, si la philosophie peut être grande pourvoyeuse d'idéologie, elle peut être aussi pourvoyeuse d'outils pour critiquer les idéologies... Le manager y gagne en cela qu'il développe des compétences telles que connaissance de soi, étonnement et curiosité, ouverture d'esprit et esprit critique.

En résumé, rigueur intellectuelle, souci d'éthique et de toujours investiguer le "pourquoi ?" et le "pour quoi ?" avant de s'attaquer à une réponse au "comment ?" sont au cœur du dialogue entre managers et philosophes.

Envie de faire vous-même l'expérience de ce dialogue, de questionner vos points de vue et vos pratiques managériales pour prendre de meilleures décisions, de vous octroyer un temps de respiration et d'inspiration pour partager vos réflexions avec d'autres managers ? L'Executive Programme en management&philosophies, organisé conjointement par les trois Business Schools belges francophones et l'ASBL Philosophie&Management, propose sa 3e édition à partir de novembre 2013.

Pour plus d'informations, cf. www.solvay.edu/philo.