

L'œil du coach

Raideur et certitudes

L'attitude et les mots d'Ernest-Antoine Seillière révèlent un homme cantonné dans une logique d'affrontement.

Ernest-Antoine Seillière parle comme il se tient : tout en raideur. Catégorique et impératif, il dit ce qu'il voit, ce qu'il entend, ce qu'il sent. Que la réalité qu'il décrit puisse demeurer cachée à certains le navre. Dommage pour eux : la réalité est de son côté. Impossible de lui en opposer une autre.

Silhouette svelte, coiffé net, habillé chic, corps penché, épaules hautes, buste en avant, sourire du chasseur embusqué : l'attitude suggère un homme qui se tient au-dessus des autres, prêt à livrer combat. En témoignent ses gestes, cassants, comme le déplacement saccadé des mains.

Son langage est guerrier, les mots, définitifs, les tournures, agressives, les actions, spectaculaires (retrait de la gestion paritaire de la Sécurité sociale), les jugements de valeur,

dominateurs. Tantôt le président du Medef introduit ses convictions par un « je crois que », tantôt il en fait état comme d'un fait établi.

Pour se faire comprendre, EAS aurait avantage à se décentrer de lui-même, à s'effacer, à perdre de sa raideur, à bannir les mots véhiculant jugement moral et agressivité, à accueillir la parole du contradicteur, à mettre de la chaleur dans sa disposition à entendre et à exposer ses vues. Car, à force de créer l'opposition, il risque de l'introduire au sein de son propre camp. EAS gagnerait du crédit à sortir de cette logique d'opposition, à faire l'effort de visiter la réalité qu'il rejetait jusque-là : celle des autres, de ceux qui ne partagent pas ses idées.

Pascal Vancutsem
Fondateur de Coaching & Performance



LUDOVIC/REA

Gestes cassants, sourire du chasseur : la posture suggère « venez vous battre ».

Et si je devenais...

Docteur en sciences commerciales

Les PhD, équivalents anglo-saxons de notre doctorat, débarquent en France. L'ESCP-EAP et l'ESC-Lille ont décidé d'ajouter ce programme à leur catalogue dès cette rentrée pour permettre aux étudiants de poursuivre des recherches et de soutenir des thèses dans les matières commerciales : marketing, gestion, finance...

Ces deux écoles rejoignent ainsi l'Insead, l'Essec et l'ESC-Rennes, qui se sont déjà mises sur les rangs. Une mini-révolution dans les écoles de commerce qui, à l'exception d'HEC, n'étaient jusqu'alors pas habilitées à délivrer des

doctorats. Or les classements internationaux tiennent compte des activités de recherche et du nombre de doctorants. « Pour exister, nous devons nous positionner sur le créneau des études doctorales. C'est pourquoi nous mettons en place des PhD, qui ne nécessitent pas une reconnaissance par l'Etat », justifie Franck Bancel, doyen associé de la recherche de l'ESCP-EAP.

Si l'absence du cachet de l'Education nationale risque de dérouter les étudiants français, il n'en va pas de même pour les étrangers, qui sont la principale cible de ces formations. HEC n'hésite d'ailleurs

pas, dans sa communication, à mettre en avant le terme de PhD, plus vendeur que celui de doctorat. « Au niveau international, il n'y a pas une structuration juridique très forte. Plus que le nom du diplôme, c'est en fait la renommée de l'école qui attire les étudiants », précise Bertrand Quélin, doyen associé, responsable du doctorat d'HEC. « Si tout le monde peut créer des PhD, seules les écoles les plus cotées ont les ressources pédagogiques pour mener à bien cette démarche », met en garde Bernard Belloc, président de l'université Toulouse I. **Laurence Estival**

Les mots



Pourriel.
D'origine québécoise, et désormais dans le La-

rousse, ce mot qualifie un courrier électronique, généralement publicitaire, que les internautes jettent directement à la poubelle.

Résilience. Concept inventé par Boris Cyrulnik, désignant la capacité à sortir grandi d'une épreuve. S'applique aux personnes comme aux organisations. « **Dress up Thursday** ». Le jeudi, les employés américains sont désormais priés de se mettre sur leur 31. Opposé au *casual Friday wear*, jour de tenue décontractée de veille de week-end.

A lire

Guide du cadre décomplexé

Soyez plus mûr et moins affectif vis-à-vis de votre entreprise, en un mot, ne vous laissez plus faire ! Voilà en résumé les conseils donnés par Béatrice Henry-Biabaud Clair et Thierry Maroli. Les deux auteurs, avocate et ancien dirigeant d'entreprise, ont créé la méthode Best Dealing dont l'objectif est de permettre aux cadres de négocier au mieux leurs conditions d'embauche, et surtout de départ.

➔ « *Cadres, ne vous laissez plus faire !* », de Béatrice Henry-Biabaud Clair et Thierry Maroli, Dunod, 152 pages, 16 euros.