

L'œil du coach

Gérer le type blondélien

Conseils d'expert pour négocier avec un coriace conflictuel, façon Marc Blondel, le leader de Force ouvrière.

Marc Blondel est offensif, et son style est résolument affirmatif. Il expose clairement ses arguments et ses certitudes : « Ce n'est pas en retirant des droits aux fonctionnaires que l'on va en redistribuer aux salariés du privé »; « Il n'y a pas d'autre solution que d'augmenter les cotisations ». Il se situe assez facilement dans le jugement de valeur et n'hésite pas à remettre les autres en question : « La vérité, c'est que, pour Ernest-Antoine Seillière, il y a les négociations acceptables, celles qu'il engage, et les autres... »

A travers une communication qui repose sur une approche idéologique bien ancrée – « toute forme d'association des salariés est un leurre » –, il laisse peu de place à un véritable échange. S'il sait s'imposer et s'il apparaît tranché dans ses positions, il reste plus autoritaire que passionné. Il semble d'ailleurs avoir une distance naturelle qu'il peut « masquer » par des positions engagées.

Son attitude relationnelle de base est la confrontation, certainement justifiée par l'attitude mentale suivante : « Echanger, c'est imposer ses



HAMILTON DE OLIVEIRA

Évitez d'entrer dans la joute verbale idéologique.

idées, ce qui ne peut se faire que dans l'opposition à l'autre. » Une des incohérences de son attitude est qu'il peut reprocher à d'autres le fait de ne pas vouloir négocier sans pour autant être prêt à concéder lui-même quelque chose. Il est plus force de jugement que d'ouverture et, malgré un style relationnel qui se veut dynamique, il est sur le fond plus spectateur qu'acteur d'un changement inévitable.

Comme pour toute personne ancrée sur de fortes certitudes,

il est difficile d'établir avec lui un échange ouvert et constructif. Il sera nécessaire d'être vigilant, de ne pas tomber dans le piège de la joute verbale et d'un mauvais jeu de rôle. L'idée étant de refuser toutes les discussions « idéologiques » qui bloqueront la négociation. Le questionner sur l'« évidence » et les limites de ses certitudes devrait l'amener à s'enfermer et à se montrer peu ouvert à la négociation.

Pascal Vancutsem, PDG de Coaching & Performance.

Et si je devenais...

Ingénieur à distance

Pour permettre aux techniciens supérieurs (niveau bac + 2) disposant de trois années d'expérience professionnelle d'accéder au titre d'ingénieur, les « Petites Mines », à savoir les écoles des mines d'Albi, d'Alès, de Douai et de Nantes, ont inauguré, il y a deux ans, une formation continue diplômante à distance. Cette for-

mation est donc compatible avec le maintien d'une activité professionnelle pendant la première année, puisque les cours se font par Internet et e-mail. L'année d'enseignement effectuée à distance se poursuivra ensuite par

une année à plein temps en école, au cours de laquelle les étudiants suivront les enseignements des options proposées. La promotion actuelle accueille 27 étudiants, dont 3 femmes et 5 élèves résidant au Maroc.

FICHE PRATIQUE
Responsable de la formation : Michel Lecomte
Coût : 1 200 euros
Inscriptions : fin novembre
Tél. : 03 27 71 20 27

J.-J. M.

Les mots



Momo, pour « mobiles moraux », un concept pour désigner les jeunes qui considèrent la voiture comme un produit *has been* et polluant. Pris très au sérieux par les constructeurs.

Être perché. On ne plane plus sous l'effet de l'alcool ou d'une drogue. Désormais, on « est perché ».

Aware : terme anglais popularisé dans sa version franglaise par l'acteur Jean-Claude Van Damme. S'emploie à tout propos, notamment pour « l'amour qui est aware », mais aussi les plantes et les femmes enceintes...

A lire

Les affres de la décision

Il arrive que des individus prennent collectivement des décisions absurdes, contraires au but recherché. Pour comprendre les raisonnements qui aboutissent à ce genre de décision et qui les font perdurer, Christian Morel, cadre dirigeant dans une grande entreprise, a passé au crible une dizaine d'exemples pour en décrypter le mécanisme. Un livre particulièrement instructif, récompensé en février 2003 par le jury du Grand Prix du livre de management et de stratégie.

➔ « *Les Décisions absurdes* », de Christian Morel, Gallimard, 308 pages, 21 euros.