

Certitudes et convictions dans l'entreprise



La certitude est l'assurance pleine et entière de l'exactitude de quelque chose.

La conviction semble répondre à une définition assez proche, pourtant de nombreux points les opposent.

L'homme de certitude affirme de manière péremptoire ses idées, ses opinions, ses recommandations : " Ce slogan est meilleur que l'autre, car il ... ", " ce logiciel que j'ai déjà utilisé nous fera gagner du temps, car ... ", " en choisissant Dupont plutôt que Durand, on pourra ... "

L'homme des certitudes n'encourage pas le dialogue, car discuter ses idées serait perçu par lui comme une contestation de son identité.

Formuler des remarques sur ce qu'il dit serait accueilli comme une attaque personnelle.

L'homme de conviction, lui, possède des valeurs, une croyance, vise des objectifs. Il s'efface derrière ses idées. Ce qu'il défend est plus universel, et son approche est globale.

L'homme des certitudes ne changera pas d'idées car il est certain d'avoir raison.

L'homme de conviction est prêt à changer d'avis si on lui démontre qu'un argument différent le fait progresser.

L'homme des certitudes ne se remet pas en cause. L'homme de conviction, si.

L'homme des certitudes n'encourage pas le dialogue. L'homme de conviction, si, car il aime échanger, partager ses idées, même s'il les exprime avec passion.

En fait, c'est la passion qui anime l'homme de conviction, contrairement à l'homme des certitudes qui semble plus borné, plus égoïste dans ses propos.

L'homme des certitudes ne doute pas. L'homme de conviction, si, et dans ce sens, c'est un chercheur prêt à adopter une posture meilleure.

Les certitudes sont absolues et sans degré : on n'est pas plus ou moins certain; la certitude est, ou elle n'est pas. Elle est figée.

Le doute, lui, fait progresser, car il permet d'envisager d'autres solutions.

Ceci dit, l'entreprise a besoin de managers qui animent leurs troupes avec enthousiasme en les dirigeant vers un but ambitieux mais réaliste, avec des objectifs accessibles. Une fois le cap en ligne de mire, ils doivent être sûrs d'eux, ne pas hésiter, ne pas constituer des girouettes. Pour franchir le Cap Horn, l'équipage doit croire en son pilote et travaillera avec d'autant plus de sérénité qu'il est certain que l'on y arrivera.

Pour guérir, un patient doit nourrir une totale confiance en son médecin. On imagine mal ce dernier infliger à son patient des "je crois", "je pense", "peut-être"...

L'assurance de l'homme de conviction, de l'homme qui est confiant dans ce qu'il fait, doit être communicative, à la différence de l'aplomb de l'homme des certitudes qui ferme le dialogue...