

Sommaire

Préambule	11
Introduction.....	15
1^{re} partie - AMBIANCES D'ENTREPRISES.....	17
Chapitre 1 - Changement de décor	19
Chapitre 2 - Exposé de contextes ou présentation des faits initiaux..	21
Cas 1 : Un président irremplaçable	21
Cas 2 : Une marche trop haute ?	22
Cas 3 : Le règne des dinosaures.....	23
Cas 4 : Ceux qui stressent et ceux qui souffrent	23
Cas 5 : Le chevalier blanc	23
Cas 6 : Le blues des maintenanciers	24
Chapitre 3 - Les stratégies du silence	25
Il y a de moins en moins d'unité de lieu ou d'unité d'action	25
L'échelle temps s'est réduite	26
Les démarches de prévisions stratégiques ont montré leurs limites	28
Les managers intermédiaires ont du mal à suivre et à comprendre.....	29
Un certain vide apparaît, une perte de sens voire de sensations	29
Cela crée du stress et une peur diffuse.....	30

Chapitre 4 - Les démarches classiques « dures » et « molles » : leurs limites	31
Les limites des démarches « dures » : de l'activisme apparent à la « grève du zèle »	32
Les limites des démarches « molles » : de la « bonne conscience » à l'enlèvement ou l'isolement.....	34
2^e partie - UNE TROISIÈME VOIE POUR AGIR ET (RE)MOTIVER	39
Chapitre 1 - Inspirations	41
Sociologie des organisations.....	42
École de Palo Alto : complexité et changements.....	43
Le pouvoir des mots - la sémantique et ses exploitations opérationnelles.....	46
Des belles histoires à la propagande - le « storytelling » : comment mettre en récit la vie au travail	49
Historique critique de « sensemaking » et des modèles habituels du management par le sens	53
Chapitre 2 - Manager par le sens	55
Quelques questions posées aux managers	56
La traduction de ces questions « terrain » en questions méthode.....	57
Conviction et point d'accroche de la démarche.....	62
Quelles sont les significations du mot « sens » ?.....	63
Manager par le sens : définition	65
3^e partie - EXPOSÉ DE LA MÉTHODE	67
Phase 1 - Faire s'exprimer certains non-dits	69
Cas 4 : Ceux qui stressent et ceux qui souffrent.....	73
Phase 2 - Repérer, par recoupement sémantique, des concepts rassembleurs et les leviers d'action	75
« Sens du vent » & efficacité.....	77
Phase 3 - Créer une tension pour impulser l'action	79
Se distancer avec le passé.....	81

Dynamiser un comité de direction	82
Transformer les leviers en plan d'actions	84
Phase 4 - Jouer de « l'effet miroir » pour faire adhérer	87
Communication de crise	89
Phase 5 - Bénéfices de la méthode.....	93
4^e partie - ILLUSTRATIONS OU DÉMONSTRATION PAR LA PREUVE ...	99
Cas 1 - « Un président irremplaçable »	101
Non-dits bloquants ou secret de famille	101
Leviers	102
Analyse - Actions	105
Cas 2 - « Une marche trop haute ? »	115
Mode panique.....	115
Leviers	117
Analyse - Actions	119
Conclusion.....	129
Bibliographie.....	131
À propos de l'auteur	133