



L'ALLÉGORIE DE LA CAVERNE
POUR MANAGERS

Comment mieux piloter son activité ? L'allégorie de la Caverne appliquée aux Managers

Comment connaissez-vous l'activité de votre équipe, de votre organisation, de votre entreprise ? Laissez-moi vous raconter deux histoires.

La première histoire

Vous montez dans un avion. Après 15 minutes d'ascension, vous atteignez déjà l'altitude de 3 000 mètres. Vous mettez votre casque, vos lunettes. Vous êtes à une minute du largage. 4 000 mètres. Ouverture de la porte. Prêt ? Dehors ! Et c'est parti pour 50 secondes à 200km/h en chute libre !

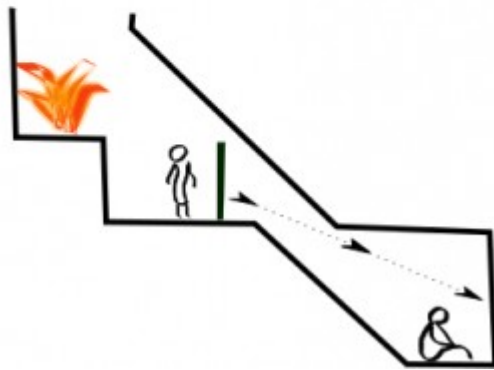
À 1 000 mètres, votre parachute s'ouvre. Votre vitesse diminue, et vous vous posez en douceur.

Fin de l'histoire.

Avez-vous vraiment eu la sensation d'effectuer un saut en parachute ? Pas vraiment...

Maintenant, regardez la vidéo suivante (pendant quelques minutes) :

La seconde histoire



Imaginez dans une demeure souterraine, en forme de caverne, des hommes enchaînés. Ils n'ont jamais vu directement la lumière du jour, dont ils ne connaissent que le faible rayonnement qui parvient à pénétrer jusqu'à eux. Des choses et d'eux-mêmes, ils ne connaissent que les ombres projetées sur les murs de leur caverne par un feu allumé derrière eux. Cette allégorie est nommée l'allégorie de la caverne, présentée par Platon dans le Livre VII de La République.

Les esclaves vivent dans l'illusion, prenant les ombres projetées dans la grotte pour la réalité, alors qu'en réalité, ils n'ont jamais pu voir ce qui se passait réellement en dehors de la grotte.

(source : Wikipedia)

Maintenant une dernière histoire...

Imaginez des managers, assis à leur bureau devant leur ordinateur. Ils passent toute la journée à suivre des indicateurs. Ils imaginent saisir la réalité, piloter leur activité en ne regardant simplement que des indicateurs. Ils ne sortent pas de leur bureau. Ils sont comme emprisonnés, enchaînés.



Alors ?

Pour piloter votre activité, vous avez besoin d'indicateurs. Ces indicateurs peuvent être de plusieurs natures, multiples, exprimés en pourcentage, en kiloeuros... Mais ne confondez pas vos indicateurs avec la réalité du terrain. Vos indicateurs ne servent qu'à vous aider à mieux appréhender une situation, mais ils ne sont en aucun cas la réalité. Vos indicateurs ne représentent qu'une vision partielle de la réalité. Et cette vision partielle peut se révéler trompeuse. Et vous emmener dans une mauvaise direction. Vos indicateurs vous disiez que vous étiez à 4 000 mètres, alors qu'en réalité vous volez à 300 mètres du sol.

Construisez des indicateurs, mais ne les confondez pas avec la réalité.

**Vous l'aurez compris, sortez de votre caverne, de votre bureau, et
affrontez la réalité, le terrain.**

Un bon manager n'est pas celui qui reste dans son bureau

Un bon manager est celui qui va sur le terrain.

