



# L'entreprise neuronale

*Alan Fustec, Jacques Fradin*

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

**L'entreprise neuronale** Alan Fustec, Jacques Fradin

 [Download L'entreprise neuronale ...pdf](#)

 [Read Online L'entreprise neuronale ...pdf](#)

# **L'entreprise neuronale**

*Alan Fustec, Jacques Fradin*

**L'entreprise neuronale** Alan Fustec, Jacques Fradin

## Téléchargez et lisez en ligne L'entreprise neuronale Alan Fustec, Jacques Fradin

---

272 pages

Revue de presse

L'aspect "neuronale" de cet ouvrage repose essentiellement sur une utilisation massive de la "théorie des trois cerveaux" de P. Maclean.

Comme, selon cette approche, un cerveau reptilien (qui gère les principales fonctions vitales), un cerveau limbique (qui gère les émotions, l'apprentissage, les comportements familiaux ou grégaires) et un cerveau préfrontal (d'où provient l'intelligence et notre capacité à gérer des systèmes complexes), les auteurs vont donc opposer une "entreprise limbique" à une "entreprise préfrontale".

La peur de la nouveauté, la sacralisation des procédures et des habitudes, l'absence de dialogue et de management participatif dans une entreprise qui serait ainsi le signe qu'une entreprise est "limbique" donc que ses acteurs se laissent dominer par leur cerveau limbique au lieu d'utiliser les capacités d'analyse et de raisonnement de leur cerveau préfrontal. Ces auteurs reconnaissent que "le fonctionnement automatique (organisation limbique) est indispensable à la vie de l'entreprise comme de l'individu". Ils chargent néanmoins de tous les maux ou presque (patrons trop autoritaires, salariés pas assez créatifs, actionnaires aux comportements moutonniers...) ce "mode de fonctionnement limbique". Néanmoins, ce n'est pas là la principale critique que l'on puisse faire à cet ouvrage. Son principal point faible vient du fait que l'utilisation systématique du mot "limbique" peu donner à penser au lecteur, que tous les comportements ainsi décrits sont le résultat du fonctionnement de ce cerveau limbique que nous avons hérité des premiers mammifères. Les auteurs en sont parfaitement conscients : "nous allons utiliser souvent abusivement et de façon volontairement réductrice, le terme limbique pour décrire un ensemble de comportements automatiques, qui impliquent aussi le néo-cortex, ceci afin de rendre le discours plus accessible. A l'inverse, certains comportements ou cognitions, qualifiés de néo-corticaux impliquent des structures limbiques". C'est pour cela que le contenu de l'ouvrage correspond plus à son sous-titre ("comment maîtriser les émotions et les automatismes pour une entreprise plus performante") qu'à son titre, et que le mariage entre "entreprise et neurosciences" reste encore à l'état de timides fiançailles. Nous sommes plus en présence d'une métaphore ou d'une analogie que d'un lien véritable.

Néanmoins, il faut saluer l'intérêt de ce que les auteurs appellent "l'entreprise préfrontale". En regroupant sous ce vocable des comportements amenant les entreprises à mieux prendre en compte le long terme, l'éthique, les jeux gagnant-gagnant avec ses fournisseurs ou ses salariés, à respecter les intérêts du client au lieu de chercher à maximiser son chiffre d'affaire, à favoriser le management par participation, l'association des salariés au capital etc... les auteurs nous donnent une vision de ce que serait une entreprise idéale non pas de la "nouvelle économie", mais d'une "économie intelligente" qui favoriserait le développement harmonieux de tous ses acteurs (ce que les auteurs appellent "la stabilité du trépied") sur la recherche purement quantitative de la maximisation du profit à court terme.

Si aucune entreprise ne présente toutes ces qualités, de nombreuses entreprises tentent d'aller dans cette direction comme j'ai pu l'observer dans mes activités de consultant. Cela peut contribuer à créer un mouvement qui peut être profitable à toute société et c'est pour cela qu'il faut rendre hommage à "l'entreprise neuronale" qui est en fait une très bonne synthèse de ce que serait une "entreprise intelligente". Mais les actionnaires qui favorisent la profitabilité à court terme, les managers qui gèrent par le stress, les salariés qui refusent de s'impliquer plus dans leur travail au nom du principe "je suis déjà assez exploité comme ça" utilisent aussi leur cortex préfrontal quand ils agissent ainsi ce qui montrent bien les limites de la démarche des auteurs sur le plan des rapports entre neurosciences et management. -- *Business Digest*

L'entreprise est un bio-réseau dont la pièce élémentaire, l'homme, est mal connue. En intégrant les connaissances les plus récentes sur la pensée et le comportement humains, ainsi que sur le management, les relations d'affaires et les finances, les auteurs proposent un modèle entrepreneurial qui révise en profondeur les pratiques actuelles et qui recommande de nombreux changements dans les façons de manager, de décider,

de recruter, d'acheter, de vendre, d'investir... Leur développement comporte notamment une description des intelligences humaines, des outils précis pour en faciliter l'usage en entreprise, un exposé de la neurophysiologie des états de stress et de calme, de nouveaux principes de l'exercice du pouvoir, de la motivation, de la négociation, de la fidélisation... Les solutions sont immédiatement applicables. -- *Idées clés, par Business Digest*

Pour une entreprise plus sereine Faut-il obligatoirement mettre l'entreprise sous tension (pression) pour qu'elle puisse créer (cracher) de la valeur (du profit) ? C'est la question que l'on se pose souvent en période de retournement de conjoncture. Pour vous aider à y répondre calmement, nous vous proposons un ouvrage écrit par un scientifique et un chef d'entreprise qui militent pour une idée passionnante : « la quête de valeur et de longévité de l'entreprise passe nécessairement par une recherche de la sérénité de l'homme au travail ». Allant plus loin, ils affirment même que pour obtenir de meilleures performances il faut adapter l'entreprise (vue comme un bioréseau) à l'homme (pièce élémentaire et mal connue de ce système). Leur modèle combine de façon stimulante une vision actuelle des neurosciences, des ressources humaines, des relations d'affaires et de la finance. Cette approche à la fois enrichissante et très concrète nous fait mieux comprendre nos pratiques de management... et notre propre cerveau. -- *La revue Résumés* Quatrième de couverture

À l'aube du XXIe siècle, alors que l'instabilité du monde économique atteint des niveaux record, une nouvelle réflexion s'impose. Plus que jamais l'entreprise doit améliorer ses processus adaptatifs. Comment peut-elle accroître sa performance et sa longévité alors que le contexte tend à les réduire ? Alan Fustec et Jacques Fradin considèrent l'entreprise comme un bio-réseau dont la pièce élémentaire, l'homme, est mal connue. En intégrant les connaissances les plus récentes sur la pensée et le comportement humains, ainsi que sur le management, les relations d'affaires et les finances, ils proposent un modèle entrepreneurial qui révisé en profondeur les pratiques actuelles et qui recommande de nombreux changements dans nos façons de manager, décider, recruter, acheter, vendre, investir... Leur développement comporte notamment : - une description des intelligences humaines ; - des outils précis pour en faciliter l'usage en entreprise ; - un exposé accessible à tous de la neurophysiologie des états de stress et de calme ; - de nouveaux principes de l'exercice du pouvoir, de la motivation, de la négociation, de la fidélisation... ; - un *business model* d'un nouveau type. Cette approche défend que la sérénité des individus et des organisations permet de décupler les performances mais que de nombreuses rigidités individuelles et collectives limitent les avancées. La réflexion des auteurs, tous deux praticiens, laisse entrevoir l'entreprise de demain mais ne s'inscrit pas en rupture avec les réalités d'aujourd'hui. Elle propose des solutions immédiatement applicables et s'adresse, entre autres, aux dirigeants, DRH, cadres, salariés, syndicalistes, consultants, investisseurs qui souhaitent le développement d'une économie plus humaine et créatrice de plus de richesses. Ce livre est né de la rencontre de deux hommes - l'un scientifique, l'autre chef d'entreprise - qui, par des chemins différents, sont parvenus aux mêmes conclusions. Alan Fustec est président du directoire de Sys-com, groupe de conseil en stratégie, organisation et systèmes d'information, coté au Second Marché. Docteur-ingénieur agronome de formation, ayant débuté sa carrière en tant que chercheur en biologie, il a gardé une grande affinité avec la recherche et la science. Jacques Fradin partage son activité entre la recherche, l'enseignement, la psychothérapie et le conseil en entreprise. Docteur en médecine, comportementaliste et cognitiviste, il est fondateur de l'Institut de Médecine Environnementale (IME) et précurseur en France de ce type de médecine, qui étudie l'impact du milieu sur la santé de l'individu.

Download and Read Online L'entreprise neuronale Alan Fustec, Jacques Fradin #SA9ZXNMOUEK

Lire L'entreprise neuronale par Alan Fustec, Jacques Fradin pour ebook en ligneL'entreprise neuronale par Alan Fustec, Jacques Fradin Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres L'entreprise neuronale par Alan Fustec, Jacques Fradin à lire en ligne. Online L'entreprise neuronale par Alan Fustec, Jacques Fradin ebook Téléchargement PDFL'entreprise neuronale par Alan Fustec, Jacques Fradin DocL'entreprise neuronale par Alan Fustec, Jacques Fradin MobipocketL'entreprise neuronale par Alan Fustec, Jacques Fradin EPub

**SA9ZXNMOUEKSA9ZXNMOUEKSA9ZXNMOUEK**