

Dudley Lynch • Paul L. Kordis

La stratégie du dauphin

Appliquez la stratégie du dauphin
et récoltez le succès, jour après jour



La stratégie du dauphin

Dudley Lynch

Paul L. Kordis

La stratégie du dauphin

Appliquez la stratégie du dauphin
et récoltez le succès, jour après jour

Traduit de l'anglais (États-Unis) par Jacques Vaillancourt

 LES ÉDITIONS DE
L'HOMME

Une société de Québecor Média

Préface

...Vers la fin des années 1990, fidèles à notre mission, nous étions en quête de nouveaux moyens et outils efficaces pour instrumenter et accompagner nos clients durant cette période de changements en rafale à l'aube du 21^e siècle. Changements enthousiasmants, inquiétants, rapides et transformants!

Un heureux hasard nous porta à faire l'acquisition du livre Strategy of the Dolphin. Dès les premières pages, nous savions que nous avions un livre phare entre les mains! Dès les premières pages, nous découvrons une brillante métaphore bien campée sur les archétypes universels. Une métaphore solide, limpide et, surtout, élégante. Une métaphore qui éclaire bien les besoins et les comportements des individus et des organisations aux prises avec les défis du 21^e siècle. Nous avons entre les mains, enfin, un traité de management qui ne nous conseillait pas, comme il était courant de le faire à l'époque (et dans une certaine mesure, aujourd'hui encore!), de penser comme Attila Le Hun, Machiavel ou Sun Tsu, mais un traité qui insiste sur l'intelligence et la conscience. En prime: le tout dans un langage dynamique intégrant les plus récentes découvertes en biologie, en psychologie, en sociologie et en physique quantique.

Nous avons au moins trois bonnes raisons de remercier Dudley Lynch:

- Pour avoir accédé à notre demande de rencontre en 1990. Cette rencontre a changé le cours de nos vies et bouleversé la nature de nos interventions dans le monde du conseil et de la formation en entreprise.*
- Pour la confiance qu'il nous a accordée en nous confiant les droits exclusifs pour le développement de La Stratégie du Dauphin dans la francophonie.*

• *Pour son indéfectible soutien dans notre ambitieuse aventure et sa généreuse disponibilité chaque fois (et il y en a eu plusieurs!) que nous nous adressions à lui pour élucider des points qui nous échappaient. Ses réponses ont toujours été à l'image de sa profonde compréhension de la nature humaine et de la nature des organisations: deux sujets au cœur de notre métier et qui nous passionnent. À ce jour, des milliers d'individus et une centaine d'entreprises et d'organisations à l'échelle mondiale ont vécu l'expérience de La Stratégie du Dauphin – le Séminaire intensif – par le biais des interventions de notre groupe. Ainsi, de plus en plus d'individus et d'organisations utilisent la Stratégie du Dauphin au quotidien afin d'obtenir des gains durables pour tous.*

Nous savons aussi que nous lui serons redevables pour tous ses travaux de recherche qu'il poursuit et, surtout, pour son plus récent ouvrage, The Mother of All Minds, un traité qui fera sa marque sur l'évolution du cerveau humain et la complexité du 21^e siècle.

Au fil des ans, notre relation professionnelle a évolué et nous sommes ravis de compter Dudley et Sherry, son épouse et associée, parmi nos proches amis.

Nous souhaitons remercier les Éditions de l'Homme et plus particulièrement Huguette Laurent (Paris) et Erwan Leseul (Montréal) pour leur précieuse collaboration et leurs judicieux conseils dans ce projet.

MICHÈLE CARRIER et CHARLES BOULOS
Cofondateurs, Groupe Metafor
International

Avant-lire

Depuis sa publication initiale sous le titre *Strategy of the Dolphin*, cet ouvrage a été traduit dans plusieurs des grandes langues du monde. En tant qu'auteur et créateur principal de l'ouvrage, je suis particulièrement fier de voir que ces théories sur le changement, sur la réussite et sur la pensée sont désormais accessibles à tous les francophones du monde, dans leur propre langue. Un tel brassage des idées est devenu l'une des caractéristiques qui définissent notre nouveau «village planétaire»: la préservation des traits particuliers de chaque culture, en même temps que le partage des idées et des approches. Dans des efforts comme ceux-là, à l'origine de chaque pas en avant, il se trouve toujours quelqu'un qui est doué d'une vision, de courage et d'un penchant pour l'action. En l'occurrence, *La stratégie du dauphin* n'aurait jamais été publié sans le travail énergique et déterminé de Charles Boulos et de Michèle Carrier du Groupe METAFOR International — conseil et formation — de Montréal. J'apprécie beaucoup leur soutien, leur amitié, leur leadership et leurs qualités professionnelles. À tous les lecteurs du présent ouvrage, j'adresse le salut international de la grande famille de la «stratégie du dauphin»: *Carpe Delphinum!*

Dudley Lynch
Lakewood, Colorado

Remerciements

Sur les plans conceptuel et intellectuel, nous avons pêché dans trois «océans» d'idées pour produire *La stratégie du dauphin*.

Le premier «océan», c'est le point de vue selon lequel la biologie est intimement liée aux résultats obtenus par l'homme — c'est-à-dire que, quand nous étudions le développement des valeurs et du comportement de l'homme, c'est à une tâche *psychobiosociale* que nous nous attaquons. À nos yeux, l'acteur principal dans ce domaine, c'est le regretté docteur Clare W. Graves, qui a mené la majeure partie de sa carrière à Union College. Érudite et provocateur, Clare Graves était «un géant parmi les géants», qui dépassait de loin ses collègues dans le champ du structuralisme développemental en psychologie. Même aujourd'hui, il est peu connu, parce qu'une maladie grave l'a fauché au moment où il était presque au sommet de ses capacités créatrices. Je dois beaucoup à Don Beck et à Christopher Cowan, du National Values Center, qui m'ont fait connaître Graves — personnellement et intellectuellement — et qui ont généreusement partagé avec moi son matériel, ses modèles et ses observations. Merci aussi à Vince Flowers et à Charles Hughes, du Center for Values Research, ainsi qu'au regretté Arnold Mitchell, du Values and Lifestyles (VALS) Program, SRI International. Toute ma gratitude aussi aux quelque soixante-cinq «structuralistes du développement» œuvrant en milieu universitaire, dont le travail nous a aidé à créer le code des valeurs dont il est question au chapitre 4.

Le second «océan», c'est celui du regretté Buckminster Fuller, dont les idées imprègnent le présent ouvrage, «Bucky», pour ses millions d'admirateurs de par le

monde qui se considéreront toujours comme des parents de ce petit savant étrange et brillant, dont l'esprit relevait de la science-fiction. Je ne l'ai connu — je le connais — qu'à travers ses écrits, son art et son réseau d'admirateurs, dont David D. Neenan et Marshall Thurber, qui ont nourri ma compréhension personnelle de ses concepts.

Finalement, il y a l'«océan» des esprits perçants qui m'ont fait mieux comprendre les systèmes ouverts, en particulier le cerveau, celui de l'homme et celui du dauphin. Merci donc à Michael Hutchison, auteur de *Mega-brain*; à Frank Robson, le spécialiste des dauphins de Taradale, en Nouvelle-Zélande, qui a fouillé dans la collection de notes et de photographies qu'il a accumulées sa vie durant pour faire mon éducation sur les capacités du dauphin; à Doug Michaels, dont l'esprit bouillant d'imagination a créé Blue Star, la station spatiale du futur, pour loger hommes et dauphins; et à Kenneth L. Adams, toujours apprécié pour le don qu'il a d'apporter des *insights* cruciaux à des moments cruciaux.

Je sais que ma famille m'aime, sinon elle n'aurait jamais toléré les perturbations que ce genre de projet a imposées dans notre vie commune. À la compagne de ma vie, Sherry Ann Lynch, à mes filles, Kimberly Lynn et Mendy Suzanne, je ne peux que répéter à quel point je suis heureux de les avoir découvertes dans mon océan personnel.

Mon partenaire intellectuel dans cette entreprise, Paul L. Kordis, est apparu à l'horizon de ma vie comme un lever de soleil, et je passerai le reste de ma carrière à réfléchir sur les implications et les conséquences de ce que j'ai appris de lui. Merci, Paul, pour ton courage, pour ton imagination, pour ton intelligence et, par-dessus tout, pour ton esprit tolérant.

Et vous, dauphins des deux types, marins et terrestres, sachez simplement que je suis déterminé à construire sur ce que nous avons amorcé dans cet ouvrage. À bientôt.

Dudley Lynch
Fort Collins
11 octobre 1988

Introduction

À la frontière, la vie s'épanouit.
— James Gleick, *Chaos*

Depuis au moins quarante mille ans, probablement plus longtemps, les êtres humains, leurs familles et leurs organisations — commerciales et sociales — ont généralement adopté deux types de stratégie pour faire face au monde.

La *stratégie de la carpe*,
et la *stratégie du requin*.

Le présent ouvrage traite d'une nouvelle stratégie des plus puissantes : une stratégie née récemment dans un cerveau qui comprend que le monde a changé et que, par conséquent, nous devons changer aussi. *Ce qui doit changer, c'est la qualité et l'ampleur de notre conscience de la complexité, ainsi que nos aptitudes à travailler dans cette complexité et à y être à l'aise.*

Dominant l'histoire humaine, les stratégies de traitement de l'information propres à la carpe et au requin ont considérablement limité la faculté de perception de l'homme et son degré de liberté dans sa réaction au monde en mutation.

Les personnes qui n'utilisent que la stratégie de la carpe sont atteintes d'une *hypnose* aveuglante, d'une incapacité de reconnaître et d'accepter comme vraies certaines dimensions cruciales du monde en général.

Et les personnes qui sont accoutumées à la stratégie du requin sont dépendantes. Leurs *dépendances* et leurs *compulsions* les condamnent à être les éternels éléphants dans un magasin de porcelaine ou, pire encore, dans nos

L'avenir n'est plus ce qu'il était habituellement.

ARTHUR C. CLARKE,
THE ADVENTURE OF TOMORROW

Les idées ne sont pas sans conséquences.

RICHARD WEAVER

Je ne crois pas que nous revoyions jamais ces jours heureux.

JUDITH LARSEN,
SILICON VALLEY FEVER

Les stratégies
de la carpe
et du requin
sont « câblées »
en nous.

sociétés, organisations et familles. Initialement motivés par la recherche du plaisir, les requins deviennent à long terme motivés par l'évitement de la douleur. Nous qui vivons et faisons des affaires dans des environnements qui nous associent de plus en plus les uns les autres, nous trouvons de plus en plus irritant, voire dangereux, leur excès d'adrénaline et leur manque de courtoisie et de souplesse.

Les stratégies de la carpe et du requin persistent parce que, fondamentalement, elles sont « câblées » en nous-mêmes. Plus précisément, elles sont câblées dans nos structures cérébrales non verbales, « originelles » et non intégrées. Nous ne sommes pas plus capables de nous débarrasser de leurs influences et de faire notre travail — diriger un cabinet d'experts-comptables, gérer un salon de coiffure, fabriquer des ordinateurs, commander une armée ou entraîner une équipe sportive — que nous le sommes de nous arracher la tête et de continuer à nous appeler des êtres vivants qui peuvent libeller des chèques. Vous reconnaîtrez immédiatement ces stratégies, à moins que vous choisissiez de ne pas le faire, ce qui reviendrait à en utiliser une, puisque quand vous choisissez d'ignorer quelque chose qui a de la valeur, vous utilisez en fait la stratégie de la carpe.

Le cerveau primitif nous laisse le choix classique de trois réactions aux événements extérieurs : le combat, la fuite ou l'immobilité. La carpe (c'est-à-dire la personne qui recourt à la stratégie de la carpe) n'utilise que deux de ces possibilités : elle s'enfuit ou elle reste figée. Évidemment, les carpes se font souvent dévorer, bien que, si elles s'efforcent de rester dans le « territoire » des carpes, entourées de nombreuses carpes amies, et qu'elles font surtout du travail de carpe, elles puissent, à certains moments, mener une vie relativement sans danger. Quand elles ont le choix, les carpes sont généralement d'accord avec les autres. Cependant, quand elles le peuvent, elles font tout pour ne pas avoir à choisir. George Bernard Shaw a reconnu la dynamique caractéristique de la stratégie de la carpe : « La liberté [d'exercer un choix] implique la responsabilité, écrit-il. C'est pourquoi la plupart des hommes [et des femmes**] la redoutent. »

Vous ne pouvez prendre
une seule respiration sans
que Dieu le veuille.

FERMIER PROPRIÉTAIRE,
SOIXANTE ANS, GURHA, INDE

La fierté de notre nation se
trouve dans nos cimetières.

HYMNE AFRICAÏN

Je me débrouille*.

DICTON ZAÏROIS

* Note du traducteur : En français dans le texte.

À certains moments, dans une organisation, il est logique de se comporter comme une carpe ; nous en reparlerons plus longuement plus tard. Et, parfois, il est logique de se comporter comme un requin, ce dont nous reparlerons aussi avec un enthousiasme sincère. Généralement, on considère que la stratégie du requin a pour but d'entraîner une victoire personnelle, à n'importe quel prix. Quand vous devez nager à proximité de requins, les règles sont claires :

- Découvrez à quoi ressemblent les requins et qui ils sont (ceux dont les dents sont acérées).
- Ne vous agitez pas et ne faites pas de tapage.
- Ne vous tenez pas près des poissons appâts (les « carpes »).
- N'hésitez pas à effrayer le requin qui viendrait rôder dans vos parages (quelquefois, un bon coup sur le museau suffit).
- Si l'on vous mord, ne saignez pas.
- Ne vous fatiguez pas à nager à contre-courant.
- Et, plus important encore, trouvez d'autres dauphins avec qui nager¹.

Les « vrais » dauphins comptent parmi les créatures les plus remarquables de l'océan. Nous soupçonnons qu'ils sont extrêmement intelligents, peut-être plus intelligents, à leur façon, que *l'homo sapiens*. Une chose est sûre, le cerveau du dauphin est suffisamment gros — quelque quinze cents grammes, un peu plus gros que le cerveau humain moyen — et les zones d'association de son cortex, celles qui sont consacrées à l'abstraction ou à la pensée conceptuelle, sont plus importantes que les nôtres. Les enthousiastes qui essaient de renforcer les liens entre nos deux espèces à gros cerveau s'empres- sent toujours de nous rappeler que le cerveau des

N'importe quel vrai homme d'affaires a un peu de barracuda en lui...

DIRECTEUR DE MARKETING
AMÉRICAIN, CITÉ DANS
THE WALL STREET JOURNAL

Beaucoup d'investisseurs ou de dirigeants ambitieux ont été victimes d'un escroc aux allures de gagnant. Ils sont attirés dans des aventures qui semblent devoir réussir. Rutilantes Ferrari. Bureaux somptueux. Complets de soie faits sur mesure. Bottes de cuir fin et mallette assortie. Gros diamant au doigt. Divertissements fabuleux, grands restaurants. Réunions d'« affaires » dans des endroits exotiques. Logique superficielle : « Ces types doivent vraiment réussir pour être en mesure de dépenser tant d'argent. Et, après tout, un succès en entraîne un autre. »

G. RAY FUNKHOUSER ET ROBERT
R. ROTHEBERG,
THE PURSUIT OF GROWTH

¹ Shaw a refusé la « responsabilité » de reconnaître, dans son usage de la langue anglaise, qu'un peu plus de la moitié de la race humaine est de sexe féminin. Se déroband comme une carpe, pour ainsi dire, il utilisait le terme « homme » pour signifier « être humain ». C'est la solution de facilité. Franchement, nous sommes mal à l'aise de devoir reléguer ce sujet à une note de bas de page et tout à fait insatisfaits que la langue actuelle n'offre pas de solution à la dualité des genres grammaticaux. Dans le présent ouvrage, nous utiliserons tantôt l'un, tantôt l'autre, à notre gré. Comme nous le précisons dans les outils d'évolution et de transformation de Brain Technologies Corporation et de Groupe Metafor International : « Le masculin comprend le féminin, le cas échéant, et vice-versa. »

Nous vivons à une époque où il semble logique, naturel et souhaitable de freiner la tendance à la spécialisation. Par conséquent, la société attend de toute communication qui se veut efficace qu'elle soit claire et succincte. Les progrès de la science nous apprennent maintenant que tous les cas connus d'extinction biologique ont été causés par une surspécialisation, à cause de laquelle la réduction du nombre de gènes sélectionnés sacrifie la faculté générale d'adaptation. Ainsi, la thèse des spécialistes prônant la brièveté est douteuse. Entre-temps, l'humanité a été privée d'une compréhension globale. La spécialisation a engendré des sentiments d'isolement, de futilité et de confusion chez les individus. Elle a également incité l'individu à laisser aux autres la fonction de pensée et d'action sociale. La spécialisation engendre des préjugés qui finissent par créer un désaccord international ou idéologique qui, à son tour, mène à la guerre.

BUCKMINSTER FULLER,
SYNERGETICS

dauphins est aussi gros, sinon plus, que celui de l'homme depuis au moins trente millions d'années.

Le comportement des dauphins mis en présence d'un requin est légendaire, sans doute à juste titre. Leur intelligence et leurs ruses peuvent se révéler fatales au requin. Les dauphins le mordent-ils à mort? Oh! non! Ils tournent autour de lui et le heurtent à plusieurs reprises. Se servant de leur gros nez comme d'un bélier, ils écrasent méthodiquement la «cage thoracique» du requin, jusqu'à ce que la meurtrière créature, impuissante, coule à pic. Mais ce n'est pas pour ses aptitudes au combat contre le requin que nous avons choisi le dauphin comme symbole de notre théorie sur la manière de nous adapter à notre époque en évolution rapide et de faire des choix. C'est plutôt en raison de l'aptitude naturelle de ce mammifère à penser d'une façon constructive et créative. Mais les dauphins pensent-ils? Cela ne fait aucun doute. Quand ils n'obtiennent pas ce qu'ils veulent, ils modifient promptement et adéquatement leur comportement, souvent de façon ingénieuse, pour atteindre leur but.

Si les dauphins sont capables de le faire, pourquoi ne le serions-nous pas?

Nous croyons que nous en sommes capables.

La stratégie du dauphin exige que nous réfléchissions à notre façon de penser. Grâce à cela, la capacité d'adaptation et de changement dont dispose l'homme s'en trouve décuplée. D'un seul tour de son kaléidoscope mental et émotionnel, le dauphin (du genre humain) change la nature, les règles, et peut-être même l'aire de jeu et les joueurs. Les dauphins aiment, exploitent, explorent et savourent au mieux de leurs facultés la capacité que possède le cerveau humain intégré, très social (intérieurement) et sont pleinement engagés dans la réflexion par anticipation sur leur propre pensée et sur celle des autres cerveaux. Il en résulte souvent un océan d'idées. Un tourbillon de possibilités. Un éveil du potentiel. Une façon soudainement visible de se sortir du territoire des requins, si étonnante qu'elle est l'équivalent mental d'un coup de poing en plein estomac.

Vous avez peut-être cru que l'avènement de l'ère atomique avait fait apparaître le besoin d'une façon de penser radicalement différente pour gérer les affaires humaines.

Mais ce grand tournant n'a pas été assez radical. Il a plutôt fallu un événement comme l'embargo du pétrole — un événement *mondial* — pour nous faire comprendre une fois pour toutes que nous avions franchi un Rubicon si important que les stratégies de la carpe et du requin étaient devenues périmées, quand il s'agit de se débrouiller et de manœuvrer en période de changements aigus. Ainsi, le monde qui a rendu ce type de pensée si nécessaire et si attrayant ne date en fait que du début des années 1970. En écrivant *La stratégie du dauphin*, nous espérons que notre effort vous aidera à éviter — régulièrement et sans trop d'effort — le piège commun aux stratégies de la carpe et du requin: *la capacité exaspérante des cerveaux contemporains de « considérer leur comportement comme fructueux, même s'il finit inévitablement par mener à l'échec »*.

La facilité avec laquelle les catégories d'individus et d'organisations pourront atteindre la «dauphinisation» variera. Il est évident que certains devront surmonter des «barrières naturelles de l'âme» pour y arriver. Par exemple, les tenants de nos systèmes de croyances autoritaires traditionnels — c'est-à-dire la plupart de nos entreprises et bureaucraties — seront durement ébranlés à l'idée de mettre de l'avant une nouvelle dimension d'abondance personnelle. Autre exemple, les penseurs du «nouvel âge», malgré leur potentiel enthousiasmant, devront trouver le courage de faire face à une vérité de plus sur eux-mêmes: ils sont plus près que jamais d'un bond quantique de pouvoir personnel, mais ils ne s'en rendent pas compte et n'en tirent pas parti; de ce fait, ils restent démunis et diminués sur le plan personnel. Et *quiconque* veut être gagnant dans les années 2000 et au-delà doit prendre au sérieux le thème moteur de *La stratégie du dauphin*, le livre et sa théorie: pour réussir dans le genre de monde qui se dessine en ce début de XXI^e siècle, vous devez vous créer un *nouveau type de mentalité*.

En choisissant de désigner cette nouvelle mentalité d'après le plus ancien symbole de la pensée astucieuse — *delphinus delphis* —, nous empruntons, certes, au comportement du performeur le plus intelligent des mers, mais nous sommes surtout inspirés par son endurance, son charme, son intuition et son intelligence. Pourtant, force nous est de reconnaître qu'il existe d'intéressantes ressemblances entre le dauphin des mers et la nouvelle

Notre espoir :
apprendre à cesser
de prendre nos
échecs pour
des réussites.

L'homme raisonnable s'adapte au monde; l'homme déraisonnable s'acharne à essayer d'adapter le monde à lui-même. Par conséquent, tous les progrès dépendent de l'homme déraisonnable.

GEORGE BERNARD SHAW

La vie progresse laborieusement vers des sommets de plus en plus élevés, en payant le prix à chaque étape... Elle accède à un niveau élevé de différenciation et de centralisation, au prix d'une perte de «régularité» après les perturbations. Elle invente un système nerveux très développé et, avec lui, la douleur. Elle ajoute aux éléments primitifs du système nerveux un cerveau. Celui-ci donne la conscience qui, au moyen d'un monde de symboles, permet de prévoir et de contrôler l'avenir.

LUDWIG VON BERTALANFFY,
PROBLEMS OF LIFE

L'être humain doit être capable de lancer un enfant, de planifier une invasion, d'abattre un porc, de piloter un navire, de faire les plans d'un immeuble, d'écrire un sonnet, de vérifier des comptes, d'élever un mur, de réduire une fracture, de réconforter les mourants, de recevoir des ordres, de donner des ordres, de coopérer, d'agir seul, de résoudre des équations, d'analyser un nouveau problème, de pelletter du fumier, de programmer un ordinateur, de cuisiner un repas fin, de se battre efficacement et de mourir bravement. La spécialisation, c'est pour les insectes.

ROBERT A. HEINLEIN,
THE NOTEBOOKS OF LAZARUS
LONG

La vie passe trop vite pour qu'on ait le temps d'y penser. Si seulement on pouvait persuader les gens que c'est vrai ! Mais ils insistent pour accumuler de l'information.

KURT VONNEGUT JR.

sous-espèce pensante que nous décrivons, l'*homo sapiens delphinus*.

- Les deux types de dauphins — celui de la mer et celui du rivage — se développent bien dans un environnement rude.
- Tous deux restent vigilants, analysent les courants, recherchent les indices, surveillent l'évolution de la situation.
- Tous deux nagent bien dans n'importe quel océan, flottent dans tout courant, plongent dans n'importe quel bassin.
- Les uns comme les autres agissent bien en groupe ou agissent avec compétence lorsqu'ils sont seuls.
- Quand quelque chose ne marche pas, ils poursuivent implacablement autre chose, quelque chose qui *marche*.
- Et, comme nous l'avons dit, ils peuvent au besoin attaquer mortellement le requin.

Nous croyons que pour nous, humains, la « stratégie du dauphin » est la première stratégie de victoire vraiment nouvelle depuis près d'un demi-siècle. En effet, au cours des cinquante dernières années, les différentes approches de la réussite n'ont été qu'autant de variantes d'un thème unique : la pensée positive. Parce qu'il existe bien d'autres manières de penser et qu'il nous en faut beaucoup d'autres dans notre monde en pleine mutation — plein de défis à comprendre et à relever —, nous voulons remplacer cette vénérable mais vieillissante idée par une idée meilleure : la *pensée puissante*.

Nous voulons toutefois le faire d'une manière qui aide *chacun* à satisfaire ses besoins.

Et qui aide chacun à réussir au maximum de ses possibilités.

Et qui fait de notre monde un monde meilleur.

Voilà qui nécessitera l'avènement d'un nouveau type d'acteur, doté d'un nouveau type de mentalité. Les personnes et les organisations qui sont disposées à acquérir cette mentalité seront les participants idéaux à un jeu d'un nouveau type. Ce seront ceux qui feront en sorte que nous pourrions tous gagner dans un monde en pleine mutation.

Cet ouvrage s'adresse à tous ceux qui souhaitent que les individus et les organisations interviennent plus intelligemment et plus sensiblement afin d'obtenir des résultats optimaux et des gains durables pour chacun. Dans la métaphore proposée, le dauphin est en transformation constante: il évolue consciemment et résolument vers la meilleure version de lui-même, car il se sait responsable des résultats qu'il obtient. Il pense avec sagesse, rêve avec finesse et voit plus loin que la carpe et le requin. Vivement le temps où les dauphins seront de plus en plus nombreux!

Michèle Carrier, présidente
metafor.ca

Dudley Lynch, chercheur, consultant et coach, détient une maîtrise en communication. Il a reçu un doctorat *honoris causa* de l'Université de Newport pour ses nombreuses contributions dans les champs du développement, du leadership, du changement et des stratégies de pensée dans le monde des affaires. Il est également président de Brain Technologies Corporation.

Déjà paru ►

