

Synchronisation et interdépendance transactionnelle

Je viens d'entendre à la radio un bel exemple d'application de synchronisation que vous pouvez utiliser en management, en négociation comme dans la vie de tous les jours pour faciliter vos projets et relations

Il s'agissait de la chanteuse Barbara qui expliquait les difficiles débuts matériels de ses tournées jusqu'au jour où elle a trouvé naturellement la clé. J'ai appris du même coup qu'elle était pianiste. Nous analyserons et comprendrons ensuite les canaux et besoins psychologiques utilisés.

Par Francois Charles
Coach et conseil en stratégie et management
www.novial.fr

Barbara avait besoin d'un tabouret pour jouer à son piano, ni trop haut, ni trop bas. Au départ elle n'en avait pas car « rien n'était prévu au contrat ». Elle dit alors spontanément « Messieurs les comptables, pour écrire dans vos cahiers, ne vous faut-il pas des stylos, avec de l'encre, (et souvent de couleur différente) ? Eh bien pour moi c'est pareil avec mon tabouret ». Et là, miracle, ils avaient compris ! Venais ensuite les problèmes de hauteur où il fallait scier, recoller...

Décryptages : Barbara devait-il être dépendante d'un tabouret absent ou d'une *mécommunication* ? Comme nous l'enseigne la PCM, Barbara l'artiste perfectionniste dans son art et dans l'organisation, s'est synchronisée, aux besoins et aux « lunettes » des comptable et régisseurs, généralement (mais pas toujours, comme cette expert-comptable qui aurait pu faire de la communication...mais qui semblait néanmoins réussir dans son métier) très « parfaits », ayant besoin de « logique », avec une reconnaissance du travail accompli et un mode de conversation interrogative.

Ce n'était pas forcément difficile pour elle dans le sens où elle apparaît dans la famille très voisine de structuration des choses et du temps et avec cette notion de perfection mais doublée d'une (trop) forte racine ancrée dans l'opinion, la persévérance et l'empathie, la relation aux autres, ce qui lui donnait parfois une quasi schizophrénie déroutante.

Il ne s'agissait en aucune cas de manipulation, certes positive, comme l'aurait volontiers fait la famille des personnes excitées par l'action, mais d'un besoin de communication constructive et d'*interdépendance* pour gagner du temps et de l'énergie dans le processus et pour être parfaite dans sa représentation...qui ne pouvait ensuite que satisfaire les comptables avec le nombre de place vendues...

S'agissant de la hauteur au centimètre, peut être en faisait elle un peu trop mais en tant que pianiste, je sais ce que l'installation signifie. Cela me donne une nouvelle idée de décloisonnement en entreprise concernant les éléments *contrôlables*. Mettez vous toutes les chances de votre côté avant d'aborder une tâche ?

Cela m'a rappelé les relations en entreprise entre d'une part les ingénieurs et chercheurs voulant disposer de fonds pour travailler et d'autre part les gestionnaires voulant réduire les dépenses.

Bien sur, comme en formation ou coaching de négociation, on me répond « mais oui, je le savais ou le faisait déjà par intuition ». Mais parfois il est bon de comprendre pourquoi cela fonctionne et aussi pourquoi est-ce plus difficile avec certains autres profils non énoncés ici. Tout est souvent question de *blason d'identité* et de *niveaux d'apprentissage*...
