

Par Clio Franguiadakis
à Bordeaux - Développement
des performances & potentiels.
Facilitation du changement
& de la coopération.

LE CONTRAT UN PACTE AVANT TOUT RELATIONNEL

LA CRISE SANITAIRE A MÉTAMORPHOSÉ NOTRE VIE.
LES PERTES SONT NOMBREUSES : REPÈRES ET SENS, LIEN SOCIAL
ET INTELLIGENCE COLLECTIVE, CONFIANCE EN SOI ET
EN L'AUTRE, EFFICACITÉ ET PRODUCTIVITÉ, REVENUS... QUID DE NOS
CERTITUDES ET STRATÉGIES ? L'HEURE MÉRITE DE SE
QUESTIONNER SUR LA FAÇON DE S'ENGAGER À L'AVENIR ET DE
CONSIDÉRER LE CONTRAT D'UN NOUVEL ŒIL : UN PACTE
RELATIONNEL POUR MIEUX VIVRE ET MIEUX TRAVAILLER ENSEMBLE.
REMETTONS HUMANISME, INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE
ET QUALITÉ RELATIONNELLE SUR LE DEVANT DE LA SCÈNE DES
ENTREPRISES... VRAIMENT !

UN ENGAGEMENT HUMAIN

Convention, accord, arrangement, engagement, mandat, entente, promesse, protocole, alliance, concession, cahier des charges, mariage et divorce... Tous ces actes sont avant tout un accord de volonté entre 2 ou plusieurs personnes ou entités, faisant naître des obligations entre elles. Qu'il soit écrit ou verbal, tacite ou explicite, inquiétant ou rassurant, rigide ou souple, limitant ou accueillant, réciproque ou unilatéral, source de défiance ou confiance, un contrat nous engage humainement d'abord.

3 NIVEAUX : ADMINISTRATIF, PROFESSIONNEL, PSYCHOLOGIQUE

Dans tout contrat, il y a 3 aspects : les affaires, le changement et la relation. Qu'il s'agisse de contrats d'affaires, administratif, travail, assurance, accompagnement, formation, soin médical, adhésion, achat de produit ou service, **les niveaux administratif et professionnel** sont privilégiés au travers des modalités techniques, logistiques, économiques, administratives, juridiques, dont nous avons tous l'habitude. Y compris au sein d'un binôme manager-collaborateur ou d'une équipe.

Quid du niveau relationnel et psychologique ? Rarement précisé, sauf en matière de Coaching professionnel ou thérapie, sa validation dépend pourtant de chacun(e), en principe sans aucun lien de subordination ou de dépendance vis-à-vis de l'autre. Car un vrai contrat est pleinement négocié.

LE CONTRAT = UN RÉCEPTACLE ÉCRIT DE MA PERSONNALITÉ

Il révèle le **cadre de référence** de chaque partie : identité et rôle, histoire et milieu culturel, apprentissages, besoins et valeurs, perceptions et émotions, croyances et freins, personnalité et confiance en soi, expériences et rencontres passées, projets de vie, ce qui impacte fortement sa **tonalité ou coloration** :

défensive (prévenir risques et dangers de la collaboration, sans confiance), **fusionnelle** (prise en charge de l'autre, surenchère de moyens, délais flous, objectifs imprécis, clauses de confort), **contrôleuse** (accent sur l'opérationnel, préparation, moyens, contrôles, évaluations, délais), **restrictive** (manque de vision et de sens, déséquilibre), **idéaliste** (objectifs motivants et très ambitieux), **contraignante** (posture de contrôle ou domination de l'une des 2 parties, clauses de pénalités, exclusivité, non-concurrence), **routinière** (aucune reconnaissance de l'autre, accord opérationnel standard et « copié-collé » tels les achats sur Internet). Seuls dialogue et intention positive permettront de trouver la juste tonalité et de réduire malentendus et tensions, ouvrant le chemin vers la **confiance**.

SATISFAIRE À 4 EXIGENCES : UNE ÉVIDENCE ?

Un contrat se construit pas à pas, au fil des rencontres entre les parties, et après l'analyse de la demande.

Le consentement mutuel : au terme d'une véritable négociation et non d'une contrainte ou obligation, chacun étant dans son Adulte (en rapport avec le présent, examine objectivement sa réalité interne et la réalité externe, réfléchit, analyse, décide, agit) et désireux d'atteindre un objectif satisfaisant.

La juste rétribution à la juste valeur du produit ou service, avec un tarif accepté par chacune, qui ne met pas l'autre en dette, ne fait pas de cadeau ou faveur qui déséquilibrerait la relation, ni ne l'enrichit d'une collection de timbres (= frustrations) que l'on pourrait être tenté un jour de faire payer à l'autre.

La compétence : compréhension de la situation et attitudes adaptées.

L'existence d'un objet légal dans le respect de la loi et du code de déontologie applicable.

DÉMONS ET ENJEUX CACHÉS

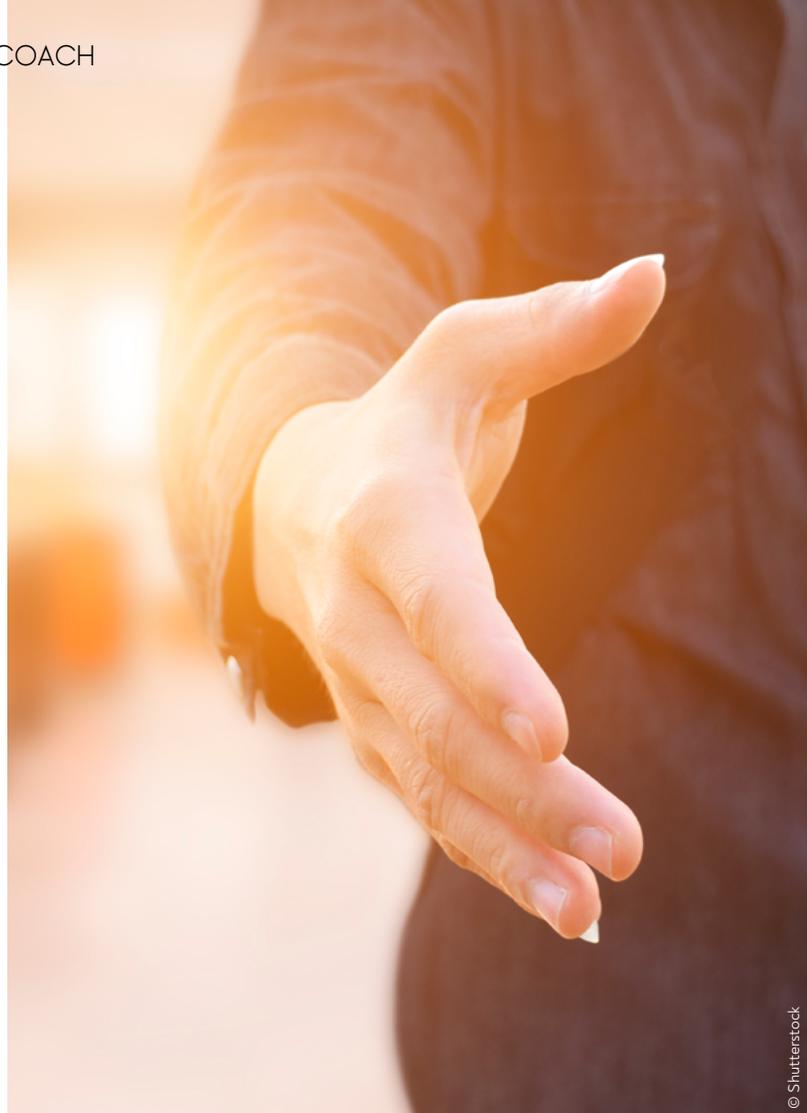
Combien même le contrat est établi entre adultes responsables, **les démons de chacun(e) vont s'y**



glisser : leur ombre, leurs mécanismes de défense, leurs épreuves de vie non surmontées... Lesquels vont s'opposer au changement, à la résolution du problème ou à la qualité de relation. Qu'il s'agisse d'**enjeux cachés et secrets, souvent inconscients**, traduisant un besoin de développement personnel, ou d'**envie de prendre le pouvoir sur l'autre**, le contrat est souvent mis à mal. Que faire alors ?

« BEAUCOUP DE NOS DIFFICULTÉS DE COMMUNICATION AU QUOTIDIEN VIENNENT D'UN CONTRAT PEU CLAIR OU IMPLICITE, OU ENCORE NON ACCEPTÉ PAR L'ADULTE DES PARTIES PRENANTES »

FRANÇOIS **DELIVRÉ**



© Shutterstock

QUELQUES AJUSTEMENTS POSSIBLES

Mobiliser l'Adulte (compréhensions des besoins et attentes, vision partagée, objectifs et modalités clarifiés) **ET l'Enfant Libre** de chacun(e) (créativité, innovation, liberté d'agir, énergie).

Veiller sur clarté, transparence et **relation d'égal à égal**. Accorder une **attention aux besoins réels** de chacun(e) : pouvoir, argent, plaisir intellectuel, intensité émotionnelle, reconnaissance, sécurité... ?

S'assurer de **co-construire en mode OK+/OK+**, c'est-à-dire de façon respectueuse, bienveillante et équilibrée entre les parties, **en confiance**.

Dédier du temps à des processus de régulation, médiation ou métacommunication entre les 2 parties, pour **permettre à l'énergie de circuler** à nouveau.

INVITATION À SE QUESTIONNER MUTUELLEMENT !

...avec humour et confiance, authenticité et empathie, en osant les feedbacks positifs et le « oui, et... » !

- Qui suis-je ? Mes compétences et expertises ? Mes besoins et motivations ? Mes freins ?
- En quoi mes objectifs différent-ils de ceux de l'autre partie ?

- Quelles sont mes intentions ? Mes enjeux et finalités à long terme ?
- Quels sont les enjeux de notre relation ? Idées préconçues ? Sources de déception potentielles ?
- Y-a-t-il bien équilibre entre contribution et rétribution ? Ai-je fait trop de cadeaux ou sacrifices ?
- Quelles émotions m'animent : joie, tristesse, colère, peur, culpabilité, honte, mépris, jalousie... ?
- Quels sont mes enjeux secrets ? Et sabotages possibles ?
- Que faire si l'un de nous ne respecte pas le contrat ?
- Qu'est-ce qui me met en confiance ? Et en énergie ?
- En quoi suis-je à l'aise, ou pas, avec ce contrat que je m'apprête à signer ?

Le contrat relationnel étant en bonne voie de confiance, la négociation des points techniques, économiques, logistiques, administratifs et juridiques devrait être plus fluide et constructive.



Osez l'Odysée!
... et réalisez vos projets ...