



LES LEÇONS DE LA JUNGLE...

Lawrence POOLE

9 VÉRITÉS STRATÉGIQUES

Dans mon dernier article, j'ai parlé de l'importance de la confiance dans les relations interpersonnelles. J'ai utilisé des exemples démontrant les efforts déployés par les espèces dans la nature, pour créer des liens qui leur permettent de se reconnaître comme faisant partie d'un clan et de se différencier de toute autre tribu. Dans un environnement prédateur-proie, la confiance est un outil très puissant. Parce que tant de choses en dépendent. Par exemple, le Bonobo, un singe natif de la République démocratique du Congo et notre cousin le plus proche, lui voue une si grande importance, qu'il dépense une énergie considérable à la développer et la nourrir.

Selon les scientifiques qui ont décrypté notre code génétique dans le cadre du Projet Génome, plus de 98.4% des gènes des Bonobos sont identiques aux nôtres. Leur espérance de vie est élevée – de 55 à 60 ans – et ils évoluent dans ce qu'il convient d'appeler un doux matriarcat. L'échelle sociale mâle est déterminée par la lignée femelle et la communauté est régie par des principes de paix. Bien que des conflits parfois âpres puissent exister, ils sont gérés d'une façon non-violente, grâce au goût marqué qu'ils démontrent pour la sexualité. Les Bonobos, qui auraient bien pu être les auteurs du Kama Sutra, s'adonnent à toutes sortes de contacts affectifs et de configurations sexuelles, sans aucune réserve, plusieurs fois par jours. Pour eux, le sexe est, entre autres, une alternative à l'agressivité et un exutoire à la tension. Or, si les autres espèces accordent tant d'importance à la confiance dans leurs relations interpersonnelles, pourquoi est-elle si facilement érodée chez les humains? Les auteurs du livre «The Trusted Leader» – R. Galford and A.S. Drapeau – exposent plusieurs vérités stratégiques dont il faudrait toujours tenir compte dans nos rapports avec les autres :

1. Les communications privées n'existent plus. Sans être paranoïaque, sachez que tout ce que vous dites ou faites atteindra éventuellement les personnes concernées par vos propos.
2. Il n'y a plus de discussions officieuses. Les gens spéculent sans vergogne ou donnent un sens plus profond à vos plus innocentes décisions, attitudes ou remarques.
3. Personne n'a d'opinions objectives. Pour tout le monde, la perception de ce qui se passe « à l'extérieur de nous » dépend de ce qui se passe « à l'intérieur de soi ».
4. La majorité des gens mentent plusieurs fois par jour. Généralement, les opinions que nous émettons nous servent personnellement et visent à faire avancer nos idées ou projets.
5. Les gens entendent ce dont ils ont le plus peur. Dans les entreprises où le stress est galopant, la plupart interprète de façon négative n'importe quelle décision ou directive.
6. Le traumatisme a une longue mémoire. Nous réagirons à, nous nous excuserons de, nous réparerons les dommages – responsables ou non – bien après que l'événement ait eu lieu.
7. Aucune bonne action demeure impunie. Même un acte commis avec une intention pure et une grande habileté dérangera des personnes qui s'y objecteront ou vous condamneront.
8. La 3e loi du mouvement de Newton est toujours en jeu, mais pas forcément comme on s'y attend. Chaque action ayant une réaction égale et opposée, plus l'entreprise est grande, plus un acte innocent risque d'avoir un impact très négatif quelque part dans l'organisation.
9. Des résultats très positifs se produisent malgré tout. Or, la tendance est de croire que c'est par hasard. Ainsi, on peut anticiper une grande résistance à un changement, pour finalement entendre des commentaires tels : « Il était enfin temps! »