

communicateurs EFFICACES

Le plus sûr moyen de saper votre confiance en vous», et comment l'éviter

Si quelqu'un vous dit : "C'est la même chose pour vous, il n'y a pas de raison pour qu'il y ait des exceptions", êtes-vous d'accord ?

Vous arrive-t-il d'interdire à vos enfants ou de vous interdire d'agir d'une certaine manière, sous prétexte que les autres n'agissent pas ainsi ?

Vous arrive-t-il souvent de souhaiter ressembler à quelqu'un que vous trouvez très beau ou très séduisant ?

Si vous avez répondu oui à ces 3 questions, vous sourirez du plus sûr moyen pour saper votre confiance en vous qui existe :

La comparaison aux autres

"Vous, en tant que personnalité unique, n'êtes comparable à aucun autre, tout simplement parce qu'il n'y a personne au monde qui soit comme vous, pas même ceux qui vous ressemblent le plus.

"Vous êtes un individu. Vous êtes unique. Vous n'êtes pas "comme" quelqu'un d'autre et vous ne pourrez jamais devenir "comme" qui que ce soit d'autre.

"Vous n'êtes pas "supposé" être comme qui que ce soit et personne n'est "supposé" être comme vous."

(Dr. Maltz, "Psychocybernétique", éd. Godefroy, 1979, p. 44)

Le Dr. Wayne W. Dyer donne des Exemples de phrases utilisées par notre entourage pour nous forcer à "nous comparer à..."

"Vous êtes le seul à vous plaindre !"

"Et si tout le monde faisait comme vous ?"

"Vous devriez être satisfait de ce que vous avez."

"Ne vous mettez pas dans cet état, voyons."

"Il veut que ce soit fait comme cela." (Ce "il" représente une autorité supérieure)

"Tout le monde... pourquoi pas vous ?"

"Vous ne pouvez pas... c'est interdit par le règlement."

Des stratégies pour déjouer ces pièges

Chaque fois qu'une personne se réfèrera aux gens qu'elle a déjà exploités dans l'espoir de faire une nouvelle victime, dites-vous bien que ces comparaisons ne s'adressent pas à vous en particulier ...

Dites : "Je vous arrête. Vous êtes en train d'essayer de me

convaincre d'agir de telle ou telle façon en me citant d'autres personnes en exemple. Mais ces autres personnes ne sont pas moi".

Prenez l'habitude de commencer vos réponses par "tu" ou par "vous" : "Tu crois vraiment que je devrais faire comme Martine ?" ou "Vous croyez vraiment que je devrais faire comme tout le monde ?".

Si votre interlocuteur se met en colère, dites-lui : "Tu es contrarié et tu me compares à quelqu'un d'autre afin de m'empêcher de faire ce que je crois être juste."

Pour ne pas vous-même vous laisser gagner par la colère, posez-vous la question suivante : "Qu'est-ce que j'attends de cet entretien ?"

Mais ne vous dites pas : "Pour qui se prend-il ?" ou "De quel droit... ?"

Lorsque quelqu'un commence à vous comparer, feignez la surprise et dites :

"Vous rendez-vous compte que vous venez de me comparer à quelqu'un que je ne connais même pas et qui n'est pas là pour vérifier vos dires ?".

Si on vous oppose le règlement, répondez fermement : "Le règlement ne s'applique pas dans ce cas."

(adapté de "Ne vous laissez plus faire", Dr. Wayne W. Dyer, éd. Sand, 1984)

Transformez les situations de conflit en expérience positive

Une situation conflictuelle naît rarement du jour au lendemain. Elle se construit petit à petit. Votre "réputation", votre attitude dans des conflits passés, influencent considérablement la résolution des conflits présents ou futurs.

Évitez les attitudes suivantes qui consistent à :

- essayer d'éviter le conflit en prenant un air "arrangeant", en essayant ainsi d'étouffer la colère de l'autre ;

- apporter la bonne parole tout en minimisant "l'importance du problème de l'autre". Cela ne ferait que nourrir sa colère ;

- repousser la confrontation dans le temps avec le secret espoir que le problème se réglerait tout seul. La colère contenue de l'autre risque de finir par nuire à sa santé !

- couper le conflit en rondelles en traitant un petit bout aujourd'hui, un autre demain. Cela risque de prolonger une situation désagréable. Mieux vaut attaquer le taureau par les cornes ! Videz le sac !

- attaquer l'autre personnellement. Cela ne fait qu'aggraver le conflit ;

– céder d'office. Là, c'est vous qui sacrifiez vos intérêts. Vous en garderez du ressentiment – et un nouveau conflit risquera de surgir.

Respectez toujours les 3 points suivants :

1. Évitez l'escalade

Ne vous laissez jamais provoquer lors d'un conflit. Gardez toujours une attitude (en tout cas extérieurement !) de calme et de contrôle de vous. Apprenez à respirer.

2. Fixez dans votre tête vos concessions limites

Chacune des parties doit être satisfaite, il n'est pas toujours facile de trouver le comparse idéal mais, dès le départ, tous les 2 doivent accepter l'idée qu'ils devront faire des concessions, sans pour autant "se sacrifier".

3. Recherchez toujours le dialogue

Convenez d'un rendez-vous où vous pourrez vous entretenir tranquillement. Ne donnez jamais l'impression de bousculer l'autre. Faites-lui sentir que vous l'estimez et donnez-lui votre entière attention.

N'attaquez jamais l'autre personnellement, vous perdriez toutes vos chances de régler un conflit dans de bonnes conditions. Vous risquez d'être attaqué lorsque vous proposerez votre idée de compromis. Gardez votre calme. Ne ripostez jamais à l'agressivité par

de l'agressivité. Restez toujours maître de vous et de la situation.

Prenez une situation de conflit comme une expérience positive qui permet de mieux connaître l'autre, de clarifier des situations et de repartir sur de bonnes bases.

Dans le prochain numéro, vous découvrirez :

- Comment écrire les nombres.
- Comment utiliser la méthode des "discussions 66".
- Comment conclure vos réunions.