

communicateurs EFFICACES

Comment éviter d'être manipulé

Nous sommes tous sensibles à la manipulation. Nous nous sommes tous déjà faits "avoir" par un habile manipulateur qui a réussi à nous faire agir dans un sens qui ne profitait qu'à lui.

H. Benesch et W. Schmandt, 2 chercheurs allemands, ont découvert que ce sont surtout :

- des personnes mal informées ou ignorantes
- des personnes naïves ou qui vivent isolées du monde
- ceux qui lisent mal ou superficiellement
- les distraits et ceux qui écoutent mal
- les rêveurs et les personnes qui n'ont pas le sens critique très développé
- ceux qui laissent prendre les initiatives à d'autres – les fanatiques
- les gens égocentriques et ceux qui ont la mémoire courte
- les peureux et les craintifs
- des personnes trop sensibles et qui contrôlent mal leurs émotions, qui sont influençables et

facilement victimes de manipulateurs.

Honnêtement : selon la situation, nous faisons tous – par moments –, partie d'un de ces groupes.

Réfléchissez à cette liste et essayez de renforcer vos points les plus vulnérables.

Apprenez aussi à prendre conscience des moments où quelqu'un cherche à vous manipuler. Les méthodes les plus classiques sont :

- jouer sur les sentiments de l'autre
- se servir des sentiments pour empêcher toute réflexion logique, rationnelle.

Dès que vous sentez que l'on veut vous manipuler en jouant sur vos sentiments, vous devez gagner du temps :

– Faites préciser son accusation ou sa pensée à votre interlocuteur (peut-être avez-vous simplement mal interprété).

– Exprimez votre sentiment ou votre émotion. "Lorsque vous m'avez dit... cela a déclenché de la colère, de la peine, de la déception en moi, car..."

– Demandez-lui : "Qu'est-ce qui vous donne à penser cela ?"

Faites une pause, rompez le rythme. Servez-vous du sursis gagné pour vous reprendre en main et réfléchir.

Testez votre écoute des autres

Mesurez la qualité de votre écoute en répondant à ces questions, d'après ces 4 possibilités :

Toujours, Normalement, Parfois, Jamais

	T	N	P	J
1. Êtes-vous attentif lorsque les autres vous parlent ?				
2. Aimez-vous observer les autres ?				
3. Donnez-vous un "feedback" non-verbal lorsque votre interlocuteur s'adresse à vous ? (ex. : hochement de tête, sourire, etc.)				
4. Prenez-vous des notes lorsque quelqu'un vous fournit des indications de la plus haute importance ?				
5. Laissez-vous les autres finir d'exposer leur point de vue avant de commencer à imposer le vôtre ?				
6. Vous en tenez-vous au sujet ou avez-vous tendance à bifurquer constamment ?				
7. Êtes-vous ouvert au point de vue qu'émet votre interlocuteur ?				

Résultats :

Chaque TOUJOURS vous donne 5 points ; chaque NORMALEMENT vous donne 4 points ; chaque PARFOIS vous donne 3 points, et chaque JAMAIS vous donne 1 point.

Faites l'addition de tous vos points.

Entre 30 et 35 points : Votre capacité d'écoute est extraordinaire. Votre compagnie, professionnelle et personnelle, doit être très enrichissante.

Moins de 30 points : Vous n'êtes pas un inconditionnel de l'écoute. Vous le faites quand cela fait votre affaire. Vous pourriez être un peu plus attentif à l'autre.

Moins de 25 points : Vous avez beaucoup à faire dans ce domaine. Cultivez un intérêt réel pour l'autre. Arrêtez de penser à votre point de vue lorsque l'autre tente de vous livrer le sien. Souvenez-vous de cette sage maxime : "La raison pour laquelle nous avons 2 oreilles et seulement une bouche, c'est que nous devons écouter 2 fois plus".

Dans le prochain numéro, vous découvrirez :

– Comment relancer l'attention de vos auditeurs

– Les 6 règles d'or pour être plus efficace