

communicateurs EFFICACES

5 conseils pour développer votre sens de l'humour

Avoir le sens de l'humour est un don extrêmement précieux et utile dans de nombreuses situations de la vie quotidienne du manager. Il l'aide à :

- dédramatiser un problème
- diminuer des tensions ou l'effet négatif des contrariétés
- transmettre un message difficile
- faire accepter une critique
- accepter ou faire accepter une nouvelle surprenante
- créer et maintenir un bon climat d'équipe
- soutenir le moral et la motivation de l'équipe
- comprendre et assimiler une formation
- rendre une communication plus personnelle
- mieux accepter les agressions
- servir de paratonnerre pour se libérer de ses propres tensions
- créer un bon climat de communication, etc.

C'est vrai que nous ne naissons pas tous avec de l'humour, et surtout avec un humour adapté à la situation de manager, mais tout le monde peut développer son sens de l'humour.

Voici comment :

1. Apprenez à prendre les choses avec plus de décontraction et de sérénité

L'humour est affaire d'optimisme. Habituez-vous à ne pas voir que les choses négatives, il y a toujours une pointe d'humour dans chaque situation. Voyez les problèmes d'un double point de vue. Élargissez votre champ d'imagination.

Commencez, par exemple, par ce petit exercice :

Prenez un objet très quotidien (un crayon, un verre, etc.) et trouvez-lui les possibilités d'utilisation les plus diverses et les plus folles (vous pouvez jouer à cela avec vos enfants, vous verrez qu'ils s'amusent beaucoup et sont très doués).

Après, transposez cette technique à vos problèmes quotidiens. Voyez-les sous un aspect nouveau, plus créatif. Qui sait, vous allez peut-être leur découvrir des aspects positifs, et même de l'humour !

2. Partez à la découverte !

Devenez plus attentif à tout ce qui vous entoure. À force d'être plongé dans nos propres soucis et problèmes, nous rétrécissons notre champ de conscience. En étant plus présent aux autres, aux événements, vous allez découvrir plein de choses amusantes.

Approchez donc les autres et la vie en général avec plus de curiosité ; l'humour en découlera automatiquement.

3. Laissez-vous aller

Le conseil "ne parle pas avant d'avoir réfléchi" est certainement excellent dans de nombreuses situations, mais pas avec l'humour. Les hésitations, les craintes, sont des poisons pour l'humour. La spontanéité, elle, est un élément vital.

Si vous avez des craintes, exercez votre humour d'abord en petit groupe, avec des gens en qui vous avez confiance et qui vous aiment bien. Ainsi, vous prenez moins de risques de faire un "bide", de choquer ou de heurter la sensibilité des autres. Avancez à petits pas !

4. Observez les autres

Qu'est-ce qui les fait rire ? L'effet de leur humour est-il vraiment constructif ? Après une phrase humoristique ou une plaisanterie, les gens doivent se sentir bien, heureux, en confiance.

La sensibilité de sentir quelle sorte d'humour blesse, ou est difficilement acceptable par les autres, s'affine par l'observation. Si, lors d'une remarque amusante, il n'y a qu'une personne du groupe qui rit, l'humour n'était certainement pas adapté et n'avait pas un objectif positif.

Essayez aussi de découvrir quel style d'humour est le plus adapté à votre personnalité.

5. Tenez votre "livre d'humour"

Notez-y des anecdotes amusantes, des histoires drôles ou, parfois même, juste une phrase. Nous avons tous la mémoire courte et lorsqu'il s'agit de trouver une histoire drôle pour illustrer un point, nous ne la trouvons plus.

Prenez l'habitude de noter aussi dans votre PDA ou votre ordinateur, par exemple, des titres de journaux amusants, des publicités ou des slogans.

Ces notes deviendront vite une mine précieuse pour préparer vos discours, écrire une lettre, etc. Il vous sera facile de les adapter à votre langage et à votre propre sens de l'humour.

Si vous développez votre sens de l'humour, vous allez vous apercevoir très vite que vous attirerez davantage les autres.

Les gens se sentent attirés par des personnes gaies, positives et amusantes. Et surtout, vous attirerez des gens amusants : les gens qui aiment rire sont attirés par ceux qui les font rire... et même les gens tristes aiment qu'on les sorte de leur morosité par un peu de gaieté et de joie de vivre.

Pourquoi apprendre à négocier ?

Sans le savoir, nous passons notre temps à négocier. Qu'on le veuille ou non, nous sommes tous des négociateurs, il est indispensable d'apprendre à mieux négocier, pour plusieurs raisons :

1. Pour cesser d'avoir l'impression que c'est l'autre qui "s'en est le mieux tiré"

Que ce soit dans les affaires ou dans la vie de tous les jours, que vous vous trouviez ou non en position de faiblesse, quand vous manquez d'assurance ou de savoir-faire, vous risquez de vous en faire imposer par d'autres. Ils profitent parfois du fait que vous ne connaissez pas toutes les "astuces" de la négociation.

b) Pour obtenir le maximum d'une situation

Les techniques de négociation sont précieuses pour exploiter au mieux les atouts dont vous disposez. Plus d'assurance et de savoir-faire se traduisent autant par des avantages matériels tangibles que par des avantages plus difficiles à quantifier : prestige, charisme, etc.

Quelle est la meilleure approche ?

Chaque négociation est l'occasion, pour les 2 parties, de s'enrichir, à tous points de vue. L'approche qui consiste à aborder une négociation avec la ferme intention de prendre le plus possible et de donner le moins possible n'est pas la meilleure.

De temps en temps, on fait une très bonne affaire (aux dépens de quelqu'un d'autre), mais le plus souvent, peu importe ce que nous donnons, nous avons l'impression de recevoir peu en retour.

Il est plus agréable de donner beaucoup et de recevoir beaucoup ! C'est le principe de la négociation win-win.

Dans le prochain numéro

– Qu'est-ce que la négociation win-win et quels sont ses avantages ?