

Comment mieux communiquer avec ces 7 techniques?

Dans l'idéal, avoir une meilleure communication implique un changement chez chacun des communicants. Mais si vous commencez seul à vous y prendre autrement, vous verrez, votre interlocuteur suivra le mouvement.

Les spécialistes en communication conseillent plusieurs techniques qui toutes portent leurs fruits.

Les 7 techniques pour mieux communiquer

1. Apprenez à dire "Je"

Pour la "méthode Espère" qu'il a développée, Jacques Salomé a pris comme symbole une écharpe tendue entre les 2 interlocuteurs. Elle symbolise la relation entre eux. Pour que la communication ne s'envenime pas, chacun doit partir de son bout d'écharpe et non de celui de l'autre pour parler. Dans une discussion un peu animée avec quelqu'un (votre conjoint par exemple), vous avez sûrement tendance à partir de son bout d'écharpe et non du vôtre. Autrement dit, vous utilisez trop fréquemment le "tu" accusateur au lieu du "je". "Tu m'as fait ceci ou cela", "Tu n'y comprends rien", "Tu es un égoïste qui ne pense qu'à toi", "Tu salis tout"...

L'autre se sent agressé et va répondre en vous agressant. Préférez donc : "J'ai mal ressenti tel ou tel de tes comportements", "J'aimerais tant être comprise", "Je serais heureuse si tu t'inquiétais un peu plus de moi", "je ressens de la colère quand je viens de nettoyer et que ça ne reste pas propre"...

Au lieu d'attaquer l'autre, vous lui communiquez vos sentiments. Cela évite qu'il réagisse par une contre-attaque. N'hésitez pas à bien développer ce que vous ressentez. Mieux vous vous expliquez, moins il y aura de malentendus.

2. Comment formuler une demande, un refus

Osez les annoncer de manière très explicite. Expliquez pourquoi vous voudriez ceci, pourquoi vous refusez cela. Si vous n'osez rien dire, rien demander, vous serez mal à l'aise, vous ruminerez et le comportement qui suivra trahira votre mécontentement.

Là encore, partez du "Je". S'il passe des heures sur son ordinateur sans s'occuper de vous, ne dites pas d'un air exaspéré : "Mais arrête un peu ta machine !", c'est la dispute garantie. Dites plutôt : "Quand tu me délaisses trop longtemps, je me sens seule et frustrée. Je comprends que tu adores pianoter sur ton PC, mais j'aimerais exister un peu plus pour toi. Ne pourrais-tu pas m'accorder quelques instants ?"

Même chose pour le refus. Votre belle-fille vous demande de lui prêter une robe. Répondez d'un ton chaleureux mais ferme : "Je suis désolée, mais je ne revois jamais ce que je te passe, ou alors en mauvais état. Je conçois bien que ça ne te fera pas plaisir, mais j'ai envie de garder cette robe pour moi." Il est fort probable qu'elle vous répondra : "C'est pas grave !"

Attention ! Ne jamais porter un jugement sur la personne globale de votre interlocuteur (souvenez-vous des blessures narcissiques). Si vous dites à votre bru : "T'es trop souillon", vous la blesserez et vous vous brouillerez.

3. Pratiquez l'écoute alternée

Savoir écouter est tout un art. Quand votre interlocuteur vous parle, branchez-vous totalement sur ce qu'il dit. Cela signifie évacuer vos pensées parasites, tout ce que son discours éveille en vous. Retenez votre précipitation à prendre la parole, la réflexion qui vous vient à la bouche. Si vous l'interrompez, comment pourra-t-il se faire comprendre jusqu'au bout ?

Soyez entièrement "pour lui". Regardez-le, le regard est très important. À travers lui, l'autre peut vérifier votre attention. De plus, en le regardant, vous recentrez sur lui. Très utile lorsque, par exemple, vous êtes envahi de pulsions hostiles refoulées qui n'ont rien à voir avec lui, mais peuvent fausser votre écoute.

Si vous avez le moindre doute sur ce qu'il vient d'énoncer, reformuler ses phrases : "Si j'ai bien compris, tu trouves que..."

Lorsqu'il a fini de parler et seulement lorsqu'il a fini, exposez à votre tour vos idées. S'il s'est senti bien écouté, il agira spontanément de même manière avec vous. Pour en être sûr, vous pouvez également lui demander ce qu'il a compris. S'il vous interrompt, dites gentiment : "Je t'ai bien écouté, maintenant laisse-moi m'exprimer."

4. L'empathie

Savoir se mettre à la place de l'autre. Écouter les faits que votre interlocuteur énonce est une chose, comprendre ce qui se passe dans sa tête une autre. Il faut entendre au-delà de la parole. Entendre sur quel registre il s'exprime. Entendre ce qu'il voudrait dire, mais ne peut pas dire. Entendre ce qui se cache derrière son agressivité.

L'observation de ses attitudes est une aide. Celle-ci renvoie au niveau émotionnel qui n'est pas toujours aisé à faire partager avec les mots.

Il vous fait un petit reproche d'un ton léger, mais ses gestes nerveux, un pli amer au coin de sa bouche, vous indiquent qu'il en a gros sur le cœur. S'il garde son malaise, celui-ci pourra éclater plus tard à propos de n'importe quoi. Aidez-le à l'exprimer. Demandez-lui ce qu'il ressent. Le comportement qu'il vous reproche a pu éveiller en lui une souffrance enfouie, une blessure non cicatrisée. Vous n'y êtes pour rien, mais en comprenant mieux ce qui se passe, vous saurez comment agir.

Si, par exemple, alors que vous vivez dans une certaine aisance, il vous reproche la moindre dépense, ne le traitez pas d'avare avant d'avoir compris ses motivations. Peut-être a-t-il souffert de graves privations pendant la dernière guerre. Ou a-t-il passé toute son enfance dans une extrême pauvreté. Ou encore, jeune adulte, il a peut-être eu de graves déboires financiers. Ceci expliquant cela.

5. Ne bloquez pas le dialogue

Si vous voulez qu'un échange ait lieu, posez des questions ouvertes. Ce sont celles auxquelles on doit répondre par autre chose que oui ou non. Les questions fermées paraissent être de pure forme et n'engagent pas l'autre à se confier. Elles n'ouvrent guère la porte au dialogue. Si, le voyant abattu, vous posez un vague "Tu es fatigué ?", il répondra "Oui" ou "Un peu". Mais si vous demandez : "Comment te sens-tu ce soir ?", il se sentira interpellé et parlera plus facilement.

"Nous sommes aussi habitués à poser des questions qui induisent la réponse, explique Jacques Salomé : "Et tu n'as pas trouvé cela injuste ?", "Pourquoi ne le quittes-tu pas ?" Vous pensez à sa place... tout le contraire de l'empathie. Pareil lorsque vous le coupez dans son élan pour placer votre opinion : "Je ne me sens pas bien ce soir...", "Normal, tu as trop travaillé." Et si ce n'était pas du tout ce qu'il voulait vous dire ?"

6. La métacommunication

Derrière ce terme un peu barbare se cache une idée toute simple : communiquer sur la communication. Quand celle-ci pose trop de problèmes, quand on n'arrive pas à se comprendre, il faut repartir autrement.

On quitte alors le contenu du dialogue pour s'attacher à sa forme. Prenez l'initiative de faire ce pas. Si votre interlocuteur vous agresse d'emblée, si le ton monte, stoppez immédiatement la discussion et dites : "J'aimerais que nous puissions nous expliquer autrement. Nous pourrions nous accorder pour parler à tour de rôle. Je suis tout prêt à t'écouter, mais j'ai besoin que toi aussi tu m'écoutes et essaie de me comprendre."

À chaque instant de la conversation, vous pouvez employer ce système. Par exemple : "Je sais que tu n'aimes pas que j'aborde tel sujet, mais il fausse notre relation et il est préférable de vider l'abcès. J'aimerais que calmement nous en fassions le tour pour régler définitivement le problème."

Métacommuniquer, c'est aussi essayer de lever les ambiguïtés en demandant à l'interlocuteur ce qu'il a voulu signifier par tel mot, tel geste... surtout lorsque les 2 sont en désaccord. N'hésitez pas à dire : "Pourquoi avais-tu cet air froid quand tu as dit que tu étais ravi de me retrouver ?" Vous apprendrez peut-être qu'il était réellement ravi, mais qu'en même temps, il était contrarié par autre chose.

7. Négociez

Comme dit la maxime : on ne peut pas tout avoir et rien payer. Dit autrement, nous devons toujours faire des concessions. Sans elles, les relations ne peuvent pas fonctionner harmonieusement.

Les vendeurs connaissent bien la négociation qui consiste pour eux à lâcher un peu de lest, à proposer des avantages contre l'inconvénient (le prix).

Les parents d'adolescents doivent sans cesse la pratiquer : "Je veux bien que tu sortes, à condition que tu ne rentres pas après telle heure."

Dans un couple, c'est pareil. Il ne doit y avoir ni gagnant ni perdant, mais 2 personnes qui trouvent chacune un bénéfice au prix d'un renoncement : "Ok, je ne dis rien si tu regardes tous les matchs sportifs à la télé, et je me prive de mes émissions, mais en compensation tu supportes les autres jours que je choisisse moi-même le programme."

Tout, toujours est à négocier. Pour les tâches quotidiennes, pour les sorties, pour les petites manies de chacun, pour les dépenses. Chacun doit tenir

compte de ses priorités et de celles de l'autre. Lâchez du lest envers ce qui, pour vous, n'est pas fondamental, mais qui, à ses yeux, prend une importance démesurée. Respectez ses valeurs et demandez-lui de respecter les vôtres. C'est à ce prix que les conflits et le mal-être qu'ils entraînent, disparaîtront.

[Espace cadeaux gratuit pour votre épanouissement!](#)

About the Author

Bruno est un passionné de développement personnel. Il vous fait partager son expérience et met ses services à votre disposition. [Voir Son Site](#)

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept, droits de revente](#)