



Compétences relationnelles

Les-Infos n° 24

la newsletter du site <http://competences-relationnelles.com>

16 août 2011

VOTRE newsletter !

« Les-Infos » : votre newsletter ! N'hésitez pas à proposer vos contributions, à faire connaître une formation, à signaler un livre, un article... Adressez vos propositions [par mail](#)

Éditorial

Centré sur soi, centré sur l'autre...

A la fin d'une formation au Tampon (île de la Réunion) en juillet dernier, un participant me disait : « Si je comprends bien, quand on est centré sur soi, on parle à l'autre en « tu », et quand on est centré sur l'autre, on lui parle en « Je ». C'est tout-à-fait ça !

Si tu es centré sur toi, tu vas dire à l'autre : « tu devrais faire comme ci ou comme ça... A ta place, je dirais ça... » Mais tu risques de projeter sur l'autre, sans l'avoir vraiment écouté, les conseils qui sont bons pour toi, les avis qui expriment ton point de vue...

Tout cela ne parle que de toi...

Si tu es centré sur l'autre, tu vas d'abord chercher à comprendre : pourquoi pense-t-il cela ? Pourquoi ne voit-il pas la réalité de la même manière que moi ? Pourquoi prend-il cette position ? Lui seul le sait, et, en te le disant, peut le clarifier pour lui-même... Il a alors toutes les chances de trouver par lui-même, mais grâce à ton écoute, la solution qui est bonne pour lui...

Si chacun est centré sur soi dans un conflit interpersonnel, tu sais bien ce qui va se passer : chacun va chercher à convaincre l'autre qu'il se trompe, puis chacun va camper sur ses positions en jugeant l'autre, et cela se fait en « tu » souvent blessant : « Tu ne comprends rien... Avec toi c'est toujours pareil... Tu dis n'importe quoi... ». **Et ce tu « tue » : il accuse, il juge** à partir de MA vérité à moi que j'ai transformée en LA vérité universelle !

Si dans un conflit, tu peux te centrer sur l'autre, tu vas renoncer à convaincre et à faire passer le message : tu sais bien d'ailleurs que cela ne marche jamais, alors pourquoi te fatiguer ?! Tu vas chercher à comprendre les raisons qui le conduisent à penser, à ressentir, à agir autrement que toi. Dans la négociation, tu pourras aussi lui demander de l'écouter et tu parleras en « Je » pour lui dire comment tu vois les choses, ce que tu ressens, ce que tu proposes. Chacun de vous alors pourra dire : « Je suis d'accord, ou je ne suis pas d'accord... Je propose... Je demande... Je refuse... » Et si **chacun peut être respecté dans son « Je »**, alors il y a toutes les chances que vous puissiez trouver un compromis, grâce au respect mutuel...

Etre « centré sur l'autre » demande une réciprocité : que l'autre accepte aussi de m'écouter et de respecter mon point de vue, mes ressentis, mes valeurs. Dans quelques rares cas, l'autre s'y refuse. Il faudra alors constater l'échec de la relation et se protéger des attaques possibles. Car il ne s'agit jamais de se soumettre à l'autre ni de se taire devant lui. Lorsque chacun accepte de se centrer sur l'autre, alors chacun trouve **un espace pour s'exprimer et être entendu** : ainsi se construisent ensemble les chemins d'une **relation sereine et durable**.

M.T.



Centrés sur la vague, pour trouver leur équilibre et leur dynamique ! Photos MT

La phrase

« Nous ne voyons pas le monde avec nos yeux, nous le voyons avec nos concepts. » (*inconnu*) « Entrer dans la logique de l'autre, même si je ne suis pas d'accord » (personne interviewée à la télévision - 2010)

Ces formations vous intéressent

MÉTRO-PÔLE

Une formation organisée par [Nancy Université Formation Continue](#) et animée par Marc THOMAS :

- **S'AFFIRMER personnellement et professionnellement ouverte à toute personne désireuse d'un travail sur soi et sur ses relations**

soit les 12-13/09 + 14/10 de 9h à 17h à Nancy

soit les 28-29/11 et 16/12 de 9h à 17h à Nancy

Renseignements et inscriptions [Mme COMMENVILLE](#)

PÔLE RÉUNION

- **ÉCOUTER sans interprétations ni jugements**

en coopération avec le [SEDIFOP](#) Ile de la Réunion

en novembre : 5-6 à la Plaine des Cafres – 9-10 à St Benoît – 12-

13 à St Denis - Renseignements et inscriptions : [Jacques FOURNIER](#)

Vous avez besoin d'une formation

pour votre entreprise ou votre association,

ou avec vos amis

Faites-nous signe !

Nous organiserons avec vous une formation sur mesure, adaptée à vos besoins

La Catalogue 2012 est sorti

Vous y trouverez toutes les propositions de formation programmées ou à organiser avec vous dans votre région. Vous pouvez [télécharger le catalogue ici](#).