



Sujet à réflexion

02/2007

Éditions
Bischoff
Verlag

Rédaction : Dr Elisabet Klein, Dr Robert-Frédéric Klein

Comment faire qu'un adversaire vous écoute



Des adversaires, on en a tout plein dans la vie de tous les jours. Ça commence dans le couple, où chacun veut, ce qui est naturel, imposer ses idées à l'autre. Gare si les caractères sont opposés ! Le ménage ne fera pas long feu.

Combien d'enfants se retrouvent petits avec des parents séparés ! Et puis, dans les relations au travail, avec un contremaître, avec un chef, avec un directeur, avec un maire, un banquier, la personne qui a quelque chose à solliciter est en position d'infériorité, surtout par les temps qui courent. Dès que la conversation tourne à l'aigre, la cause est perdue, on repart la queue entre les jambes comme un chien battu, nourrissant des griefs et ce stress qui raccourcit notre vie.

Alors que faire ? Le poing dans la poche ? Non. Réfléchir un moment. Ça barde dans les relations **parce qu'elles sont verbales, parce qu'elles passent par des mots. Alors, évitons les mots.** Comment faire pour se faire entendre sans parler ? Un exemple vécu : Je me trouve devant un fonctionnaire important qui me dit : « Je n'ai que 5 minutes à vous consacrer. » Comment faire ? Je me contente d'adopter une attitude **non verbale** : je le regarde poliment et penche la tête légèrement à gauche, sans parler. C'est tout, allez vous dire ? Mais ça marche ! Résultat : le fonctionnaire en question se met à parler, me garde trois quarts d'heure et me raconte toute sa vie.

Y a-t-il eu manipulation ? Non. Mais sans le savoir, **j'ai ouvert un canal de communication non verbale qui fait d'un adversaire une personne disposée à m'accepter, à m'écouter.** Regardez les gens importants à la télé : ils penchent la tête à droite en parlant, ce qui veut dire qu'ils recherchent la confrontation, qu'ils veulent être écoutés, mais surtout pas écouter les autres.

La technique non verbale décrite ci-dessus est enseignée avec des dizaines d'autres aussi efficaces par deux psychanalystes chrétiens retraités au Jura, Robert et Elisabeth Klein, qui en ont même fait profiter un conseiller fédéral. **On peut agir sur l'autre non par le défi ou le rejet, mais par la compréhension et par l'amour. Tous les mots de querelle sont des mots empoisonnés, des mots qui tuent aussi sûrement que des balles.**

Renseignements :

ÉVB Éditions/Verlag Bischoff
Ruelle de Borjaux 15, 1807 Blonay — Suisse
+41 78 610 05 91/+41 21 550 38 14

thomas@bischoff.ovh www.bischoff.ovh www.psychosynterese.ch