

La CNV est une solution gagnant-gagnant qui considère que les conflits ne font que des perdants. Lorsque quelqu'un n'est pas d'accord, nous avons souvent la fâcheuse tendance à penser qu'il est contre nous. En fait, il défend juste ses propres intérêts. À nous de réfléchir à ce qui est vraiment important lorsque l'on veut dénouer un conflit ? Désirons-nous en sortir grandi, apaisé ou avec du ressentiment ? Souhaitons-nous nous laisser dominer par nos émotions, comme la peur ou la colère, ou choisissons-nous une autre voie plus constructive et plus épanouissante pour tout le monde ? Il y a d'autres solutions à trouver que le rapport de force ou le renoncement à ce que l'on souhaite. Et si les émotions sont trop fortes sur le moment, nous pouvons également dire à notre interlocuteur : « Je ressens trop d'émotions pour l'instant, du coup je sens que je pourrais formuler des choses que je risque de regretter ». Je lui propose ensuite, s'il est d'accord, de me calmer dans un premier temps et de reprendre la discussion plus tard. Pendant ce temps de repli, j'en profiterai pour pratiquer l'auto-empathie qui est également à la base de la CNV. ■

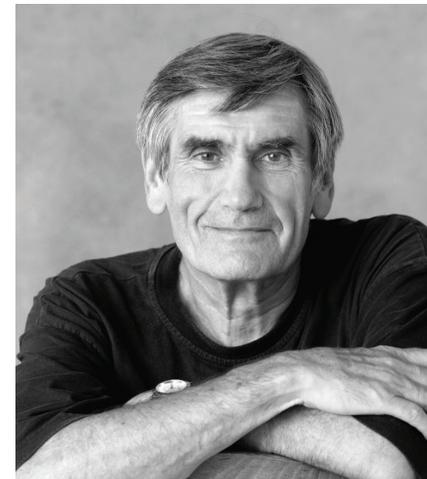
Ma bio :



Je m'appelle Nathalie Collin. Si je suis coach de vie, je suis avant tout une femme, une maman, une entrepreneuse depuis 14 ans et un être de communication passionnée par les relations humaines. Ces différentes expériences m'ont fortement nourrie.

Elles m'ont également amenée à travailler sur de nombreuses remises en question selon les périodes. C'est déjà cette expertise « terrain » irremplaçable que je mets au service des autres à travers mes séances de coaching de vie. En complément, je m'appuie aussi sur des outils pratico-pratiques qui ont fait leurs preuves (CNV, PNL) pour vous permettre de changer de focale sur les difficultés rencontrées au quotidien, de sortir des schémas qui ne vous conviennent plus, de vous faire retrouver plus d'autonomie dans vos choix de vie. Vous ressortirez des séances avec des clefs pour être acteur de votre vie, non spectateur. Par ses réflexions, je vous invite à monter dans le tgv en marche, à saisir les opportunités, au lieu de les laisser passer.

www.happiness-maker.com
www.facebook.com/happynathaliecollin



contre-productif. Nous allons donc apprendre à résister à la tentation d'émettre des réflexions telles que « mais calme toi voyons, ne t'énerve pas pour ça ! » ce qui, en fait, agace encore plus la personne que nous avons en face de nous. Plutôt que de contrer ce que quelqu'un dit, nous sommes invités à écouter sincèrement l'autre, à nous mettre dans une position empathique en lui disant par exemple : « Je comprends ». Avec cette phrase magique, si elle est exprimée avec sincérité évidemment, l'émotion va finir par s'apaiser et la dispute se désamorcer, car l'autre se sentira vraiment écouté et respecté.

Ce qui signifie aussi qu'il est bon de résister à la tentation d'émettre des menaces pour surenchérir. Dans une discussion un peu vive, on va s'apercevoir très vite que les arguments ne fonctionnent pas. Le seul effet qu'ils produisent est de faire naître des contre-arguments. Résultat des courses, ils vont aggraver les choses au lieu de les apaiser. C'est souvent comme cela qu'il y a une escalade dans les mots et dans le ton des conversations. C'est pareil pour les menaces. Lorsque l'on menace quelqu'un, que se passe-t-il la plupart du temps ? On reçoit une menace en retour. Plutôt que d'argumenter, il est donc conseillé de s'intéresser à ce que l'autre dit pour mieux le comprendre. Comment fait-on ? Par exemple, en reformulant ce qu'il vient d'exprimer avec ses propres mots en utilisant des phrases comme : « Si je comprends bien, c'est bien cela, etc. ? ». Ce qui va avoir pour effet de changer l'attitude de notre interlocuteur. Il va se déverrouiller et sera plus expansif. S'il est convaincu que nous l'avons compris, là nous allons pouvoir parler dans le calme et, de notre côté, nous allons pouvoir nous exprimer en disant : « Pour moi, de mon côté, je pense que, ... ». Du coup, l'empathie, la curiosité, la compassion pourront émerger chez chacun d'entre nous.

PACIFIER NOS RAPPORTS AUX AUTRES

Avec la communication non violente

Nathalie Collin
Coach de vie

Selon Marshall B. Rosenberg son fondateur, la communication non violente (CNV) est l'art de vivre avec soi et avec les autres en permettant de satisfaire les besoins fondamentaux de chacun, de manière harmonieuse et pacifique.

La CNV nous propose de changer de posture dans notre communication au quotidien en mettant de côté notre fonctionnement réactionnel (lorsque l'on répond à quelqu'un du tac au tac), pour prendre plus de temps dans nos échanges.

Elle s'intéresse à la nuance entre entendre et écouter. C'est ce qu'on appelle en CNV la qualité de présence et de cœur à l'instant T, c'est-à-dire s'écouter parler sans se juger soi-même et, parallèlement, écouter l'autre sans vouloir lui donner son avis ou le conseiller, ce que nous faisons d'ailleurs souvent par automatisme, alors que l'autre ne nous le demande pas forcément.

Dans mon quotidien, j'utilise la CNV pour désamorcer des conflits qu'ils soient personnels ou professionnels. Dans mes coachings, je transmets cette méthode

préventive pour que les gens qui viennent me consulter puissent, eux aussi, les éviter. Comment ? En apprenant tout d'abord à devenir davantage conscient de notre perception des événements, et ce avant que le contexte devienne houleux. Demandons-nous si, lors d'une dispute, nous voyons la situation telle qu'elle est, ou si nous l'interprétons à travers notre propre prisme ?

En premier lieu, la CNV invite à l'observation des situations plutôt qu'à leur interprétation. Par exemple, le matin, au réveil, je vois mon coinjoint avec des cernes. Si l'on s'en tient à l'observation, on restera juste dans le fait que ses yeux sont cernés. Le jugement, au contraire, sera de dire « ouh la, tu as l'air fatigué ce matin » ou « tu as mal dormi ? ». Le non-jugement est une notion fondamentale en CNV. Marshall Rosenberg insiste bien sur son importance : ne pas se juger, ni juger l'autre sont les premières étapes pour pouvoir entrer dans une écoute active, authentique de soi, puis de l'autre.

Lors des séances, on me demande souvent comment faire pour garder son calme quand la moutarde nous monte au nez ? En CNV, on part du principe que le rapport de force est