

GIORGIO NARDONE

CORRIGE-MOI *SI JE ME TROMPE*

Stratégies de communication
pour dénouer les conflits de couple



Enrick · B · Éditions

CORRIGE-MOI SI JE ME TROMPE

Stratégies de communication
pour dénouer les conflits de couple

GIORGIO NARDONE

CORRIGE-MOI SI JE ME TROMPE

Stratégies de communication
pour dénouer les conflits de couple

*Traduction de l'italien
par Marie Kastner-Uomini*

Enrick 
— ÉDITIONS —

DU MÊME AUTEUR
CHEZ ENRICK B. ÉDITIONS

- *Dépasser les limites de la peur – Comprendre la peur pathologique pour mieux la surmonter* (2015)
- *La stratégie de résolution de problèmes – L'art de trouver des solutions aux problèmes insolubles* (2015)
- *Psychosolutions – Comment résoudre rapidement les problèmes humains complexes* (2015)
- *L'art noble de la persuasion – La magie des mots et des gestes* (2016)

© Enrick B. Editions, 2016, Paris
www.enrickb-editions.com
Tous droits réservés

Conception couverture : Marie Dortier

ISBN : 978-2-35644-140-9

En application des articles L. 122-10 à L. 122-12 du Code de la propriété intellectuelle, toute reproduction à usage collectif par photocopie, intégralement ou partiellement, du présent ouvrage est interdite sans l'autorisation du Centre français d'exploitation du droit de copie. Toute autre forme de reproduction, intégrale ou partielle, est interdite sans l'autorisation de l'éditeur.

Avertissement à nos lecteurs

Le dialogue stratégique, comme son nom l'indique, vise à mettre au point un type de dialogue capable d'aborder les problèmes relationnels d'un point de vue renouvelé afin de tenter de les résoudre. Pour ce faire, Giorgio Nardone met en place un dialogue spécifique qui pourra vous apparaître artificiel à première vue. Mais n'oubliez jamais, chers lecteurs, qu'il s'agit là de stratégie et que c'est elle qui soutient chaque mot du dialogue, à l'instar des ingrédients de la recette d'une potion magique, métaphore de prédilection de Giorgio Nardone dans cet ouvrage. Une fois cette stratégie assimilée, vous pourrez vous l'approprier, l'habiller de vos propres mots et vous lancer à votre tour sur cette voie foisonnante afin d'aborder d'une manière totalement renouvelée les problèmes relationnels que vous pouvez rencontrer, tant dans votre vie personnelle que professionnelle !

Sommaire

| | |
|---|----|
| PROLOGUE..... | II |
| CHAPITRE I – Le dialogue voué à l'échec..... | 17 |
| Premier ingrédient : l'explicitation..... | 19 |
| Deuxième ingrédient : la récrimination ou la défense par l'attaque..... | 22 |
| Troisième ingrédient : les reproches..... | 25 |
| Quatrième ingrédient : le sermon..... | 27 |
| Cinquième ingrédient : « Je te l'avais bien dit ! »..... | 29 |
| Sixième ingrédient : « C'est bien parce que c'est toi ! »..... | 31 |
| Septième ingrédient : « Laisse... Je vais le faire ! ».... | 32 |
| La botte secrète : le blâme..... | 33 |
| La structure du dialogue voué à l'échec..... | 36 |
| CHAPITRE II – Le dialogue stratégique..... | 45 |
| Premier ingrédient : une question plutôt qu'une affirmation..... | 45 |
| Deuxième ingrédient : une demande de vérification plutôt qu'un décret..... | 53 |
| Troisième ingrédient : l'évocation plutôt que l'explication..... | 57 |
| Quatrième ingrédient : l'action plutôt que la réflexion..... | 62 |
| La structure du dialogue stratégique..... | 64 |

| | |
|--|----|
| CHAPITRE III – Alchimies magiques : | |
| exemples de dialogue stratégique entre partenaires... | 69 |
| Dialogue n° 1 – De la jalousie à la confiance..... | 69 |
| Dialogue n° 2 – De la rivalité à la collaboration..... | 74 |
| Dialogue n° 3 – Le pygmalion craintif..... | 78 |
| CONCLUSION – Dialoguer pour s’améliorer | 85 |
| BIBLIOGRAPHIE..... | 89 |

Prologue

« Qui ne connaît la valeur des mots ne saurait connaître les hommes. »

Confucius

Imaginez-vous rentrer du travail et retrouver votre partenaire après une dure journée. Il/Elle vous demande alors sur un ton doux et accommodant :

— Je peux te poser des questions qui pourraient t'énerver ?

Et, à l'évidence, vous ne pouvez que répondre :

— Bien sûr !

Le dialogue se poursuit donc :

— Dernièrement, j'ai eu l'impression que tu ne me prêtais plus autant d'attention, est-ce que ça vient de toi ou de moi ?

Cette question vous donne deux réponses possibles mais, si ne voulez pas rompre d'emblée avec votre partenaire, vous répondrez en ces termes :

— Parce que j'ai des problèmes personnels.

— Mais tu t'es rendu(e) compte que tu es moins tendre à mon égard ou le découvres-tu maintenant que je t'en parle ?

Si vous ne souhaitez pas apparaître comme un être totalement insensible et effectivement peu attentif, vous n'avez pas le choix et, ne pouvant opter pour la seconde option, vous devez admettre que vous vous en étiez rendu(e) compte.

À ce moment de la conversation, l'autre vous regarde gentiment, esquisse un sourire et vous dit :

— Corrige-moi si je me trompe. Tu t'es donc rendu(e) compte dernièrement que tu ne me prêtais plus autant d'attention et que tu n'étais pas aussi tendre qu'avant, mais tu as été tellement pris(e) par tes propres problèmes que tu n'as pas su faire autrement.

Après votre déclaration, vous ne pourrez qu'acquiescer et répondre :

— En effet, c'est exactement comme ça que ça s'est passé !

Et, alors que vous prononcez ces mots, vous commencez à vous dire que votre partenaire mériterait effectivement plus d'attentions et de gentillesse, d'autant qu'on vous a fait remarquer votre manquement d'une façon si délicate, si acceptable, presque agréable.

Imaginez que la conversation se poursuive avec une nouvelle question :

— Quand nous sommes bien ensemble, tu sens toujours autant le poids de tes problèmes ou non ?

Vous ne pouvez que répondre :

— Ils disparaissent bien sûr quand nous passons de bons moments ensemble !

— En te concentrant sur les moments où nous sommes si bien ensemble, penses-tu que tu pourrais parvenir à oublier tes problèmes ou pas ?

Là encore, vous n'avez pas le choix de la réponse :

— Bien sûr !

Et le harcèlement tout en douceur se poursuit en ces termes :

— Mais, lorsque tes problèmes te submergent, serait-ce si difficile pour toi d'être agréable avec moi, de sorte que je le sois plus encore avec toi ou pas ?

Avec une telle formulation, il n'y a qu'une issue possible :

— Même lorsque l'on a des problèmes, il n'est pas totalement impossible d'être agréable.

Alors, votre partenaire vous offre son plus beau sourire et, en vous regardant droit dans les yeux, déclare :

— Corrige-moi si je me trompe. Dernièrement, tu as eu des problèmes qui t'ont conduit(e) à ne pas me prêter autant d'attention. Pourtant, tu te rends compte que lorsque nous sommes ensemble et que tout se passe bien, tu ne les ressens pas. En outre, si tu te montres tendre et agréable, je le suis d'autant plus moi aussi. Tout se passe alors beaucoup mieux entre nous, les problèmes extérieurs ne semblant plus que de mauvais souvenirs.

Vous ne pourrez qu'être d'accord avec ce point de vue. Et, alors que vous marquez votre assentiment, vous sentirez quelque chose d'étrange s'agiter en vous : un élan naturel qui vous pousse à faire preuve de plus d'attention, de douceur, d'affection envers votre partenaire puisque le dialogue vous a permis de vous sentir non pas blâmé(e) mais compris(e), non pas réprimandé(e) mais accepté(e), non pas condamné(e) mais apprécié(e), non pas contraint(e), mais poussé(e) en douceur. Tant au niveau rationnel qu'émotionnel, vous apprécierez plus encore la personne qui partage votre vie. D'un coup de baguette magique, un différend possible a été transformé en un accord affectif.

Je vais vous présenter maintenant la même situation, dont les caractéristiques et l'évolution vont être radicalement différentes – une situation nettement plus fréquente dans la réalité.

Même contexte : le début de soirée après une journée de dur labeur. Votre partenaire vient à votre rencontre, se fige, baisse les yeux et ne prononce pas un mot. Une sensation de malaise vous envahit alors et vous pensez : « Il ne manquait plus que ça après tous les problèmes de la journée ! »

Peu après, votre partenaire vous regarde sévèrement et vous dit sur un ton sec :

— Mais tu te rends compte que dernièrement tu n'as vraiment pas été agréable avec moi ?

Vous avez l'impression d'être au tribunal, la méthode vous agace, vous avez envie de devenir franchement désagréable ou vous tentez de vous défendre en vous excusant mais, à vos excuses, on répond :

— Bien sûr, tu t'excuses mais, après, tu continues ! Et puis si je ne t'en avais pas parlé, tu ne t'en serais même pas rendu(e) compte !

À ce moment-là, votre irritation est à son comble et vous l'agressez violemment ou vous supportez les dents serrées en disant :

— Tu devrais comprendre... surtout toi... tu sais que j'ai des problèmes en ce moment.

Et votre partenaire, encore plus énervé(e), vous répond :

— Et, bien sûr, je suis la principale cause de tes problèmes !

Alors, ne sachant plus que faire, vous pourrez contre-attaquer, générant un violent conflit ou vous enfermer dans un silence indigné. La soirée se poursuivra dans une ambiance lourde en incompréhensions, en refus ou bien en victimisation extrême en ce qui vous concerne. Le moment d'aller se coucher apparaîtra comme une libération.

Quelle différence y a-t-il entre le dialogue idyllique présenté d'abord et celui, infernal et irritant, proposé ensuite ?

On pourrait penser que le partenaire du premier dialogue est un ange et celui du second dialogue un démon et que, au final, tout dépend des qualités personnelles des individus. Mais, en réalité, la différence réside dans le fait que la première personne a recouru à une technique évoluée de dialogue qui lui a permis non seulement d'éviter le conflit, mais de créer au sein de son couple une proximité, une compréhension et un désir plus grands. La situation désagréable de départ est devenue agréable : de la possibilité d'une dénegation mutuelle, on est passé à la volonté d'un changement constructif et à la découverte conjointe de la façon de le mettre en place.

Cet ouvrage a pour ambition de présenter une méthode qui résulte de décennies de recherches et d'expériences et permet de dialoguer de manière stratégique avec son partenaire. Cette méthode conduit les personnes à renouveler leur réalité grâce à leur façon de communiquer avec les autres et avec eux-mêmes.

Ce livre propose donc à tous ceux qui le souhaitent un parcours d'apprentissage composé de techniques simples mais efficaces pour communiquer avec les autres de façon à transformer les désaccords en accords et les possibles conflits en alliances. Il ne faut jamais oublier que, dans les relations avec ceux et celles auxquels nous sommes liés affectivement et émotionnellement, il n'y a ni vainqueur ni vaincu, mais que l'on gagne ou que l'on perd à deux.

Comme l'écrit Emil Cioran¹ : « On ne peut éviter les défauts des hommes sans fuir par là même leurs vertus. »

1. Emil Cioran (1911-1995), philosophe et écrivain roumain d'expression française à partir de 1949.

CHAPITRE I

Le dialogue voué à l'échec

« L'égoïste n'est pas celui qui vit comme il lui plaît, c'est celui qui demande aux autres de vivre comme il lui plaît. »

Oscar Wilde

L'une des méthodes les plus efficaces pour mettre au point une stratégie ou choisir un instrument utile permettant d'atteindre ses objectifs consiste d'abord à identifier ce qui est voué à l'échec et qu'il faut absolument éviter. Afin d'exploiter leurs géniales intuitions, la grande majorité des inventeurs – d'Archimède à Léonard de Vinci et à Edison – ont utilisé la méthode décrite de manière lumineuse dans la tradition de l'art du stratagème : « Si tu veux redresser quelque chose, apprends d'abord à le tordre davantage. » Dans notre cas aussi, au cours de l'apprentissage du dialogue stratégique avec notre partenaire, le premier pas consistera à déterminer toutes les façons d'échouer à coup sûr dans notre entreprise.

Afin de rendre la lecture plus claire et agréable, que l'on me permette d'établir un parallèle entre le dialogue et l'alchimie, en présentant et décrivant les ingrédients nécessaires à la préparation d'une potion magique capable de produire l'enchantement approprié pour la relation de couple.

Je commencerai donc par les potions induisant des sortilèges maléfiques, dont les ingrédients sont capables d'orienter

le dialogue vers l'échec. Je ne passerai qu'ensuite aux ingrédients qui entrent dans la préparation de potions induisant des bénéfices magiques susceptibles d'orienter la relation entre les partenaires de manière constructive.

Premier ingrédient : l'explicitation

Dans leurs rapports avec les autres, les personnes intelligentes ont tendance à recourir à l'explicitation des situations, des conditions, des sensations et des émotions. Ce faisant, elles contrôlent et planifient la relation de la meilleure manière possible. Cela pourrait apparaître comme une modalité d'interaction appropriée avec son partenaire, évitant les équivoques ou les incompréhensions susceptibles de se transformer en désaccords et en conflits. Mais cette modalité peut devenir redondante et se transformer en une approche qui, au lieu de prévenir les problèmes, les alimente. Mais pourquoi en va-t-il ainsi ? Parce qu'il y a peu de choses aussi pénibles que de se voir expliquer ce qu'il en est et ce qu'il devrait en être pour que les choses fonctionnent mieux. Je suis persuadé que chacun de nous a connu cette situation au moins une fois dans sa vie : on nous a alors explicité les limites de la relation avant de nous indiquer d'une manière autoritaire comment les choses devraient se passer. Souvent, nous réalisons que notre partenaire a raison mais, dans le même temps, le mode d'énonciation nous irrite et fait naître en nous la volonté sauvage de transgresser les règles constitutives de la relation. La personne merveilleusement avisée et raisonnable qui nous fait face se transforme en un casse-pieds de classe ambassadeur. Traduite en termes émotionnels, cette situation est synonyme pour nous d'érosion du désir ainsi que d'une réaction sous forme de fuite ou de conflit.

Malheureusement, la tendance à l'éclaircissement d'une situation est étroitement liée à l'évolution moderne des relations, dans la mesure où elle constitue la stratégie de médiation la plus caractéristique au sein d'une relation paritaire. Comme c'est souvent le cas, de bonnes choses produisent de mauvais effets, et cela simplement à cause d'une surdose – précisément à la façon d'un médicament administré à des doses trop fortes qui se transforme en poison. Dans ce cas,

soumis à l'analyse rationnelle, l'échange émotivo-affectif est réduit à quelque chose de froid et distant, au lieu d'exalter la ferveur et l'implication, qui sont à la base de toute relation affective.

Autrement dit, l'analyse et la discussion rationnelles – une approche qui fonctionne aussi et surtout sur les sensations, les émotions et les sentiments, trois sphères qui ne peuvent être réduites à une logique froide – desserrent les liens unissant les personnes. Cette stratégie de l'explicitation pourrait être définie comme une « perversion de la rationalité » puisqu'elle produit des effets irrationnels à partir d'un comportement on ne peut plus rationnel.

Le bien-fondé d'une explicitation produit des réactions émotives contrastant avec la pure logique de la thèse présentée.

Nous ne fonctionnons pas uniquement sur la base du bon sens et de la logique. Dans la majorité des cas, surtout lorsqu'il s'agit de dynamiques affectives, nos comportements sont dictés par nos réactions émotives.

Nous réagissons donc selon des modalités qui ne sont pas rationnelles, des modalités qui, si on les examine, ne sont pas illogiques mais fondées sur une logique qui n'est pas celle d'Aristote. Dans cette logique, le vrai et le faux peuvent coïncider, les contradictions s'avérer fertiles, les convictions, même irrationnelles, être ressenties comme authentiques car nos auto-illusions forment le tissu de nos réalités perceptivo-émotives.

Ce n'est pas un hasard si la logique mathématique la plus avancée et la psychologie expérimentale se consacrent précisément aux phénomènes de logique non ordinaire et apparemment irrationnelle.

En ce qui nous concerne, sans nous aventurer ici dans des domaines trop spécialisés, il nous suffira de remarquer que la dynamique conflictuelle issue des émotions, sentiments et intuitions, d'une part, des raisonnements, déductions, réfutations et argumentations, d'autre part, nous explique comment

l'ingrédient communicationnel de l'éclaircissement, bien qu'étant « rationnel », produit des effets irrationnels.

L'explicitation nous apparaît comme un ingrédient fondamental du dialogue voué à l'échec.

Comme nous le suggère Oscar Wilde¹ : « Les bonnes intentions sont invariablement inadéquates. »

1. Oscar Wilde (1854-1900), écrivain, poète et dramaturge irlandais.