

Règles de combat loyal pour résoudre les conflits



Soyez précis sur ce qui vous dérange

Les plaintes vagues sont difficiles à résoudre, alors soyez précis et tenez-vous-en aux faits. Quel est le problème qui vous préoccupe en ce moment ? Essayez de traiter une seule question à la fois.



Exprimez vos sentiments

Soyez direct et honnête à propos de vos sentiments. L'utilisation du "je" pour décrire des sentiments de déception, de colère ou de blessure montre que vous assumez la responsabilité de vos propres sentiments. "Je me suis senti très déçu quand...".



Évitez les reproches

Évitez les messages "tu" tels que "Tu me mets en colère...." ou "Tu n'arrêtes pas de faire...", car ces déclarations rejettent automatiquement la faute sur l'autre personne et la mettent sur la défensive. Essayez plutôt quelque chose comme "Je me sens blessé quand tu...".



Accordez du temps et écoutez

Pour résoudre un conflit, les deux personnes doivent exprimer ce qu'elles ressentent, alors accordez à l'autre personne le même temps. Un bon point de départ consiste à écouter plus que vous ne parlez. Écouter ne signifie pas penser à ce que vous allez dire ensuite. Essayez de reformuler ce que vous avez entendu pour faire savoir à votre partenaire que vous avez compris.



Soyez respectueux

Ne parlez pas en même temps que votre interlocuteur et ne faites pas de commentaires pendant qu'il parle. Faites également attention aux expressions non verbales : rouler les yeux, bailler, sourire en coin ou détourner le regard sont autant d'éléments qui nuisent à un combat loyal. Les jurons, les sarcasmes ou les insultes sont injustes et mettent l'autre personne sur la défensive.



Ne proférez pas de menaces

Les menaces mettent les gens au pied du mur et, pour sauver la face, ils peuvent choisir l'ultimatum. Menacer de quitter une relation au cours d'une dispute crée l'anxiété d'être abandonné et rend votre partenaire moins confiant dans votre engagement envers la relation.



Lecture de l'esprit

Ne supposez pas que vous savez ce que votre partenaire veut dire. Ne devinez pas, n'imaginez pas, ne tenez pas pour acquis et n'interprétez pas ce que vous pensez que les gestes ou les expressions faciales signifient. Demandez à votre partenaire de préciser ce qu'il veut dire. Il n'y a pas de mal à demander "À quoi penses-tu ?". De même, n'attendez pas de votre partenaire qu'il lise dans vos pensées. Soyez direct et dites-lui ce que vous pensez.



Baissez le volume

Essayez de ne pas élever la voix. Crier ou hurler peut être menaçant pour l'autre personne et peut déclencher chez elle des réactions de paralysie, de défense, de fuite ou de combat. Essayez de parler doucement.



Ne jouez pas le jeu

Lorsque vous ne dites pas clairement et honnêtement ce dont vous avez besoin, ou que vous ne dites pas la vérité sur vos sentiments, vous jouez un jeu. Voici quelques exemples de jeux auxquels les gens jouent : Pauvre de moi, Vois ce que tu m'as fait faire, Traitement silencieux, Oui ... mais ..., Si tu m'aimais ..., et jouer au martyr.



Tenir la main

Si ce n'est pas littéralement, adoptez l'attitude suivante : "nous ne nous disputons pas, nous nous efforçons de résoudre un problème ensemble". Vous faites partie de la même équipe, réfléchissez à la manière dont vous pourriez faire des compromis pour parvenir à un accord gagnant-gagnant.



Temps mort

Limitez votre discussion à 30 minutes maximum. Si vous n'avez pas trouvé de solution d'ici là, acceptez de prendre un temps d'arrêt pour vous calmer, réfléchir aux raisons de vos sentiments et à la manière de vous exprimer positivement. N'oubliez pas de fixer un moment le jour même où vous pourrez vous rencontrer et discuter à nouveau. Ne partez pas sans faire savoir à votre partenaire quand vous reviendrez.



Évitez de généraliser

Dire "toujours" ou "jamais" ("Tu es toujours...", "Tu n'es jamais...") peut signifier que vous généralisez ou exagérez. Si vous essayez de décrire le comportement de l'autre personne qui vous dérange, il est préférable de vous en tenir à des exemples précis.



Concentrez-vous sur les solutions et les compromis

Rappelez-vous que l'idée n'est pas de "gagner", mais de trouver une solution satisfaisante pour les deux parties. Réfléchissez à des idées, proposez des solutions spécifiques et invitez votre partenaire à faire de même.