

Apprendre à se disputer

communication non violente

Ce que je suis là

Qui n'a jamais connu cela : des disputes dans une relation pour une petite chose ou des conflits répétitifs et la frustration qui s'ensuit des deux côtés. Une bonne méthode avec des étapes claires et simples dans les situations conflictuelles est la « communication non violente » selon Marshall B. Rosenberg. Non-violent ne signifie pas ici la violence physique, mais la **violence verbale et émotionnelle**.

Ce concept doit permettre aux personnes de communiquer de manière respectueuse dans les relations amoureuses ainsi que dans les domaines personnels ou professionnels, et d'apprendre à se disputer correctement. Au lieu d'inciter les autres à agir d'une certaine manière, il s'agit de trouver une solution pacifique aux conflits grâce à la manière de communiquer. Si nous y parvenons de plus en plus souvent, nous vivons une relation de couple épanouissante et réduisons la probabilité d'une séparation.

Apprendre à se disputer correctement : la communication non violente à l'exemple d'une situation conflictuelle tirée de ma pratique

Un couple se dispute à propos de quelque chose, appelons-les Paul et Pia. Pia aimerait que Paul vienne de temps en temps à la campagne dans sa famille. Paul n'en a pas envie.

Un samedi après-midi, cela redevient un sujet de discussion, à la fin duquel Pia est vexée et Paul ne le comprend pas car il est déjà venu dans sa famille l'année dernière. Cet exemple me permet de présenter le modèle de base de la communication non violente.

Il y a quatre étapes :



Observation
Sentiment
Besoin
Demande

Apprendre à se disputer

communication non violente

Ce que je sais faire

1. Observation ou perception dans la communication non violente

Il s'agit ici de décrire une action (ou une omission) concrète, **sans évaluation ou une interprétation.**

Dans notre exemple, Pia dirait donc :

»Je viens d'apprendre par toi que tu n'es pas intéressé par un déjeuner avec ma famille demain.«

Dans cette première étape, **il s'agit donc purement et simplement de décrire exactement ce que l'on observe.** La communication non violente met l'accent sur une description objective du sujet dont il est question. Il serait donc mauvais de dire : « Tu te comportes de manière totalement égoïste et tu n'aimes pas ma famille de toute façon ». Cela inciterait généralement l'autre à se défendre et rendrait très difficile la résolution du problème. Pour se disputer correctement, il faut une **description neutre.**

Apprendre à se disputer

communication non violente

Ce que je sais faire

2. Sentiment ou effet provoqué par la dispute

Dans cette deuxième étape, je fais part à mon interlocuteur de ce que son comportement provoque en moi, de l'émotion que je ressens. Les deux points suivants sont importants à cet égard : premièrement, communiquer ses propres sentiments dans la **formulation du JE**. Et deuxièmement - la partie beaucoup plus difficile - ne pas faire de l'autre un agresseur. « Je me sens blessée » décrit certes ce que l'observation/la perception me fait, mais présente l'autre comme un agresseur. Dans notre exemple, Pia dirait donc à juste titre :

»Je suis triste.«

Pour se disputer correctement, il est important : de n'utiliser que des **sentiments « réels »** comme « j'ai peur », « je suis en colère » ou « je ne suis pas sûr de moi » et non des sentiments supposés comme « je suis agacé », « je suis blessé » ou « je suis sous pression ». Dans cet exemple, il serait inapproprié de dire : « Je ne me sens pas respecté par toi », « Tu me rends triste » ou « Je suis blessé ». Cela pourrait être perçu par l'autre comme un reproche.

Apprendre à se disputer

communication non violente

Ce que je sais faire

3. Besoin ou « parce qu'il est important pour moi que... ».

Le besoin dont découle le sentiment susmentionné (tristesse) est maintenant communiqué à l'autre personne. Dans notre exemple, Pia dirait peut-être :

»Parce qu'il est important pour moi que nous passions de temps en temps ensemble avec ma famille.«

Il est très utile à cette étape de s'en tenir à la formulation exacte « parce que XY est important pour moi » et de **n'exprimer que son propre besoin.**

Apprendre à se disputer

communication non violente

Ce que le sujet fait

4. Le désir ou la demande de la communication non violente

Le besoin débouche finalement sur une demande d'action concrète ici et maintenant. Pour réussir à communiquer et à se disputer correctement, la demande doit être formulée de manière positive : **On dit ce que l'on veut plutôt que ce que l'on ne veut pas**. Pour ce faire, il existe trois possibilités selon la communication non violente. Chacune d'entre elles représente une base pour la poursuite de la problématique.

a) **Demande d'action** : je me souhaite une action concrète, directement exécutable :

« *Je souhaite que demain nous allions ensemble chez ma famille et que nous passions l'après-midi avec eux* ».

b) **Demande relationnelle** : je demande à mon interlocuteur de me dire ce que cette affirmation lui fait ressentir.

« *Je souhaite que tu me dises quelle résonance cette annonce provoque chez toi* ».

c) **Demande de répétition** : je demande à mon interlocuteur de retranscrire mon message pour s'assurer que je me suis bien fait comprendre.

« *Je souhaite que tu répètes ce que j'ai dit afin de m'assurer que je me suis bien fait comprendre* ».

Pour la demande, il ne faut choisir qu'une seule option à la fois, c'est-à-dire a, b ou c.

Apprendre à se disputer

communication non violente

Ce que je sais faire

Apprendre à se disputer correctement : la pratique rend parfait

La communication non violente nécessite **beaucoup de pratique**. Même si cela ne fonctionne pas toujours au début ou plus tard, ce n'est pas grave. L'important est de bien mémoriser ces quatre étapes afin de les avoir sous la main lorsque, par exemple, on est en colère et qu'une dispute se prépare. On peut aussi dire sans problème à son interlocuteur : « J'ai besoin d'un peu de temps, je viendrai te voir dans les prochaines heures pour discuter de ce sujet ». On a ainsi le temps de réfléchir et de se remémorer le modèle.

