

FICHE N°14

ENTRER EN RELATION

PROBLÉMATIQUE

Les 5 minutes débutant votre relation avec autrui vont influencer le climat, la qualité et le type de relations que vous entretiendrez. Avant toute entrée en relation, il convient de se poser la question du type de rapport que je souhaite entretenir avec l'autre ou les autres (on peut souhaiter avoir un rapport dominant/dominé, parent/enfant, gagnant/gagnant,...).

OBJECTIF DE LA FICHE

Cette fiche a pour objectif de vous permettre d'identifier les enjeux des différentes étapes de l'entrée en relation.

APPORTS

Avant la prise de contact

Les préjugés : « Sophie m'a dit que Bernard n'était pas fiable, je vais donc entrer prudemment en relation : résultat : je vais agir prudemment, Bernard va réagir en circonstance, Sophie avait donc raison : Bernard ne se livre pas beaucoup il n'est peut-être pas très fiable ». Avec un préjugé je peux par mon attitude conforter celui-ci sans avoir eu l'occasion de le vérifier.

L'antériorité des échanges : votre interlocuteur n'est pas toujours un inconnu, vous avez une histoire, des précédents,... Il est utile dans certaines situations de cadrer dès le départ les règles de votre échange (aujourd'hui, on n'est pas entrain de dîner à la maison, mais on est en entretien).

Au contact

La première prise de parole correspond à l'occupation de l'espace sonore. Il est essentiel à ce moment de prendre sa place et de donner sa place à l'autre.

Vos mots : par exemple, vous souhaitez une information : vous pouvez la prendre, la recevoir ou la recueillir, si l'objectif est atteint dans les trois cas (avoir l'information), la manière dont il l'est entraîne une relation différente entre les interlocuteurs.

Votre ton : il est la forme de vos émotions (réelles ou apparentes). Il influe sur le climat avec les autres car il provoque une émotion (empathie, énervement,...). Vous êtes par exemple en situation de formation votre session commence avec une demi-heure de retard : vous avez la possibilité d'influer immédiatement le style de relation que vous donnerez à votre session, par un ton apaisé, énervé, compréhensif, régulateur...

Votre langage « sémaphorique » : ce sont des signes qui trahissent des émotions, des messages que l'on appuie (consciemment ou non), ils se traduisent par des gestes (mains écartées paumes à l'intérieur pour accueillir), des positions (assis, buste en avant pour accentuer l'attention), des mouvements (se lever en réunion pour dire « je vais intervenir »)

Votre apparence : elle peut traduire un état d'esprit (elle peut aussi être trompeuse) et, même sans avoir dit un mot, des impressions se profilent déjà. Vous pouvez y faire attention toutefois les codes sont particulièrement variés selon l'âge, la classe sociale, la région,...

CE QU'IL FAUT RETENIR : LES CONDITIONS DE RÉUSSITE

- Votre prise de contact conditionne votre relation (sa création, son évolution et sa conclusion).
- Vous avez en moyenne 5 minutes pour entrer en relation, ne les gâchez pas.
- Une entrée en relation efficace est aussi une entrée en relation sincère.