

FICHE N°20

COMPRENDRE ET GÉRER SES ÉMOTIONS

PROBLÉMATIQUE

Étymologiquement, le mot émotion vient du verbe émouvoir, c'est à dire « qui met en mouvement » et du terme « motion » qui a la même racine que le mot « moteur ». Ainsi, on peut dire que nos émotions nous mettent en mouvement, qu'elles nous font agir, bref, qu'elles sont le moteur de nos comportements. Mais les mouvements engendrés par nos émotions ne se situent pas uniquement dans l'environnement extérieur, certaines se produisent à l'intérieur de nous.

OBJECTIF DE LA FICHE

Cette fiche a pour objectif de vous permettre par le raisonnement, de maîtriser vos émotions afin d'éviter de réaliser des actes que vous pourriez être amené à regretter par la suite.

APPORTS

Appréhender les mécanismes du cerveau

On dit communément que l'être humain est un être doué de raison, mais en même temps qu'il est sensible et émotif. Pour schématiser, nous pouvons, entre autre, distinguer deux parties cérébrales :

- 1) Le cerveau rationnel qui fonctionne par approximation et hypothèses. Il est logique et pragmatique. Il perçoit les choses et les intègre dans un système cohérent et structuré.
- 2) Le cerveau émotionnel qui prend ses croyances pour la vérité absolue et rejette tout ce qui va à l'encontre de cette représentation, dans laquelle, bien évidemment, la raison n'a pas de place.

Lorsqu'un événement produit une émotion, le cerveau perd de sa capacité à traiter les informations auxquelles il est soumis ; il devient myope, voire aveugle selon l'intensité de l'émotion.

- L'ensemble des militants doit être d'accord sur cette conception. Ceci demande un travail important et permanent d'explication pour faire évoluer les « mentalités » (il est plus facile de s'opposer systématiquement que d'adopter une attitude constructive... et il y a tout le poids de l'histoire sociale).
- La négociation doit être préparée avec soin, dans ses différentes dimensions (quelles avancées vers nos objectifs sont possibles ? Quelles articulations entre le quantitatif et le qualitatif...).
- Au cours de la négociation, les négociateurs doivent être attentifs à tous les aspects de la situation, aux propositions avancées, aux ouvertures... pour mieux apprécier les zones d'accord possible.
- Après la négociation – accord ou pas - il faut informer les adhérents et les salariés et suivre attentivement la mise en œuvre de l'accord éventuel (ce qui est fait, les effets produits attendus ou pas, les difficultés rencontrées, les réactions...).

En conclusion, l'une des clés de la réussite d'une négociation fondée sur la relation gagnant-gagnant est qu'au-delà des divergences et des intérêts opposés (du fait des objectifs propres à chacun) le point de rencontre et d'accord peut être l'intérêt des salariés et l'intérêt de l'entreprise (avec ses clients) et que ces intérêts sont liés (pas de salariés sans entreprise et pas d'entreprise sans salariés).

Identifier les différentes catégories d'émotion

Certains théoriciens classent les émotions en familles de base, mais tous ne s'accordent pas sur leur définition. Voici celles que l'on mentionne le plus souvent :

- La colère : fureur, indignation, ressentiment, courroux, exaspération, tracasserie, animosité, mécontentement, hostilité, ...
- La tristesse : chagrin, affliction, morosité, mélancolie, abattement, solitude, apitoiement sur soi-même, désespoir,
- La peur : anxiété, appréhension, nervosité, inquiétude, consternation, crainte, énervement, effroi, terreur,
- Le plaisir : bonheur, joie, soulagement, contentement, félicité, amusement, fierté, satisfaction, euphorie, ...

- L'amour : amitié, confiance, gentillesse, affinité, adoration, engouement,...
- La surprise : choc, ahurissement, stupéfaction, étonnement,...
- Le dégoût : mépris, dédain, répulsion, aversion,...
- La honte : culpabilité, embarras, contrariété, remords, humiliation, regret,...

Cela a été dit plus haut, le problème des émotions c'est qu'elles peuvent être de nature à nous faire réaliser des actions que l'on peut regretter ensuite.

Il faut à ce stade, distinguer, les émotions « salutaires », celles qui provoquent des réflexes de survie à un danger, de celles qui nous mettent dans des situations inconfortables en provoquant des réactions inadaptées à la situation.

De même, il ne s'agit pas de réfréner tous ses sentiments en affichant un sourire béat en toutes circonstances. Il faut commencer par mieux se connaître. Identifier les moments où les émotions ont pris le dessus ainsi que les éléments déclencheur de cette émotion. Ensuite, on peut travailler sur la manière de réguler cette émotion, dans l'espace et dans le temps, afin de l'orienter vers l'objectif que vous vous êtes assigné.

Repères pour une meilleure gestion de nos émotions

Sans tomber dans une analyse simpliste des comportements humains, on peut proposer quelques repères pour travailler sur une meilleure gestion de ses émotions. Ce programme peut prendre la forme suivante :

a) Conscience de soi : s'observer et identifier ses émotions, se doter d'un vocabulaire pour les exprimer, identifier les causes et les circonstances de cette manifestation, détecter les signes précurseurs (échauffement, picotement de la colonne vertébrale, larmes, respiration coupée, transpiration, ...). Il est important de ne pas juger cette émotion, pour ne pas la refouler. L'objectif est de l'identifier ainsi que les événements qui y sont attachés, pour pouvoir en gérer les effets connus.

b) Analyse de ses décisions : examiner ses actions et prendre conscience de leurs conséquences, déterminer si une action est déterminée par la pensée ou les sentiments, appliquer cette démarche à toutes les situations sur lesquelles on souhaite garder un contrôle.

c) Gérer ses émotions : surveiller son discours « intérieur » en vue d'y distinguer les messages négatifs comme l'autodénigrement, prendre conscience de ce que cache une émotion (par exemple la blessure affective à l'origine de la colère), trouver les moyens de surmonter ses peurs, son anxiété, sa colère et sa tristesse.

d) Faire des exercices pour apaiser ses tensions : relaxation, entraînement à la prise de parole, accepter les feed-back d'autrui, gérer ses silences (méthodes des feu rouge/orange/vert),...

e) Développer sa communication : savoir écouter, oser poser des questions, faire la distinction entre les paroles ou les actions de quelqu'un et nos réactions, préférer les faits aux opinions,

f) Développer sa responsabilité personnelle : reconnaître ses forces et ses faiblesses, être capable de rire de soi-même, reconnaître les conséquences de ses décisions et de ses actions, accepter ses sentiments et ses humeurs, prendre et tenir des engagements (envers les autres mais aussi envers soi-même).

CE QU'IL FAUT RETENIR : LES CONDITIONS DE RÉUSSITE

- Nos émotions ont une influence extérieure et intérieure.
- Cette dernière agit sur nos capacités : de l'annihilation au décuplement.
- Gérer ses émotions c'est avant tout les comprendre, les identifier, les analyser, s'en servir.
- Leur intensité et leurs conséquences font aussi notre personnalité et surtout la perception que les autres en ont.