

Fiche 2. Les objectifs personnels

Il est naturel de penser à ses intérêts avant ceux des autres. Il s'agit d'une attention à soi saine et normale.

Conseils pratiques :

- Votre interlocuteur/collaborateur cherche à gagner quelque chose pour lui d'abord. Ou alors il cherche à ne pas perdre quelque chose. Quoi qu'il en soit, il veille à son bien-être. Quoi de plus naturel en somme !
- Même les personnes les plus altruistes gagnent quelque chose dans leur don d'eux-mêmes. Etre altruiste consiste aussi à s'offrir une part de bonheur. C'est un acte de bonté, de générosité et de serviabilité envers les autres et envers soi-même.

Plus brièvement :

- Votre interlocuteur/collaborateur cherche à répondre à cette question : « Que vais-je y gagner dans cette histoire et qu'est-ce que je risque d'y perdre ? ». Sinon, en effet, à quoi bon faire des efforts !

Vos remarques :

Mot d'explication

Charité bien ordonnée commence par soi-même.

Les gens pensent à eux, à ce qu'ils peuvent gagner ou perdre et c'est tout à fait normal. Il s'agit d'un égocentrisme sain, de bon aloi et qu'il ne sert à rien de juger d'autant que personne n'y échappe.

Quand les gens résistent, rejettent une idée, critiquent une proposition, c'est qu'ils ont le sentiment d'y perdre quelque chose humainement, matériellement ou encore symboliquement. Et c'est amplement suffisant pour contrecarrer votre idée, votre proposition ou encore pour mettre des bâtons dans les roues de votre projet.

Les gens ne pensent pas à vous sans penser à eux d'abord. Quand ils vous disent non, c'est que cela leur fait du bien et quand ils cherchent à vous dire oui, c'est qu'au fond, cela leur fait autant de bien qu'à vous.

S'ils émettent une critique, ce n'est pas contre vous nécessairement. Ce qu'ils expriment, c'est la crainte de se retrouver dans une situation où ils auront des efforts à fournir. Toute nouvelle situation demande par ailleurs des efforts d'adaptation.

Nous ne pouvons donc pas ignorer le fait que les gens résistent parce qu'ils craignent de perdre quelque chose ou parce qu'ils pensent ne pas y gagner suffisamment. Il convient de traiter cette crainte, réelle ou non, avant d'imposer quoi que ce soit ou avant même de chercher à les convaincre avec les arguments les plus imparables. Ne sous-estimons surtout pas cette étape de rassurance.

Quoi de plus simple, en fin de compte, que de garder en tête l'idée que l'intérêt personnel prime sur l'intérêt collectif. Apprenons dès lors à déceler dans les propos et les comportements d'autrui ce qui les freine et posons-leur tout simplement la question.

Tant que la personne ne sera pas suffisamment rassurée sur sa situation par ses propres arguments, tant qu'elle ne percevra pas l'avantage qu'elle pourra en tirer pour son propre compte, il est un peu hasardeux de poursuivre.

Cependant, il arrive que la situation ne soit en rien avantageuse à la personne et qu'il lui en coûtera effectivement quelque chose. Dans ce cas, plaçons nos interlocuteurs en position d'exprimer leurs craintes et autres doutes. C'est le minimum que nous puissions leur offrir. A défaut d'y gagner quelque chose, ils vous remercieront pour le temps que vous leur avez consacré. Vous éviterez peut-être des blocages à posteriori.

L'écoute est parfois le meilleur argument.