

L'Ecoute

Ecouter… Un exercice difficile pour certains, surhumain pour d’autres, naturel chez vous peut-être. Il semble que nous ne soyons pas tous égaux devant « l’écoute ». Faites l’expérience suivante : au cours d’une réunion, fixez-vous comme objectif d’être uniquement observateur. Ne dites rien… Observez. Soyez attentif au moindre détail, observez le comportement de chacun des participants. Que voyez-vous ? Qu’entendez-vous ? Les participants s’écoutent-ils ? Font-ils un pas vers l’autre pour comprendre ce qu’il dit ? Posent-ils des questions pour obtenir des renseignements supplémentaires ? Certains le font, bien sûr. Mais j’ai souvent participé à des réunions au cours desquelles, chacun cherchait à présenter sa vision, son modèle sans faire beaucoup de cas de l’opinion des autres. Il existe une expression qui illustre bien ce que je veux dire c’est : « Je voudrais rebondir sur ce que Pierre vient de dire ». Rebondir, c’est ce que nous faisons souvent en réunion. Le discours de l’autre n’est qu’un tremplin pour nos propres idées. Lorsque j’écoute, je m’enrichis de la vision des autres. Je suis alors beaucoup mieux informé. Je connais ma vision du sujet et celle de l’autre. Lorsque vous écoutez, vous renvoyez à votre interlocuteur une attitude d’intérêt et de respect. Si on accepte l’idée que certaines personnes ont une capacité à écouter, et que l’on peut modéliser les comportements pour les reproduire, alors on peut apprendre à écouter. C’est ce que les créateurs de la PNL ont fait. Ils se sont rendu compte que, chez les personnes développant de grandes capacités d’écoute, certains comportements revenaient souvent.