

CLÉMENCE TORRES

SUJET(S)

PRINCIPES DE DÉPLOIEMENT RELATIONNEL
ENTRE LE STATIQUE ET L'ÉVOLUTIF STRATÉGIQUE

EXPÉRIMENTER LE MILIEU

1 / Mettre en place un terrain d'action entre plusieurs individus - toi, untel et les autres - respectivement et systématiquement nommés X, Y, Z. 2 / Notion de partage. Chaque individu interroge, dans un dénuement le plus minimal, les rapports mutuels qu'il entretient avec son ou ses homologues. Quotient relationnel et physique. « À quelle distance te trouves-tu de moi ? » ou bien « Nous connaissons-nous ? » 3 / Terrain d'entente. À intervalles réguliers, 24 principes ici nommés, décrits et expliqués permettent aux individus X, Y, Z de prendre conscience de leurs périmètres de sécurité et de convivialité. 4 / Agir en temps utile. Instaurer un rapprochement, une communication pour un dépassement de son intimité. 5 / Déployer d'invariables postures et comportements dans d'inégales situations. 6 / Savoir dire ce que l'on veut. 7 / Savoir se retenir. 8 / De ce fait, nécessité de comprendre les multiples distances situées entre chacun - X, Y, Z - et les construire, les comprendre, les éviter ou les enjamber.

X > Y

Engager une conversation

Poser une question ouverte à un inconnu Y.

Interrogation qui commence par « pourquoi », « qu'est-ce que »,
« qu'est-ce qui », « comment » et dont la réponse sera autre que
« oui » ou « non » sinon une nomenclature de type
sujet-verbe-complément.

Pour initier une conversation en public de manière déterminée et la maintenir pendant quelques minutes sans passages sous silence, le comportement verbal caractéristique repose sur l'utilisation de courtes questions ouvertes. Le savoir-vivre ordonne que l'individu Y plus âgé ou ayant un poste professionnel plus important que celui de son interlocuteur X doit adresser la parole en premier. Pour débiter, utiliser le peu d'informations maîtrisées sur l'autre individu comme prétexte de bavardage. Retenir le fait qu'il ne faut jamais interrompre une conversation, qu'il ne faut pas s'immiscer dans un groupe en donnant son avis sans être invité, qu'il ne faut pas monopoliser la conversation mais qu'il est nécessaire de se présenter dans un lieu privé. Si l'individu X à qui Y souhaite parler est occupé, l'individu Y peut se manifester élégamment afin de signaler sa présence dans les lieux. Nécessité de se placer derrière l'interlocuteur Z, un peu en retrait, afin d'être dans le champ de vision. Regarder l'individu X, sourire ou faire délicatement un signe de la main puis attendre.

$$X = (Y + Z)$$

Respecter une distance interpersonnelle

Pour établir un bon contact, aborder un groupe d'individus avec une distance opportune qu'il est préférable de maîtriser pleinement. Tenir compte de l'espace qui sépare l'individu X de ses homologues Y et Z.

Avec modération, l'individu X peut avancer pas à pas vers les autres jusqu'à atteindre un écartement entre 45 et 75 cm maximum. Il est important d'évaluer cet intervalle pour calculer une distance idéale et que l'échange entre X, Y et Z puisse se produire dans les meilleures conditions et atteigne les résultats escomptés. Pour que l'individu X puisse maîtriser la distance limite où il ne peut pénétrer sans autorisation, un exercice permet de situer le périmètre de protection de ses interlocuteurs. Être attentif à leurs comportements. Repérer à quelle distance ils se placent spontanément au début de l'échange et observer s'ils se rapprochent de l'individu X au cours de la discussion engagée pour créer un lien plus étroit. Cela correspond à leur distance idéale d'échange. Il est important de la respecter et de ne pas reculer. Au cours d'un entretien, si, subitement, l'individu X note chez ses interlocuteurs un changement de comportement non justifié par leurs propos tel que le blocage, l'agressivité, le recul ou la passivité, il est possible qu'il ait poursuivi une avancée sans y avoir été invité et qu'il soit entré dans la bulle de protection de ses homologues Y et Z. Ces derniers peuvent se sentir agressés, ne plus parvenir à canaliser leurs émotions et ne plus être réceptifs à l'échange.

$$X < (Y + Z)$$

Réduire son anxiété sociale

Malaise psychique et psychologique ressenti quand l'individu X se retrouve dans un groupe d'inconnus Y ou devant une personne d'autorité Z et qu'il souhaite fuir plutôt que d'engager naturellement une conversation.

L'anxiété empêche l'individu X de s'affirmer pleinement et de communiquer efficacement avec les autres. Sans moyen d'échange, il peut se sentir incompetent, incapable et manquer de confiance en lui. Ne pas se résigner. Afin de diminuer sa vulnérabilité dans des situations angoissantes, l'individu X doit apprendre à se relaxer. Il doit aussi construire une hiérarchie de ses craintes sociales en les décrivant une par une, en détaillant les individus Y et Z présents, le lieu, l'attitude et leur comportement. Puis, évaluer sur une échelle de 0 à 100 le degré d'anxiété qui se rapporte à chaque situation. 0 constituant un point où l'individu X ne semble ressentir aucune angoisse et 100, un point d'anxiété extrême tel que l'individu X se sent prit de panique au point de fuir. L'individu X doit ensuite pratiquer pendant 20 minutes et à plusieurs reprises une visualisation prolongée de l'une de ces situations. Cette procédure est basée sur l'extinction, à savoir, plus il se représente la scène qui lui fait peur, plus cela lui permet de réduire graduellement son anxiété personnelle.

X > Y

Variation de la force de sa voix

Savoir nuancer les différentes composantes de sa voix
(hauteur, volume, qualité et vitesse) afin de
maintenir l'intérêt et l'écoute active de l'individu Y.

Dans n'importe quelle situation sociale, un individu X, sûr de lui-même et se sentant capable de diriger seul sa vie, se montre plus affirmatif au niveau du ton de sa voix qu'au niveau du contenu même de la conversation qu'il engage. Alors qu'un individu Y, moins sûr de lui essaiera toujours d'influencer les autres par un contenu affirmatif voir même agressif et sera donc moins efficace dans une situation donnée. La force ou le volume de la voix est une caractéristique qu'il faut être capable de varier, qui peut aider ou nuire à la communication et à l'affirmation de soi. À force de travail, l'individu X doit être capable de maîtriser son souffle, se positionner face à l'individu Y, articuler distinctement et ponctuer ses phrases par des intonations et des silences. Si ce dernier parle trop vite, son interlocuteur pourra à peine le suivre et rencontrera des difficultés à répondre à ses questions ou donner son avis. Inversement, si l'individu X parle trop lentement ou n'insiste pas sur les mots importants, alors il perdra l'intérêt de l'autre. L'échange sera à sens unique.