

marie france

BEAUTÉ
9 méthodes pour faire
peau neuve
avant l'été

MODE
LE MEILLEUR DES
PETITS PRIX

EMMANUELLE BÉART
L'ABSOLUE LIBERTÉ

MIGRAINE, FATIGUE, CYSTITE
LES 5 ERREURS
NE PAS COMMETTRE

romperies
t mesquineries
COMMENT FAIRE
FACE AVEC HUMOUR

M 05165 - 123 - F: 2,30 €



Dossier

SAVOIR
S'AFFIRMER

APPRENEZ À DOPER VOTRE
CAPITAL CONFIANCE

TEST: CALCULEZ
VOTRE Q.A.
(QUOTIENT AUTORITÉ)

COUPLE
QUI DÉCIDE DE QUOI?



Les clés pour réussir à s'imposer

Nous sommes cinq femmes réunies autour de Pascal Semlali, formateur et tchatcheur de haute volée, pour apprendre à se faire obéir. Les motivations sont fortes. Marilyne, 40 ans, ne se sent pas reconnue comme chef de service. Sophie, 47 ans, formatrice en bureautique, ne sait pas dire non. Aline, 44 ans, chef de projet, doit gérer des collaborateurs tire-au-flanc. Julie, 25 ans, formatrice, veut dépasser le handicap de son âge. Et moi qui préfère claquer dans les doigts plutôt que diriger mon monde... Ensemble, nous allons plancher et dégager cinq lois essentielles.

Gagner en assurance

En osant sortir de sa zone de confort pour se hasarder dans sa zone de risque, qui est aussi celle du progrès. Marilyne, qui dirige dans le flou, sans grand succès, doit dorénavant demander de façon précise ce qu'elle veut obtenir. Elle teste au bureau: ça marche. Je teste sur mes ados: ça marche aussi.

** Stage « Affirmation de soi et autorité ». Renseignements au Dôjô, (Centre de développement personnel et professionnel) à Paris. Tél.: 01 43 36 51 32.*

Avoir de l'ascendant sur les autres se travaille. Au stage « Affirmation de soi et autorité » proposé au Dôjô*, on développe ses capacités, en deux fois deux jours. Objectif: obtenir un maximum d'impact en un minimum d'efforts. Par Laurence Cochet.

Bien se connaître

D'abord, on se présente. Chacune raconte aux autres ce qu'elle aime et n'aime pas en elle et avec quoi elle souhaite repartir. On se raccroche aux valeurs de fond. Sophie se dit « droite », Aline « aime le contact », Julie « se laisse marcher sur les pieds » et moi je « rame sous la pression ». Un test d'une soixantaine de questions affine notre profil. Les points s'accumulent dans la colonne « Passif » si on ne respecte pas nos propres besoins, droits et sentiments. « Agressif » si on cherche à imposer sa volonté. « Manipulateur » quand on utilise des moyens non explicites ou détournés pour arriver à nos fins. Et « Affirmé » quand on exprime nos besoins et nos sentiments tout en tenant compte des autres. C'est drôle: Marilyne panique avec son 12 en agressivité, alors que je trouve mon 22 honorable! En réalité, plus on limite ses comportements de fuite, d'agressivité et de manipulation, plus on est affirmé et efficace.

Préparer entretiens et réunions

Marilyne panique avant chaque réunion? « Est-ce que tu les prépares? » s'enquiert Pascal. Elle admet que non. Dorénavant, avant de brief ses équipes, elle va pondre un « DEC »: décrire les faits objectivement, exprimer ce qu'elle ressent et les répercussions des faits, conclure, en positif ou en négatif. Quand elle parle, elle doit aussi harmoniser le verbal et le gestuel: par exemple, ne pas sourire en annonçant qu'un rapport est affligeant. Et Marilyne se rend compte aussi que, quand elle perd pied dans un entretien, elle peut encore réclamer une information ou un délai supplémentaire...

Se fixer des objectifs

Spécifiques, réalistes, réalisables... Se recentrer pour savoir ce que l'on souhaite. Se définir des buts précis (quoi, où, quand, comment?) concrets et positifs. Sophie, pour faire face à ses clients envahissants, ne doit plus gémir: « Je ne veux plus partir tard du bureau », mais décider: « Je veux rentrer à 19 heures quatre jours par semaine au moins. » Et là, je réalise que 80% du chemin est parcouru quand je fixe un objectif avec mes tripes et que ce que je n'obtiens pas, c'est aussi ce que je ne souhaite qu'à moitié.

Communiquer comme une pro

Aider les autres à clarifier leur demande. Ça, c'est bon pour Aline. Quand un de ses collaborateurs se plaint d'être débordé, au lieu de se braquer en pensant: « Ça y est, il me balade », elle devrait suggérer: « Puis-je faire quelque chose pour vous? » Au lieu de batailler avec un collaborateur qui lui assène des vérités sur un ton péremptoire,

Marilyne pourrait s'enquérir: « D'où viennent vos sources? » Et, face à un esprit critique, réclamer: « Vous proposez quelle solution? » Mail d'Annie huit jours après: « Je suis franchement bluffée par certains résultats que je n'imaginais même pas! » C'est vrai, mais il ne faut pas mollir par la suite pour que le charme persiste. ■