LE VÉRITABLE SENS D'UN COMPORTEMENT EST RÉVÉLÉ PAR LE RÉSULTAT OBTENU

Par Guillaume Leroutier

Lorsque j'étudiais à l'université, j'avais un professeur si ennuyeux que dès son premier cours magistral, il avait réussi l'exploit d'endormir la moitié de la classe. Le ton de sa voix, la monotonie de son contenu, l'absence d'interactions avec les étudiants avaient, au bout d'une petite heure, fait fuir certains. Ceux qui étaient restés éveillés luttaient pour ne pas sombrer dans les bras de Morphée.

Ainsi, il est possible de dire qu'en fait, le véritable message transmis par ce professeur, au-delà de son propre contenu, était : « aujourd'hui à mon cours, soit vous partez, soit vous dormez!»

Ce n'était donc pas tant ce qu'il disait qui était important mais bien plus la façon dont il le disait et l'impact que cela avait sur son auditoire. Autrement dit, le véritable sens de notre message c'est le résultat que nous obtenons. Nous obtenons ainsi ce que nous induisons!

Cela montre combien il est important de porter de l'attention à l'impact de notre communication sur nos interlocuteurs car ce n'est pas tant notre intention qui compte que le résultat que nous obtenons.

C'est cette attention qui nous permettra de mesurer l'impact réel de notre communication sur autrui et ainsi de pouvoir corriger le tir si nécessaire. En conséquence, développer sa flexibilité comportementale devient une priorité pour une personne qui souhaite améliorer sa communication.

Communiquer, c'est s'adapter à nos interlocuteurs pour faire passer notre message.