

## Sommaire:

- ♦ Qu'est-ce qui fait une vie
- ♦ réussie?
- ♦ Les événements marquants de 2016 à CommunicActions
- ♦ 2017: Contacts

n° 10, janvier 2017

La newsletter  
du parcours



*suite et fin*

## Soirée RTT1: Retrouvailles-Théâtre-Travail

L'objectif des soirées RTT est de s'entraîner à pratiquer la méthode Critère et s'adresse à des personnes ayant suivi la formation de base.

### Le concept:

1. **Un sketch\*** de conflit géré par une personne qui utilise un outil de la méthode CRITERE .
  2. L'analyse de l'outil mis en œuvre par un diaporama
  3. 3 sketches de mise en situation, où les participants s'entraînent à utiliser l'outil en « théâtre forum »
- A la suite de la 1ere soirée, une douzaine de personnes ont repris des rencontres régulières pour mettre en commun leurs recherches et aboutir à des résolutions de conflits : ex: -reprise d'une relation bloquée depuis 6mois entre 2 sœurs,  
-reprise de discussions constructives entre frères et sœurs pour gérer ensemble des biens en indivision et la prise en charge de leurs parents dépendants,  
-négociation efficace entre époux à la retraite ayant des conflits récurrents concernant le partage des tâches domestiques !

Voici la situation d'écoute active mise en scène pour la 1ere soirée RTT :

### \* l' Anniversaire de mariage :

Un couple se rend dans un grand restaurant pour fêter son anniversaire de mariage. L'homme veut faire une surprise à son épouse. Il a vu sur internet une offre exceptionnelle qui permet, ce jour-là, d'accéder sans réservation à un salon privé pour le dîner. Une fois sur place, on lui refuse l'accès...

Précisons que l'épouse s'est formée à la méthode CRITERE

-**Bonjour, nous aurions souhaité avoir une place pour deux personnes au petit salon, s'il-vous-plaît.**

-**Vous avez une réservation ?**

-**Non.**

-**Alors, vous ne pourrez accéder qu'à la grande salle.**

-**Mais pourtant, j'ai vu une annonce qui indiquait qu'aujourd'hui, c'était possible d'y accéder sans réservation !**

-**Oui, oui, c'est cela !**

-**Si, si ! Je vous assure, j'ai vu ça sur... je sais plus sur quoi... sur un tract, il me semble... (Il commence à**

chercher) ....Je ne le trouve pas.

**-Comme par hasard !**

L'époux monte le ton:

**-Je vous dis que je l'ai lu ! C'est un peu fort ! C'était encore une pub mensongère , appelez-moi votre patron !!**

L'épouse s'est refermée, consternée par la colère montante de son époux . Le patron arrive :

L'époux réexplique :

**-J'ai lu une offre exceptionnelle pour dîner dans le salon privé sans réservation pour aujourd'hui !**

Le patron répond qu'il n'est pas au courant de cette offre , qu'il n'y a pas d'offre ce jour-là et qu'il n'y a pas de table libre dans le petit salon !

Furieux , l'époux s'en va, en vociférant :

**-Allez viens, ils ne sont pas prêts de nous revoir !**

L'épouse est profondément déçue et se dit intérieurement :

« Comme d'habitude, il s'énerve plutôt que d'essayer de comprendre ! Charmant anniversaire... Reste plus qu'à repartir et se faire la tête ...Pff ! Et à quoi me sert ma formation à la gestion des conflits ! Je me sens toujours aussi impuissante !!! »

Une fois de retour à la voiture , l'époux se lâche...

Quelle bande de co.... ! Ce sont vraiment des escrocs ! Ils te proposent un truc, ils te font venir pour t'attirer et boum, l'offre tombe à l'eau. C'est vraiment scandaleux !...

-c'est agréable comme conversation ! Elle est gratinée ma surprise !!!

**-Tu ne vas pas en plus me faire la tronche! J'y suis pour rien moi !**

**Comment ne pas entrer dans la spirale des reproches et jugements et ne pas détruire notre projet de soirée en amoureux? L'épouse s'est dit en elle-même:**

« Oulala, là ça tourne trop mal! ....

c'est pourtant pas compliqué , faut trouver ce qui lui fait le plus mal ....

C'est qu'on lui refuse l'accès au petit salon? qu'on ne le croit pas ? Qu'il n'ait pas prévu de plan B et qu'on n'ait plus qu'à errer à la recherche d'un autre restaurant ? Je ne sais pas... Je vais lui demander... »

**-Mais qu'est-ce qui te fait le plus mal ?**

**-Mais tu as vu comment elle m'a traitée ? Tu as entendu ce qu'elle a dit quand j'ai dit que j'avais lu l'offre sur tract ? « Oui, c'est ça ! » et quand je lui ai dit que je ne trouvais pas le tract : « comme par hasard ....».**

**-c'est qu'elle te prenne pour un menteur !?**

**-Ben oui! Ça me révolte qu'on me traite de menteur !** Après ces quelques mots, la tension du mari retombe d'un coup, comme par magie !

Il commence à chercher à nouveau son tract dans sa sacoche

**- Je me demande où je l'ai mis ce tract ?** Puis il réfléchit **Ah mais non ! je me souviens maintenant, c'est sur internet que je l'ai vu! Il regarde et, le sourire triomphant: J'ai retrouvé le site !!! On va leur montrer !**

De retour au restaurant, l'époux montre calmement l'offre proposée sur un site web à l'hôtesse qui les avait accueillis au départ.

**-Voilà, j'ai retrouvé le site où se trouve la proposition.**

La dame regarde, le montre à ses collègues.

**-Vous avez vu, il y a une offre sur internet. On va la montrer au patron !**

Ils reviennent :

**-Monsieur, nous sommes désolés, c'est une erreur du site qui n'a pas été mis à jour Nous allons le signaler.**

**- Mais, je voudrais que vous sachiez,..... ce qui m'a fait le plus mal, c'est que vous me preniez pour un menteur!**

**-Nous sommes vraiment désolés Monsieur, mais ça nous arrive souvent que des gens essaient de**

**forcer l'accès au salon privé... Si vous souhaitez toujours venir dîner dans notre restaurant, nous vous proposons une table bien placée de la grande salle ainsi qu'un cocktail de bienvenue !**

**-C'est gentil, j'accepte bien volontiers si mon épouse est d'accord !?**

L'épouse fut ravie de la bonne humeur retrouvée de son mari , de cette relation restaurée avec son mari et avec les restaurateurs, de ce régime de faveur mais surtout, d'avoir contribué discrètement mais activement à ce dénouement en réussissant à utiliser son outil d'écoute active.

## **L'écoute active en conflit**



CRUTERE

CommunicActions

**Vous trouverez l'outil Ecoute active explicité dans l'annexe de la news 10**

### **Exercice**

**Pourquoi me demandes tu mon avis? De toutes façon, tu n'en fais qu'à ta tête!**

Mr est très fâché de n'être pas consulté pour l'achat du lustre qu'a fait Mme pour leur maison; identifiez son besoin en souffrance:

- a. Besoin de sécurité financière ?
- b. Besoin de considération ?
- c. Besoin de relation ?

**Quelle phrase formuleriez-vous pour rejoindre votre époux(se) dans son besoin? Solution sur <http://communicactions.org/?q=fr/solution-newsletter-janvier-2017>**

# ♦ 2017: Les contacts pour des formations ou des ateliers

## Formations en Belgique et en Afrique: Etienne Chomé

[Le site](#)

-

## Formations en France:

### Rhône-Alpes Auvergne

\* Ghislaine PAUL : ghislaine.paul@live.fr

### Provence Côte D'Azur:

\* Bérénice Gerbeaux : ccbgerbeaux@gmail.com

Parcours de base

\* Chantal Verzat : jchverzat@gmail.com

Parcours expérimental-spi le mardi matin

### Région parisienne:

\* Noisy le Roy : **Nathalie de la Garde**: nathalie.delagarde@free.fr

Parcours de base le vendredi matin

\* Paris, Versailles, Meudon: **Gwenola Lobry**: gwlobry@gmail.com

Parcours de formation pour lycéens

\* Asnières : Anne Sophie Courtot: anso.courtot@gmail.com

### Région Bayonne, Pau Bordeaux

\* Michèle 2prevaux@hotmail.com

## Formations au LIBAN

\* Claire Desjeux : clairedesjeux@yahoo.fr

---

*La News*

Bulletin publié à l'intention des personnes ayant suivi le parcours  
et leurs contacts

Rédaction: Chantal Verzat

CommunicActions A.S.B.L. - Cours du Cramignon, 21 - 1348 Louvain-la-Neuve - Belgique.

Site internet : <http://www.communicactions.org>; [www.communicactions.eu](http://www.communicactions.eu) ;

Toute reproduction, partielle ou totale, du présent ouvrage est interdite.

n° 10 janvier 2017-

---