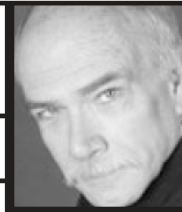


**LEÇONS DE
LA JUNGLE**Lawrence J.-E.
POOLE**BASES EFFICACES DE
LA COMMUNICATION**

Il existe en Afrique un programme d'aide aux chimpanzés blessés ou orphelins. Unique, ce projet comprend un très grand complexe clôturé situé au centre de plusieurs hectares de jungle primaire, où demeurent une quarantaine de singes. Durant le jour, les adultes y circulent librement, mais insistent pour retourner au complexe la nuit venue.

Un jour, toute la communauté s'est trouvée totalement perturbée par l'arrivée d'un tout nouveau bébé, un chimpanzé presque blanc, à demi albinos. Tous les singes voulaient le voir, le toucher, le serrer, le caresser, le sentir, l'attraper, le goûter. Les règles et le décorum ont très vite été remplacés par le vacarme et le chaos. Voulant rétablir l'ordre, le plus vieux mâle du groupe a levé la voix et jappé un commandement qui fut totalement ignoré. Ce chef devait avoir une intention bien sérieuse, parce qu'il s'est mis à rugir et à charger de façon agressive, exigeant une conduite plus disciplinée. Mais sa démonstration s'est perdue dans la frénésie. Il a alors réclamé l'attention. Il s'est dirigé vers le nouveau bébé, qu'il a soulevé d'une main et lancé contre la clôture. Son rugissement perçait maintenant le silence. Je n'ai pas compris ce qu'il a dit, mais j'ai vu que tous l'écoutaient. Le bébé était secoué, mais il n'était pas blessé. J'ai alors réalisé que le vieux singe connaissait les 3 piliers de la communication efficace :

Voir l'intention comme un édifice : Perçue ainsi, l'intention possède des dimensions physiques, soit une structure, une forme, une raison d'être, et suggère un comportement en conséquence. Par exemple, un aréna inspire une attitude différente que le ferait une cathédrale; l'intention d'être bienveillant diffère donc de l'intention de « vendre » un point de vue à tout prix.

Voir l'attention comme un défi : Aujourd'hui, réussir à capter l'attention des gens relève du véritable défi. Pressés et sollicités de toutes parts, leur niveau d'attention est considérablement diminué. Savoir comment capter l'attention d'une personne, comment optimiser les occasions qui s'offrent à vous et comment synthétiser un message en vous concentrant sur l'information essentielle sont des habiletés indispensables au succès.

Voir l'empathie comme un outil : L'empathie, ou la capacité de « chercher à comprendre les autres avant de vouloir être compris », devient un outil lorsque vous l'utilisez pour être attentif à la réceptivité des autres lors d'un échange. Être en syntonie avec la façon dont l'interlocuteur reçoit le message vous permet de vous ajuster rapidement et avec flexibilité.

Rappelez-vous ces 3 piliers d'une puissante communication au moment de transmettre votre *intention créative*. Il vous sera alors plus facile de régner sur votre coin de la jungle...

Lawrence J.-E. POOLE, Aventures de formation,
Consultation, Conférences, Bulletin mensuel :

info@consult-IIDC.com • www.consult-IIDC.com

Tél. : 514 481-2835 • Téléc. : 514 481-0837

Auteur du livre *Le Quatrième Paradigme... quand l'âme agit* (IQ Éditeur)