

Le Test du Macho

Publié dans « Profit Magazine » version online : www.profitmag.com

© 2002 Shelle Rose Charvet

L'un des aspects les plus irritants de la communication quotidienne est d'essayer de convaincre quelqu'un qui adopte une attitude de Macho. Les femmes sont souvent consternées de découvrir que, entre elles, elles peuvent tirer parti et commenter les idées de l'une et de l'autre, mais que c'est souvent bien plus difficile de le faire lorsque des collègues masculins sont impliqués. Et parfois, même les femmes deviennent Macho !

Lorsqu'une personne exécute un « programme macho », elle fonctionne comme si elle croyait les choses suivantes :

- Elle sait déjà tout ce qu'il y a à savoir.
- Elle n'a pas de problème. Elle, et tout ce qui est en relation avec elle est parfait.
- S'il y a des problèmes, ils proviennent de quelqu'un d'autre.
- Elle est meilleure, plus forte, plus importante, a plus de connaissances que n'importe qui d'autre.

Combien de fois est-ce que des décisions importantes ont été prises pour assouvir l'ego de quelqu'un ou simplement pour ne pas perdre la face ? Ecoutez les interviews à la radio. Lorsque le journaliste demande à quelqu'un s'il était surpris par la tournure des événements, la personne n'admet jamais ou que très rarement avoir été surprise. Ceci voudrait dire qu'elle ne savait pas déjà tout ce qu'il y avait à savoir. Une fois, j'ai donné une formation suivie d'un coaching optionnel. Personne n'a profité de l'offre de coaching parce que ceci aurait voulu dire que cette personne avait besoin d'aide. Actuellement, le coaching fait partie intégrante du programme de formation.

Nous devenons tous parfois Macho. Remarquez votre réaction lorsque l'un de vos parents vous dit quoi faire !

Pour être certain que même une personne qui est devenue Macho prendra en considération vos idées, vous pouvez employer le « Test du Macho » comme technique de rédaction. Même si j'ai formalisé le « Test du Macho », vous avez peut-être déjà fait vous-même quelque chose de semblable pour vous assurer que vos messages importants arrivent à destination.

Ecrivez votre document ou préparez ce que vous allez dire en employant la formule en 4 étapes pour présenter vos idées aux personnes septiques. Ensuite, examinez-le d'un bout à l'autre et posez-vous les questions suivantes sur ce que vous avez préparé :

Avez-vous dit ou sous-entendu que :

1. Il y a quelque chose que votre auditoire ne sait pas déjà
2. Vous lui dites quoi faire
3. Il a problème et vous avez la solution
4. D'une façon ou d'une autre, il n'est pas parfait et/ou
5. D'une façon ou d'une autre, vous êtes meilleur que lui.

Si l'une ou l'autre des phrases ci-dessus sont dites ou sous-entendues, votre document ne passe pas le « Test du Macho ». Vous pourriez considérer refaire des phrases comme ci-dessous :

1. Comme vous le savez probablement... (ensuite, dites la chose que vous suspectez qu'ils ne savent pas).
2. Employez le langage de la suggestion : vous pourriez considérer
3. Je sais que d'autres organisations ont eu ce problème et ce que certaines ont fait est Comment avez-vous résolu ce problème ? (Implique qu'ils ont déjà résolu tous les problèmes).
4. Avec votre expérience et votre connaissance dans ce domaine....
5. Votre rôle est.... Mon rôle est.... (pour établir des rôles différents mais égaux).

La prochaine fois que vous avez l'impression que si vous présentez une « nouvelle idée », la personne niera que c'est véritablement nouveau, essayez de suggérer que c'est peut-être quelque chose qu'elle a déjà considéré. Vous savez probablement déjà qui sont les Macho dans votre vie. J'ai découvert que lorsque je rédigeais une seconde fois pour passer le « Test du Macho », les personnes auxquelles je m'adressais arrêtaient d'être Macho et participaient plus volontiers au flot libre des idées.

J'ai publié un article intitulé : « Dix tuyaux pour survivre au système de santé ». Ce titre a passé le « Test du Macho » parce que des « tuyaux » sont seulement des suggestions. Cet article n'aurait pas reçu autant d'attention si je l'avais intitulé : « Dix règles pour survivre au système de santé ».

De toutes mes années passées à résoudre des problèmes de communication, j'ai appris que la plus grande partie de l'effort est d'avoir une personne dans un état mental et émotionnel d'ouverture, afin qu'elle puisse entendre ce que je dis. Lorsque nous arrivons à obtenir que les gens nous écoutent et nous prennent sérieusement, c'est parce que nous avons dégagé assez d'espace mental chez l'autre pour que nos paroles puissent pénétrer. Vous ne me croyez pas ? Essayez vous-même !