

Efficacité interpersonnelle

Groupe TCD-A
Séance #16

Clinique pédopsychiatrique d'interventions ciblées
Hôpital en santé mentale Rivière-des-Prairies
CIUSSS du Nord-de-l'Île-de-Montréal



Efficacité interpersonnelle

Les buts dans les situations interpersonnelles :

Dans chaque situation vous pouvez mettre votre efficacité soit :

1) Maintenir les relations saines (DEAR GIVE)

Maintenir et améliorer la relation

2) Atteindre ses objectifs (DEAR MAN)

Obtenir ce que je veux d'une autre personne

3) S'affirmer dans le respect de soi (DEAR FAST)

Maintenir ou améliorer le respect de soi





EFFICACITÉ sur la relation

(compétence GIVE)



- ✓ Objectif de garder et maintenir des relations saines
- ✓ *Exemple* : Si je tiens beaucoup à la personne ou si la personne a du pouvoir sur moi, je vais agir de telle sorte qu'elle continue à m'apprécier et à me respecter.

Questions à se poser :

Comment je veux que l'autre personne me perçoive ?

Quelle relation je désire garder avec cette personne ?

Adapté du « DBT Skills Manual for adolescents »,
Rathus & Miller (2015) par l'équipe TCD-A de la
clinique des troubles de l'humeur du CIUSSS du Nord-
de-l'Île-de-Montréal, site Hôpital Rivière-des-Prairies



EFFICACITÉ sur la relation

(compétence GIVE)

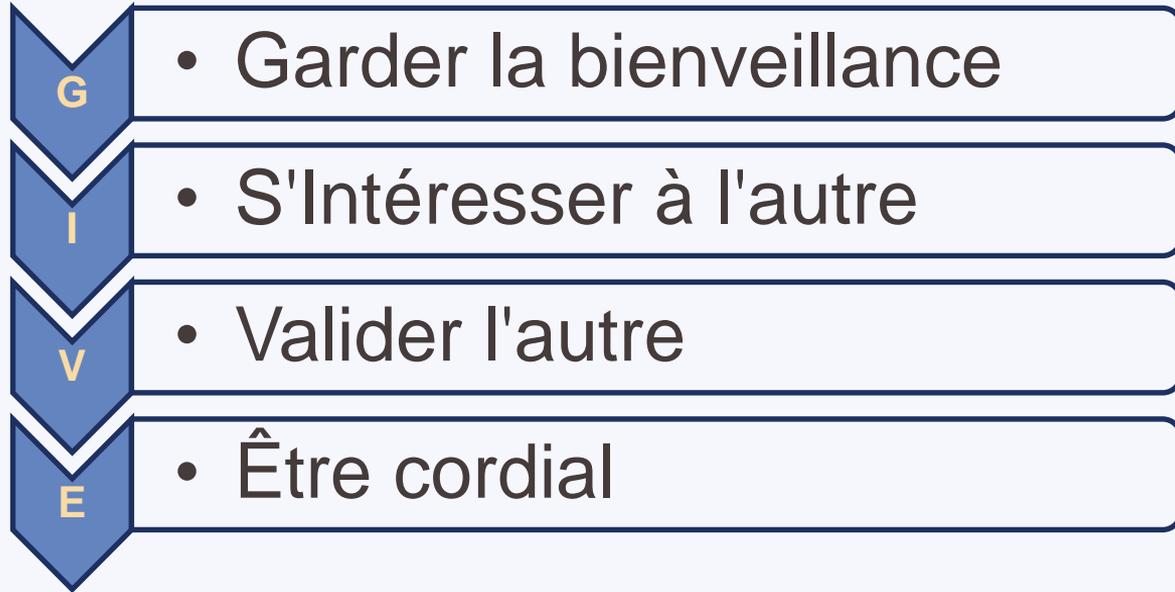


Éléments importants de la communication non verbale (pour favoriser le GIVE)

- ✓ **Contact visuel** : regarder dans les yeux de l'autre (sans fixer)
- ✓ **Posture** : tenir la tête droite, dos droit, ouverte
- ✓ **Voix** : tonalité, volume, qualité, vitesse
- ✓ **Expression faciale et gestuelle** : sourire, expression en accord avec ce qu'on dit et ce que nous ressentons, ne pas trop bouger
- ✓ **Distance personnelle** : garder la distance idéale (entre 45 et 75 cm).
 - ✓ Différentes distances : intime, personnelle, sociale et publique
- ✓ **Apparence générale** : faire attention à son hygiène et sa tenue vestimentaire



EFFICACITÉ sur la relation



Adapté du « DBT Skills Manual for adolescents », Rathus & Miller (2015) par l'équipe TCD-A de la clinique des troubles de l'humeur du CIUSSS du Nord-de-l'Île-de-Montréal, site Hôpital Rivière-des-Prairies



EFFICACITÉ sur la relation



G

arder la bienveillance : être courtois et tempéré
dans son approche

- Sois gentil, doux, respectueux
- Pas d'attaque verbale ou physique
- Pas de menace, de phrases « manipulatrices », de menaces cachées. Tolère le refus, reste en discussion, même si c'est douloureux. Sors de l'interaction de manière gracieuse
- Pas de jugement, de moralisation. Pas de « Si tu étais un bon gars tu ferais... ». Pas de « tu devrais... », « Tu ne devrais pas... »
- Fais attention au ton de voix!

EFFICACITÉ sur la relation



Intérêt pour l'autre

- Écoute et sois attentif à l'autre personne
- Montre ton intérêt face au point de vue de l'autre (regarde-le dans les yeux)
- Ne lui coupe pas la parole
- Sois sensible au désir de la personne de reporter la discussion
- Sois patient
- Évite les expressions faciales désagréables pendant que l'autre parle
(ex: yeux qui roulent, soupirs, regards exaspérés, interruptions)



EFFICACITÉ sur la relation



Valider l'autre

- Montre que tu comprends l'autre (ses valeurs, ses émotions, son débordement) même si tu es en désaccord!
- Sois visiblement non jugeant :
 - « Je comprends comment tu te sens *et*..... »
 - « Je réalise que c'est difficile... »
 - « Cela a dû faire mal... »
 - « Je constate que vous êtes très occupé... »



Guide de l'efficacité sur la relation

Valider l'autre : niveaux de validation



Prêter attention	Ayez l'air intéressé par la personne plutôt qu'ennuyé
Reformuler	Reformulez ce que la personne dit ou fait pour être certain de saisir exactement ce qu'elle transmet.
Lire les pensées	Être sensible à ce qui n'est pas dit par l'autre Portez attention au non-verbal Utilisez ce que vous connaissez de la personne Manifestez la compréhension par des mots ou des actions Vérifier si on a bien compris l'autre
Comprendre	Recherchez les raisons pour lesquelles ce que la personne ressent, pense ou fait a un sens.
Reconnaitre la validité	Rechercher en quoi les sentiments, les pensées et les émotions de la personnes constituent des réponses valides / compréhensibles
Faire preuve d'équité	Reconnaitre sa juste part de responsabilité dans la relation. Ne pas prendre avantage sur l'autre ou le rabaisser.



EFFICACITÉ sur la relation



Étre cordial

- Sois sincère, franc
- Sois sympathique, engageant
- Adopte un ton léger
- Souris, utilise l'humour
- Position corporelle relaxée
- Laisse ton attitude négative de côté!



Jeux de rôle

Ex: Votre meilleur ami veut venir chez vous pour discuter d'un problème. **Vous avez envie d'aller vous coucher.** (DEAR GIVE : La **relation** est plus importante)

1- Un parent demande à son adolescente de ranger toutes ses choses qui traînent sur la table à diner maintenant car demain c'est la fête des mères et le ménage de toute la maison doit être fait.

Par contre, l'adolescente est sur le point de sortir pour aller rejoindre une amie qui est en crise de larme et qui veut absolument nous parler maintenant, car elle vient de se faire laisser par son copain...

(DEAR GIVE : La **relation** parent-ado est la plus importante)

2- Un parent a promis à son adolescente d'aller magasiner ensemble pour sa fête cette fin de semaine. Le jour venu, **l'adolescente demande à son parent** de partir, mais ce dernier est extrêmement fatigué.

(DEAR GIVE : La **relation** parent-ado est la plus importante)

Facteurs qui diminuent l'efficacité interpersonnelle : pourquoi c'est difficile?

Manque de compétence

Tu ne sais pas quoi dire ou quoi faire

Pensées inquiétantes

Tu as les compétences mais tes inquiétudes t'empêchent de dire ou de faire ce que tu veux

Émotions

Tu as les compétences mais tes émotions te rendent incapable de dire ou de faire ce que tu veux

Tu ne peux pas te décider

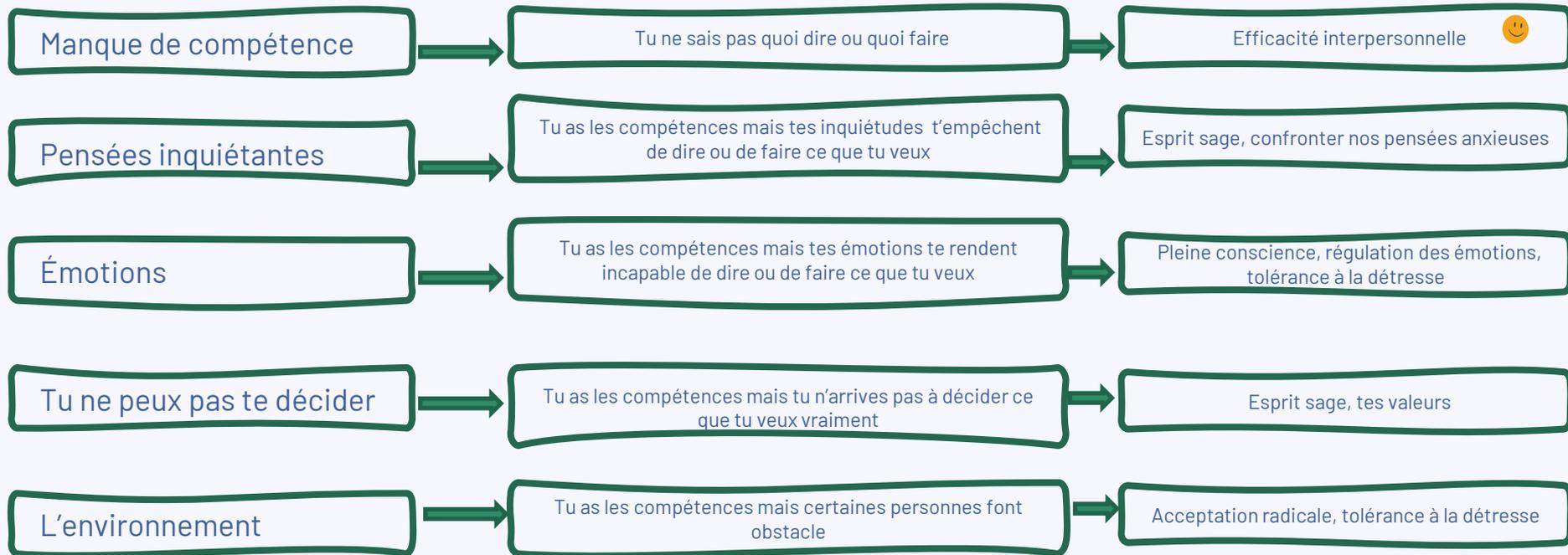
Tu as les compétences mais tu n'arrives pas à décider ce que tu veux vraiment

L'environnement

Tu as les compétences mais certaines personnes font obstacle



Facteurs qui diminuent l'efficacité interpersonnelle : pourquoi c'est difficile? Les stratégies à appliquer



Facteurs qui diminuent l'efficacité interpersonnelle : pourquoi c'est difficile?

Pensées inquiétantes

Tu as les compétences, mais tes inquiétudes interfèrent et t'empêchent de dire ou de faire ce que tu veux.

- **Tu t'inquiètes des conséquences négatives :**
« Ils ne vont pas aimer ça »; « Il va me quitter »
- **Tu t'inquiètes de savoir si tu mérites d'obtenir ce que tu veux :**
« Je suis tellement une mauvaise personne, je ne le mérite pas »
- **Tu t'inquiètes de ne pas être efficace et tu t'insultes toi-même :**
« Je suis nul, je suis un « loser » »

cahier: fiche 2 p.122



Facteurs qui diminuent l'efficacité interpersonnelle :

utiliser l'esprit sage (fiche 8, p. 128)



Pensées inquiétantes



Affirmations en esprit sage
(pensées plus réalistes)



Ça sert à quoi de demander ? Ça ne va rien changer de toute façon	
Si je pose une question, on va penser que je suis stupide	
Je ne peux pas supporter que cette personne soit fâchée après moi	
Si je dis « non », les gens ne m'aimeront plus et ne voudront plus passer de temps avec moi	
Si je dis « non », les gens vont être fâchés contre moi	
Si je demande de l'aide, j'aurai l'air faible	