

COMMUNICATION. La méthode de l'oreiller est un outil à utiliser lors de conflits interpersonnels. Elle nous invite à comparer notre point de vue avec celui des autres personnes et à en tirer une conclusion constructive.

La méthode de l'oreiller



Les bonnes idées n'ont pas besoin d'être compliquées ! Pour preuve, ce sont des écoliers japonais qui ont mis au point la méthode de l'oreiller. Cet outil permet d'appréhender les conflits interpersonnels de façon plus constructive. Il tire son nom du fait qu'un problème relationnel a toujours quatre côtés et un centre, tout comme un oreiller.

Quatre côtés et un centre

Les quatre côtés et le centre de l'oreiller symbolisent cinq points de vue différents, appelés scénarios, que l'on peut adopter face à un différend. Pour illustrer la démarche à suivre, je propose l'exemple d'un conflit conjugal : madame reproche à son mari de ne pas s'impliquer dans les tâches ménagères. Monsieur rétorque qu'il travaille déjà assez comme ça ! Si madame veut appliquer la méthode de l'oreiller, elle va être amenée à considérer les cinq points de vue suivants.

J'ai raison et tu as tort

Premier scénario : J'ai raison et tu as tort. C'est le point de vue que l'on adopte spontanément face à un conflit. En effet, notre bon droit et les mérites de notre position nous sautent aux yeux. Il est donc très facile d'exposer cette position. Dans notre exemple, madame se dira : *« J'ai raison de demander de l'aide à mon mari. Nous ne sommes plus au Moyen-âge : les tâches ménagères ne sont pas exclusivement une affaire de femme. Qu'il travaille à l'extérieur n'est pas une raison suffisante pour ne rien faire à la maison! »*

J'ai tort et tu as raison

Deuxième scénario : J'ai tort et tu as raison. Il s'agit de changer de point de vue et de rechercher les meilleurs arguments possibles pour expliquer la position de l'autre. On essaie également de jouer à l'avocat du diable en soulevant les faiblesses de notre propre position. A noter que ce scénario n'est pas défendable face à un comportement criminel (un abus par exemple), mais il s'agit là d'une exception. Dans notre exemple, madame se dira : *« Il travaille à 100 % à l'extérieur, je peux donc comprendre qu'il est fatigué en rentrant. De plus, il prend du temps pour s'occuper des enfants, ce qui me décharge bien dans la soirée. Il a aussi le droit de se reposer. »*

Nous avons tous deux raisons et tous deux tort

Troisième scénario : Nous avons tous deux raison et tous deux tort. A ce stade, nous relevons tous les points forts et tous les points faibles des arguments de chacun. Cela permet de mettre en évidence les points communs entre les différentes positions. Le but de ce scénario est de porter un regard moins partial sur les positions de chacun. Dans notre exemple, madame se dira : *« J'ai raison de revendiquer de l'aide de sa part mais j'ai tort d'exiger qu'il s'implique dans toutes les tâches ménagères. De son côté, il a raison de demander un moment de repos, mais il a tort de penser que les tâches ménagères ne le concernent pas. »*

Pas si important qu'il n'y paraît

Quatrième scénario : Le problème n'est pas si important qu'il n'y paraît. Cette étape permet de saisir que la controverse n'est pas aussi cruciale qu'il n'y paraît de prime abord. La gravité d'une discussion peut nous faire oublier d'autres facettes tout aussi importantes d'une relation. Nous perdons alors de vue les éléments qui nous rapprochent des autres. Dans notre exemple, madame se dira : *« Grâce au salaire qu'il reçoit, nous pouvons bien vivre. D'autre part, il s'implique beaucoup dans l'éducation des enfants. Enfin, je n'ai jamais eu à me plaindre de l'affection qu'il me témoigne. »*

Tous ont leur part de vérité

Cinquième scénario : Tous les points de vue ont leur part de vérité. L'étape finale, symbolisée par le centre de l'oreiller (là où on pose sa tête) consiste à reconnaître que

chaque scénario a du bon. C'est la synthèse des autres scénarios. Grâce à cette relativisation nous serons alors prêts à mener une discussion constructive avec l'autre. Dans notre exemple, madame se dira : « *Je prends conscience que j'exige beaucoup de mon mari. Mais une implication de sa part dans certaines tâches ménagères me semble justifiée. Je vais donc préparer une liste de propositions concrètes que nous discuterons ensemble.* » Ainsi, la méthode de l'oreiller consiste à adopter successivement quatre points de vue différents par rapport à un conflit. Cet exercice nous permet d'aboutir à une position nuancée qui tient compte d'un maximum de paramètres. Ce travail de relativisation nous aide à aborder la discussion avec l'autre de façon plus constructive et moins partielle. Il a le grand mérite d'éviter que le conflit ne dégénère à cause de la rigidité des positions de chaque protagoniste. Bonne quinzaine à toutes et à tous

Yves Alexandre

19.09.03