

Bulletin « La Voix des familles » – Numéro 34 (5 avril 2022), Établir des limites

Résumé de KJ (Krystal-Jyl) Thomas, M.S.S., travailleuse sociale autorisée (RSW)

KJ Thomas, M.S.S., RSW, et Tracey Kent, M.S.S., RSW, ont animé la séance de cette semaine avec une conférencière invitée, Brynna Lemmex, M.S.S., RSW, qui a donné une présentation sur comment établir des limites.

Les limites sont des frontières clairement établies que nous mettons en place entrer en relation avec les autres en toute sûreté, tout en protégeant notre propre mieux-être. Les limites sont souvent confondues avec les *règles*, mais elles ne sont pas mises en place pour contrôler les actions d'une autre personne, même si cela en découle. Nous établissons des limites pour nous aider à communiquer de manière sûre, aisée et nécessaire, et nous le faisons pour notre propre mieux-être. Les limites sont propres à chaque personne, elles sont élaborées en fonction de nos propres restrictions et capacités, ainsi qu'en fonction de ce qui nous met à l'aise. Il n'existe donc pas de limites universelles. Les limites servent à prendre soin de soi et nous aident à éviter l'épuisement. Elles sont importantes pour tout le monde. Il peut être utile de parler ou de vous informer des limites que vos proches se fixent pour communiquer de manière efficace et entretenir des relations saines avec eux.

Il faut du temps pour établir des limites. Cela commence par une certaine introspection et la détermination de ce qui est le plus important. Certaines des suggestions suivantes peuvent vous guider :

- Soyez réaliste quant aux limites que vous pouvez faire respecter et ce dont votre proche est capable.
- Soyez conscient des éléments qui vous déclenchent et de ceux pour lesquels vous avez besoin de vous protéger davantage.
- Déterminez votre justification. Le fait de pouvoir expliquer les raisons qui vous poussent à imposer une limite peut aider les autres à la comprendre et à l'accepter.
- Déterminez des conséquences. Il est important de faire respecter et de maintenir vos limites, alors réfléchissez à la façon dont vous réagirez si quelqu'un les franchit.

Lorsque les limites sont franchies, essayez de suivre les étapes suivantes pour résoudre le problème. Premièrement, identifiez la situation, abordez-la sans porter de jugement et tenez-vous-en aux faits. Deuxièmement, réfléchissez à la nature du conflit potentiel. Tenez compte des défenses que vous dressez, ainsi que des préoccupations de votre proche. Troisièmement, étudiez les options. Vous devez peser le pour et le contre d'assouplir vos limites. Quatrièmement, si vous n'êtes pas sûr de ce qu'il faut faire, parlez-en avec quelqu'un en qui vous avez confiance. Enfin, mettez en application vos décisions et évaluez les résultats. Cela vous aidera à vous préparer pour l'avenir.

Voici quelques approches utiles pour gérer une situation où vos limites ont été franchies :

- « Je comprends où tu veux en venir, mais je dois dire non parce que... »
- « Non, je ne peux pas faire ça parce que... Par contre, voici ce que je peux faire. »
- « Je ne peux pas faire ça parce que c'est important pour moi que... »
- « Je suis préoccupé par... parce que... »
- « Je m'inquiète pour ta sécurité/ton bien-être, et je dois donc... »

L'acronyme D.E.A.R.M.A.N peut aider à préparer les conversations sur les limites. D.E.A.R sont les principes qui nous aident à formuler notre « demande » et M.A.N reflète la façon dont nous demandons ce que nous voulons.

- D : Décrire (Décrire la situation, s'en tenir aux faits, sans jugement.)
E : Exprimer (Faites savoir aux autres ce que vous ressentez face à la situation. « Je me sens... parce que... »)
A : Affirmer (Évitez de tourner autour du pot. Soyez direct lorsque vous exprimez vos besoins.)
R : Renforcer (Récompensez les gens lorsqu'ils réagissent bien et expliquez pourquoi le résultat est positif.)
M : Maîtriser l'objectif (Soyez conscient de l'objectif de cette interaction et restez sur la bonne voie.)
A : Apparence (Ayez l'air confiant. Tenez compte de votre posture, de votre ton, de votre contact visuel et de votre langage corporel.)
N : Négocier (Nous ne pouvons pas toujours obtenir ce que nous voulons. Restez ouvert aux négociations).

Regardez cette vidéo sur l'empathie de la D^{re} Brené Brown (en anglais) :
[youtube.com/watch?v=1Evwgu369Jw](https://www.youtube.com/watch?v=1Evwgu369Jw).