

# Vingt-deux bons moyens d'enterrer une idée ...

La réticence de l'homme au changement est une chose bien connue et dans le milieu associatif c'est encore monnaie courante lorsque de jeunes «frais» arrivent avec des idées nouvelles qui pourraient changer nos habitudes et mêmes, «ho horreur», améliorer le système actuel qui fonctionne depuis si longtemps.

Voici donc quelques trucs à utiliser lors d'une assemblée pour qu'une idée nouvelle ne soit pas trop effrayante!

**1-IGNOREZ LA.**  
Opposer un silence de mort à toute proposition démontrera son auteur à moins qu'il ne soit des plus coriaces.

**2-VOYEZ LA VENIRETÉ LUDEZ LA.**  
Vous pouvez pressentir la venue d'une suggestion à la vue de l'embarras et de l'anxiété de celui qui se prépare à vous la soumettre, et vous lui éviterez d'éprouver de la gêne et finalement de l'humiliation en agissant promptement. Changez de sujet, ou mieux, levez la séance.

**3-TRAITEZ-LA PAR LE DÉDAIN.**  
Lever les sourcils avec un doux étonnement en disant: «Vous ne dites sûrement pas cela sérieusement?» fait merveille. Dans les cas graves, ajoutez à intelligible voix «absolument irréalisable». Il est essentiel de faire vite: repoussez la suggestion avant qu'elle ait pu être bien explicitée, sans quoi elle risquerait d'apparaître, somme toute, réalisable.

**4- TOURNEZ LA EN DÉRISION.**  
Dites en riant: «Oh, elle est bien bonne, mon vieux. Vous avez dû veiller toute la nuit pour avoir cette idée-là». Et si tel a été le cas, ce n'en est que plus drôle.

**5-ASSASSINEZ LA D'ÉLOGES.**  
Quand vous aurez porté aux nues pendant cinq minutes les

mérites de la proposition, elle sera prise en haine par tout un chacun, et deviendra suspecte aux yeux mêmes de son auteur.

**6-SOULIGNEZ QU'ELLE N'A JAMAIS ÉTÉ MISE A L'ÉPREUVE.**  
S'il s'agit d'une idée vraiment neuve, ce sera vrai; mais faites valoir que si elle était valable on l'aurait déjà trouvée.

**7-PROUVEZ QU'ELLE N'EST PAS NOUVELLE.**  
Si vous parvenez à donner à l'idée qu'on vous soumet un air de parenté suffisant avec une autre déjà connue, le fait que celle-ci est meilleure pourra passer inaperçu.

**8-FAITES OBSERVER QU'ELLE NE VA PAS AVEC LA POLITIQUE DE LA COMPAGNIE.**  
Comme personne ne sait ce qu'est cette politique, vous ne risquez pas d'être contré.

**9-PARLEZ DE CE QU'ELLE VA COUTER.**  
Le fait que l'économie escomptée soit six fois plus importante sombrera dans l'insignifiance; après tout, c'est de l'argent imaginaire et la dépense, elle, est bien réelle. Mais gare aux propositions qui ne coûteraient rien: il y en a, mais vous pouvez quand même les exterminer en faisant valoir qu'une idée qui ne coûte rien ne saurait valoir quelque chose.

**10-FAITES LE COUP DU «NOUS AVONS DÉJÀ ESSAYÉ ÇA.**  
C'est surtout efficace quand l'offensive vient d'un nouveau venu, ça lui fait sentir qu'il n'est pas encore «au courant»; quand il le sera, cette parade deviendra inutilisable.

**11-SACHEZ JETER LA DOUCHE.**  
Des commentaires comme: «n'est-ce pas un peu farfelu?», «une telle sophistication nous est-elle bien utile?» ou «gardons-

nous d'avoir trop de prétentions», vous vaudront d'être approuvé et soutenu par vos collègues. Rares sont les propositions qui survivent à une telle désapprobation collective.

**12-TROUVEZ UNE CONTRE-PROPOSITION POUR BLOQUER L'AUTRE.**  
C'est un moyen dangereux, à n'employer que si vous êtes un homme d'expérience; autrement, vous risqueriez de vous retrouver avec votre proposition sur les bras.

**13-TROUVEZ VINGT RAISONS POUR QUE ÇA N'AILLE PAS.**  
Vous serez sûr que, de cette manière, la seule bonne raison pour laquelle «ça irait» passera au bleu.

**14-MODIFIEZ LA PROPOSITION AU POINT QU'ELLE EN PÉRISSE.**  
La méthode est élégante. Elle berce le délectueux auteur de la suggestion d'une fallacieuse impression de sécurité. Vous avez l'air de l'aider à faire prendre corps à son idée, en lui apportant quelques retouches ça et là. «Ne pourrions-nous faire ceci ou cela? Bien entendu, vous devriez revoir certaines choses, ici et là». Au moment où il se réveille, son idée est dans le lac.

**15-SEMEZ LE DOUTE SUR LA PATERNITÉ DE L'IDÉE.**  
«N'aviez-vous pas fait, Jim, la dernière fois, une suggestion analogue à celle de Harry?». Tandis que tout le monde recherchera qui est le premier à y avoir pensé, l'idée peut expirer faute d'attention.

**16-CONDAMNEZ LA PAR ASSOCIATION D'IDÉE.**  
Si vous parvenez à l'associer, de si loin que ce soit, à la bête noire de quelqu'un, vous avez gagné la partie. Tournez-vous vers le président de séance et dites-lui d'un air détaché: «C'est tout à fait le genre d'idée que

John aurait pu avoir». Vous savez quelle est son aversion pour John qu'il a congédié; mais l'auteur de la proposition, qui n'en sait rien, se demandera longtemps quelle mouche l'a piqué.

**17-TACHEZ DE L'ÉPLUCHER POUR LA METTRE EN PIÈCE.**  
Si vous pouvez manipuler une idée suffisamment longtemps, il finit par n'en rester que des débris.

**18-LIVREZ-VOUS A UNE ATTAQUE PERSONNELLE CONTRE LE PÈRE DE L'IDÉE.**  
Le temps qu'il s'en remette, il ne se souviendra plus de l'avoir jamais eue.

**19-GAGNEZ PAR LA TECHNIQUE DU KNOCK-OUT.**  
Il y a plusieurs manières de s'y prendre. Deux exemples suffiront:

- Prétendez qu'elle enfreint quelque obscur règlement. Nul ne s'apercevra que le texte en question a été édicté en vue de régler l'importation de cacahuètes de Bangkok à l'époque de la guerre serbo-croate qui remonte à 1902, et qu'il n'a donc rien à voir avec ce dont il s'agit.

- Servez-vous de la technologie comme de matraque. Dites par exemple, que «pour faire ça, il faudrait un oscillographe à pulsations couplé à un interféromètre hémisphérique et qu'en ce cas il y aurait dans le premier rhéostat une réaction négative, indésirable bien sûr».

**20-REMETTEZ A PLUS TARD LA DÉCISION.**

Si vous n'arrivez pas à tuer la proposition dans l'œuf, lanternez. De délai en délai, elle apparaîtra défraîchie et en partie usée à celui-là même qui l'a avancée.

**21-CHARGEZ UN COMITÉ D'EXAMINER LA SUGGESTION.**

**22-ENCOURAGEZ SON AUTEUR A CHERCHER UNE MEILLEURE IDÉE.**

Si la première était bonne, ce sera difficile, probablement long et décourageant. Et s'il en trouvait une, il vous resterait toujours la ressource de la promouvoir à un autre poste. (E. Webster - Hommes et techniques, n° 301)

Petites annonces: ce service est gratuit aux membres de la Fédération et au coût de \$10.00 pour 10 lignes pour les non-membres. Le club de curling de Longue-Pointe possède des pierres usagées à vendre. Le coût est de \$75.00 la pierre. Pour information contacter:

Louis Labine  
(514) 259-9540 R. ou  
(514) 252-2333 B.  
Garry Skakle  
(514) 354-3252 R.  
(514) 252-2278 B.  
ou  
Longue-Pointe C.C.254-3031

L'association canadienne de curling masculine et féminine offrent des bourses de \$1000.00 pour les étudiants(es) à plein temps qui jouent au curling. La date limite d'application est le 30 avril 1987. Pour information contacter:

Association Canadienne de Curling  
Association Féminine Canadienne de Curling  
333, River Road  
Vanier City, Ontario  
K1L 8H9

Prix de vente des manuels Curl-Canada

novice	\$ 7.00*
intermédiaire	\$ 6.00
avancé	\$ 8.00
règlements	\$ 1.25**
technique de glace	\$10.00
niveau I	\$10.00
niveau II	\$10.00
niveau III	\$15.00
officiel	\$ 6.00

Incluant le livre de règlements / including rules book  
\$1.00 - achat de 25 ou plus / purchase of 25 or more

## Divers