



Conseils pour l'affirmation de soi :

AFFIRMATION DE SOI CONSEILS	EXEMPLE
Écoutez	Vérifiez que vous ayez compris ce que l'autre personne a dit en le répétant dans vos propres mots. <i>« Ce que je vous ai entendu dire est »</i>
Employez le « Je »	<i>« Je suis en colère lorsque vous m'appellez le matin car je suis alors trop occupé pour avoir une conversation adéquate avec vous. »</i>
Évitez l'emploi du « tu/vous »	<i>« Vous me mettez en colère parce que vous m'appellez lorsque je suis trop occupé pour discuter convenablement avec vous. »</i>
Dites aux gens ce que vous aimeriez	<i>« La prochaine fois, vous pourriez m'appeler après 13 h. »</i>
Soyez conscient de votre langage corporel	Regardez la personne à qui vous vous adressez et parlez clairement et assez fort pour être entendu.
Associez les sentiments aux comportements	<i>« Je suis frustré parce que vous avez oublié ce que je vous ai dit. »</i>
Soyez respectueux envers les autres	Évitez de blâmer et de pointer du doigt ou d'utiliser des phrases avec « toujours » du genre : <i>« Tu n'écoutes jamais » ou « Je dois toujours... »</i>

Remarque : Apprenez à découvrir quand les gens évitent vos demandes affirmatives.



Guide de négociation

1. Demandez à la personne pourquoi elle a dit non à votre demande. (Notez la raison par écrit lorsque c'est possible.)
2. Demandez à la personne quel conseil elle pourrait vous donner pour pouvoir obtenir ce que vous souhaitez.
3. Demandez à la personne de vous recommander une autre option ou solution.
4. Si cette option vous convient, demandez des détails quant au moment où ce sera possible. (Notez les détails importants par écrit lorsque c'est possible.)
5. Si cette option ne vous convient pas, soumettez vos idées à la personne. Si l'autre personne n'est pas d'accord, revenez au point 1.
6. Connaissez votre MSR (meilleure solution de rechange). Quels sont les autres choix qui s'offrent à vous? Pouvez-vous vous en sortir si vous n'obtenez pas ce que vous demandez? Quels sont les avantages et les inconvénients de chaque choix? Tenez aussi compte de la MSR de l'autre personne.
7. Demandez-vous quels sont le pire et le meilleur scénarios et viser un point situé entre les deux pendant les négociations. N'acceptez pas le pire des scénarios car vous pourriez ressentir de l'amertume et de la colère plus tard.
8. Tenez-vous en au problème et aux faits de la situation. N'attaquez pas l'intelligence de la personne, sa compétence ou son sentiment d'impartialité.
9. Si vous vous rendez compte que vous commencez à argumenter, à éprouver de la colère ou à vous renfermer, demandez à arrêter la conversation et revenez plus tard lorsque vous serez calmé. Dites « Je pense avoir besoin d'un peu de temps pour réfléchir à ce dont nous avons parlé. Quand pouvons-nous nous revoir pour en discuter de nouveau? »
10. Demandez une seconde opinion. (Prenez des notes, y compris la date prévue de cette rencontre.)
11. Tenez un registre de toutes vos réunions et de tous vos appels, incluant la date, la personne à qui vous avez parlé et ce qui a été dit. L'utilisation d'un journal de santé vous aidera à demeurer organisé et à l'ordre..

Rappelez-vous: Ne vous découragez pas parce qu'une personne dit non! Restez concentré sur votre objectif!