



Formuler une DEMANDE de manière AFFIRMÉE

Avant toute chose, partez du principe qu'une demande réfère à l'expression d'un besoin.

Tout être humain possède des besoins et nous avons tous les mêmes besoins. Cela signifie donc que, de base, vos besoins sont légitimes et que vous avez le droit de demander. Et si nous allons plus loin, il s'agit même d'un devoir. Celui de vous exprimer. En l'absence d'expression de votre part, personne ne peut savoir ce dont vous avez besoin.

La demande est un message neutre. Questionnez-vous sur vos blocages, vos freins, vos réticences. Quelles émotions éprouvez-vous et pourquoi ? Relativisez ensuite votre monologue intérieur négatif afin de vous engager dans votre démarche de verbalisation de manière plus adaptée.

Ensuite, lisez attentivement les 12 conseils ci-dessous afin de vous entraîner à formuler une demande de manière affirmée. Positionnez-vous sur chacun d'entre eux en indiquant "Utile", "Peut-être" ou "Trop dur".

Ces informations sont précieuses pour la suite.

1 – **Impliquez-vous**. La base d'une demande affirmée est l'expression de soi, en son nom propre. Plutôt que d'adopter les réflexes "Il me faut..." ou "On devrait...", privilégiez une implication personnelle référant à votre besoin particulier : "J'ai besoin...", "Je souhaiterai...", "Je voudrai...". En favorisant cette nouvelle habitude, vous gagnerez en confiance et estime de soi.

Utile
Peut-être
Trop dur

2 – **Soyez précis**. Bien que nous ayons tous les mêmes besoins, chaque être humain concrétise différemment un besoin. Et nous ne les concrétisons pas toujours de la même manière. Évitez de tourner autour du pot au risque de noyer votre message et de perdre votre interlocuteur. Apprenez à préciser votre besoin afin d'observer lorsque ce dernier peut être comblé.

Utile
Peut-être
Trop dur

3 – **Verbalisez votre émotion**. Pour les demandes difficiles ou complexes, permettez-vous de déposer votre émotion en toute authenticité, cela vous permettra de la réguler. Cela vaut tant pour l'objet de votre demande que sur le fait de la formuler. Vous vous sentez gêné(e), mal à l'aise, embarrassé(e), stressé(e), verbalisez votre ressenti afin de l'atténuer et rendre plus compréhensible votre message par autrui.

Utile
Peut-être
Trop dur

4 – **Faites preuve d'empathie**. Comprenez la position, les besoins et valeurs de votre interlocuteur. Nous avons tous nos défis au quotidien, la plupart sont d'ailleurs invisibles. Respectez-vous en vous exprimant mais respectez la position d'autrui en verbalisant 3 mots simples qui signifient pourtant beaucoup : "Je comprends que...".

Utile
Peut-être
Trop dur



Formuler une DEMANDE de manière AFFIRMÉE



Le saviez-vous ?

Voyez la demande comme un clignotant de voiture lorsque vous conduisez. Personne ne peut savoir ou deviner que vous désirez tourner à une intersection si vous n'enclenchez pas votre clignotant. Les autres conducteurs ne l'ont pas vu ? Cela ne dépend plus de vous...

5 – **Persistez.** Comme un disque rayé, permettez-vous de répéter (1 fois suffit, 2 fois maximum) votre demande. Cela augmente les chances d'une réponse positive ou, tout du moins, d'une réflexion. Ne négligez pas les conseils 3 et 4 dans cette démarche.

6 – **Préparez-vous.** Vous êtes à l'initiative du message, vous êtes l'émetteur. Vous pouvez donc vous préparer et vous entraîner, surtout si cette demande vous met mal à l'aise. Passez par l'écrit afin de mettre en ordre votre formulation, entraînez-vous devant un miroir ou avec quelqu'un de confiance afin de gagner en aisance.

7 – **Acceptez l'éventualité d'un refus.** Le seul objectif de la demande est de la formuler. Une réponse positive est "la cerise sur le gâteau". Vous pourrez avoir formulé au mieux votre besoin, gardez à l'esprit que votre interlocuteur a le droit de refuser du fait de ses défis invisibles. Partez du principe qu'un refus est à un instant t, dans un contexte particulier et qu'il porte sur votre demande, par sur vous-même directement.

8 – **Choisissez** et le bon moment et la bonne personne. Si votre interlocuteur est déjà occupé ou dans un état d'humeur négatif, patientez peut-être un peu avant de vous lancer. Si votre interlocuteur refuse votre demande, essayez d'identifier une autre personne pouvant combler votre besoin. Le plan A n'a pas fonctionné ? Il vous reste encore 25 lettres dans l'alphabet.

9 – **Remercier.** Quelque soit la réponse, n'oubliez pas de remercier votre interlocuteur. Si la réponse est positive, remercier-le chaleureusement (gardez à l'esprit que vous n'êtes redevable de rien, ce n'est pas l'objectif d'une demande approuvée). Si la réponse est négative, remercier la personne de vous avoir écouté, cela témoigne de votre maturité.

Utile Peut-être Trop dur

Utile Peut-être Trop dur

Utile Peut-être Trop dur

Utile Peut-être Trop dur

Utile Peut-être Trop dur



Formuler une DEMANDE de manière AFFIRMÉE



Le saviez-vous ?

Préparez-vous à l'éventualité d'un compromis selon votre demande. Restez concentrer sur les intérêts (besoins) et non sur les positions (objectifs), en étant dur avec le problème mais doux avec la personne. La négociation vise à respecter les intérêts de chacun.

10 – **Ne confondez pas.** Indisposition à réaliser à un instant donné dans un contexte précis ne signifie pas incapacité totale à faire ou à gérer seul(e), quelque soit le domaine ou l'objet de votre demande. Vous pouvez avoir de fortes valeurs d'autonomie ou d'indépendance mais vous n'êtes pas obligé(e) de vous imposer de tout gérer ou réaliser seul(e) lorsque vous éprouvez des difficulté. Cela nous arrive à tous d'en rencontrer. Et il y a certainement, dans votre expérience de vie, des situations qui ont pu vous montrer que vous étiez en mesure de le faire de votre côté. Pour cette fois, optez pour "déléguer" plutôt que vous "épuiser".

Utile
Peut-être
Trop dur

11 – **Ne projetez pas.** Lorsqu'une personne vous demande quelque chose, il n'y a pas de raison de la considérer comme "faible" ou "incapable". Pourquoi penserait-on cela de vous ? Il y a de fortes chances que votre interlocuteur soit dans la même logique de pensée (si ce n'est pas le cas, trouvez peut-être un autre interlocuteur). Ce dernier peut même se sentir valorisé par le fait que vous ayez pensé à lui pour votre demande. Si toutefois vous craignez une certaine dépendance, vous pouvez tout autant apprendre de cette personne pour ensuite vous approprier sa façon d'agir.

Utile
Peut-être
Trop dur

12 – **Osez !** Nous avons tous le droit de formuler ou de refuser. La formulation d'une demande permet d'éviter le conflit de valeurs ou l'incohérence entre nos besoins et nos actions. Elle limite la surcharge de travail ainsi que la culpabilité, la colère ou le remord de ne pas avoir essayé. Exposez-vous de manière **hiérarchisée** (en commençant par des situations simples à moindre valence émotionnelle), **répétée** (c'est en faisant qu'on apprend) et **prolongée** (l'intensité émotionnelle diminue lorsque nous nous exposons un certain temps).

Utile
Peut-être
Trop dur

Et maintenant ? A partir d'aujourd'hui, décidez de mettre en place les conseils "Utile" pour vous. Ensuite, ajoutez-y les conseils "Peut-être". Enfin, les conseils "Trop dur" ne vous sembleront plus si difficile. Et si c'est le cas, laissez vous le temps de les pratiquer plus tard.