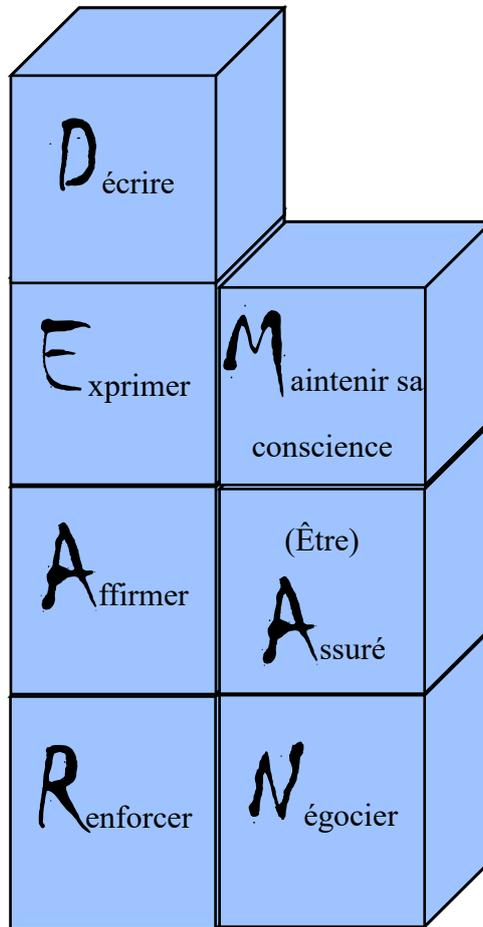
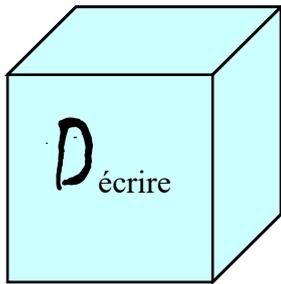


Faire une demande

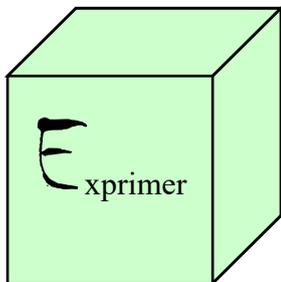


Plusieurs choses peuvent rendre difficile le fait de faire une demande à quelqu'un ou alors lui dire non. Par exemple, ceci peut vous stresser et vous bloquer ; ou alors vous pouvez ne pas savoir par où commencer pour exprimer votre demande ; ou encore vous pouvez avoir peur de la réaction de l'autre ou même devenir très défensif·ve voire même agressif·ve. Dans ce module, nous allons vous montrer une technique simple pour vous exprimer de manière à pouvoir vous affirmer face à d'autres et obtenir ce que vous souhaitez dans une relation. Le but important avec le DEAR MAN est de faire une demande, même si vous n'obtenez pas ce que vous désirez tout de suite. Tant que vous avez pu formuler votre demande, cela est déjà une grande étape, peu importe si votre interlocuteur y répond ou non.

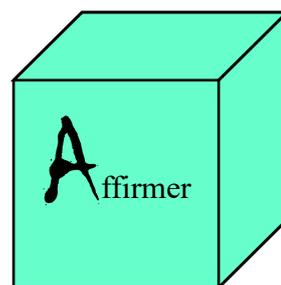
Il y a 7 points à suivre pour cela réunis sous l'acronyme « DEAR MAN ». Ces points résument les étapes essentielles pour que vous soyez à l'aise dans les situations où vous voulez vous affirmer.



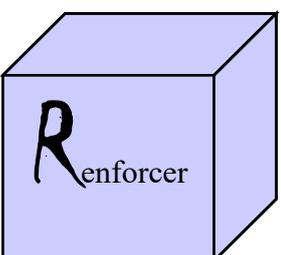
Décrivez la situation actuelle. Dite à la personne exactement à quoi vous réagissez tout en restant uniquement sur les faits. Par exemple, « *Tu m'écris plusieurs fois par jours pour avoir de mes nouvelles et tu te fâches quand je ne te réponds pas toute de suite* » ou « *Mes factures sont en retard et je n'arrive pas à les faire seul-e* ».



Exprimer ce que vous ressentez par rapport la situation. Vos sentiments et vos opinions ne sont pas forcément évidents, il est donc important de les expliciter (« *Je me sens triste de ..., je suis en colère quand..., je me sens attaqué-e lorsque...* »). Donner la raison de votre demande ou de votre refus, mais restez bref·ve dans vos explications.

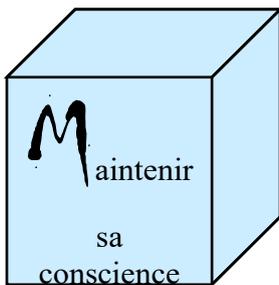


Affirmez-vous. Dites ce que vous voulez ou ne voulez pas de façon claire (« *J'ai besoins que tu..., je ne suis pas d'accord avec, ...* »). Les autres n'arriveront pas à comprendre, ni à faire ce que vous voudriez qu'ils fassent si vous ne le leur demandez pas. Ils ne peuvent pas lire dans vos pensées.

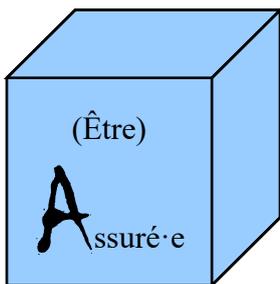


Renforcez ou récompensez les personnes par avance en expliquant les conséquences d'une réponse positive de leur part. Dites également, si c'est nécessaire pour avoir ce que vous voulez, quels sont les effets négatifs d'un refus.

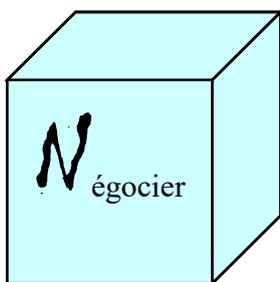
Lors de situations plutôt simples et facilement résolues, les étapes ci-dessus peuvent être suffisante pour résoudre la situation. Il peut cependant arriver que les choses soient plus complexes – par exemple si la personne n'est pas de votre avis, ou réagit émotionnellement, etc. Cette deuxième étape (**MAN**) va vous aider à gérer ce cas de figure.



Restez centré sur votre objectif, maintenez votre position et évitez d'être distrait. Ne vous laissez pas emporter sur d'autres sujets qui vous éloignent de votre demande. Ecoutez la position de l'autre mais revenez toujours sur votre objectif : maintenez le cap !



Soyez assuré·e. Montrez-vous compétent·e. Utilisez un ton de voix et une expression physique confiante. Pour cela gardez le contact oculaire, ne bégayez pas, ne murmurez pas, ne regardez pas par terre et ne dites pas que vous n'êtes pas sûr.



Si vraiment vous vous trouvez dans une impasse où obtenir ce que vous voulez ne semble pas possible : négociez. Suggérez des solutions alternatives à votre problème. Réduisez votre demande, maintenez par exemple votre refus mais proposez des solutions alternatives en vous centrant sur ce qui va marcher.

Exemple :

Tournez le problème vers l'autre en lui demandant ce qu'il·elle propose comme alternatives : « *Comment pouvons-nous résoudre le problème ?* »

« *Que pensez-vous que nous pouvons faire ?* »