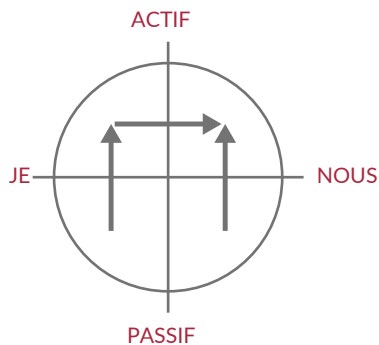


Vous demandez la "permission" pour commencer une conversation, pour aborder un certain sujet ou but ou pour l'orienter vers un certain chemin (dans ce sens, cela peut être ajouté à l'encadrement). Il est important de se souvenir que vous ne pouvez faire cela que si vous êtes prêt à accepter un NON comme réponse!



Rend actif et tire vers le côté du NOUS

Exemples

- Je souhaiterais vous parler de la réunion d'hier, est-ce que cela vous convient?
- D'abord, je souhaiterais connaître vos impressions et ensuite, je vous donnerai mon opinion, d'accord (encadrement+permission).
- Mon but/objectif pour cette conversation est de voir comment nous pourrions améliorer notre collaboration, est-ce que cela vous convient?
- Je pense que je sais ce que vous dites – puis-je proposer quelque chose?

Rose de Leary

Formuler un but ou proposer une structure est une intervention plus active, qui peut rendre l'autre un peu plus passif, ou parfois, risque de pousser quelqu'un vers le côté du Je. Mais en demandant la permission, vous vous placez, pour un moment, dans un rôle plus passif/dépendant du côté du Nous. Ce qui se passe, est que vous avez la permission de devenir plus actif. Cela aide fortement à garder quelqu'un du côté du Nous.

Respecter SCARF (Statut, assurance, autonomie, rapprochement, équité) conduit à la responsabilisation, l'identification et la reconnaissance.

Demander la permission, pour n'importe quelle petite action, est un stimulant pour le sentiment de statut et de rapprochement. Il stimule aussi l'aspect d'assurance, puisque la personne a plus de contrôle.

Si vous souhaitez parler de quelque chose, alors il est équitable de demander à l'autre personne si elle souhaite en parler. Gardez en tête que ne pas demander la permission est susceptible de passer le mauvais message : votre statut et autonomie n'est pas importante pour moi!