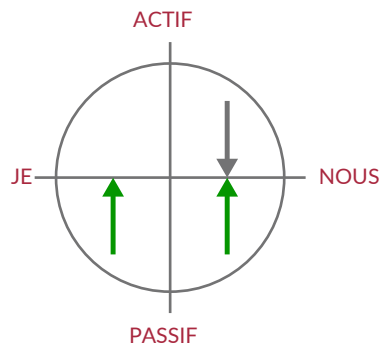


Mettre les faits (à propos des affaires, performance, comportement) sur la table.



Exemples

- Vous n'avez rien dit pendant la réunion, et je vous ai vu froncer deux fois.
- Le questionnaire de motivation a montré que les personnes ressentent un manque de respect et d'intégrité.
- Cette semaine, nous avons eu 15 réclamations à partir des clients, qui se sont plaints d'être ignorés.
- Vous étiez en retard 10 à 15 minutes le Lundi et le Mardi.

Rend passif lorsque cela est utilisé pour orienter dans une certaine direction

Rend actif lorsque cela est utilisé pour le déclenchement et en combinaison avec un silence

Rose de Leary

Cette intervention peut être située dans la partie de Je-veux, du moment où les faits sont vraiment des faits! Si c'est le cas, c'est une technique active et constructive du côté du Nous, pour orienter une conversation vers une certaine direction.

Exemple: 'Cette semaine, vous étiez en retard le Lundi et Mardi' (Du côté du NOUS/actif). Parce que votre formulation est correcte (ceci est, en termes de faits), vous dites que l'autre personne est assez importante pour utiliser une communication objective. Dire, 'Vous être souvent en retard' (Du côté du Je/actif), peut donner le message que ce n'est pas un problème si Je blesse vos sentiments, tant que mon message est bien reçu.

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

Communiquer en termes de faits, ne rend pas le message plus facile ou plus agréable, mais il le rendra clair et objectif. Faire un effort et prendre le temps de communiquer, avec les faits et objectivement, montrera le respect pour le statut et l'autonomie. Donner des faits clairs est aussi positif pour l'assurance, puisqu'elle lève l'ambiguïté d'un jugement ou une évaluation plus générale.