

Oser dire



Ce sont les 3 réponses traditionnellement utilisées par chacun de nous pour faire face aux situations tendues. Ces attitudes ne permettent pas de répondre efficacement en conservant une relation constructive avec l'autre.

L'Analyse Transactionnelle s'intéresse aux transactions entre deux personnes lorsqu'elles communiquent. La théorie de « l'assertivité ou comment être soi-même » permet d' « oser dire ».

ÊTRE ASSERTIF POUR OSER DIRE

L'assertivité, c'est :

- Poursuivre ses objectifs, faire valoir son point de vue,
- Poser ses exigences tranquillement mais fermement tout en conservant une relation constructive avec l'interlocuteur.

Être assertif,

c'est jouer cartes sur table et ne pas craindre le « face à face » :

- En négociant sur la base d'objectifs précis et clairement affichés.
- En fondant ses rapports aux autres sur la confiance plutôt que sur la domination et le calcul.

L'assertivité

apparaît spécialement utile dans les situations suivantes :

- Quand il faut dire quelque chose de désagréable à quelqu'un.
- Quand on doit demander quelque chose et que l'on risque un refus.
- Quand il faut dire « non » aux autres, au risque de leur déplaire.
- Quand on se sent critiqué.
- Quand on est dans un environnement inconnu.

5 étapes pour oser dire :

- Phase d'empathie dans un moment propice.
- Exposer le sujet de façon factuelle.
- Indiquer les raisons de l'information que vous souhaitez communiquer.
- Vérifier la compréhension.
- Accepter ou non de répondre personnellement aux questions.