

Capule Branchés santé

Oser demander
Jeudi le 8 octobre 2020



Demandez et vous recevrez, nous dit Pierre Morency depuis 2006. Le titre de son livre à succès est devenu une maxime que l'on attend partout. Si tu ne demandes pas, tu ne le sauras pas. Tu perds plus à ne pas demander. La pire chose que tu peux te faire répondre est non.

Geneviève Desautels, MBA, CRHA, PCC, nous propose un processus en trois étapes pour nous aider à faire nos demandes:

1. Ressentir l'émotion
2. Nommer le besoin qui est en cause
3. Exprimer la demande

Elle recommande de ne pas réfléchir aux émotions vécues mais bien de les ressentir physiquement et émotionnellement, que ce soit la déception, la tristesse et l'impact de ce qui se produit en moi lorsque je vis cette émotion. Quel est le besoin qui est présent à travers ces émotions ?

Puis faire notre demande à notre interlocuteur avec une intention de nous libérer des émotions qui nuisent à notre bien-être.

Elle raconte qu'au moment de faire sa demande, le «pire» s'est produit... Son interlocuteur a répondu «non» à ses trois demandes. Sur le coup, elle fut surprise de constater qu'elle était particulièrement bien malgré cette conversation authentique et difficile.

En faisant un bref tour de la littérature sur le sujet, elle a appris que le fait de réaliser les trois étapes du processus qui mènent à l'expression de notre demande dissout en moyenne 80% des émotions en cause. La réponse de l'autre compte donc seulement pour 20%. C'est la cerise sur le gâteau.

Le principal bénéfice de ce processus est de nous permettre de dissoudre les émotions en cause au moment où on ose demander. Le sentiment de bien-être et de légèreté qui en résulte provient du fait d'être authentique d'abord envers nous-même puis envers l'autre.

Voici QUELQUES CONSEILS POUR FORMULER UNE DEMANDE selon François Bouvier, formateur spécialisé en gestion du stress et coach professionnel certifié :

- 1- Votre demande doit être précise, directe, claire et exprimée à la première personne « JE »;
- 2- Vous pouvez persister si la demande est importante pour vous;
- 3- Si la demande est délicate, il est préférable de bien tenir compte de l'autre, de ses émotions et de son point de vue;
- 4- Essayer de conclure le dialogue sur une note positive.

Acceptez de ne pas obtenir un résultat positif chaque fois. Le principal, en affirmation de soi, est de vous sentir mieux en exprimant vos désirs et vos besoins : vous avez osé demander tout en respectant l'autre. C'est le seul objectif qui dépende de vous et de vous seul.

Votre équipe Branchés santé

Service des pratiques de gestion

Direction des ressources humaines, des communications et des affaires juridiques

Source : <https://www.lesaffaires.com/blogues/genevieve-desautels/trois-etapes-pour-oser-demander/577648>

<https://francoisbouvier.fr/une-etape-clef-pour-saffirmer-oser-demander/>