**La coopération**

|  |  |
| --- | --- |
| Pas de secret, pas de mensonge | Communiquer de façon **claire** et **honnête**. Parfois difficile de dire ce que nous pensons réellement par **peur de blesser**, **de ne plus être apprécié**, mais permet de développer un **climat de confiance**. Important de nommer les situations, problèmes ou autres informations qui ont un impact sur nos relations avec les autres. |
| Pas de sauvetage | Faire plus que sa part, c’est faire des choses que nous ne voulons pas faire. Il faut **négocier**! |
| Pas de jeu de pouvoir | Des attitudes pour obtenir ce que nous voulons qui influencent les autres en notre faveur, qui visent à les manipuler et cela sans qu’elles le veulent.**Ex :** Essayer de faire en sorte que les autres se sentent coupables, hausser le ton, parler fort, bouder, rester silencieux. |

**Comment ça va**

Prendre une ou deux minutes pour exprimer aux autres comment elle va, quelles sont ses énergies, ses émotions ou ses préoccupations qui pourraient interférer pendant la rencontre.

**Clarification des malaises**

**Sentiment retenu**

**Formule :**

«Quand tu as dit (ou fait) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (parole, geste, action) je me suis sentie (ou je me sens) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (émotion : col ère, peur, tristesse, joie).»

**La personne à qui s’adresse le sentiment retenu :**

* Doit être en coopération.
* Avoir une ouverture à entendre ce que l’autre lui partage.
* Nous avons souvent le réflexe d’argumenter ou de se justifier. Prenons le temps de bien écouter l’autre.

La personne souhaitant revenir sur un sentiment retenu, attendra au moins **le lendemain** pour le faire avec un certain **recul** avec les outils de communication.

**Paranoïa**

**Formule :**

«Quand tu as dit (ou fait) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (parole, geste, action) j’ai eu l’impression que \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (hypothèse, impression, intuition, interprétation).»

**La personne qui reçoit la paranoïa :**

* Répondre en disant **la partie qui est vraie,** puisque les intuitions sont généralement le résultat de quelque chose de réel. Seulement après cela que la personne peut alors rassurer l’autre au sujet d’une ou des parties qui ne sont pas vraies, s’il y a lieu.
* Éviter de passer nos jugements.

Attention à la distinction entre une émotion et une impression ! Il y a **4 grandes émotions** : colère, tristesse, peur, joie. Si ce que nous ressentons n’est pas dans ces émotions, il y a de fortes chances que ce soit une impression.

**Autocritique**

* S’assurer d’être constructive (de vouloir son bien et le bien du groupe) et identifier en quoi le comportement critiqué n’a pas été coopératif.

**Formule :**

Quand j’ai dit (ou fait) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (parole, geste, action) Analyse\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (en quoi ce n’est pas coopératif). J’aimerais, je m’engage, je souhaite, etc. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (changement sur lequel je vais travailler).

**Évaluation**

Aucune personne ne devrait repartir chez elle sans avoir communiqué aux autres, si la rencontre fut satisfaisante ou difficile par endroit, si elle est fatiguée ou ragaillardie, besoin de recul etc. **Ex : Je trouve que nous avons bien travaillé, mon attention était moins bonne ce matin parce que j’ai mis du temps à me réveiller**.

**Appréciations**

Nécessaire d’identifier, reconnaitre, souligner et de célébrer nos forces, qualités et nos «bons coups».

* Il faut le penser vraiment ;
* Nous pouvons aussi nous en donner à nous-mêmes ;
* En demander quand nous n’en avons pas reçue et que nous en ressentons le besoin.
* Affirmation courte et positive. Comporte des faits et la qualité qui a été appréciée.

**Formule :**

Quand tu as dit (ou fait) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (parole, geste, action) j’ai apprécié… \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (qualificatif).

**Une demande**

Consiste en une action : claire et concrète, positive, verbe d’action positive ce qu’on veut - pas ce qu’on ne veut pas, réaliste et réalisable, ouverte et négociable, ici et maintenant, consciente, axée sur notre intention.

**Formule :**

Description de la situation \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (observation, faits)

Je me suis sentie \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (émotions, sentiments)

Mon besoin est le suivant \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (besoin)

Est-ce que tu serais d’accord pour \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (action demandée à soi, à l’autre)

**Pause**

Pour détendre l’atmosphère, maintenir un climat constructif.