

# ANALYSE DE SITUATION

## pour déjouer les situations difficiles

*Analyser successivement comment chacun a vécu la situation permet d'éviter les reproches et les jugements en nommant et distinguant la diversité des perceptions et des réactions, postures et stratégies.  
C'est le chemin nécessaire à l'aboutissement d'une négociation.*

### 1. LES FAITS

- Constat
- La situation
- avec objectivité

Comment je décris les faits ?

Comment l'autre les décrit-il ?

### 2. Qu'est-ce que ÇA m'a FAIT ?

- Ce qui parle de chacun
- ressentis
  - émotions

Qu'est-ce que ça lui a FAIT ?

### 3. De quoi j'avais BESOIN à ce moment-là ?

De quoi avait-il BESOIN ?

### 4. Qu'est-ce que JE FAIS ?

- Réactions sans violence
- Réponses
- Actions
- Solutions

Qu'est-ce qu'IL FAIT ?

nouvelles interactions

