

## VOTRE FEEDBACK A TENIR

### Résoudre un problème

1. Quel est votre point de blocage ? Quel est le problème ?

.....  
.....

2. A qui dois-je passer un message ? .....

3. Dénouez le problème avec CTR.

Identifiez :

- Problème de **C**ontenu : .....
- Problème de **T**endance : .....
- Problème de **R**elation : .....

Sur quoi (C, T ou R) dois-je me concentrer dans mon échange ?

.....  
.....

### Ecouter mon cœur

1. Qu'est-ce que je veux vraiment :

- Pour moi ? .....
- Pour l'autre ? .....
- Pour la relation ? .....
- Pour l'entreprise ? .....

### Maitriser mes histoires

1. Ai-je distingué les faits des histoires ?

.....

2. Quelles histoires me suis-je raconté ? Une histoire de Victime, de Méchant, d'Impuissant ?

.....  
.....

3. Pour raconter le reste de l'histoire, je me pose les questions suivantes :

Est-ce que je fais semblant d'ignorer ma responsabilité dans le problème ? (Victime)

.....

Pourquoi une personne sensée et raisonnable ferait cela ? (Méchant)

.....

Que faire maintenant pour aller vers ce que je veux vraiment ? (Impuissant)

.....

### **Exprimer mes pensées**

1. Ecrivez le script pour engager la conversation : commencez par les faits, racontez l'histoire et assurez-vous d'encourager l'autre à répondre.

Les faits	Les histoires	Ma question ouverte

### **Créer la sécurité**

Mon interlocuteur pourrait-il se méprendre sur mes intentions ? Si tel est le cas, quel contraste pourrais-je utiliser pour le rassurer ?

.....

.....

### **Passer à l'action**

Etablir un plan d'action à l'issue de la conversation :

Qui ? .....

Fait quoi ? .....

Pour Quand ? .....

Et comment assurer le suivi ? .....