

## NÉGOCIATION

### Étapes de négociation :

- Indiquer votre position en utilisant le message-Je (expliquer dessous).
- Ecouter la position de l'autre personne.
- Découvrir le besoin de l'autre personne.
- Réaffirmer la position de la personne pour être sûr que vous le comprenez.
- Faire un remue-méninge des solutions gagnantes.
- Convenir d'une solution.
- Demander à un adulte d'intervenir lorsque la force physique est impliquée.
- 

### Les techniques de négociation :

- Écouter
- Observer attentivement l'autre personne
- Être clair sur vos besoins
- Utiliser un langage corporel positif
- Avoir une bonne communication verbale
- Dire « non » avec fermeté (en gardant le contact visuel, en se tenant avec fierté, la tête haute, les épaules et le dos droits).
- 

### Une bonne façon de dire un message est le suivant :

**Je me sens ... (Indiquez votre propre sentiment ici - pas une idée ou d'un jugement) lorsque vous ... (Dites à la personne ce qu'il / elle a fait pour vous faire sentir cette façon - seulement faits) parce que ... (Donnez une raison pour laquelle cette action vous fait sentir de cette façon) et si .... (Dites à la personne que vous aimeriez qu'il/elle fait à la place).**