

1. Accueil inconditionnel des émotions, des ressentis, des mots et des maux de l'autre.

Ennemi à vaincre : notre propension naturelle à vouloir juger et/ou argumenter

0000000000

2. Reconnaissance et validation de l'autre (sa personne)

par le biais de la reconnaissance, la validation et la **valorisation** de ses compétences et ressources.

Ennemis à vaincre : notre gêne à faire et la gêne de l'autre à recevoir des compliments

0000000000

par un processus d'ajustements mutuels : **la Rencontre.**

Ennemi à vaincre : une vieille référence à la juste distance éducative.

0000000000

3. Etat des lieux : Argumentation, contre-argumentation (les faits, les hypothèses de travail...) ou comment faire se rencontrer les logiques des uns avec les logiques des autres...

Ennemi à vaincre : une certaine culture du « débat » qui empêche...

0000000000

4. Co élaboration ou proposition d'une **lecture Gagnant-Gagnant** de la situation

Ennemi à vaincre : notre formatage sur un mode dominant-dominé

0000000000

5. Recherche d'un accord sur les **compétences à développer** puis validation d'une stratégie d'action.

Ennemi à vaincre : notre propension naturelle à vouloir aller plus vite que la musique, à ne pas suffisamment prendre en compte le rythme et les ressources de l'autre.

0000000000

6. Acquisition de nouvelles compétences & Développement personnel

0000000000

0 Niveau nécessaire d'implication et de portage dans la relation
O Degré visé d'autonomie et d'implication de l'autre