



## Formuler une demande

La demande porte donc sur **une action concrète, accessible et positive**. Elle précise :

la personne concernée,  
le lieu,  
le moment,  
la manière,  
la quantité (ou durée) etc.

Voici **cinq conseils de Marshall B. ROSENBERG**.

1. Privilégier une relation de qualité plutôt que les résultats : prendre en compte les propres besoins de mon interlocuteur et accepter sa réaction (dont un éventuel refus) avec empathie.
2. Formuler une demande claire et ciblée : éviter les demandes implicites.
3. Utiliser un langage positif : dire ce que je veux plutôt que ce que je ne veux pas/plus.
4. Demander un feed-back : demander à l'interlocuteur de restituer ce qu'il a reçu de mon message.
5. Accepter la sincérité : favoriser l'expression authentique de ce que ressent, pense ou compte faire mon interlocuteur.

Ex : Transformer ses phrases en demande :

Tu prends le pain ce soir ?	
A table !	
On s'appelle ?	
Tu peux m'aider ?	
J'étais avant vous	
J'ai soif	
Le garage n'est pas rangé	
Je veux plus que tu touches à l'ordinateur	
Les gens ne sont vraiment pas respectueux	
Je veux que tu me donnes plus d'attention	
Je veux pouvoir te faire confiance	
Je veux que tu t'occupes plus de tes enfants	
Je veux plus d'affection	
Je veux que tu arrêtes de me contredire	

Choisir des situations personnelles