

Les 4 Pilliers des Attentes

Focus Thérapie

Le principe : Nos attentes sont le reflet de nos valeurs et de nos besoins. Pour éviter qu'elles ne se transforment en déception, nous devons nous poser les bonnes questions

Les 4 Questions à se poser

1. CLARIFIÉES	<ul style="list-style-type: none">La question : Est-ce que je sais précisément ce que j'attends de l'autre ou de moi-même? quel besoin se cache derrière mon ressenti ?Le piège : Rester dans un flou général sans identifier la valeur ou le besoin qui me manque, ce que j'attends donc de l'autre.
2. RÉALISTES	<ul style="list-style-type: none">La question : Une fois que mes attentes sont clarifiées, se demander si mes attentes sont réalistes et/ou réalisables?Le piège : Demander l'impossible à soi-même ou aux autres compte tenu des circonstances réelles ou de que l'autre peut faire ou donner.
3. VERBALISÉES	<ul style="list-style-type: none">La question : Si mes attentes sont clarifiées et réalistes, ai-je exprimé mon besoin, mon attente simplement et clairement ?Le piège : Espérer que l'autre devine mes pensées ou mes besoins sans que j'aie à les dire.
4. ENGAGÉES (Willingness)	<ul style="list-style-type: none">La question : Si les 3 précédents points des attentes ont été posés, y a-t-il une volonté et un engagement réels à agir dans le sens de mes attentes ?Le piège : Exprimer un besoin sans que personne (moi ou l'autre) ne soit prêt à s'engager à remplir ces attentes.

Conclusion

Si l'un de ces quatre piliers manque, la déception et le ressentiment risquent de s'installer. S'assurer que les 4 points des attentes ont été vérifiés est le premier pas pour éviter la déception.