

# EXERCICE - ADAPTER

**Objectif :** Préserver votre fiabilité en apprenant à renégocier vos engagements de manière proactive face à l'imprévu, en utilisant un **modèle de transparence proactive** à activer au moins 48h avant l'échéance.

## ÉTAPE 1 - LE DÉTECTEUR DE DÉRIVE

Identifiez une situation où le plan initial a changé, mais où vous n'avez pas encore "mis à jour" vos promesses.

**L'Écart :** Quel était l'engagement de départ ? Quelle est la réalité d'aujourd'hui ?

---

---

**Le Risque :** Si vous ne dites rien, quel sera l'impact sur votre bocal de billes (votre confiance) dans deux semaines ?

---

---

**L'Obstacle :** Qu'est-ce qui vous empêche d'être transparent immédiatement ? (Peur de décevoir, ego, espoir irréaliste ?).

---

---

## ÉTAPE 2 - LE SCRIPT DE RENÉGOCIATION TRANSPARENTE

Préparez une communication pour réaligner vos engagements avec la nouvelle réalité.

- **Le Constat (Faits) :** "Depuis notre dernière entente, les circonstances ont changé au niveau de [Facteur X]."
- **La Transparence (Impact) :** "En restant intègre avec mes standards de qualité, je réalise que le délai initial n'est plus réaliste."
- **La Nouvelle Promesse (SOUS-PROMIS) :** "Voici ce que je m'engage fermement à livrer d'ici [Nouvelle Date]..."
- **L'Offre de Soutien (Aide) :** "Comment puis-je t'aider à gérer ce décalage de ton côté pour minimiser l'impact ?"
- **Action :** Rédigez ce message ou ce script ici.

---

---

---

---

---

---

# EXERCICE - ADAPTER

**Objectif :** Préserver votre fiabilité en apprenant à renégocier vos engagements de manière proactive face à l'imprévu, en utilisant un **modèle de transparence proactive** à activer au moins 48h avant l'échéance.

## ÉTAPE 3 - CRÉER VOTRE RITUEL DE "CHECK-IN"

Pour éviter d'être surpris par le changement à l'avenir, vous devez instaurer une routine de vérification.

1. **Le Moment :** Choisissez un moment (ex: tous les vendredis à 14h, ou une fois par mois).
2. **Les 2 Questions Clés :** Quelles sont les deux questions de transparence que vous poserez à votre partenaire ?
  - a. Exemple 1 : « Est-ce que nos attentes mutuelles sont toujours réalistes vu les événements de la semaine ? »
  - b. Exemple 2 : « Qu'est-ce qui a changé dans ton monde que je devrais savoir pour mieux t'aider ? »
3. **Engagement :** Inscrivez ce "Check-in" dans votre calendrier dès maintenant.