

I identifier le problème : que s'est-il passé ?...
R recherche d'idées, de solutions, de propositions...
E évaluer ces idées, faire des choix, en retenir certaines...
P planifier les décisions, passer à l'action...

RESUME DE LA METHODE DE RESOLUTION DE PROBLEME (SIREP)
(tiré du livre « Négociateur, ça s'apprend tôt ! » Elizabeth CRARY



Dessin de Pierre Kroll
paru dans le livre
Négociateur ça s'apprend tôt !