

DEVELOPPER SON ASSERTIVITE

JDS COLLABORATEURS

Affirmation de soi

par Gilles LEFEBVRE

"Je n'ose pas..." "Je ne peux pas m'empêcher d'exploser..." "Je tourne autour du pot..."

A la fois inévitablement et aussi heureusement, nous sommes constamment en contact avec d'autres personnes. Que ce soit avec nos relations amicales, familiales ou professionnelles. Dans la plupart des cas nous avons l'envie ou l'utilité de collaborer avec tous, et pourtant, les regards, les points de vue, les besoins de chacun son différents.

En cas de désaccord, comment dès lors exprimer et défendre son point de vue, sans s'écraser mais aussi sans agresser l'autre ? Comment faire le pas pour entretenir des relations sereines et satisfaisantes ?

Nous prendrons le temps de cheminer ensemble à la découverte de nos fonctionnements respectifs et expérimenterons, à travers de nombreux exercices pratiques, de nouvelles manières de communiquer.

FORMATEUR/TRICE

Formateur depuis plus de 15 ans, Gilles LEFEBVRE anime ses interventions avec beaucoup de bonheur et un dynamisme que l'on dit contagieux.

Maître-praticien en PNL, formé à la systémique des organisations, à l'Analyse Transactionnelle ainsi qu'aux approches de Carl Rogers et de Thomas Gordon, il est perpétuellement en éveil autour des différents courants explorant les relations humaines et l'innovation. Il anime de manière régulière des formations à l'assertivité, à l'écoute qualitative, à la gestion d'équipe et à la créativité. En interaction avec les participants, il invite à s'interroger et à remettre en question son fonctionnement. Apprendre à mieux se connaître, se donner de nouveaux regards et expérimenter de nouvelles pratiques permet de se donner plus de choix et de liberté.

OBJECTIFS, BENEFICES

Démontrer de la compétence à entretenir des relations de qualité

Etre un leader positif dans le développement d'un esprit de saine collaboration

CONTENU, PROGRAMME

- Partie 1: Démarrage, exercice de conscientisation - Assertivité, de quoi parlons-nous ?
- Partie 2: S'écouter- Ecouter l'autre - Mettre des mots - Travail sur les valeurs & besoins
- Partie 3: Ce que je fais pour moi / Ce que je fais pour les autres - Négociation collaborative.
- Partie 4: Les émotion et leur fonction d'information - Ajustement vers la collaboration.
- Partie 5: Ouverture à la CNV et expérimentation - Clôture.

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Confrontations des représentations et échanges entre participants, apports du formateur, temps de travail individuel, nombreux exercices d'application, travail en petits groupes, jeux de conscientisation, retours collectifs,

développement d'une stratégie personnelle.

PRE-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation. Toutefois une formation préalable en écoute active est pertinente sans être obligatoire. Chaque participant doit s'accorder sur la nécessaire implication personnelle.

