

MANAGER AVEC ASSERTIVITE DÉVELOPPER DES ATTITUDES DE COOPÉRATION POSITIVES & EFFICACES

par Gilles LEFEBVRE

"Je n'ose pas..."

Décrire les freins courant à la pratique assertive et citer des comportements non-assertifs

"Je ne peux pas m'empêcher d'exploser..."

Détecter et nommer ses messages intérieurs et pensées automatiques

"Je tourne autour du pot..."

Identifier et nommer ses besoins, ses valeurs et ses finalités

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.

Formuler des demandes claires et concrètes

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.

Utiliser des outils de questionnement permettant de faire exprimer ses besoins et ses demandes à un interlocuteur

En cas de désaccord, comment dès lors exprimer et défendre son point de vue, sans s'écraser mais aussi sans agresser l'autre ?

Identifier ses sources et méthodes personnelles de satisfaction du besoin de reconnaissance et projeter un ajustement éventuel

Comment faire le pas pour entretenir des relations sereines et satisfaisantes ?

Identifier ses besoins et ceux de son interlocuteur afin de trouver les solutions les plus satisfaisantes pour chacun et éviter la manipulation inconsciente.

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.

Distinguer les différentes catégories d'émotions et faire un lien entre chaque émotion et les croyances et comportements à risque qui y sont associés.

Les bénéfiques :

- Démontrer de la compétence à entretenir des relations de qualité
- Etre un leader positif dans le développement d'un esprit de saine collaboration

Identifier ses émotions et les relier à ses croyances personnelles sur soi et sur l'autre

Passer d'un niveau de communication à un niveau de métacommunication

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.

Analyser et mieux comprendre certaines tensions relationnelles

CONTENU, PROGRAMME

Séquence 1 Ouverture du groupe – Pose du cadre de fonctionnement – Sens et besoins pour chaque participant

Exercice de conscientisation - Assertivité, de quoi parlons-nous ?

Séquence 2 S'écouter - Ecouter l'autre – Mettre des mots – Travail sur les valeurs & besoins

Séquence 3 Ce que je fais pour moi / Ce que je fais pour les autres – Négociation collaborative

Séquence 4 Les émotion et leur fonction d'information – Ajustement vers la collaboration

Séquence 5 – Ouverture à la CNV et expérimentation – Clôture

OBJECTIFS, BENEFICES

Définir l'assertivité et les postulats associés

Identifier son mode de fonctionnement relationnel habituel et prioritaire

Identifier les comportements les plus adaptés à la mise en place de relations satisfaisantes et durables

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Le stage propose une démarche essentiellement basée sur l'expérience, chacun y est fortement invité à l'introspection et à la réflexion.

