# MANAGER AVEC ASSERTIVITE

## DÉVELOPPER DES ATTITUDES DE COOPÉRATION POSITIVES & EFFICACES

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.

Les bénéfices :

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

### 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

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

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

Détecter et nommer ses messages intérieurs et pensées automatiques

Identifier et nommer ses besoins, ses valeurs et ses finalités

Formuler des demandes claires et concrètes

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

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

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

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

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

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

### 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 réflexivité développement d'une stratégie personnelle.

**02 et 03 décembre 21** | **2 14** | €