

# MANAGER AVEC ASSERTIVITE et développer des attitudes positives et efficaces

par Serge LEFEBVRE

Vous dites trop souvent OUI alors que vous pensez NON et ça vous agace de ne pas oser dire les choses.  
Vous n'osez pas exprimer un reproche ou faire une critique négative par crainte de blesser, ou peur de rompre la relation.  
Au contraire, vous savez très bien dire ce qui ne va pas, mais vous avez tendance à être cassant, agressif, autoritaire, blessant. Ce qui peut entraîner que des collaborateurs ne vous disent pas exactement les choses par crainte de vos réactions.  
Voici deux jours pour apprendre à vous affirmer et à respecter votre point de vue sans perdre de vue celui de l'autre.

- Suite analyse d'Egogramme.
- Les signes de reconnaissance : un des besoins fondamentaux de l'Être Humain, la clé de son développement et le carburant de la motivation en entreprise – Théorie et entraînement.
- Influence et responsabilité de chacun dans la qualité de la relation. Pratique de l'assertivité au quotidien : Apprendre à dire NON sans crainte, apprendre à exprimer des critiques constructives et des demandes efficaces.

## FORMATEUR/TRICE

Serge Lefebvre, 60 ans, est coach certifié et supervisé, formé à l'Intervention systémique (Paradoxe, Dr Bouaziz, approche Palo-Alto) et au Coaching Thérapeutique® (Cree Coaching, D. Baumgartner, approche Jungienne et Gestalt)

Créateur et dirigeant depuis 2002 de SLP Management, organisme de Formation et de Conseil, il a collaboré avec JP2A-Genève comme formateur et conseil en Management de 2000 à 2012.

Il est aujourd'hui lui-même superviseur de coach et assiste également les organisations dans le domaine de l'audit managérial et du recrutement (processus, entretiens, profils) et de l'accompagnement de CoDir.

Il s'appuie sur plus de 15 ans d'expérience opérationnelle dont 10 comme ancien Manager International pour Philips (France et Grande-Bretagne, 1982-1988), Teletech HK Ltd (1989-1990), Motorola (1992-1996), et créateur et Directeur d'Entreprise (Asialink International HK, 1997-1999).

## METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

**Pédagogie active** adaptée aux adultes : temps de parole et d'expression ; temps pour les parties théoriques qui permettent la compréhension et temps d'expérimentation et d'intégration.  
Règles de confidentialité.  
Apports théoriques et conceptuels.  
Réflexion individuelle et en groupe.  
Exercices et jeux de rôle pour étayer la théorie.  
Partage d'expérience et travail sur des cas concrets apportés par les stagiaires / formatrice.

## OBJECTIFS, BENEFICES

- Identifier nos comportements limitants lors de situations relationnelles jugées difficiles
- Développer de nouvelles attitudes afin de manager positivement et efficacement son équipe
- Gagner du temps en évitant les non-dits, mal-dits, mal-compris etc.
- Gagner en efficacité en évitant les conflits liés à une mauvaise communication
- Apprendre à dire NON sans crainte, apprendre à exprimer des critiques constructives et des demandes efficaces
- S'affirmer dans le respect de l'autre et participer efficacement au bon fonctionnement du collectif

## CONTENU, PROGRAMME

### JOUR 1 : Accueil – Présentation – Introduction

- Évaluation pour chacun de ses attitudes privilégiées : les quatre comportements à notre disposition : Attaque / Fuite / Manipulation / Assertivité + théorie de l'assertivité : utilité et limite
- Jeux de Rôle / Expérimentation des différents comportements à partir de situations vécues et/ou apportées par la formatrice. Mise en évidence des expériences de chacun et comparaison. Compréhension de nos modes de fonctionnement. Nous communiquons en fonction de qui nous sommes, il est donc important de comprendre comment s'est construite notre personnalité > Théorie des États du Moi avec explication individuelle du support Egogramme.

### JOUR 2 :