

Développer son ASSERTIVITE

L'assertivité, méthode d'origine américaine est une méthode d'affirmation de soi qui a été diffusée en Europe par les associations de défense des consommateurs.

« To assert » signifie affirmer, prétendre, s'autoriser à défendre ses droits sans chercher à empiéter sur ceux d'autrui, exprimer son opinion sans réserve, même en présence de personnes agressives.

Dans nos relations avec autrui nous sommes susceptibles d'adopter quatre types de comportements : ordinairement nous adoptons la passivité, l'agressivité et la manipulation. La quatrième est l'assertivité. Cette dernière attitude doit être privilégiée, car elle nous permet d'exprimer notre point de vue sans pour autant écraser notre interlocuteur.

OBJECTIFS

Se donner comme objectif l'affirmation de soi ou assertivité exige d'avoir le sentiment de sa propre valeur, bref, de croire à l'utilité de ce que l'on est et fait. Sans perception précise de cette valeur individuelle intrinsèque, l'assertivité tourne à vide :

- Faire le point pour soi-même.
- Analyser sa capacité à s'affirmer et s'approprier les mécanismes de l'estime de soi.
- Développer son aisance dans la communication au quotidien de façon à gagner en crédibilité et en affirmation de soi, et pour cela acquérir des outils permettant de :
 - Désamorcer la température émotionnelle
 - Savoir se mettre vraiment à l'écoute de ses collaborateurs
 - S'affirmer avec fermeté sans créer de blocages.
- Choisir une stratégie de réussite.

PROGRAMME

Introduction

Autour d'un exercice d'expression qui sera l'occasion déjà de faire l'expérience de son niveau de confiance en soi.

Présentation

Théorie sur la confiance en soi et l'estime de soi et sur la différence entre les deux définitions : La confiance en soi s'appuie sur l'expérience et les connaissances acquises.

L'estime de soi est une valeur en soi ; c'est être convaincu qu'on a sa place sur terre et un rôle à y jouer, quel qu'il soit.

Faire le point pour soi-même

L'objectif est d'augmenter sa conscience personnelle pour mieux comprendre ses pratiques et ses comportements :

Quels sont mes doutes, mes hésitations, mes échecs, et aussi mes certitudes, mes décisions, mes réussites

Quelles sont les situations professionnelles qui sont facteurs de stress et où je me mets en échec ? A l'inverse j'ai fait l'expérience de réussir des actions et des projets : quel a été le processus que j'ai mis en place et qui m'a conduit à produire ces résultats ?

Reconnaître son importance et sa singularité

Vivre en accord avec ses motivations profondes et ses valeurs : Quelles sont-elles et sont-elles cohérentes avec celles de l'entreprise ? Mettre en place des stratégies personnelles 3 axes fondamentaux : Etre acteur, La vision personnelle, L'engagement et l'action.

Évaluation et conclusion

En fonction des cas apportés et des besoins exprimés, le consultant apporte des outils complémentaires, des éléments de réflexion sur soi, en insistant sur l'exploration des comportements et la pratique des outils concrets.

DUREE

2 jours

PUBLIC

Toute personne voulant développer son affirmation et sa confiance en soi...

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Échanges d'expériences. Faire le point sur les difficultés rencontrées.

Outils de réflexion pour une remise en cause.

Exposés théoriques et analyse de situations.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonome, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc...

TARIFS



Vidéo de présentation

le calendrier et les tarifs



