

s'exprimer ...sans agresser



**Reproches,
réprimandes,
critiques,
comme il est difficile
de dire ces choses-là !**

Soit on se jette dans la bataille et on dit "cash" ce que l'on pense...
Soit on retient longtemps ces messages et d'un seul coup on lâche les vannes...
Soit on ne dit rien, jamais, et ce poison nous ronge...
Le fait est que nous n'avons pas le mode d'emploi de ces situations délicates qui polluent les relations et l'efficacité des équipes.

**Voici une journée ciblée servant
à la fois d'apprentissage
et d'entraînement.**

OBJECTIFS

- > Comprendre les mécanismes de la fuite, de l'attaque et de la manipulation
- > Réussir à exprimer ce que l'on pense malgré les émotions
- > Savoir réagir à l'agressivité d'un interlocuteur
- > Savoir amener son interlocuteur à sortir des opinions pour être factuel
- > S'entraîner en situation

DURÉE

1 journée

LE PLUS PÉDAGOGIQUE

Le jeu et la bienveillance sont nos leviers dans ce stage où l'humour vient compenser la gravité des émotions ressenties.

Le training se fait à partir de situations vécues ou fictives.

Les exercices sont entrecoupés de techniques de respiration et d'ancrage PNL pour donner aux stagiaires une boîte à outils complète et opérationnelle.

CONTENU

Les situations qui nous affectent

- Identifier les mécanismes et les déclencheurs
- Comprendre les risques, leurs conséquences
- Mesurer les gains que nous aurions à réagir différemment

PERSONNES CONCERNÉES

Manager ou pas, ne sommes-nous pas tous concernés ?

Groupes : 8 à 10 participants maximum

L'Assertivité comment ça marche ?

- Test individuel
- Exposé du concept
- Démonstration et expérimentation en direct

Entraînement

- Sur des situations personnelles et professionnelles

Exemples : dire à un collègue qu'il pue la transpiration ou qu'il ne fait pas son boulot, dire à un serveur qu'il est malhonnête, dire à son chef qu'on n'y arrive pas, réagir face aux commérages, demander de l'aide...

- Amener ses interlocuteurs à exprimer eux aussi leurs émotions pour "décontaminer" la communication
- Opinions, faits, sentiments... apprendre à démêler cet écheveau et aider ses interlocuteurs à être factuels

Mettre son corps au service de sa communication

- Verbal et Non verbal, mesurer et comprendre leur impact
- Identifier les messages non-verbaux de ses interlocuteurs
- Utiliser la respiration et l'ancrage PNL pour intervenir sur le terrain émotionnel