

**L'ASSERTIVITE AU SERVICE DES
ACCOMPAGNANTS
UN NOUVEAU P.A.S.**

(Prise de conscience – Action – Solutions)
DANS VOTRE DEMARCHE

**« 80% DE LA RÉUSSITE EST
DANS LE PREMIER PAS. »**

— Woody Allen



Annick GRYSON-HAVET
Psychologue clinicienne
Consultante en Efficacité personnelle et
professionnelle



A l'issue de ce séminaire, vous saurez :

- Elargir leur champ de compréhension vis à vis d'eux-mêmes et des autres pour mieux s'ouvrir à leur environnement personnel et professionnel
- D'utiliser des techniques pratiques pour déjouer les jeux de pouvoir
- Développer un SAVOIR ETRE et un SAVOIR FAIRE par la technique de communication OSE
- Mieux s'affirmer dans leurs échanges avec leurs usagers ou leurs partenaires

ITINERAIRE PEDAGOGIQUE

PREALABLE

- Accueil des participants
- Listing des attentes et besoins
- Etablissement du contrat pédagogique (objectifs)
- Présentation du contenu du programme

Introduction : **LA NOTION D'ASSERTIVITE**

- Définir l'assertivité : affirmation de soi et des opinions dans le respect de celles de ses interlocuteurs.
- Identifier les manifestations de l'assertivité dans les relations humaines.
- Comprendre les enjeux et les bénéfices de l'assertivité dans les contextes personnels et professionnels.

Partie 1 : **CONNAISSANCE DE SOI ET DES AUTRES**

SOI

- Identifier mes manières de penser, de communiquer et d'agir (Travail sur mon Image : comment je me vois, comment je suis vu par autrui ...)
- Comprendre mon profil : mes atouts (ressources) et mes points faibles (lacunes...)
- Prise de conscience de l'incidence de mes comportements sur mon réseau relationnel : l'adaptabilité de l'accompagnant
- Développer mon potentiel et élargir mon registre de comportements

TEST : Identifier mon profil de personnalité

Ateliers : Réaliser mon blason

Echange sur mes Images

AUTRUI

- Apprendre à percevoir l'autre à partir d'indices extérieurs observables (le langage verbal, les gestes ...)
- Identifier le profil de mon interlocuteur et son autoroute de communication
- Découvrir d'autres moyens de fonctionner (Elargir son registre verbal et non verbal)

Atelier : Cerner le profil de mon interlocuteur

Partie 2 : DEVELOPPER LES CAPACITES RELATIONNELLES

- Prise de conscience des difficultés de la communication interpersonnelle et mise en évidence de ses principaux obstacles.
- Distinguer perception (ce que je reçois) et représentation (ce que j'ai compris et/ou interprété)
- Faire un bilan sur vos capacités relationnelles
- Apprendre à se mettre sur la même longueur d'onde que son interlocuteur (les « autoroutes » de communication) : la technique OSE
- Intégration d'outils dans votre répertoire personnel pour construire des relations positives avec votre environnement professionnel (collaborateurs, habitants et partenaires).

Outils :

Notion d'autoroutes de communication avec les Préférences cérébrales

Notions de triangle dramatique avec l'Analyse Transactionnelle

Notion de signaux verts et rouges avec le profilage gestuel.

Partie 3 : DEVELOPPER VOTRE ASSERTIVITE

- Mesurer vos ressources face aux situations difficiles ou délicates
- (potentiel énergétique, niveau d'Estime de Soi et d'Assertivité)
- Identifier vos conduites spontanées face aux tensions
- Découvrir la Pyramide de l'Assertivité (notions d'Estime de soi, de confiance en soi, d'Affirmation de Soi)
- Intégrer des techniques verbales d'affirmation de soi pour devenir plus assertif (ni « hérisson », ni « paillason ») : Edredon, disque rayé et DESC)
- Intégrer des techniques non verbales d'affirmation de soi pour devenir plus assertif : la Présence Physique Positive

Outils : Analyse du test de Gordon

Notions de Communication Non violente de Rosenberg

Atelier : Travail sur les situations professionnelles stressantes (cas vécus)

Conclusion : IMPULSER LA DYNAMIQUE D'ADAPTATION ET D'EVOLUTION

- ✓ Se préparer au changement
- ✓ Mettre au point sa méthode personnelle : « boîte à outils »
- ✓ Initier le changement : définir des objectifs personnels réalistes à court et moyen termes
- ✓ Etablir son Plan d'Action Personnalisé
- ✓ Déterminer son plan d'action à 3 et 6 mois
- ✓ Bilan à chaud