

AFFIRMATION DE SOI

Pratiquer l'affirmation de soi

Comment dire à l'autre ce que j'ai à lui dire de manière claire et sans le blesser ?

- Transformer une critique ou une remarque en fait, émotion et objectif concret.
- Proposer des solutions concrètes en les planifiant : Qui fait Quoi, Où et Quand (QQOO) ?
- Aider l'interlocuteur à exprimer son DESC (Description du fait, Expression de l'émotion et de l'objectif, Suggestions, Conséquences) en questionnant le jugement qu'il pose.
- Pratiquer l'édredon et le disque rayé pour se protéger tout en restant assertif.



Dire non

Vous éprouvez parfois des difficultés à dire non ? Lorsque vous refusez quelque chose, vous vous sentez coupable ou mal à l'aise ? Vous êtes débordé et très sollicité par votre entourage privé ou professionnel ?

- Sentir ce qui fait limite.
- Clarifier le désaccord par le corps et par le discours.
- Dire non de façon efficace : négocier, ne pas négocier, ne pas répondre de suite, ne pas répondre du tout.

Faire face à l'agressivité

Une agression verbale peut être aussi blessante qu'un coup. Comment agir de manière efficace et se protéger tout en évitant l'escalade ?

- Détecter l'agressivité chez l'interlocuteur.
- Faire face à l'agressivité : adopter une posture de contact et protection, valider l'agressivité, questionner la colère, refuser l'agression, décontenancer.

Faire face à la manipulation

Comment puis-je détecter, mais surtout déjouer la manipulation afin de rendre la communication plus authentique ?

- Découvrir les stratégies propres à la manipulation et leurs enjeux.
- Repérer les indicateurs verbaux et non verbaux de la manipulation.
- Pratiquer des techniques de contre-manipulation.

Désamorcer les jeux de pouvoir

C'est lui qui a commencé !! J'en ai marre de sauver la terre entière ... Pourquoi les autres m'attaquent ou m'en veulent ? J'ai peur de lui faire mal si je dis ça.

Pourquoi je me fais avoir, arnaquer, manipuler ? ...

- Identifier les situations et les relations dans lesquelles je me plains de façon répétée d'être dans un jeu de pouvoir.
- Conscientiser comment je me débrouille pour entrer dans un jeu de pouvoir et y rester.
- Comprendre les bénéfices qui m'empêchent de trouver le chemin pour en sortir.
- Explorer des ressources et des pistes de sortie d'un jeu de pouvoir, et goûter au plaisir d'en sortir ... ou assumer, accueillir le fait d'y participer.

Gérer les conflits

Le conflit est inévitable, il fait partie de la vie. Plutôt que de l'éviter ou d'y réagir toujours de la même façon, comment déployer mon panel de réactions en cas de désaccord ?

- Choisir en conscience une attitude pour gérer le conflit, en fonction des effets qu'elle suscite.
- Utiliser des moyens de se replier, de postposer la résolution du conflit, le temps de prendre du recul et de clarifier sa position.
- Expérimenter des techniques pour gérer le conflit en mode compétitif (exigence claire) ou coopératif (accommodation assumée, compromis ou solution 100% win/win).

Négociier

Du mal à obtenir les résultats escomptés en négociation ? A comprendre les enjeux de l'autre et à faire valoir les miens ?

- Clarifier les ressentis, les objectifs (y compris cachés), les enjeux des parties en négociation.
- Choisir sa MESORE avant la négociation : MEilleure SOLution de REchange.
- Jouer la négociation