



Neuro Active

Assertivité

Cette formation vous permettra de limiter les réactions dans une relation (au profit de l'action), de faire aux comportements inefficaces, de mieux gérer les conflits, de formuler des demandes et des critiques de manière constructive mais également de vous affirmer par votre présence physique et émotionnelle

Pré-requis

Aucun

Public concerné

Tout public

Contenu de la formation

Partager les perceptions de chacun au sujet de

L'assertivité

L'assertivité

Que signifie "être assertif" ?

Qu'est-ce qui aide à être assertif ? Quels sont les prérequis ?

Qu'est-ce qui freine, empêche "l'assertivité" ?

Proposer des pistes de travail, des idées pour comprendre, approfondir et explorer l'assertivité

Classer les leviers, les freins à l'assertivité

Les relations au contexte

Les relations aux autres

Les relations à soi

Les mouvements refuge : la passivité

A quoi reconnaît-on une posture passive ?

Quelles en sont les causes ?

Les conséquences relationnelles ?

Comment en sortir ?

Les mouvements refuge : l'agressivité

A quoi reconnaît-on une posture agressive ?

Quelles en sont les causes ?

Les conséquences relationnelles ?

Comment en sortir ?

Les mouvements refuge : la manipulation

A quoi reconnaît-on une posture manipulatrice ?

Quelles en sont les causes ?

Les conséquences relationnelles ?

Comment en sortir ?

De quoi parle-t-on ?

Quels en sont les avantages ?

Comment la développer ?

Un outil au service de l'assertivité : le "D.E.S.C"

D comme Description des Faits

E comme Emotion

S comme Solutions

C comme Contrat ou Conséquences

D'autres outils...

La CNV

Les Accords Toltèques, etc...

Le Méta-modèle pour mieux communiquer et être le plus factuel possible

Les omissions simples

Les manques d'index de référence

Les verbes non spécifiques

Les nominalisations

Les généralisations

Les opérateurs modaux

Les distorsions

Les lectures de pensées, etc....