



- Formation
- Conseil
- Coaching

**Formation**

N° de référence : COMB

## Ni hérisson, ni paillasson : la juste posture - les attitudes activantes et l'assertivité

Est-il possible de changer ou comment activer le changement chez un individu ?

Comment s'affirmer dans la relation à l'autre sans s'écraser soi-même et sans écraser l'autre ?

### Prochaine session

**COMB123** - Prix (particuliers/non-marchands): 510 €, Prix (entreprises): 765 €

- 10/02/2023
- 17/02/2023





- Formation
- Conseil
- Coaching

## Objectifs

---

- L'apprentissage des attitudes activantes : les attitudes et stratégies visant la mobilisation des ressources de la personne, en vue de l'action ou pour favoriser une nouvelle représentation de la situation. Les attitudes qui permettent de confronter autrui à ses incohérences, sans animosité ni complaisance : spécificité, confrontation, immédiateté.
- Le développement de l'assertivité : Les ingrédients constitutifs de « l'affirmation de soi ». Prendre sa place dans la relation tout en respectant celle de l'autre, savoir dire non, mettre des limites.

## Contenu

---

- La spécificité : précision, personnalisation, centration, responsabilisation
- La confrontation : mise en évidence des contradictions, 4 conditions d'efficacité, méconnaissance d'un principe de réalité ou d'une capacité personnelle
- L'immédiateté : intervention ayant pour cible, ici et maintenant, ce qui se passe dans la relation elle-même et ce qui est vécu au sein de celle-ci par les personnes
- L'assertivité :
  - capacité à s'exprimer d'une manière appropriée (sans complaisance ni hostilité) en fonction du contexte, en prenant sa place dans la relation avec autrui tout en respectant celui-ci, notamment dans des situations marquées par des désaccords, des tensions, des conflits
  - les préalables à l'assertivité : objectif précis, modification modeste, responsabilité de son propre vécu, possibilité de changement.
  - Les habiletés relationnelles caractéristiques de l'attitude assertive : écoute active, savoir temporiser, offrir une alternative, savoir reconnaître ses erreurs, savoir s'excuser, capacité de négocier un compromis, capacité d'objectiver, savoir changer d'avis, identifier les besoins, gérer la communication non verbale, savoir lâcher prise, gérer son stress et ses émotions, donner et recevoir une critique, formuler une demande, pouvoir dire non,...

## Méthodologie

---

Notre approche de la formation se fonde sur les principes suivants : pas de concept sans vécu, pas de vécu sans concept, la dimension expérientielle, l'auto-exploration, l'interactivité, la co-construction, la perspective émergente, la facilitation de la réflexion collective, la mise en situation, les brainstormings, des exercices en sous-groupes, la transdisciplinarité (intégration d'approches multiples telles que les modèles systémiques et humanistes par exemple)





- Formation
- Conseil
- Coaching

## Contexte

---

Dans un monde où la « fatigue d'être soi » nous guette, où l'individu est toujours en quête d'une adéquation maximale entre son moi idéal (fantasme narcissique de toute puissance) et son idéal du moi (instance interne basée sur l'identification à des valeurs et des modèles inspirants), la question de la mobilisation de ses ressources intérieures en vue de l'action et/ou des mécanismes qui freinent cette mobilisation est essentielle. De plus, le discernement nous conduit à constater que ce qui fait problème pour une personne, ou ce qui la fait souffrir est souvent bien plus la représentation anxigène qu'elle se fait d'une situation, que la réalité objective de cette situation. Enfin, l'être humain est habité par des contradictions internes, des phénomènes d'ambivalence, des tensions antagonistes qui l'inhibent dans sa prise de décision. Ces divers aspects du fonctionnement psychique nécessitent de développer pour tout professionnel de l'accompagnement, des attitudes et techniques dites activantes, afin de créer les conditions favorables à la réalisation de choix libres et consistants chez l'individu.

Par ailleurs, dans une société de plus en plus individualiste livrée à une compétition effrénée entre les individus, luttant pour leur place, société sans limites dans laquelle l'homme subit les pressions du « tout tout de suite » auxquelles dire non est parfois mal vu, il est impératif de développer sa capacité de mettre ses limites. Le développement de l'assertivité y contribue grandement.

