

De l'agressivité à l'assertivité pour éviter les conflits

En une journée (soit une formation de 6h00)

Il y a presque toujours une bonne raison qui pousse une personne à un comportement agressif. Il fait d'ailleurs partie du développement de l'être humain. Pour éviter le piège de l'escalade, il existe des techniques de communication efficaces. Qu'il s'agisse de méthodes de coaching, de médiation ou encore de gestion de conflits, tous les moyens sont bons pour sortir du piège dans lequel un comportement « difficile » nous enferme parfois. Certaines formes de communication peuvent s'avérer suffisantes si on les associe à un état d'esprit, une attitude, un non-verbal congruent. Ces différentes méthodologies ne résolvent pas toutes les situations mais permettent de les clarifier, d'en décoder la problématique et de proposer des pistes d'amélioration à plus long terme.

Public cible

- Cette formation est ouverte à tout public et s'adresse à toute personne qui souhaite mieux comprendre comment, sans intention négative, une situation ou un comportement apparemment banal peut amener à un comportement agressif.
- Pour toute personne souhaitant déjouer l'agressivité et orienter l'échange vers une relation positive et collaborative.

Objectifs

- Identifier les différentes phases du développement des comportements agressifs dans la construction de la personnalité
- Identifier les comportements agressifs et les types de personnalité pour adapter sa communication
- Analyser l'impact des différentes attitudes sur l'agressivité et le conflit
- Prévenir l'agressivité et l'orienter vers une relation positive
- Oser parler autrement de ses sentiments et de ses ressentis
- Utiliser son intelligence émotionnelle
- Le fonctionnement d'une équipe de travail : de la dépendance à l'autonomie
- Aborder l'agressivité dans les équipes de travail

Contenu

- Qu'est-ce que l'agressivité ?
- Test des comportements
- La communication conflictuelle : 3 comportements
- Manipulation, fuite, agressivité,
- Le comportement affirmé : L'assertivité
- Les émotions
- La spirale des besoins non satisfaits
- Les besoins
- Les jeux psychologiques
- Répondre aux critiques
- Apprendre à dire non



Méthodologie

- Pédagogie active et participative adaptée aux situations vécues par les participants
- Approche diversifiée privilégiant la variété, le dynamisme et le concret dans l'apprentissage
- Apports théoriques
- Mises en situation et exercices pratiques
- Présentation d'outils