

## **Assertivité**

**L'assertivité est une compétence qui s'apprend.**

**C'est un mode de communication qui favorise la négociation plutôt que le rapport de force.**

### **Présentation**

**L'assertivité se vit dans le dire et le recevoir**

#### **I – Le dire :**

- Oser affirmer un point de vue, un ressenti, une émotion, un besoin tout en écoutant et respectant l'autre dans sa différence ;
- Formuler des demandes ;
- Dire oui à tout sans écouter et respecter nos besoins, sans poser nos limites, conduit souvent au stress !

Nous nous sentons envahis, débordés et une fois la coupe pleine nous explosons !

Dire oui par peur de blesser ? De décevoir ? D'importuner l'autre ? Par besoin de reconnaissance ? Par obligation ? Par sacrifice ? Par politesse ou respect de nos croyances ?

Savoir dire non en toute sérénité et avec tact nous permettra de nous protéger et de préserver notre intégrité ;

- Emettre une critique de manière constructive.

#### **II – Le recevoir :**

- Ecouter l'autre en acceptant qu'il existe différentes visions du monde ;
- Apprendre à entendre le « non » de l'autre comme une expression de ses besoins et non comme un rejet de ma personne ;
- Entendre la critique comme une information et non comme un jugement ;
- Se protéger face à la manipulation et l'agressivité de l'autre.

## **Programme**

- Auto évaluer son mode de communication : agressif, passif, manipulateur ou assertif ?
- Notre corps : un allié dans l'assertivité ;
- S'affirmer sereinement dans une relation :
  - o Formuler des demandes ;
  - o Savoir dire non ;
  - o Emettre des critiques constructives ;
  - o Découvrir le DESC (Description ; Expression ; Spécification – Solution ; Conséquences) et l'expérimenter.
- Faire face aux critiques :
  - o Répondre assertivement aux critiques justifiées ;
  - o S'approprier des outils de protection face aux critiques non justifiées ou agressives tout en évitant de se transformer en manipulateur ou en tyran ;
  - o Techniques abordées : disque rayé, technique de l'édredon, du brouillard, de l'enquête négative,...
- Aborder la négociation sans être hérisson ni paillason ;
- Élaboration d'un plan d'action personnel.

## **Formatrice**

**Marie-Charlotte FALYSE**, Formatrice en communication

## **Horaire**

Les vendredis de 9h à 12h30 et de 13h30 à 16h  
25 septembre 2020 – 9 octobre 2020 – 23 octobre 2020

## **Lieu**

Asbl C.E.D.S. – Espace Charlemagne  
Place de la République Française, 1 à 4000 LIEGE

**Participation** : 300€