



Pourquoi est-il important de développer son assertivité ?

Tiré de l'anglais to assert (affirmer, revendiquer) l'assertivité est avant tout une affirmation de soi.

Elle a pour finalité de permettre à la personne d'exprimer ses besoins, ses nécessités, ses sentiments et ses opinions

La définition ne s'arrête pas là, car la personne assertive se doit de permettre à son interlocuteur d'exprimer la même chose, à savoir de créer une relation où chacun est et reste lui-même dans le respect de l'autre

Beaucoup de personnes diront « mais je suis moi-même ! »

- Etes-vous du genre à couper la parole des gens quand vous n'êtes pas d'accord ?
- Du genre à ne pas dire ce que vous pensez de peur de blesser ?
- Ou de celui de ne pas vous investir dans une relation qu'elle soit amicale, sentimentale ou professionnelle ?

Si cela vous concerne de près ou de loin c'est que vous manquez encore d'assertivité

Les 3 attitudes non assertives

Chacun d'entre nous oscille entre 3 attitudes aussi bien verbales que non verbales lorsque nous sommes en relation (et qui ne sont pas assertives la plupart du temps), des attitudes facilement reconnaissables :

ATTITUDE CONQUÉRANTE	ATTITUDE SYNTONIQUE	ATTITUDE VIGILANTE
<p>Il s'agit d'une personne qui ne donnera rien à la relation, mais prendra tout.</p> <p>Souvent le conquérant va</p> <ul style="list-style-type: none"> • Affirmer • Peu écouter • Ne pas tenir compte de l'avis des autres • Placer ses besoins et ses désirs avant <p>avoir une communication qui le place au-dessus de ses interlocuteurs</p>	<p>Il s'agit d'une personne qui va donner à la relation, mais ne rien prendre.</p> <p>Souvent le syntonique va</p> <ul style="list-style-type: none"> • Va mettre ses besoins et ses désirs après • Ne va pas chercher à contredire • Ne va pas chercher le conflit • Va préférer abonder dans le sens des autres plutôt que de dire ce qu'elle pense <p>avoir une communication qui le place au-dessous de ses interlocuteurs</p>	<p>Il s'agit d'une personne qui ne va rien donner à la relation, mais ne prendra rien non plus.</p> <p>Souvent le vigilant va</p> <ul style="list-style-type: none"> • Va être dans une forme de méfiance • Ne va pas chercher à s'investir ni à montrer du tact <p>avoir une communication qui le place à l'extérieur de la relation, pensant ne rien y gagner</p>

Ces attitudes sont très souvent nocives aussi bien pour soi que pour les autres, et sont souvent la résultante de peurs (rationnelles ou irrationnelles : issues de nos expériences et/ou de nos croyances).

L'assertivité pour quoi faire ?

« **Etre libre**, ce n'est pas seulement se débarrasser de ses chaînes,
C'est vivre d'une façon qui respecte et renforce la liberté des autres » Nelson Mandela

Le développement de l'assertivité va passer par 2 phases

PHASE INTERIEURE	PHASE EXTERIEURE
Profonde réflexion sur soi : ce que je veux, oser s'affirmer, s'occuper de soi, oser dire non....	Recherche de la relation gagnant/gagnant, par une réponse autant à mes besoins qu'à celui de mon interlocuteur

CONSEQUENCES

Se sentir soi-même, être perçu différemment par son entourage, entrer dans un cercle vertueux de communication (meilleures relations sociaux-professionnelles), confiance en soi, dynamique de groupe

Les plus KALEIDO

Une méthodologie originale



Une équipe expérimentée

« Accompagner les changements de comportements individuels et collectifs »

une valeur pédagogique combinant l'exigence et la bienveillance envers les participants
une méthode prioritairement axée sur le pragmatisme et le concret
des activités ludiques et/ou sportives utilisées comme des outils de découverte pédagogique
un concept centré sur l'apprentissage par l'action
des supports simples et opérationnels sous forme de cartes de mémorisation
une prise d'engagement à l'action formalisée sous forme d'objectifs contrôlables et mesurables
une synthèse imagée des faits marquants de l'action

un pool de 10 formateurs/consultants experts en management d'équipe
un double parcours de haut niveau dans le sport et l'entreprise
une conviction commune basée sur la résolution de l'équation managériale $E = MC^2$ (voir site www.kaleido.pro)
des valeurs fortes : « Je suis S.P.O.R.T. ♠, je vise l'Or » (♠ Simplicité Performance Ouverture Respect Transparence)

Kaleido est lauréat 2007 réseau Entreprendre Nord dans la catégorie « création innovante »