



L'ASSERTIVITE

COMPRENDRE LES CLÉS D'UNE
RELATION GAGNANT-GAGNANT

LES ATTITUDES NON ASSERTIVES

LA FUITE

Evitement actif ou passif devant les personnes ou les événements : Se soumettre, accepter contre son gré, s'en aller, prendre sur soi...

L'ATTAQUE

C'est être agressif devant les personnes et les événements : Soumettre les autres, les faire plier, les agresser, s'imposer en force...

LA MANIPULATION

C'est ne pas annoncer clairement ses objectifs et employer des moyens détournés pour arriver à ses fins : ruse, mensonge, déguisement de la vérité, flatterie, manoeuvres...

NI HERISSON, NI PAILLASSON

GROUPE
EDIFIA

L'ASSERTIVITE

ETRE ASSERTIF, C'EST...

...s'affirmer tout en respectant autrui.

C'est faire valoir son point de vue, poser ses exigences tranquillement mais fermement tout en conservant une relation constructive avec son interlocuteur.

C'EST SAVOIR DIRE NON !

LA MÉTHODE



Je définis mon **OBJECTIF DE COMMUNICATION**



Je décris les **FAITS**
j'évite les jugements de valeur et les opinions
OPTION : je peux exprimer mon ressenti
J'utilise le **JE** et non le **TU**



Je propose une **SOLUTION**



Je donne la parole à l'autre en lui posant une question. **OUVERTURE**