

Les relations avec autrui sont des possibilités de création de valeur, de bien-être, de sécurité, de plaisir. Pourtant, dans le monde du travail, bien souvent, elles sont synonymes de contrainte, frustration, et même parfois de colère. Il est toutefois possible de fluidifier ses relations, sans pour autant changer le contexte sur lequel nous n'avons aucune prise.

Objectifs :

- Adapter ses comportements en lien avec autrui
- Apprendre à gérer des situations de tensions
- Connaître les attitudes propices au développement des relations respectueuses

Public :

- Toute personne désireuse d'augmenter sa capacité relationnelle

Durée :

- 2 jours.

Coût :

- Nous consulter

Programme détaillé :

- Nous consulter

Détecter les signes annonciateurs de tension

- En connaissant la structure d'un conflit, les enjeux, les processus relationnels, les sources de conflit, l'individu s'approprie une nouvelle manière de se comporter avec autrui tout en se remettant en question sur ses pratiques.

Connaître son type de réaction au conflit

- Notre cerveau reptilien gère pour nous les réactions les plus archaïques. Cependant, dans un milieu relationnel, ses comportements ne sont plus aussi efficaces qu'il y a plusieurs millions d'années. Le stagiaire, au travers de mises en situations concrètes, découvrira comment agir différemment, avec plus d'aisance et de sérénité avec autrui.

La perception

- Les relations au sein d'une équipe font en grande partie l'atteinte des objectifs fixés ou que l'on se fixe. Le stagiaire apprendra à agir pour réguler ses relations au sein d'une équipe.

Agir au lieu de réagir

- La perception de nos émotions et la traduction après traitement de l'information, donnent des comportements instinctifs. Le stagiaire apprendra à réguler ses émotions pour mieux agir.

Capacités et compétences acquises par les stagiaires à l'issue de la formation :

- ✓ Savoir repérer les enjeux de pouvoir
- ✓ Savoir exprimer une opinion différente, un désaccord
- ✓ Faire face calmement et positivement aux attaques et aux plaintes, aux objections.
- ✓ Sortir de sa passivité sans tomber dans des attitudes agressives et inefficaces
- ✓ Négocier sans manipuler ni se faire manipuler
- ✓ Savoir sortir des situations de blocage
- ✓ Etre en mesure de faire un choix face au conflit
- ✓ Reconnaître sa propre agressivité
- ✓ Identifier les prémices des conflits
- ✓ Faire face à ses émotions négatives
- ✓ Engager un climat de confiance
- ✓ Exprimer un « non » ou une critique de façon positive
- ✓ Faire preuve d'empathie et d'assertivité