

## Affirmation de soi

**Kévin CHASSANGRE - 2025-2026**

### **PUBLIC CONCERNÉ**

Être orthophonistes, logopèdes ou logopédistes.

### **PRÉ-REQUIS**

Être titulaire d'un diplôme permettant l'exercice de l'orthophonie en Europe.

### **FORMAT, ORGANISATION, ACCÈS DE LA FORMATION**

- Parcours de formation de 8h en e-learning accessible sur la plateforme Happyneuron Academy (<https://app.happyneuron.academy/formations>).
- Accès sans limitation de durée à partir de l'achat de la formation.
- L'apprenant est libre de l'organisation de son parcours de formation : néanmoins il est recommandé de ne pas dépasser la réalisation d'une partie par semaine pour éviter la surcharge cognitive et de ne pas laisser trop de temps entre chaque module afin d'éviter le délitement des acquis.

### **CONDITION D'ACCUEIL ET D'ACCÈS DES PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP**

Notre organisme est attentif à l'accueil et à l'accompagnement des personnes en situation de handicap. Si vous êtes concerné(e), merci de prendre contact avec notre référente accessibilité : Mme Laure Descazeaux, à l'adresse mail suivante : [referenthandicap@happyneuron.fr](mailto:referenthandicap@happyneuron.fr).

Dès réception de votre demande, nous analyserons avec vous les besoins spécifiques (adaptation pédagogique, technique, rythme, matériel, support, etc.) et définirons les aménagements possibles pour votre parcours. Cette démarche est gratuite.

### **TARIF DE LA FORMATION**

225€

### **FINANCEMENT**

Cette formation ne bénéficie pas d'un agrément FIF-PL ni DPC.

### **FORMATEUR**

Kévin Chassangre est Docteur en psychopathologie (thèse portant sur le syndrome de l'imposteur), titulaire d'un Master en psychologie clinique et de la santé et d'un Diplôme Universitaire de TCC, et membre actif de l'AFTCC. Il exerce en tant que psychologue et psychothérapeute à Toulouse, intervient en hôpital de jour psychiatrique, est chargé de cours à l'Université Toulouse Jean Jaurès (2e au 5e année), collabore avec les laboratoires de recherche CERPPS et CLLE-LTC, et accompagne entreprises et professionnels en tant que formateur et conférencier expert sur les thématiques de l'affirmation de soi, de la gestion des émotions, de la communication et du syndrome de l'imposteur.

### **CONTEXTE ET OBJECTIFS DE LA FORMATION**

Dans la pratique orthophonique, la qualité de la communication professionnelle joue un rôle déterminant dans la relation thérapeutique, la coopération avec les familles et les échanges avec les autres professionnels de santé. La capacité à exprimer ses besoins, ses limites et ses opinions de manière claire et respectueuse constitue ainsi une compétence relationnelle essentielle pour préserver la qualité des soins, prévenir les tensions relationnelles et maintenir un équilibre professionnel durable.

Cependant, de nombreux professionnels peuvent rencontrer des difficultés à s'affirmer dans certaines situations de communication, conduisant à des comportements inhibés, excessifs ou

indirects susceptibles de générer du stress ou des incompréhensions. L'affirmation de soi, issue notamment des approches cognitivo-comportementales, propose des outils structurés permettant de développer une communication plus équilibrée et respectueuse de soi comme d'autrui.

Cette formation vise à apporter aux participants des repères théoriques et des techniques concrètes pour identifier leur style de communication, exprimer leurs besoins de manière assertive, gérer les situations relationnelles délicates (demandes, refus, critiques) et développer des interactions professionnelles plus sereines et efficaces.

## ● Objectifs généraux de la formation

**A l'issue de la formation, les participants seront capables de :**

- **Identifier** leur style de communication (affirmé, inhibé, excessif ou manipulateur) et les mécanismes cognitifs et émotionnels associés.
- **Mettre en œuvre** des techniques d'affirmation de soi pour formuler des demandes et des refus de manière claire et respectueuse.
- **Gérer** les situations relationnelles impliquant critiques ou compliments en adoptant des réponses adaptées au contexte.
- **Développer** une communication plus équilibrée en mobilisant des stratégies issues des approches cognitivo-comportementales.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- **Supports pédagogiques**
  - Fiches de synthèse thématiques (profil de communication, émotions, pensées automatiques, non-verbal, techniques JEAPP et NEAU, gestion des critiques et compliments)
  - Grilles d'auto-évaluation et outils de positionnement (questionnaire AS4)
  - Cartes-outils pliables et mémos visuels (mémo malin, graphiques de l'équilibre émotionnel)
  - Bibliographie et références scientifiques issues des TCC (Beck, Ellis, Young, Chalvin, Fanget, Cariou-Rognant)
- **Méthodes pédagogiques**
  - **Apports théoriques et psychoéducatifs** : présentation structurée des modèles de communication et des mécanismes cognitivo-émotionnels sous-jacents
  - **Mises en situation et exercices pratiques** : application des techniques d'affirmation de soi (formulation de demandes, refus, critiques, compliments) via des situations professionnelles ciblées
  - **Réflexion guidée et auto-positionnement** : exercices de prise de conscience (DECLIC, pensées automatiques, champ des possibles) pour personnaliser le parcours
  - **Approche progressive et hiérarchisée** : démarrage par des situations à faible valence émotionnelle, exposition répétée et prolongée pour ancrer les apprentissages
  - **Évaluation des acquis** : questionnaire de positionnement initial et final, évaluation des connaissances pré et post-formation, questionnaire de satisfaction

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire de positionnement initial et final
- Évaluation des connaissances pré-formation (quiz d'activation des acquis antérieurs)
- Évaluation des connaissances post-formation (attestation de maîtrise des compétences)

- Questionnaire de satisfaction à l'issue du parcours

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### Introduction (10 min)

- Questionnaire de positionnement pré-formation (5 min)
- Quiz d'évaluation des connaissances pré-formation (10 min)
- Récapitulatif des objectifs généraux de la formation

### SÉQUENCE 1 : Introduction — Bases de la psychoéducation de l'affirmation de soi (1h18 min)

Cette séquence pose les fondations conceptuelles de l'affirmation de soi à travers la métaphore de la conduite automobile, et invite l'apprenant à se positionner intuitivement et scientifiquement sur son profil de communication.

#### Objectifs :

- **Définir** le concept d'affirmation de soi et le distinguer des autres styles de communication.
- **Identifier** son profil de communication à l'aide d'outils d'auto-évaluation.
- **Comprendre** les mécanismes cognitifs, émotionnels et comportementaux impliqués dans la communication.

#### Contenu détaillé :

- Définition de l'affirmation de soi et principes de communication respectueuse.
- Présentation des différents styles de communication : affirmé, inhibé, excessif, manipulateur.
- Métaphore de la communication et équilibre relationnel.
- Liens entre affirmation de soi, confiance en soi et estime de soi.
- Auto-évaluation du profil de communication.
- Rôle de la communication non verbale dans les interactions.
- Rôle des émotions et des interprétations cognitives dans la communication.
- Identification des principaux freins au comportement affirmé.

### SÉQUENCE 2 : Oser exprimer ses besoins — Formuler une demande de manière affirmée (55 min)

Cette séquence invite l'apprenant à identifier concrètement ses besoins et à les exprimer de façon assertive à l'aide de la technique JEAPP, en surmontant les freins émotionnels, cognitifs et comportementaux liés à la formulation d'une demande.

#### Objectifs :

- **Identifier** les freins à l'expression de ses besoins.
- **Analyser** les pensées et émotions associées à la formulation d'une demande.
- **Formuler** une demande de manière affirmée à l'aide d'une méthode structurée.

#### Contenu détaillé :

- Identification des besoins et des situations nécessitant une demande.
- Analyse des émotions et pensées associées à l'expression d'un besoin.
- Identification des freins cognitifs et relationnels.
- Présentation d'une méthode structurée pour formuler une demande.
- Mise en pratique à partir de situations professionnelles.
- Progression graduée selon le niveau de difficulté des situations.

### SÉQUENCE 3 : Oser dire non — Formuler un refus de manière affirmée (60 min)

Cette séquence aide l'apprenant à dépasser les freins émotionnels, cognitifs et comportementaux liés à l'expression d'un refus, en lui proposant la technique NEAU pour poser ses limites avec authenticité et empathie, sans culpabilité ni conflit.

#### Objectifs :

- **Identifier** les difficultés liées à l'expression d'un refus.
- **Comprendre** les mécanismes cognitifs et émotionnels associés.
- **Exprimer** un refus de manière affirmée en posant des limites claires.

#### **Contenu détaillé :**

- Identification des situations nécessitant l'expression d'un refus.
- Analyse des émotions et croyances associées au refus.
- Identification des mécanismes freinant l'expression de limites.
- Présentation d'une méthode structurée pour exprimer un refus.
- Gestion de l'insistance et maintien de la position exprimée.
- Mise en pratique sur des situations concrètes.

### SÉQUENCE 4 : Oser formuler une critique constructive (55 min)

Cette séquence aide l'apprenant à dépasser les freins liés à l'expression d'un besoin de changement, en lui proposant la technique DISC pour formuler une critique constructive avec précision, authenticité et empathie, sans généralisation négative ni attaque de la personne.

#### Objectifs :

- **Identifier** les freins à l'expression d'une critique.
- **Distinguer** les différents niveaux de critique dans la communication.
- **Formuler** une critique constructive centrée sur un comportement précis.

#### **Contenu détaillé :**

- Identification des situations nécessitant une critique constructive.
- Distinction entre critique de la personne, de la relation et du comportement.
- Analyse des émotions associées à l'expression d'une critique.
- Présentation d'une méthode structurée pour formuler une critique constructive.
- Gestion des réactions et des contre-arguments.
- Mise en pratique sur des situations concrètes.

## SÉQUENCE 5 : Apprendre à recevoir une critique de manière affirmée (60 min)

Cette séquence aide l'apprenant à dépasser les freins liés à la réception d'une critique, en lui proposant la technique ÉPÉE pour enquêter, obtenir un comportement précis et y répondre de manière affirmée, tout en préservant son estime de soi.

### Objectifs :

- **Identifier** les réactions émotionnelles face à une critique.
- **Analyser** les différents types de critiques reçues.
- **Répondre** à une critique de manière affirmée en préservant l'estime de soi.

### **Contenu détaillé :**

- Analyse des réactions émotionnelles face à une critique.
- Distinction entre différents types de critiques.
- Stratégies pour analyser et clarifier une critique reçue.
- Réponses adaptées selon la nature de la critique.
- Préservation de l'estime de soi dans les situations critiques.
- Progression hiérarchisée : commencer par les situations les moins anxiogènes de la liste.

## SÉQUENCE 6 : Formuler et recevoir un compliment de manière affirmée (55 min)

Cette séquence aborde la communication des messages positifs — formuler et recevoir des compliments — en s'appuyant sur la métaphore du cadeau relationnel, les techniques JPA et MAA, et le DECLIC.

### Objectifs :

- **Identifier** les freins à l'expression et à la réception de compliments.
- **Formuler** un compliment de manière claire et sincère.
- **Recevoir** un compliment de manière affirmée et adaptée au contexte.

### **Contenu détaillé :**

- Rôle des messages positifs dans les relations professionnelles.
- Identification des freins à l'expression et à la réception de compliments.
- Présentation de méthodes pour formuler un compliment.
- Stratégies pour recevoir un compliment de manière adaptée.
- Mise en pratique dans des situations de communication positives.

## SÉQUENCE 7 : Conclusion (20 min)

### Objectifs :

- Évaluer l'évolution de ses connaissances et de son positionnement.
- Identifier les actions à mettre en œuvre dans sa pratique professionnelle.

- Synthèse des principaux apprentissages.
- Questionnaire d'évaluation des connaissances post-formation.

- Questionnaire de positionnement post-formation.
- Questionnaire de satisfaction.