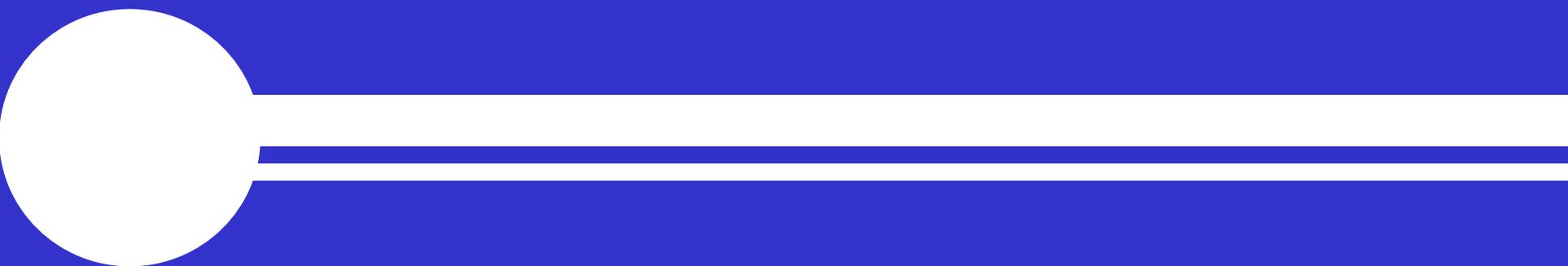




DEVELOPPEMENT PERSONNEL

Dr Salatiemoani Germain OUALLY
Enseignant-Chercheur
Consultant en Gestion de Projet
76 45 53 65 WhatsApp



PLAN DE LA COMMUNICATION I

I. Connaissance de soi

II. Estime de soi

III. Confiance en soi

IV. Maitrise de soi

INTRODUCTION



INTRODUCTION

- L'excellence est devenue une qualité exigée dans notre vie et dans les organisations.**
- La routine n'a plus sa place dans les familles et les organisations.**
- Chacun attend de l'autre la création du sens de l'énergie, de l'adhésion et des changements attrayants**

INTRODUCTION



- Se développer c'est devenu pour tous un devoir à condition qu'il s'agisse d'un développement cohérent et équilibré.**
- Participer au développement d'une organisation suppose que l'on sait vivre le présent avec sérénité afin de préparer l'avenir.**
- Dans cette perspective, la communication interpersonnelle occupe une**

INTRODUCTION



place de choix dans la gestion de notre quotidien surtout celle des jeunes, chargés d'animer la vie de l'organisation en tant que vitrine.

□ Pour bien remplir cette mission, elle a besoin de renforcer sa connaissance de soi, son estime de soi afin d'avoir une confiance inébranlable en ses actions.

I.CONNAISSANCE DE SOI

1. CONNAISSANCE DE SOI

« Si vous connaissez l'ennemi et vous-même, vous n'avez pas à avoir peur du résultat de 100 batailles.

Si vous vous connaissez et vous ne connaissez pas l'ennemi, pour toute victoire remportée vous subirez aussi une défaite.

Si vous ne connaissez ni l'ennemi ni vous-même, vous succomberez à toute bataille.»

ABEAS CORPUS

L'idée de la connaissance de soi est d'être *conscient de soi-même, de ses propres pensées, ses appréciations, ses habitudes, ses souvenirs, ses préjugés*. Le résultat est une capacité non seulement de se connaître soi-même mais, mieux connaître ceux autour de soi. La difficulté à se regarder et s'examiner soi-même objectivement est la capacité à s'observer sans émotion et avec rationalité

ABEAS CORPUS

- 1. Les avantages de la connaissance de soi**
- Reconnaissance de son propre style de travail**
 - De son mental et de ses atouts**
 - Capacité à reconnaître ses forces et faiblesses**
 - à être ouvert et honnête et responsable**
 - Comprendre et accepter qu'on est spécial et unique.**

ABEAS CORPUS

2. Les attributs de la connaissance de soi

- **Vison**
- **Désir**
- **Engagement**
- **Planning**
- **Persévérance**
- **Attitude mentale**
- **Intuition**
- **Vérité**
- **Compétence**
- **Foi et courage**

II. ESTIME DE SOI

- **Nos pensées deviennent nos croyances**
- **Nos croyances deviennent nos paroles**
- **Nos paroles deviennent nos actes**
- **Nos actes deviennent nos habitudes**
- **Nos habitudes deviennent nos valeurs**
- **Nos valeurs deviennent notre destin**

L'estime de soi est un état d'esprit. L'estime de soi est ce que vous pensez de vous-même ou ce que vous pensez être (pas paraître, ce n'est pas comment vous paraissez ou faites semblant devant les gens). L'estime de soi est la reconnaissance de ses propres

II. ESTIME DE SOI

compétences, ses propres qualités, ses propres talents. L'estime de soi est la capacité de respecter et de penser bien de soi-même. Cela signifie que vous vous appréciez tel un individu unique avec ses compétences, talents et capacités propres à lui-même. L'estime de soi est aussi la capacité d'expérimenter l'amour de soi et la joie au point culminant, que vous soyez oui ou non un individu qui a du succès à tout niveau de sa vie.

II. ESTIME DE SOI

ELEMENTS POUR BATIR SON ESTIME DE SOI

Pour cultiver l'estime de soi, il faut être tendre avec soi-même et ne pas toujours voir que les échecs. Au cours d'une journée, il faut toujours considérer les cas des réussites et des échecs à leur juste valeur. Il ne sert à rien de trop se blâmer. Il ne faut pas toujours rejeter la responsabilité.

- *Poursuivre vos passions*
- *Localiser ou suivre vos efforts*
- *Un bulletin tableau de l'estime de soi*
- *Cesser les propos négatifs*

II. ESTIME DE SOI

- ***Concentrez-vous sur ce qui va bien pour vous.***
- **Voyez les erreurs ou les échecs comme des possibilités d'apprentissage**
- ***Changez vos pensées qui vous donnent un sentiment d'infériorité***
- ***Fixez-vous des objectifs.***
- ***Acceptez les compliments.***

III.CONFIANCE DE SOI

Un dicton dit que quiconque veut aller loin ménage sa monture. Comment ménagez-vous vos relations, votre famille, vos amis, votre entourage, votre emploi, vos projets, vos ressources financières, en un mot votre vie ?

L'autodiagnostic est un examen détaillé et minutieux de conscience, c'est une évaluation, une exposition et une projection de sa propre vie, de ses qualités et de ses défauts en somme de son homme intérieur, c'est une analyse minutieuse de soi par soi sur le plan social, le plan professionnel, le plan intellectuel, le plan spirituel, le plan⁴

III.CONFIANCE DE SOI

économique et financier, le plan individuel, le plan familial, le plan comportemental (idéologie), le plan politique etc. Il aide à mieux se connaître et de minimiser les faiblesses pour faire face aux difficultés et tirer parti de ses atouts afin d'atteindre le bien-être que l'on recherche. L'autodiagnostic permet à toute personne ambitieuse de tirer les leçons de sa propre expérience, d'être réceptive aux idées nouvelles, de trouver des solutions appropriées aux insuffisances constatées. Cet examen de conscience expose donc et challenge toute personne à la réflexion avant l'action.

III.CONFIANCE DE SOI

LES ELEMENTS POUR CULTIVER LA CONFIANCE EN SOI

La confiance en soi qui permet de croire en ce que l'on fait, de saisir des opportunités, de prendre des initiatives et d'aller de l'avant. Le manque de confiance en soi freine le développement de la personne, de l'équipe ou de l'entreprise. Il existe des principes pour améliorer la confiance en soi :

- ***Bien se costumer***
- ***Veiller à l'allure (le pas)***
- ***Veiller à votre posture***

III.CONFIANCE DE SOI

- ***Faire une annonce personnelle***
- ***Pratiquer la gratitude***
- ***Dire des compliments des autres***
- ***Pratiquer du sport***
- ***Se focaliser sur les contributions***
- **Apprendre à accepter les critiques**

IV.MAITRISE DE SOI

Votre rapport avec l'extérieur est conditionné avec le rapport que vous entretenez avec vous-même. La maîtrise du monde intérieur est une condition sine qua none pour maîtriser le monde extérieur. N'est-il pas absurde de vouloir contrôler et maîtriser les autres sans se maîtriser soi-même.

Si vous voulez atteindre vos objectifs quels qu'ils soient, il est aussi indispensable d'être maître de soi, de se contrôler et de maîtriser ses capacités. Votre attitude produit votre état émotionnel (la peur, la colère etc.).

IV.MAITRISE DE SOI

LES ELEMENTS DE LA MAITRISE DE SOI

- Développer des émotions positives
- Affronter les situations
- Combattre la timidité
- Soigner son attitude

Résumé : Une bonne attitude physique et morale permet à l'esprit de se redresser. Pour se sentir plus détendu et plus solide, il faut se positionner clairement, se tenir droit et bien se redresser. Il faut donc être attentif à sa posture et aux traits de son visage.

ETUDE DE CAS PRATIQUE

**A PARTIR DE CES EMOTIONS NEGATIVES
RETROUVEZ CELLES POSITIVES
CORRESPONDANTES.**

- **Infériorité-Colère -Jalousie -Anxiété**
- **Insécurité-Irritabilité-Honte-Isolement**
- **Maladresse- Inhibition-Ennui-Solitude**
- **Amertume-Mélancolie-Confusion-Vieillesse -
Défaitisme-Désordre**
- **Mépris-Indigence-Découragement-
Accablement-Déprime-Panique Désespoir-
Pessimisme Désappointement-Hypocrisie**
- **Soucis-Dégout-Préjudice-Embarras-Pression.** ²⁰

V.LES STYLES DE COMMUNICATION

1.Les cinq styles de communication

- **L'auto refus** : les individus utilisent l'auto refus pour isoler les autres et s'éloigner des autres. Ceux-ci manifestent une faible ouverture à l'égard des autres et fournissent peu de rétroaction. Ils dissimulent souvent leurs idées, leurs opinions, leurs attitudes et leurs sentiments.

V.LES STYLES DE COMMUNICATION

- **L'autoprotection** : Ceux-ci ne cherchent qu'à découvrir les autres ou à porter des jugements sur les autres. Ils critiquent les autres sans jamais se mettre en cause eux-mêmes.
- **L'auto-exposition** : Ils incitent les autres à s'intéresser à eux car ils leurs demandent constamment de réagir face à leur propre comportement. Mais ces individus

V.LES STYLES DE COMMUNICATION

accordent souvent très peu d'attention à la rétroaction qu'ils reçoivent.

- **L'auto négociation** : les personnes qui pratiquent l'auto négociation n'ont envie de s'ouvrir aux autres que dans la mesure où les autres s'ouvrent à eux.
- **L'auto-accomplissement** : Ce groupes de personnes qui pratiquent l'auto-accomplissement fournissent

V.LES STYLES DE COMMUNICATION

spontanément toute l'information nécessaire à propos d'eux-mêmes, demandent une rétroaction et fournissent eux-mêmes une rétroaction.

2. La rétroaction efficace

Elle est celle qui permet une bonne lecture de l'appréciation que le récepteur fait du message reçu. Qu'elle soit négative ou positive, elle est efficace lorsqu'elle permet au communicateur de réajuster son message.

V.LES STYLES DE COMMUNICATION

3. L'écoute efficace

« Nous avons deux oreilles et une bouche... Il faut donc écouter deux fois plus que l'on ne parle. »

La personne qui sait écouter adopte des attitudes suivantes :

Ecoute vraiment de façon à comprendre le vrai message. Elle ne se prépare pas à répondre pendant que l'autre personne parle (l'émetteur). Sait aussi que le message de l'émetteur ne se limite pas à ses paroles. Il se révèle dans son ton de voix, dans l'expression de son visage, dans la position

V.LES STYLES DE COMMUNICATION

3. L'écoute efficace

« Nous avons deux oreilles et une bouche... Il faut donc écouter deux fois plus que l'on ne parle. »

La personne qui sait écouter adopte des attitudes suivantes :

Ecoute vraiment de façon à comprendre le vrai message. Elle ne se prépare pas à répondre pendant que l'autre personne parle (l'émetteur). Sait aussi que le message de l'émetteur ne se limite pas à ses paroles. Il se révèle dans son ton de voix, dans l'expression de son visage, dans la position

V.LES STYLES DE COMMUNICATION

de son corps, etc.

- **Essaie de se mettre à la place de l'émetteur. Elle sait que ce qui compte, ce sont les sentiments de l'émetteur.**
- **Oublie ses opinions personnelles pour le moment. Elle comprend qu'elle ne peut pas s'écouter elle-même pendant qu'elle écoute quelqu'un d'autre.**
- **Est toujours très patiente. Elle sait qu'on écoute habituellement plus vite qu'on ne parle. Elle suit l'émetteur et n'essaie jamais de le dépasser. Elle respecte son rythme.**
- **Se montre intéressée et attentive. Elle sait**

V.LES STYLES DE COMMUNICATION

qu'elle incite ainsi l'émetteur à parler et qu'elle l'aide à le faire plus efficacement.

- Fait ressortir les points forts de celui qui parle, et non ses points faibles (elle ne joue pas le rôle d'arbitre).**
- N'interrompt jamais. Elle ne pose des questions que pour obtenir plus de renseignements et non pour tendre un piège à l'émetteur.**
- Elucide tout malentendu au début de la conversation.**

V.LES STYLES DE COMMUNICATION

CONCLUSION

- **L'objectif de ce module est de permettre à chacun(e) d'apprendre à mieux se connaître et améliorer son quotidien. Il s'agit de nous convaincre de notre capacité et de reconnaître notre insuffisance :**
- **Savoir que, si vous êtes choisis pour une chose, vous avez les compétences nécessaires ; Si on vous confie une responsabilité, c'est que vous êtes dignes de confiance ; Avoir l'espoir dans tout ce que vous faites ; Avoir toujours et partout une Attitude Mentale Positive(AMP) ; Croire de toutes forces en ses capacités ;**

CONCLUSION

Avoir un esprit d'engagement, de motivation, de détermination et de persévérance ; Savoir que c'est difficile, compliqué, dur MAIS ce n'est pas impossible, car « *impossible est un mot qui se trouve seulement dans le dictionnaire des insensés* » selon **NAPOLEON**

- Il faut donc éviter la routine en étant tenace et persévérant pour tendre vers la perfection.

-