



Objectifs de cette formation

- *Savoir mieux exprimer son ressenti et ses besoins*
- *Oser dire non sans agressivité*
- *Ecouter l'autre sans l'interrompre*
- *Donner et demander des signes de reconnaissance*

« **Quand on se parle à demi-mots, on ne se comprend qu'à moitié.** »

Dicton populaire

Pour en finir avec les dialogues de sourds !

Communiquer n'est pas toujours aisé. Nous avons des difficultés à exprimer ce que nous pensons. Nous avons aussi du mal à écouter sans exprimer notre opinion. Et au final, nous ne retenons que ce qui est, à nos yeux, important.

Nous risquons alors vite de nous sentir incompris et/ou de tomber dans le jugement.

Cette formation permet à toutes les personnes travaillant dans l'entreprise

d'apprendre à utiliser la Communication Non Violente (CNV) pour s'exprimer de manière plus claire et plus sincère.

Elle fait également travailler les personnes sur leur qualité d'écoute, l'importance du silence.

L'accent est mis sur le « savoir-être » et aborde le langage verbal, non-verbal et kinesthésique.

Public

- Tout public

Durée

- 2 jours consécutifs

Contenu

- PNL
- Analyse Transactionnelle
- CNV
- Ecoute active

Aucun prérequis

Groupe de 10 personnes max



PROGRAMME JOUR 1

- Point sur nos difficultés à communiquer
 - Notre difficulté à ressentir les choses
 - Notre difficulté à exprimer notre ressenti et nos besoins
 - Nos visions du monde différentes (PNL)
 - Nos interprétations et nos jugements
 - Nos « rackets » (Analyse Transactionnelle)
- Que ressentez-vous ?
 - Identifier son ressenti et trouver le sentiment associé
 - Identifier le besoin satisfait ou non qui se cache derrière ce sentiment
 - Exprimer ses sentiments et besoins (CNV) en utilisant le « JE »
- Que voyez-vous ?
 - Observer sans juger ni interpréter
 - Voir avec les yeux de l'autre
 - Utiliser un langage simple sans superlatif
- Qu'entendez-vous ?
 - L'importance du silence
 - Reformuler pour vérifier sa compréhension
 - Poser des questions (ouvertes, fermées, neutres, orientées)
 - Les relances
- Quelle attitude avez-vous ?
 - L'empathie : présence à soi et aux autres
 - La disponibilité
 - La présence

PROGRAMME JOUR 2

- Oser dire non avec la CNV
 - Observer sans juger
 - Exprimer son ressenti et ses besoins
 - Formuler une demande concrète et réalisable
- Donner et demander des signes de reconnaissance
 - Les types de stimulations
 - L'économie des stimulations
 - Les bénéfices des stimulations
- Adopter une position de vie +/+
 - Reconnaître le point de vue de l'autre
 - Reconnaître son intérêt même s'il est différent du nôtre
 - Ne pas se dévaloriser ni se taire face à l'autre
- Savoir faire des feed-back
- Sortir d'un jeu psychologique
 - Savoir le repérer
 - Connaître les techniques de communication pour en sortir

Méthodes pédagogiques :
Remise d'un support théorique
Remise d'un livret de plan d'action
personnel à chaque participant
Cas pratiques
Jeux de rôles

entre2
coaching
médiation