



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

- Personnes souhaitant mieux communiquer

Durée

- 2 jours (14 heures)

Contenu

- PNL
- Analyse Transactionnelle
- CNV
- Ecoute active

Aucun prérequis

Evaluation des connaissances en fin de formation avec cas d'application

Groupes de 2 à 10 personnes max – Formation Présentielle

Fiche d'appréciation remise au participant en fin de formation



○ 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

○ 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 :
Diaporama
Remise d'une copie du diaporama à chaque participant
Cas pratiques
Jeux de rôles