

INTRODUCTION À LA COMMUNICATION NON- VIOLENTE



OBJECTIFS

- Découvrir un outil de dialogue
- Rendre plus simples les rapports humains.
- Vivre une expérience personnelle de connaissance de soi et des autres.



PROFILS

Toute personne souhaitant renforcer l'efficacité de sa communication



PRÉREQUIS

Aucun



DURÉE

2 jours soit 14 heures



COMPÉTENCES VISÉES

- Capacité à interagir de façon plus pertinente et adaptée dans les échanges



LES ATOUTS DE CETTE FORMATION

- Pédagogie concrète et opérationnelle basée sur les expériences vécues par les participants
- Remise d'outils méthodologiques applicables directement sur le terrain
- Remise d'outils d'autodiagnostic tout au long de la formation



PÉDAGOGIE

Moyens pédagogiques de type interactif sur mode participatif :

- Apports théoriques et/ou méthodologiques
- Analyse de pratiques
- Jeux de rôle
- Accompagnement intersession et jusqu'à 3 mois après la formation



ÉVALUATION

- Pendant la session : sous forme de cas concrets et de mises en situation
- Appréciation pédagogique de fin de session : QCM de mesure de satisfaction des participants
- Remise d'une attestation individuelle de formation

ÊTES-VOUS « CHACAL » OU « GIRAFE » DANS VOTRE COMMUNICATION?

L'influence du langage sur la perception de la réalité et ses obstacles dans la communication

Le "ou" et le "et" dans le langage

Opinions / Jugements / Interprétations : leurs effets sur la qualité des échanges

Les 4 étapes d'une communication fructueuse : observation, sentiments, besoins et demande

LES EMOTIONS, CES BROUILLEURS DE COMMUNICATION

Qu'est-ce qu'une émotion?

L'influence des émotions sur notre capacité de jugement

Identifier ses propres émotions et savoir les exprimer

PASSER DU JUGEMENT AU BESOIN

Reconnaître ses propres besoins sans les projeter sur l'autre

La prise de conscience de son besoin ou comment trouver l'origine de ses besoins

Savoir traduire jugements, critiques et reproches en sentiments et besoins pour désamorcer les conflits

La verbalisation du besoin

La formulation en "je" plutôt qu'en "tu", qui évite l'accusation

FAIRE UNE DEMANDE QUI SOIT ACCEPTABLE POUR L'AUTRE

La différence fondamentale entre demander et ordonner

Les différents types de demandes

La trame pour formuler une demande concrète, réaliste, positive et réalisable

L'IMPORTANCE DE L'ÉCOUTE EMPATHIQUE

Qu'est-ce que l'écoute empathique?

Détecter rapidement les besoins de l'autre par l'écoute, pour créer un climat de confiance

Les 4 manières d'entendre un message difficile