

Mieux communiquer avec la Communication Non Violente : les clés pour transformer vos relations

Communiquer pour des relations constructives

Informations clés



Formation intra-entreprise



1 jour
(7 heures)



Présentiel



Demander un devis

Cibles

Managers, collaborateurs souhaitant améliorer ses compétences en communication.

Matériel nécessaire

Aucun matériel nécessaire.

Pré-requis

Aucun pré-requis,

Attestations de fin de formation

Remise à l'issue de la formation et du questionnaire

Pourquoi participer

Nous passons une grande partie de notre temps à communiquer, souvent sans avoir appris à le faire de manière consciente et respectueuse. Lorsque notre communication manque de clarté ou d'écoute, elle peut générer incompréhensions et tensions.

Cette formation vous permettra de :

- mieux vous faire comprendre,
- d'améliorer la qualité de vos échanges
- désamorcer les tensions avant qu'elles ne dégénèrent.
- transformer les situations de conflit en opportunités de dialogue et de coopération.

Les objectifs de la formation

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les principes fondamentaux de la Communication Non Violente (CNV)
- Identifier et exprimer clairement ses ressentis et besoins dans diverses situations
- Formuler des demandes claires et impactantes pour favoriser la coopération
- Écouter activement et avec empathie les autres
- Appliquer les techniques de CNV pour résoudre des conflits de manière constructive.

La pédagogie

- **Les supports pédagogiques :** slides de présentation, carnet de bord et fiches pratiques.
- **Le mode d'évaluation des acquis :** questionnaires d'évaluation en fin de session.
- **Les atouts de notre démarche :**
 - **Une formatrice-coach** pour favoriser l'apprentissage et les dynamiques relationnelles.
 - **Une approche andragogique de la formation :** un apprentissage en hélicoptère pour favoriser la mise en pratique et l'appropriation
 - **Une approche qui nourrit les 3 dimensions** la tête (la pensée), le cœur (les émotions), le corps (le passage à l'action) pour un meilleur ancrage.

Matin

Introduction & fondamentaux : comprendre la CNV et ses enjeux

- **Accueil, cadrage et règles de vie**
 - Présentation des objectifs et des attentes des participants.
 - Création d'un cadre sécurisant : respect, confidentialité, transparence.
- **Découvrir la CNV : origine et intention**
 - Repères sur la genèse (Marshall Rosenberg, diffusion en France).
 - Clarifier ce qu'est la CNV (et ce qu'elle n'est pas).
- **Identifier ce qui coupe la communication**
 - Repérer les obstacles fréquents : critique, comparaison, déni de responsabilité, idées reçues.
 - Comprendre les mécanismes de rupture dans une situation tendue ou bloquée.
- **Développer les 3 radars de la CNV**
 - Écoute de soi.
 - Expression de soi.
 - Écoute de l'autre.
- **Écoute de soi : émotions & besoins**
 - Auto-empathie : se connecter à ce qui se passe en soi
 - Identifier ses ressentis "ici et maintenant".
 - Comprendre les émotions comme des indicateurs de besoins.
- **Exercice : écoute de soi**
 - Météo intérieure / gratitude.
 - Besoins nourris et besoins en attente.

Après midi

Le protocole OSBD : appropriation & mise en pratique

- **Présentation du protocole OSBD (outil central)**
 - Comprendre la logique : sortir du jugement, revenir aux faits.
 - Découvrir l'analogie "chacal / girafe".
- **Étape 1 : Observation (faits vs interprétations)**
 - Formuler une observation neutre, objective, indiscutable.
 - Identifier les pièges : "toujours / jamais", généralisations, distorsions.
- **Étape 2 : Sentiment**
 - Distinguer sentiment réel vs interprétation ("je ressens que...").
 - Enrichir son vocabulaire émotionnel.
- **Étape 3 : Besoin**
 - Comprendre le besoin comme universel et moteur de l'action.
 - Différencier besoins et stratégies.
- **Étape 4 : Demande**
 - Formuler une demande claire, positive, concrète et négociable.
 - Différencier demande vs exigence
- **Mises en pratique & cas concrets**
 - Transformer une situation de tension en OSBD.
 - S'entraîner à reformuler et clarifier une demande.
- **Écoute empathique & synthèse**
 - Renforcer la qualité de l'écoute
 - Développer une écoute empathique et une posture d'accueil.
 - Synthèse et plan d'action