

ETABLIR DES RELATIONS PLUS HARMONIEUSES AVEC LA COMMUNICATION NON VIOLENTE

Niveau 1

Public concerné:

Toute personne souhaitant optimiser son efficacité relationnelle

Objectifs:

La CNV, inventée par Marshall B. Rosenberg, psychologue clinicien collaborateur de Carl Rogers, est particulièrement pertinente dans des situations de désaccord et de conflit car elle donne une trame pour maintenir le dialogue et pour rechercher ensemble une solution créative de coopération. Elle permet de développer une qualité relationnelle même en situation complexe et tendue qui permet de satisfaire le besoin de chacun de sortir indemne et respecté de la situation.

Programme de formation

Prendre conscience de l'impact de son langage sur l'autre

- L'influence du langage sur la perception de la réalité et ses obstacles dans la communication/ Le "ou", le "et", le « mais » dans le langage

Distinguer un discours subjectif d'un discours objectif

- Les problèmes de 80% des messages et leurs effets : les opinions / les jugements / les interprétations

Atténuer l'impact émotionnel d'une situation délicate

- L'influence des émotions (négatives) sur notre capacité de jugement
- Les manifestations incontrôlables des émotions qui nous trahissent
- Les moyens de gérer son émotion : l'accepter et la verbaliser pour la neutraliser

Reconnaître ses propres besoins sans les projeter sur l'autre

- La prise de conscience de son besoin/ Trouver l'origine de ses besoins
- 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 2 types de demandes : le message en retour / la demande d'action
- Les caractéristiques d'une demande acceptable et compatible avec mes besoins
- La trame pour formuler une demande concrète, réaliste, positive et réalisable

Prendre en compte la réaction de son interlocuteur

- La reconnaissance de l'émotion et du besoin de l'autre
- Les 2 composantes majeures de l'écoute
- Le mécanisme de l'empathie en 2 étapes

Méthode pédagogique

- Alternance d'apports méthodologiques et de mises en situation pratiques
- Mises en situation à chaque phase de la méthode pour s'approprier le concept et s'entraîner à le rendre naturel et concret dans la pratique

Modalité d'évaluation

- Elaboration de son plan de progrès

Les Consultants Associés

2589, Route de Montabo
97300 CAYENNE

N° SIRET : 530 415 009
00014

N° Déclaration Formation :
96 97 30433 97

DUREE :

> 2 jours

DATES:

> 14, 15 septembre 2015

INTERVENANTS :

> Stéphane VAITI
> Béatrice CHANTELLE

COUT PAR PERSONNE

> 490 euros

LIEUX :

> Cayenne

CONTACT :

Stéphane VAITI

Tél : 0694 21 89 72

Fax : 0594 35 53 70

stephane.vaiti@gmail.com

BULLETIN D'INSCRIPTION A RENVOYER PAR FAX OU MAIL

Entreprise :

Adresse :

NOM du participant :

N° de téléphone : N° de fax :

Adresse e-mail :