

Communication Non violente et gestions des tensions dans la relation

Une formation déclinée sur deux ou quatre journées

Méthode et moyens pédagogiques

Communication Non Violente et gestions des tensions dans la relation



Durée de l'action de formation

14h ou 28 heures (durée intersessions de 15 jours)



Public

Tous publics
Groupe de 8 à 12 personnes



Suivi et évaluation

Feuilles de présence
Mises en situation
Feuilles d'évaluation à chaud

OBJECTIFS

- > S'approprier les mécanismes d'émergence des tensions en soi et dans la relation
- > Appréhender la violence comme l'expression tragique d'un besoin insatisfait
- > Identifier les cercles vicieux liés aux différentes formes d'agressivité
- > Comprendre les mécanismes de l'escalade conflictuelle
- > Découvrir les 4 étapes de la Communication Non Violente
- > Se centrer sur les faits pour éviter toutes formes d'interprétations dissonantes
- > Identifier et comprendre et exprimer ce qui se passe en soi et chez l'Autre
- > Communiquer son sentiment sans violence, sans jugement, sans reproches
- > Savoir exprimer une demande concrète, négociable et réalisable pour passer de l'intention à l'action
- > Identifier ses réflexes contre-productifs et savoir prendre ses responsabilités dans la bienveillance et l'authenticité
- > Prendre le recul nécessaire à la résolution non violente des problèmes et des conflits
- > Acquérir une posture de coach, permettant de distancier et de ne rien prendre de manière personnelle
- > Découvrir quelques principes de gestion du stress et des émotions pour mieux maîtriser les situations de tension

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- > Pédagogie inspirée du changement pour accompagner la transformation personnelle
- > Animation inspirée de l'improvisation théâtrale, des jeux de coopération et du théâtre forum
- > Exposés théoriques suivis d'exercices d'appropriation ludiques - étude de cas, débats, mises en situation,...
- > Jeux de rôles construits à partir de situations vécues par les participants
- > Exercices de gestion du stress et MBSR



Communication Non Violente et gestions des tensions dans la relation

Le programme pour deux journées

Journée 1

Ouverture

- > Présentation du programme
- > Blason et recueil des attentes
- > Jeu des 9 points

L'émergence des tensions en soi

- > La perte d'harmonie en soi
- > L'insatisfaction des besoins
- > Stress et radio mentale

> L'émergence des tensions dans la relation

- > Biais d'interprétation et communication
- > Cercle vicieux et racket system
- > Lutte de points de vue et escalade conflictuelle

Les grands principes de la CNV

- > Les 4 étapes de la CNV
- > Exercices d'appropriation

Conclusion

- > Tour de table et recueil des impressions

Journée 2

Ouverture

- > Météo du matin
- > Échauffement et mise en condition

Pensées, paroles et actions justes

- > Le piège de la dissonance cognitive et de l'engagement jusqu'au-boutiste
- > Déjouer les pièges du mental et éviter le racket
- > Maîtriser sa posture, s'exprimer et agir dans la Non-violence

> Gérer les tensions par l'attention

- > Gérer les tensions, en soi, en l'autre, dans la relation
- > Écoute et empathie
- > La présence et l'acceptation comme base de la transformation

Utiliser la CNV pour pacifier et actionner

- > Les formes de reformulation en CNV
- > Recadrer, pacifier, actionner
- > La négociation des besoins dans la réciprocité

Conclusion de la session

- > 10 messages à retenir
- > Tour de table et évaluation

Communication Non Violente et gestions des tensions dans la relation

Le programme pour approfondir

Journée 3

Ouverture

- > Retour J1 et J2
- > Recueil des attentes
- > Petit jeu introductif

Recadrer les faits

- > Un fait ne signifie rien en lui-même
- > Le filtre du mental
- > Observer – exercices

Exprimer nos sentiments

- > D'où viennent nos émotions?
- > La roue des émotions de Plutchik
- > Exprimer et prendre la responsabilité de son émotion

Les besoins comme moteur de l'action

- > Maslow Vs Herzberg
- > Reconnaître ses besoins et les hiérarchiser
- > Distinguer besoins et attentes

Conclusion de la session

- > Le triptyque Fait - Sentiment- besoin
- > La pleine conscience- exercice MBSR
- > Tour de table et évaluation

Journée 4

Ouverture

- > Météo du matin
- > Échauffement et mise en condition

Expression et formulation d'une demande

- > Les caractéristiques de la demande
- > Négocier son besoin par une demande concrète positive et réalisable
- > Chacal ou girafe?

Posture d'accompagnement

- > L'assertivité pour susciter l'engagement

- > Empathie, présence et bienveillance pour reconnaître et gérer la souffrance
- > Présence et conscience : incarner son besoin

Entraînement et exercices

- > Recadrer, exprimer sa colère sans violence,
- > reformuler de manière non-violente pour éclairer, apaiser et restaurer les capacités d'agir
- > La CNV pour susciter le passage à l'action juste

Conclusion de la session

- > Les mots générateurs de maux
- > La négociation de son besoin
- > Tour de table et évaluation



- > Loin d'être un simple lieu d'apprentissage, nos sessions constituent un espace où l'on s'approprie les éléments de savoir, de savoir-faire et de savoir-être nécessaires à l'acquisition et l'appropriation de nouvelles compétences.
- > La formation-action, inspirée de la pédagogie du changement, permet de motiver et d'inciter chaque participant à transformer son approche et ses pratiques dans le sens d'une plus grande efficacité. Les animations, conçues comme de véritables temps forts de cohésion, faciliteront l'émergence d'une culture partagée au sein de l'équipe du cabinet.



UNE ANIMATION STRUCTURÉE AUTOUR D'UN PRINCIPE D'ALTERNANCE ENTRE LES MOMENTS :

- > De connexion et d'ancrage pour éveiller l'intérêt (par le biais conceptuel ou émotionnel), aviver la curiosité et susciter la motivation,
- > De transmission, stimulant la réflexion, facilitant l'acquisition de nouvelles informations,
- > D'activation ludique, sollicitant nos différentes formes d'intelligence pour susciter les déclics, favoriser l'adhésion au message,
- > De mémorisation et de consolidation, permettant de revenir sur le message et de favoriser une appropriation durable.

POUR PARVENIR À CE RÉSULTAT, LES CONSULTANTS- FORMATEURS UTILISENT LES MÉTHODES ET LES OUTILS PÉDAGOGIQUES SUIVANTS :

- > Les exposés, les témoignages de professionnels ayant accompagné de nombreux collaborateurs en situation de tension. Pour s'approprier les fondamentaux en profondeur et travailler sur la base de cas concrets
- > Les jeux de médiation, de communication. Pour déclencher des prises de conscience de manière ludique et accompagner chacun du désir au plaisir de changer
- > L'animation participative et interactive (métaplan, jeux cadres...). Pour que chacun puisse s'impliquer et découvrir des méthodes d'animation participatives
- > Les simulations (jeux de rôles, mise en situation) et les études de cas. Pour s'approprier des techniques simples lors de mises en situations concrètes et adaptées
- > Les exercices de gestion du stress inspirés du MBSR. Pour acquérir la maîtrise d'une forme de sérénité, nécessaire à l'exercice de l'accompagnement conseil





Guillaume CALLONNEC
Coaching et conduite du changement

Guillaume CALLONNEC
Tél. : 06 26 64 74 60
email : guillaumecallonnec13@gmail.com

Société unipersonnelle
15 boulevard Faissole
13012 Marseille
979 951 084 R.C.S. Marseille
NAF/APE : 7022Z