

## Utilisez la Communication Non Violente (CNV) pour améliorer votre efficacité relationnelle et éviter les conflits

*Identifier ses besoins et ceux de ses interlocuteurs, les exprimer de façon constructive pour réduire les tensions et fluidifier vos relations professionnelles et personnelles*

- 
- **Format : Atelier**
  - **Durée : 2 jours ou 4 x 1/2 jour**
  - **Public visé : Professionnels de tous secteurs souhaitant améliorer leurs compétences en communication et leurs qualités relationnelles.**
  - **Pré requis : aucun pré requis nécessaire**
  - **8 personnes max. / groupe**
- 

Ce programme de formation vise à fournir aux professionnels de tous secteurs les compétences nécessaires pour adopter la communication non violente, améliorer leurs relations professionnelles et augmenter leur efficacité. En 2 jours vous pourrez intégrer les concepts, pratiquer en profondeur, et préparer une application la plus efficace, immédiate et durable.

Une adaptation est possible sur une durée plus courte ou sur un parcours en demi-journées

### **Objectifs de la formation**

- Comprendre les principes de la Communication Non Violente (CNV).
- Apprendre à exprimer ses besoins et à écouter activement les autres.
- Réduire les conflits et améliorer les relations professionnelles.

- **Programme**

- 1. Principes fondamentaux d'une communication efficace en CNV**

- Accueil et Introduction
  - a. Identifier les Obstacles à une Communication Efficace
    - Ce qui nuit à une communication efficace, ce qui permet une communication efficace
    - Les racines de la CNV : les conflits et tensions naissent de malentendus soit de "mal-exprimés".
    - Présentation de Marshall Rosenberg et de Thomas d'Ansembourg .
  - b. L'écoute empathique de soi et de l'autre, pilier de la CNV
    - Présentation de l'écoute empathique.
    - Pratique d'écoute empathique et de reformulation en binôme ou trinôme
    - Débrief collectif.
    - Les niveaux d'écoute et leur pertinence selon la situation / les interlocuteurs
    - Les pièges de l'écoute (conseil, diagnostic, ...).
    - Auto-empathie et empathie envers l'autre.

- 2. Faire de nos émotions nos alliées : être capable de les ressentir et de les nommer**

- a. Faire de nos émotions des alliées : étape 1, ressentir l'émotion
  - Introduction du lien entre émotion et besoin en CNV.
  - Être capable de ressentir nos émotions VS l'habitude de censure émotionnelle.
  - Pratique de réveil corporel et de centrage : méditation guidée de scan corporel
  - Débrief en sous-groupes puis partage collectif.
- b. Faire de nos émotions des alliées : étape 2, savoir nommer l'émotion qui se manifeste
  - Les 6 familles d'émotions.
  - Utiliser le vocabulaire des sentiments en CNV pour être compétent-développer sa compétence et son aisance à parler des émotions ressenties.
  - Pratique : grâce à la liste de vocabulaire, identifier les émotions ressenties lors d'une situation vécue. Travail en réflexion personnelle puis partage en sous-groupe.
  - Débrief collectif.

- 3. Nos émotions désagréables nous renseignent sur nos besoins non satisfaits**

- a. Comprendre les besoins satisfaits ou non satisfaits dont nous informent les émotions
  - Travail en sous-groupe sur la matrice " Émotion / ce qui cause l'émotion / besoin à nourrir en lien avec l'émotion", pour les émotions Joie, Peur, Tristesse, Colère.
  - Débrief en collectif.
  - Partage de la liste des besoins en CNV.
- b. Pratique : identifier les besoins non satisfaits liés à une situation concrète rencontrée
  - Réflexion personnelle de description de la situation, des émotions ressenties et des besoins non satisfaits. Utilisation des listes de sentiments et besoins.

- Partage en binôme ou trinôme.
- Débrief collectif.

**4. Savoir formuler une demande claire et impactante en incarnant le processus OSBD**

- a. Synthèse : le processus OSBD pour exprimer une demande claire et efficace
  - Présentation de l'outil : Observation - Sentiment - Besoin - Demande.
  - Les conditions du succès.
  - Observation : la distinction entre opinion, fait et ressenti.
  - Les clés d'une Demande efficace.
  - Pratique : rédaction en individuel puis entraînement en trinômes.
  - Débrief collectif.
- b. Conclusion
  - Synthèse de l'apprentissage de chacun.
  - Travail sur la mise en oeuvre concrète et Plan d'Action Personnel.
  - Prise de parole de chacune sur l'atteinte de ses objectifs, son plan d'action et ses Premiers petits pas.
  - Evaluation de la formation.
  - Session de questions-réponses pour clarifier les points restants.

---

**Modalités pédagogiques**

- Exposés interactifs et participatifs.
- Études de cas pratiques et discussions en groupe.
- Ateliers de mise en situation et simulations.
- Utilisation de supports numériques

**Travail Préparatoire / Questionnaire en Amont :**

- Identification des principales difficultés rencontrées
- Préparation de cas pratiques
- Recueil des attentes spécifiques des participants vis-à-vis de la formation
- Date de Soumission : 1 semaine avant la date de la formation

**Modalités d'Évaluation des Acquis :**

- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation.
- Évaluation continue des participants tout au long de la journée.
- Évaluation finale pour mesurer les connaissances acquises.

**Dispositif de Suivi et d'Évaluation des Résultats :**

- Suivi post-formation pour évaluer l'application des compétences acquises.
- Feedback des participants pour améliorer les futures sessions de formation.

**Accessibilité :**

- Dispositions spécifiques pour accueillir les participants en situation de handicap.

#### **Les + de la formation**

- **Approche Pratique et Concrète** : Chaque pilier théorique est accompagné d'exercices d'application concrets, spécifiquement adaptés aux situations rencontrées par les participants, ce qui facilite l'intégration des techniques
- **Interactivité et Participation** : Le programme inclut des exposés interactifs, des études de cas pratiques, des discussions en groupe et des ateliers de mise en situation, favorisant l'engagement et l'apprentissage actif
- **Intervenante experte reconnue** : Julia PEYRON, coach professionnelle certifiée depuis 2017, formée au sein de l'école américaine New Ventures West, est spécialiste de l'accompagnement global de la personne pour le développement de son potentiel, de sa posture et de sa performance.

**Intervenante** : Julia PEYRON, coach professionnelle certifiée depuis 2017, formée au sein de l'école américaine New Ventures West, est spécialiste de l'accompagnement global de la personne pour le développement de son potentiel, de sa posture et de sa performance. Julia apporte en formation son expertise sur les sujets de performance durable et des relations interpersonnelles - incluant la Communication Non Violente, avec une expérience significative dans l'accompagnement des professionnels.

Elle s'est formée à la CNV auprès de Thomas d'Ansembourg en 2014 et 2016.

Pour en savoir plus sur le parcours et l'expertise de Julia PEYRON : <https://juliapeyron.fr/>