



Les bases de la Communication NonViolente

- Intra Modules 1/2 sur 2.5 jours

Cette formation permet de développer une communication qui favorise la coopération dans son environnement professionnel, contribue à une efficacité individuelle et collective.

Elle s'appuie sur le processus de Communication NonViolente (CNV).

- Optimiser ses capacités de communication avec ses interlocuteurs quels que soient leur place et statut dans la structure, en conjuguant confiance, clarté, respect et efficacité.**
- Développer une attitude responsable et proactive dans les relations professionnelles**
- Construire et maintenir des relations constructives avec ses équipes, collègues, supérieurs hiérarchiques...**

Le module 1 vise l'acquisition des compétences suivantes :

- Appréhender les éléments de base du processus de CNV pour instaurer des relations professionnelles de qualité,**
- Expliciter ce qui se passe en soi avec les éléments de base du processus de CNV pour s'engager avec clarté dans un dialogue professionnel,**
- Appliquer les éléments de base du processus CNV pour initier un dialogue professionnel constructif avec autrui.**

A l'issue de ce module, le-la stagiaire sera capable de :

- Reconnaître les facteurs qui coupent et ceux qui facilitent la communication,**
- Identifier les 4 étapes du processus CNV : observations, sentiments, besoins, demande,**
- Différencier une observation et une interprétation,**
- Différencier un sentiment et une évaluation masquée,**
- Différencier un besoin et une stratégie,**
- Différencier une demande et une exigence,**



- Expérimenter le processus pour clarifier ce qui se passe en lui-même,
- Expérimenter le processus pour exprimer ce qui se passe en lui-même,
- Reconnaître les 4 façons de recevoir un message.

Contenu de la formation :

MATINEE 1

- Reconnaître les facteurs qui entravent et ceux qui facilitent la communication
- Comprendre la place de l'intention et de l'attention dans la CNV
- Découvrir les 4 étapes du processus

APRES MIDI 1

- Différencier une observation et une interprétation
- Différencier un sentiment et une évaluation masquée
- Différencier un besoin et une stratégie

MATINEE 2

- Différencier une demande et une exigence
- Clarifier ce qui se passe en soi, 1ère approche de l'auto-empathie
- Exprimer ce qui se passe en soi, 1ère approche de l'expression authentique

APRES MIDI 2

- Reconnaître les 4 façons de recevoir un message
- Etablir un lien par une demande de connexion
- Expérimenter le processus

MATINEE 3

- Différencier l'écoute empathique et les autres attitudes d'écoute
- (Se) préparer à l'écoute empathique
- Repérer les différents niveaux d'expression de son interlocuteur-trice (verbale, paraverbale et non verbale)



Formateur·rice(s) :

Objectifs visés

- Reconnaître les facteurs qui coupent et ceux qui facilitent la communication
- Identifier les 4 étapes du processus CNV : observations, sentiments, besoins, demande,
- Différencier une observation et une interprétation,
- Différencier un sentiment et une évaluation masquée,
- Différencier un besoin et une stratégie,
- Différencier une demande et une exigence,
- Expérimenter le processus pour clarifier ce qui se passe en lui-même,
- Expérimenter le processus pour exprimer ce qui se passe en lui-même,
- Reconnaître les 4 façons de recevoir un message.

Méthode d'évaluation

- Quiz

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Les bases de la communication consciente et du processus CNV
- Observer, ressentir, identifier : les distinctions fondamentales

Journée 2

- De la demande à l'auto-empathie : premières pratiques d'authenticité
- Accueillir les messages et créer du lien



Journée 3

- Se préparer à l'écoute empathique

Informations complémentaires

Durée : 17.5 heures de formation sur 3 jours

Pré-requis :

- Sans pré requis pour le module 1, les modules (1, 2 et 3) de ce parcours sont progressifs. Pour participer au module supérieur, le stagiaire devra valider les modules précédents.

Public concerné : Cette formation s'adresse à tout-e professionnel-le qui occupe un poste impliquant des relations interpersonnelles.