



ateliers
éthiques

+352 661 414 245

+352 27 99 53 62

frederic@ateliers-ethiques.com

ateliers-ethiques.com

INTRODUCTION A LA COMMUNICATION NONVIOLENTE présentiel – deux jours

01 | INTRODUCTION

Pour le corps de texte, on utilise Inter Regular 10pt.

Selon Marshall Rosenberg, son fondateur, la Communication NonViolente est « *le langage et les interactions qui renforcent notre aptitude à donner avec bienveillance et à inspirer aux autres le désir d'en faire autant* ». Technique de communication ou de développement personnel pour les uns, véritable art de vivre pour les autres, outil au service du changement social, la Communication NonViolente nous donne en tous cas des moyens concrets et profonds de retrouver la connexion à l'autre, au-delà des jugements, des critiques et des reproches. En nous aidant à identifier nos besoins réciproques, elle nous encourage à utiliser un langage qui favorise l'élan du cœur et la coopération, plutôt qu'un langage qui nourrit la peur, la culpabilité, ou le reproche. Elle part du constat que l'enrichissement de la vie est la motivation la plus profonde chez l'être humain dans ses actions, et nous incite à chercher avant tout à assumer la responsabilité de nos choix et à améliorer la qualité de nos relations.

02 | POINTS CLES DE LA FORMATION

- Approche méthodique et concrète
- Échanges de pratiques et discussion structurées
- Mises en situation autour de la gestion de conflits

03 | PUBLIC CONCERNE

- Tout professionnel au contact d'un public interne ou externe au quotidien et souhaitant travailler sur son mode relationnel et, plus spécifiquement, sur la manière de mieux communiquer en situation de conflit.

04 | OBJECTIFS

Cette formation a pour objectif de :

- Comprendre les bases de la communication non violente
- Donner des éléments d'explication sur les notions d'empathie, de contexte personnel et de communication
- Donner les moyens de mettre en place une communication respectueuse de soi et des autres, notamment en situation de conflit

05 | PRE-REQUIS ET NIVEAU DEMANDÉ





- Pas de prérequis

06 | LA METHODE PÉDAGOGIQUE

- Cette formation propose une alternance entre présentations théorique, discussions, retour d'expérience, Étude préalable réalisée avant le démarrage de la formation
- Formation en présentiel
- Remise d'un livret pédagogique en format papier

Accompagnement personnalisé.

- Formation adaptée à la suite de l'analyse de l'étude des besoins et enjeux et l'évaluation des compétences préalables

07 | MODALITE D'EVALUATION

- Test de fin de formation
- Evaluation à chaud et à froid
- Validation des acquis par le formateur (attestation d'assiduité)

08 | INFORMATIONS SUR LA SESSION DE FORMATION

Lieu : à définir

Durée : 2 jours (2 x 7 h de formation en présentiel)

Dates : à définir

Horaire : 9h00-12h00 et 13h00-17h00

Nombre de stagiaires : de 6 à 12 participants

Attestation d'assiduité remise en fin de formation

09 | COÛT DE LA FORMATION

Le coût de la formation, objet de la présente convention, s'élève à 3'000€ net (TVA non applicable art. 261-4-4 du CGI.). À ce tarif s'ajoute, le cas échéant, les éventuels frais de transport et d'hébergement.

Détails :

Frais pédagogiques : 3'000 € net

Autres frais : à définir

10 | PRESENTATION DE L'INTERVENANT

FRÉDÉRIC CHAPUIS

Plus de dix ans d'expérience dans le domaine de la formation professionnelle pour adultes. Expert en développement professionnel et en bien-être au travail, Master en communication marketing et en stratégie, certifié Appreciative Inquiry et psychologie positive. Formé à la Communication Non Violente. Directeur de l'organisme de formation Fragile21. Animateur de nombreuses





formations au management et à la gestion de conflit auprès de la région Grand Est, Université de Strasbourg, PFRH Grand Est, Draaf Grand Est

Contact : frederic.chapuis@fragile21.com

Téléphone : 06 80 73 59 22

11 | CONTENU DU STAGE

Séquence 1 : démarrage – Mise en dynamique du groupe via un jeu collaboratif

Cette séquence vise à mettre le groupe en sécurité (en rappelant les règles de vie de la formation) à baisser les rigidités fonctionnelles, à fluidifier les prises de paroles qui seront prises par la suite et à mettre le groupe dans une énergie positive et agréable.

- Exercice proposé : activité brise-glace (à définir)

Séquence 2 : Pourquoi on se dispute ?

À partir d'exemples vécus des participantes et participants, nous essaierons ici de comprendre la mécanique de la « violence » (selon la définition de la CNV) dans nos communications. Qu'est-ce qui suscite l'agressivité dans une communication. Quels sont les points de départ du conflit et son évolution (comprendre le continuum : divergence d'intérêt → incompréhension → frustration → colère → agressivité → violence) et quelles sont les conséquences d'une communication violente. L'objectif de cette séquence est de comprendre qu'un autre chemin que la communication du rapport de force est possible.

- Exercice proposé : mise en situation sur une divergence d'intérêt

Séquence 3 : Bien résoudre les conflits avec la communication non violente

Comment bien communiquer ? Comment être moins maladroit dans nos communications ? Comment demander quelque chose dans le respect de soi-même et de l'autre ? cette séquence visera à présenter les fondements de la communication non violente et la philosophie qui la sous-tend : empathie, responsabilité et authenticité.

- Exercice proposé : mise en situation jouée par le formateur avec un ou une participant pour montrer les bases de la communication non violente

Séquence 4 : Parfois, ce que l'on me dit n'est pas ce que j'entends

Différencier ce que j'entends de ce que l'on m'a dit, les faits et l'effet que ça me fait. Comprendre que beaucoup d'éléments qui surviennent dans notre environnement sont des interprétations à l'aune de notre cadre de référence. Il y a d'un côté ce que je vois et d'un autre côté ce que j'interprète dans ce que je vois.

- Exercice proposé : discussion sur la culture et sur ce qui est jugé comme acceptable dans une culture et non acceptable dans une autre culture

Séquence 5 : Mes ressentis – Mes émotions – le langage du corps

Pourquoi être sensible au langage de notre corps ? À ce qu'il veut nous dire au travers des éléments physiques et émotionnels. Qu'est-ce qu'une émotion à quoi cela sert ? Comprendre que les émotions sont universelles et nous permettent de nous comprendre et de communiquer.





En quoi les émotions sont en jeu dans les relations professionnelles et en quoi elles peuvent permettre en même temps une bonne qualité du lien et une dégradation du lien.

- Exercice proposé : cartes des émotions – travail autour de son propre rapport aux émotions

Séquence 6 : au cœur de la Communication non violente les besoins

Derrière les sentiments et les ressentis physiques, il y a les besoins considérés en Communication non violente comme « le mouvement de vitalité qui cherche à se déployer en moi » (Dixit Françoise Keller). Nous essaierons ici de définir ensemble cette notion parfois jugée complexe de besoin amis finalement assez simple à comprendre lorsqu'on l'a traduit comme « ce qui me permettrait vraiment de me sentir bien dans cette situation ». Avoir conscience de ses besoins et les prendre en compte permet de savoir ce qui est important pour soi et d'être capable de formuler une demande authentique et respectueuse des soi et de l'autre.

- Exercice proposé : cartes des besoins – travail autour de ses besoins du moment, ceux qui sont satisfaits et ceux qui le sont moins

Séquence 7 : Faire une demande efficace et respectueuse (de soi et des autres)

Comment formuler une demande qui n'entraîne pas d'agressivité ou ne soit pas mal vécu par mon interlocuteur ? En étant vigilant à sa forme : une demande doit être concrète, précise, réaliste et négociable. Elle ne doit pas être jugeante et doit permettre d'ouvrir un espace de résolution de conflit et de dialogue respectueux.

- Exercice proposé : essayer de formuler des demandes adaptées en fonction de situations présentées

Séquence 8 : Conclusion sur la journée

La journée de formation se conclue par un échange libre autour des apprentissages de la journée et des actions que chacun aimerait pouvoir mettre en place dans son quotidien professionnel.

