

L'équipe de KM Consulting, en partenariat avec Antares Tara, a le grand plaisir de vous annoncer la suite de la formation de base en CNV : atelier d'approfondissement de 2 jours :

Communication NonViolente | Atelier d'approfondissement en lien avec le management

Approfondir la connexion à soi-même et aux autres pour favoriser la coopération et l'innovation dans ses relations.

Avec la précieuse collaboration de
Madame Catherine Tihon
qui poursuit avec vous ce cycle de formation initié en 2017.

« Avancer pas à pas, révéler progressivement l'essentiel à la manière du ciseau du sculpteur. »
Pensée semence

Thèmes traités

Le contexte professionnel et notamment les enjeux liés aux relations de management peuvent rendre la coopération difficile.

- o Comment apaiser des situations de tension ?
- o Comment faciliter la coopération avec une personne ou un groupe ?
- o Comment éviter le harcèlement, les non-dits, les propos indirects, les reproches... ?
- o Comment sortir du culte de l'urgence, de l'exigence et de l'impatience ?
- o Comment favoriser l'innovation dans des situations où la coopération est bloquée ?
- o Comment mobiliser les énergies autour d'un objectif commun tout en restant bienveillant et à l'écoute de ses propres besoins et de ceux de chacun.e ?

Objectifs

Au cours de ces 2 journées de formation, le/la participant.e aura l'opportunité :

- **de clarifier son intention** pour aborder des situations relationnelles délicates, qui peuvent concerner le cadre managérial, le cadre professionnel en général, voire privé.
- de s'engager à résoudre le problème comme une opportunité d'évolution ;
- d'être en capacité de mettre en place de nouvelles stratégies dynamiques et créatives ;
- de prendre conscience de **ce qui se joue en lui/elle** et **de prendre sa part de responsabilité** dans la situation.

Méthodologie

Nous approfondirons les fondamentaux du **processus CNV** à partir de situations vécues par les participant.e.s. Il s'agit d'un processus que l'on applique tout d'abord avec soi-même et les différentes parties de soi en tension pour le faire dans un deuxième temps avec l'autre et ensuite dans un groupe.

L'atelier sera **principalement pratique** avec de nombreuses mises en situation. Nous travaillerons la **posture nécessaire** pour pouvoir dépasser les obstacles à la coopération de façon naturelle dans le milieu professionnel. La démarche peut également faire émerger une situation personnelle qui pourra être traitée durant la formation. L'atelier est confidentiel, interactif et permet de régler toute forme de divergence en profondeur. Les participant.e.s définissent un fil rouge au début de l'atelier, et avancent sur leur chemin, accompagnés par la formatrice et le groupe.

Participant.e.s

Afin de maintenir une haute qualité pédagogique et de pouvoir pratiquer dans de bonnes conditions, le séminaire est limité à 8 participant.e.s qui ont tous.tes suivi une formation de base à la CNV.

Rappel des fondamentaux de la CNV qui seront approfondis

1. Les 4 fondamentaux de la CNV : l'observation, le sentiment, le besoin, la demande.

- **L'observation** : pouvoir clarifier ce qu'est une observation dans une situation problématique et pouvoir la différencier de toute forme de jugement, commentaire, interprétation, évaluation, conseil et autres.
- **Le sentiment** qui exprime l'émotion ou le ressenti du moment : pouvoir démêler ce qui est un ressenti lié au comportement de l'autre, de ce qui est un ressenti personnel sans interprétation sur ce que l'autre dit ou fait. Travailler sur ses propres ressentis qui ne dépendent pas de l'autre et développer son propre langage en termes de sentiments.
- **Le besoin** : pouvoir approfondir la notion de « besoin de + verbe » : être capable de traduire le langage de l'autre en termes de « besoins de + verbe » plutôt qu'en l'interprétant à partir de nos propres filtres. Différencier la notion de « besoin que tu ou que je » en « besoin de + verbe » qui ne dépend pas de l'autre, d'un évènement ou d'une action.
- **La demande** : pouvoir approfondir la notion de demande qui est différente d'une exigence et qui s'inscrit dans le présent tout en étant concrète, positive et réalisable.

2. Les 4 façons de porter mon attention sur ce qui se passe dans ma relation à l'autre :

- l'auto-empathie ;
 - l'expression honnête de ce qui se passe en moi ;
 - l'empathie à l'autre ;
 - l'empathie à l'autre et l'expression honnête de ce que je vis.
- ⇒ **L'auto-empathie** : pouvoir prendre le temps de revenir à l'intérieur de moi pour accueillir l'ampleur des inconforts. Prendre la responsabilité de ce qui se passe en moi à ce moment-là plutôt que de la mettre sur le dos de l'autre.
- **L'expression honnête de ce qui se passe en moi dans ma relation à l'autre** : pouvoir prendre le temps d'exprimer à l'autre ce que je vis en partageant le ressenti du moment face à cette situation et les besoins que j'aimerais nourrir.
 - **L'empathie à l'autre** : pouvoir accueillir ce que l'autre me dit sans le juger. Être capable de traduire ce qu'il me dit en sentiments et besoins chez lui sans utiliser l'expression : « tu as besoin que je ».
 - **L'empathie à l'autre et à soi** : être capable de donner de l'empathie à l'autre et de pouvoir ensuite revenir chez soi. Travailler la « danse girafe » où les besoins de l'autre et les miens peuvent être exprimés afin de trouver de nouvelles alternatives créatives et dynamiques dans la négociation.

3. Les freins à la négociation :

- le non, le stop ;
 - les limites.
- **Le non, le stop** : pouvoir dire non à l'autre d'une façon où il peut l'entendre et sans chercher à se ou le culpabiliser. Clarifier son besoin à soi et faire une proposition/demande qui nourrit ce besoin. Accepter dans certaines situations le risque de déplaire.
 - ⇒ **Les limites** : pouvoir clarifier ou entendre le besoin de l'autre tout en précisant le sien et les raisons pour lesquelles nous n'allons pas pouvoir y répondre. Faire une nouvelle proposition ou en rester là.