

L'équipe de KM Consulting, en étroite collaboration avec Antarès, a le grand plaisir de vous annoncer la suite de la formation de base en CNV :

Communication NonViolente

**Accueillir les inconforts et les résistances  
comme une opportunité d'évoluer.  
S'engager dans le changement**

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

**Trois sessions identiques à choix**  
**jeudi 23 & vendredi 24 janvier 2020**  
**ou**  
**lundi 27 & mardi 28 janvier 2020**  
**ou**  
**lundi 16 & mardi 17 mars 2020**

**Lieu / Horaires**

Route de la Chocolatière 26, 1026 Echandens, Vaud

08h30 Accueil

08h45 Début

17h00 Fin

*« Le comportement éthique en milieu organisationnel est fonction  
de la collaboration responsable de tous les partenaires  
grâce à un fort sentiment d'appartenance à l'organisation »*

*Pensée semence*

## Thèmes traités

Tout est mouvement, tout est changement constant !

Or, les blessures de rejet, d'abandon et de culpabilité nous freinent et teintent nos actions et nos relations de peur, de doute, d'insécurité et d'inconfort difficile à dépasser : ces fonctionnements sont souvent quotidiens dans le cadre du travail.

Comment éviter le harcèlement, les non-dits, les propos indirects, les reproches... ?

Comment sortir du cycle infernal qui accuse l'autre et qui est dans le déni de sa responsabilité ?

Comment sortir du culte de l'urgence, de l'exigence et de l'impatience ?

Comment prévenir l'épuisement, les déséquilibres émotionnels, les troubles du sommeil ?

## Objectifs

Au cours de ces 2 journées de formation, le participant aura l'opportunité :

- d'apprendre à accueillir les inconforts et résistances face au changement ;
- de clarifier l'intention qui est sous-jacente ;
- de prendre sa part de responsabilité dans la situation
- 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.

## Méthodologie

Nous approfondirons les fondamentaux du processus **CNV** à partir de situations vécues par les participants.

L'atelier sera **principalement pratique** avec de nombreuses mises en situation. Nous travaillerons la posture nécessaire pour pouvoir dépasser ces inconforts et résistances de façon naturelle dans le milieu professionnel.

## Participants

Afin de maintenir une haute qualité pédagogique et de pouvoir pratiquer dans de bonnes conditions, le séminaire est limité à une dizaine de participants qui ont tous suivi les 3 jours du socle de base avec Catherine Tihon.

## 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 événement 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 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. Exprimer un besoin difficile à dire.