

L'équipe de KM Consulting, en étroite collaboration avec Antarès, a le grand plaisir de vous inviter au séminaire – socle de base de 3 jours

L'art de la Communication NonViolente:  
un processus dynamique menant à des résultats constructifs, voire libérateurs

**Communiquer, développer ensemble des solutions bienveillantes  
en période de tensions**

Avec la précieuse collaboration de  
Madame Catherine Tihon  
qui nous guidera au travers de son expérience dans des terrains de conflits et  
dans des milieux scolaires défavorisés.

### Dates / Lieu

**Mercredi 11 mars 2020** de 09h00 à 17h00

**Judi 12 mars 2020** de 09h00 à 17h00

**Vendredi 13 mars 2020** de 09h00 à 16h00

Rte de la Chocolatière 26  
1026 Echandens

### Introduction

C'est à partir des principes de la non-violence mis en application concrète par Gandhi et des travaux de Carl Rogers que Marshall Rosenberg (psychologue américain et assistant de Carl Rogers) a développé un processus d'échanges qu'il appelle, sous le sigle CNV®, la Communication NonViolente.

Il en a fait une démarche concrète, fiable, facile à utiliser, puissante dans la résolution de conflit et la négociation ; elle est pratiquée dans plus de 60 pays actuellement.

Sa finalité est d'apprendre à éviter de réagir par la violence quand l'autre agresse (ou nous met en inconfort) et de favoriser le dialogue en focalisant notre attention sur les besoins qui sont à l'origine de ce comportement pour résoudre les situations.

Selon le Dr. Marshall Rosenberg, l'individu peut renforcer ses capacités relationnelles tout en répondant à trois de ses besoins prépondérants :

- Se libérer des jugements extérieurs et des influences environnementales.
- Accueillir et comprendre les ressentis chez soi et chez l'autre.
- Évoluer dans le respect mutuel.

**« Elle repose sur une pratique du langage qui renforce notre aptitude  
à conserver nos qualités de cœur, même dans des conditions éprouvantes ».**

*Marshall Rosenberg*

**« Avec les mots, nous pouvons ouvrir des fenêtres  
ou bien construire des murs ».**

Marshall Rosenberg

## Objectifs de la formation

Au cours des 3 journées de formation, le participant aura l'opportunité de :

- développer l'interaction en restant bienveillant envers l'autre,
- développer sa capacité, en situation délicate, à maintenir cette bienveillance envers l'autre et avec soi-même au centre de toute discussion, négociation ou conflit,
- créer un mécanisme de résolution des divergences qui s'appuie sur la négociation et la compréhension mutuelle,
- expérimenter cette démarche de négociation par des mises en situation,
- s'entraîner afin de l'intégrer dans son quotidien.

## Méthodologie

- Apports théoriques sur les concepts de la Communication NonViolente et leur application en situation de négociation stratégique.
- Mise en situation : travail interactif en petits groupes.
- Analyse des pratiques par l'intervenante et en grand groupe.

## Valeur ajoutée pour le participant

- **Une alternative aux autres approches de la négociation.** En cette période d'instabilité et de remise en cause des valeurs, l'approche par la Communication Non Violente enrichit et complète la palette de vos outils de négociations.
- **L'expérience d'une intervenante qui consacre sa vie au service de la paix.** Catherine Tihon, dans sa vie professionnelle, est appelée sur le terrain principalement pour former des équipes à la CNV et résoudre les conflits par le coaching, la négociation et la médiation en utilisant la CNV. De par son expérience, elle dynamise les échanges de pratique et favorise le transfert de compétences.
- **Une occasion de développer et maintenir l'échange dans un groupe de confiance.** A l'issue du séminaire, le groupe constitué par les participants peut devenir un réseau de personnes ressources qui permet de consolider l'apprentissage dans le temps comme le préconise Marshall Rosenberg.

## Vidéos pour se préparer

- Une parmi les nombreuses conférences de Marshall Rosenberg sur les bases de la Communication NonViolente : <https://www.youtube.com/watch?v=fl-65RPE41Y&t=5s>
- Une situation sur la gestion des divergences animée par Catherine Tihon : <https://antares-tara.org/video-la-gestion-des-divergences/>

## Nombre de participants

Afin de maintenir une haute qualité pédagogique et de pouvoir pratiquer dans de bonnes conditions, le séminaire est prévu avec un maximum de 12 participants.

## Déroulement de la formation

<b>Mercredi 11 mars</b> 09h00 à 17h00 accueil dès 08h45	TEMPS 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Présentation de l'intervenante et des participants.</li> <li>• Compréhension réciproque de l'objectif commun et des attentes individuelles.</li> <li>• Formalisation par chacun de situations concrètes à travailler, le 'fil rouge' pour la durée de la formation.</li> </ul>
	TEMPS 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposé des fondements de la CNV.</li> <li>• Découverte de la démarche et de ses 4 composantes : observation, sentiment, besoin, demande par une mise en pratique interactive.</li> </ul>
	TEMPS 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mise en pratique de chacune des 4 composantes de la démarche par l'écoute de soi à partir de situations concrètes travaillées en sous-groupe.               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Observer sans évaluer : transformer jugements, diagnostics, commentaires et points de vue en une observation neutre des faits.</li> <li>○ Identifier et exprimer les sentiments qui sont à l'émergence de ces jugements, en assumer la responsabilité.</li> <li>○ Identifier les besoins chez soi et chez l'autre.</li> <li>○ Apprendre à faire des demandes, négociables, concrètes, réalisables, différentes d'une exigence et dans l'ici et maintenant.</li> </ul> </li> </ul>
<b>Jeudi 12 mars</b> 09h00 à 17h00 accueil dès 08h45	TEMPS 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Travail sur les freins qui nous empêchent d'agir en cohérence avec l'autre et avec soi.               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ le traitement des objections,</li> <li>○ la gestion de la colère,</li> <li>○ la culpabilité,</li> <li>○ le non, le stop, les limites du processus.</li> </ul> </li> </ul>
	TEMPS 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Travail sur l'écoute de l'autre dans des situations concrètes amenées par les participants, avec les prémisses de la négociation.</li> </ul>
<b>Vendredi 13 mars</b> 09h00 à 16h00 accueil dès 08h45	TEMPS 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Travail spécifique sur la négociation en CNV - écoute de l'autre et de soi - pour enclencher de nouveaux comportements à partir des situations concrètes amenées par les participants.</li> </ul>
	TEMPS 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exploration de la négociation : approfondissement de la pratique sur des situations vécues – échanges et débriefings.</li> </ul>
	TEMPS 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bilan de la session par rapport aux attentes posées au départ.</li> <li>• Évaluation de la formation et propositions.</li> </ul>