

Introduction à la Communication Non Violente (CNV)

Public concerné

Tout public

Prérequis

Aucun prérequis

Durée formation

1 jour (7H)

Lieux

Intra-établissement

Inter-établissement : Colmar
Nous consulter pour nos autres sites de formation

Tarifs

Intra-établissement :
1 160 à 1 400€ / jour pour un groupe selon le lieu de formation

Inter-établissement :
220€ / participant (repas en sus 8,50€ /participant)

Délais d'accès

Variable et inférieur à 2 mois

Modalités d'accès

Signature de la convention de formation

Intervenant

Formateur spécialisé dans le domaine

Contact

03 89 21 22 55
institut-formation.continue@diaconat-mulhouse.fr

Référent handicap
03 89 21 22 50

Objectifs

- Améliorer la qualité de la relation
- Découvrir une autre manière de rentrer en relation
- Éviter les conflits liés à une communication déficiente
- Désamorcer le mécanisme du conflit en général
- Développer une approche intelligente des situations
- Être capable de retrouver de la sérénité et de l'empathie
- Repositionner son être, son relationnel et son action.

Contenu

Première étape : Je ne vois pas le monde tel qu'il est, je le vois tel que je pense qu'il est

- Prendre conscience et identifier les manifestations et les conséquences sur soi et sur autrui de la subjectivité et du jugement.
- La clarification du concept : définition, étapes, aspects spécifiques,
- Les manifestations et les conséquences de notre vision du monde sur nos relations

Deuxième étape : Nos sentiments et nos besoins : ce qui nous identifie et nous différencie

- Découvrir et prendre conscience de la dimension sentimentale et émotionnelle individuelle.
- La notion de sentiments et de besoins.
- Leurs liens et leurs différences avec les envies et désirs.
- L'identification des besoins profonds afin d'écouter et de communiquer de manière authentique et bienveillante.

Troisième étape : « Mal nommer les choses c'est ajouter à la misère du monde. » Albert Camus

- Déjouer les pièges de la communication en appréhendant la communication relationnelle.
- Construire des demandes et des réponses entendables, concrètes et négociables,
- Formuler une demande de manière à désamorcer le conflit.
- Les aspects théoriques du conflit,
- La formulation d'une demande assertive comme résolution d'un conflit (présent ou latent),
- Les accroc, les difficultés et les pièges de la communication.

Méthodes pédagogiques

- Active et participative
- Exercices pratiques
- Apport théorique

Modalités d'évaluation

Quiz de connaissances avant et après formation, évaluation de la satisfaction des participants et bilan oral