



Communication interpersonnelle : pour une relation gagnant-gagnant

Communiquer est sans doute le savoir-faire le plus subtil qui soit, car cela exige à la fois de se centrer sur l'autre pour le comprendre et de voir comment ses propos « nous parlent ». Il faut donc entendre, comprendre, s'exprimer et s'accorder, en reconnaissant le sens de ce que l'autre veut nous dire sans pour autant oublier ce qui est important pour nous. Vivre un échange authentique en évitant autant que possible non-dits, malentendus et autres pièges à maux.

Vaste – et enthousiasmant – programme de voyage que nous entamerons par les incontournables rives de la communication interpersonnelle, de manière légère, pratique et ludique. *Heureux qui communique !*

OBJECTIFS

- Distinguer la sympathie de l'empathie
- S'exprimer de manière assertive
- Donner de la reconnaissance
- Renoncer à la violence verbale
- Méta communiquer et infra communiquer
- Prendre la responsabilité de sa communication



CONTENU

• Attitudes fondamentales (E. Porter)	• Ecoute active, efficace et empathique
• Canaux de prédilection	• Expression affirmée
• Factualisation et interprétation	• Valeur, besoin et demande concrète
• Jeux de pouvoir et assertivité	• Emotions et dialogue
• Responsabilité mutuelle de l'échange	• Triangulation dramatique (S. Karpman)
• Accueil de la violence verbale	• Pilotage de l'échange
• Recadrages multiples	• Métaprogrammes

METHODES

- Exposés et présentations de différentes méthodes dans leur conception pratique : CNV, ACP, PNL, AT, méthode Gordon, ...
- Mises en situation et quiz pour se connaître et se reconnaître mutuellement
- Exercices pratiques, films et jeux
- Support écrit

DUREE : 3 jours non consécutifs

PUBLIC CIBLE : tout un chacun, cadre ou collaborateur