



Communication avancée : de la « non-violente » à l'authenticité

*« Le plus difficile dans l'art du dialogue,
ce n'est pas de parler, c'est d'apprendre à écouter. »*

JEAN-MARIE PETITCLERC

L'heure est à la communication dite 'non violente'. Mais le seul fait de parler de communication non-violente induit que notre façon usuelle de communiquer serait d'une façon ou d'une autre, 'violente'... Ce qui est sûr, c'est que notre quotidien est émaillé de tensions, de malentendus et d'énervements qui nous font réagir et pas toujours de façon adéquate... Inspiré mais dépassant le format de la CNV¹, ce cours vous aidera à retrouver les chemins du respect de vous et de l'autre.

Car la véritable non-violence n'est pas donnée par un outil, aussi intéressant soit-il...

OBJECTIFS

- Réapprendre à être vraiment « non-violent » avec soi-même et avec autrui
- S'affirmer avec sérieux et humour et oser dire « non » sans blesser
- Réussir à émettre une critique sans juger ni donner tort à l'autre
- Ecouter sans se sentir en danger ou comment adopter un lanceur de couteaux
- Besoins, désirs, attentes, demandes..., démêler nos véritables priorités
- Intérêts et limites du format dit de la Communication Non-violente

CONTENU

- Principes de base fondamentaux de toute communication
- En quoi la communication usuelle peut-elle être qualifiée de violente
- L'observation des faits ou de la difficulté d'être dans le réel vs l'interprétation
- Le ressenti ou de l'importance de prendre la responsabilité de ses émotions
- Besoins ou attentes ou de la difficulté de distinguer ce qui est en jeu
- La demande ou le défi de ne pas confondre ses désirs pour des réalités
- De la sympathie à l'empathie ou la possibilité de sortir du pathos
- Conclusion : anatomie de la violence
 - Le rôle de l'ego : des croyances aux attentes
 - Tendre l'autre joue (ou pas)
 - Sortir définitivement de la violence
 - « Etre non-violent » vs communiquer non-violemment

PUBLIC-CIBLE

Toute personne désireuse de progresser dans ce vecteur relationnel

DURÉE 3 JOURS

¹ Concept proposé par Marshall Rosenberg