

Les bases de la Communication NonViolente (CNV)  
en contexte professionnel

# COMMUNIQUER autrement pour mieux COOPÉRER

Formation à une communication  
qui libère les énergies, fluidifie les relations  
et génère la confiance



Cycle de 7 jours en 3 modules

## POUR QUI ?

Cette formation s'adresse aux personnes désireuses de développer dans leur milieu professionnel, des relations humaines et de management constructives y compris en situation de tension ou de conflit dans la vie de l'entreprise :

- managers, cadres & dirigeants
- chefs de projets, responsables d'équipes,
- équipes des ressources humaines,
- professions libérales
- membres d'associations
- tout collaborateur engagé dans un processus de transformation organisationnel et/ou personnel



## QUELS OBJECTIFS ?

- Insuffler et entretenir des dynamiques de coopération avec nos équipes, nos collègues, nos clients...
- Développer notre assertivité
- Travailler nos qualités d'écoute empathique et comprendre les motivations individuelles
- Gagner en clarté en pratiquant l'expression authentique et le « parler vrai sans s'imposer »
- Rechercher le dialogue, la transparence et l'ouverture afin que chacun choisisse de mobiliser ses meilleures ressources pour régler les problèmes et débloquer les situations
- Repérer et réduire les facteurs de tensions internes afin de prévenir les conflits
- Favoriser un climat de confiance
- Développer notre responsabilité
- Trouver des accords gagnant-gagnant pour surmonter les obstacles malgré des intérêts divergents
- Augmenter notre stabilité émotionnelle et notre sérénité
- Faire de l'appréciation un acte de management et de développement des compétences
- Dire et entendre les NON
- Améliorer la qualité et l'utilité de nos feed-backs et de nos appréciations
- Entendre les émotions et les besoins comme des leviers de motivation pour les personnes et les équipes
- Mettre en œuvre un mode de communication qui favorise l'implication et l'engagement pour bénéficier de la richesse de chacun dans une équipe et garantir de meilleurs résultats

## COMMENT ?

Chaque fois que la dynamique de la confiance peut s'installer dans les organisations, les tensions se réduisent et l'intelligence collective se libère au service de la coopération et de l'innovation. Cette confiance produit une amélioration des conditions de travail et a un impact sur les résultats économiques et sociaux.

Il est de plus en plus reconnu que l'accueil des émotions, l'expression des ressentis, la capacité à se mettre en lien avec son authenticité et sa créativité favorisent un climat qui permet à chacun de trouver sa place pour développer son potentiel et booster la performance collective.

**La CNV génère  
coopération, co-création,  
amélioration du  
bien-être au travail,  
efficacité collective**

Le cycle « Communiquer autrement pour mieux coopérer » se base principalement sur la richesse et la puissance de la Communication NonViolente (CNV) qui enrichit et potentialise les autres démarches professionnelles de management et de communication.

La CNV invite à développer de nouveaux réflexes relationnels en reconsidérant notre façon de nous exprimer, d'écouter et d'entrer en relation. Dans les situations peu satisfaisantes ou de blocage, elle propose un processus pour identifier les obstacles à la communication, maintenir un dialogue ouvert et découvrir que les solutions aux divergences et aux conflits émergent de la qualité du dialogue et de la sincérité de l'intention.

Cette approche donne des moyens méthodologiques pour comprendre les motivations et les comportements de chacun.

### Des Différenciations Clés pour faire la différence

La CNV invite à faire l'expérience des transformations que permet dans notre relation aux autres, la pratique de « Différenciations Clés » telles que :

- Observation ≠ Jugement
- Sentiment ≠ Sentiment mêlé de pensées
- Besoin ≠ Stratégie
- Demande ≠ Exigence
- Pouvoir avec ≠ Pouvoir sur
- Usage protecteur de la force ≠ Usage punitif de la force
- Appréciation ≠ Approbation & Compliments
- Choix ≠ Soumission ou Rébellion,
- Stimulus ≠ Cause
- Jugement de Valeur ≠ Jugement Moralisateur
- Autonomie et Interdépendance ≠ Dépendance et Indépendance
- Persévérer ≠ Exiger
- Respect de l'autorité ≠ Peur de l'autorité ...

## QUELS CONTENUS ?

### Module 1 en 3 jours

Introduction à une communication basée sur la clarté et la confiance

#### Présence à soi & présence à l'autre

- La communication en quatre temps : introduction au processus
- Les ingrédients de la communication qui coupe et ceux de la communication qui ouvre
- Découvrir et commencer à pratiquer l'écoute empathique de soi puis de l'autre
- Développer la clarté dans l'expression et la clarté dans les demandes
- Du besoin en plainte vers le besoin en plein
- Quatre façons d'entendre un message difficile
- Formuler des feed-backs avec authenticité

### Module 2 en 2 jours

L'ouverture au dialogue

#### Du « je » au « nous »

- Les bases de la confiance
- Les besoins au centre de la motivation individuelle
- Pratiquer le dialogue lors de l'entretien individuel
- Etre authentique tout en respectant les autres
- Approfondissement dans la pratique des demandes
- Expression de la gratitude



### Module 3 en 2 jours

Pratiquer le dialogue & faciliter la convergence

#### Dialogue et collaboration même en situation délicate

- Vers des solutions créatives, qui tiennent compte des besoins des différents acteurs de l'organisation
- Ni soumission, ni rébellion mais dialogue et co-responsabilité
- Dépasser ou transformer les difficultés par la pratique de l'écoute empathique et de l'expression authentique
- Dire et entendre un « non » tout en préservant la qualité de la collaboration
- Améliorer l'efficacité des réunions et des prises de décisions collectives
- Bilan individuel de la formation et objectifs d'applications

## QUELLE PÉDAGOGIE ?

La formation est construite de manière à permettre aux participants d'être auteurs de leur évolution à travers des exercices en lien avec leurs situations professionnelles.

La pédagogie proposée est basée sur la pratique, à l'aide d'exercices et de jeux de rôle en groupe et sous-groupes.

Elle est complétée par des apports théoriques.

Nous proposons de faire l'expérience de l'amélioration de la qualité de la relation en faisant la différence entre des attitudes qui ouvrent la communication, nourrissent le lien et favorisent la confiance et des attitudes qui bloquent la communication, affectent le lien et la confiance dans l'autre.

## QUELLE EVALUATION ?

Nous proposons une évaluation coproduite avec les participants.

Ce mode d'évaluation a une fonction pédagogique, car il permet de reconnaître ses avancées et ses acquisitions, ce qui est un facteur d'intégration de nouvelles aptitudes.

Le faire dans un groupe, favorise le co-apprentissage.

A la fin de la formation, une feuille d'évaluation permet d'évaluer les acquis, les modalités pédagogiques et le contenu de la formation.



## FORMATEUR Jean-Luc SOST

J'ai occupé pendant 25 ans des fonctions de direction générale, direction commerciale et direction export au sein d'équipes multiculturelles dans des environnements de PME et de multinationale.

Le développement et la transformation de l'humain m'ont intéressé depuis très jeune et parallèlement à mon activité professionnelle, je me suis formé dans plusieurs domaines dont essentiellement le yoga, la PNL, l'Analyse Transactionnelle, le Focusing, les Constellations Individuelles et Systémiques, le Coaching...

Ma rencontre avec la Communication NonViolente (CNV) a profondément transformé ma vie et mes relations avec mes proches. J'ai ainsi décidé, après plusieurs années de pratique, de m'y consacrer professionnellement en la transmettant en tant que formateur et en l'utilisant dans la médiation d'équipes au sein des organisations et dans le coaching individuel.

Diplômé : CPA-EM Lyon, Magistère de Gestion de Paris-Dauphine, Master en Finance de EADA Barcelone  
Coach CT formé avec Vincent Lenhardt

Diplômé en Accompagnement Individuel avec la CNV

Formateur Certifié en Communication NonViolente par le CNVC

Médiateur CNV

## CYCLES 2019

	Module 1 – 3 jours	Module 2 – 2 jours	Module 3 – 2 jours
Lyon – 1er semestre	13, 14 et 15 mars 2019	25 et 26 avril 2019	27 et 28 juin 2019

**Horaires :** 9h15 à 12h30 et 13h30 à 17h15, soit 7 h par jour et 49h pour le Cycle

## TARIFS

	Particuliers	TPE, indépendants & associations locales de moins de 10 salariés	Entreprises, organisations & institutions
Cycle de 7 jours	840 € TTC	1.750 € TTC	3.500 € TTC

## CONTACT

Pour vous inscrire, recevoir une convention ou de plus amples informations, rendez-vous sur notre site : [www.apartirdemaintenant.com](http://www.apartirdemaintenant.com)

Pour contacter : Jean-Luc Sost  
Mail : [jlkost@apartirdemaintenant.com](mailto:jlkost@apartirdemaintenant.com)  
Tel : 06 33 60 46 80

