

## La communication non violente et assertive

### INTÉRÊTS DE CETTE FORMATION :

*L'assertivité, c'est l'art de savoir dire ce qu'on pense, ou dire ce qui ne va pas à quelqu'un, tout en maintenant avec lui une relation constructive. On l'appelle aussi la communication non violente (CNV). C'est choisir les mots et le bon moment pour exprimer sa pensée, sans pour autant la dénaturer en respectant l'autre comme soi-même.*

### OBJECTIFS :

- ✓ Formuler ses avis, ses souhaits avec tact et diplomatie
- ✓ Oser exprimer ses limites personnelles et savoir dire « non »
- ✓ Savoir utiliser une communication non violente

### THÈMES abordés

#### ***L'impact de son état d'esprit dans la communication avec l'autre***

Les notions de relations gagnant/gagnant, gagnant/perdant, perdant/gagnant  
 Considérer l'autre comme un partenaire et non comme un rival  
 L'apport des outils de base de l'analyse transactionnelle

#### ***L'affirmation dans la communication***

Comment sortir d'une communication « réactionnelle »  
 Comment établir une communication « relationnelle »  
 Savoir adapter sa communication en fonction de l'autre  
 Les risques à être trop gentil ou trop dur  
 Savoir répondre aux critiques

#### ***Savoir communiquer avec assertivité, de manière non violente***

Test « êtes-vous assertif ? »  
 Les réactions de défense : la fuite ou l'attaque, comment réagir  
 Les comportements difficiles : critique, agression, manipulation, pression  
 Les avantages à parler vrai, dans le respect de l'autre  
 Les pièges qui nous empêchent d'être assertif  
 Les étapes à franchir pour devenir assertif  
 La communication non violente  
 Savoir dire quelque chose qui ne nous convient pas

#### ***Formuler son refus avec élégance***

Identifier objectivement les situations pour décider ou non de dire NON  
 Comment dire « NON » à ses collègues  
 Comment dire « NON » à sa hiérarchie  
 Comment dire « NON » à un client  
 Comment dire « NON » à soi-même  
 Que proposer comme alternative quand on dit non

**DUREE :**  
**2 jours**

**FORMULES :**  
**Intra**  
**Formaching**

**PRIX :**  
 Nous consulter

**PUBLIC :**  
 Tout public

**PARTICIPANTS**  
 De 1 à 8 pers

### **PEDAGOGIE**

**Pratique : 90%**  
**Théorie : 10%**

Autodiagnostic  
 Exercices  
 d'entraînement

**Mise en pratique à partir de cas concrets vécus dans l'entreprise**

Jeux de rôles  
 Apports  
 méthodologiques  
 Conseils pratiques

**EVALUATION**  
 Evaluation à chaud