

# UTILISER LA COMMUNICATION BIENVEILLANTE DANS LES RELATIONS PROFESSIONNELLES

## NIVEAU 2 : APPROFONDISSEMENT

### PUBLIC PRÉ-REQUIS

Toute personne souhaitant améliorer la qualité de sa prise de parole en milieu professionnel.

Avoir participé à la journée de formation/sensibilisation de niveau 1.

### OBJECTIFS

S'approprier l'outil Triangle de KARPMAN.

Comprendre les attaques verbales et apprendre à les déjouer.

Découvrir les 10 postures de vie en lien avec l'analyse transactionnelle (Adulte Parent Enfant).

Savoir repérer les postures positives et celles qui invitent aux jeux pour apprendre à les déjouer.

### PROGRAMME

**Rappel des bases évoquées lors de la journée de formation niveau 1 et échanges sur ce que les stagiaires ont pu mettre en pratique**

#### **1. Notre capacité à rester résonnant dans une relation qui peut évoluer vers des jeux**

- Quels jeux glissent sur nous sans même nous atteindre ?
- Quels sont les forces qui nous permettent de garder intacte notre intégrité psychologique ?

#### **2. Notre niveau de résistance face aux invitations à jouer**

- Quels sont les jeux auxquels nous sommes sensibles ?
- Comment et pendant combien de temps y résistons-nous ?

#### **3. Notre processus personnel de résilience**

#### **4. Enseignement pour retrouver l'équilibre après un épisode difficile ou conflictuel**

- Les 5 contrats de confiance.

- La boucle gagnante de l'excuse.
- 

## **DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE & MOYENS TECHNIQUES**

Pédagogie participative avec alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation pour mieux assimiler et développer des comportements nouveaux. Echanges, analyses et réajustements des postures Il sera proposé des exercices / mises en situation autour des trois outils cités et notamment de remplir son « salmecogramme »- des cartes de profil seront distribuées à la fin de la journée. Démarche pédagogique interactive afin d'amener les participants à prendre du recul et analyser leur fonctionnement actuel.

DPM® est un modèle mis au point à partir des travaux du Dr Steven Karpman, plus connu sous les noms de Triangle Dramatique et Triangle de Karpman. Ce concept, souvent évoqué mais peu enseigné, est le point de départ d'une modélisation des attaques et des défenses contre la mauvaise foi ou la manipulation.

Après la formation : accompagnement et suivi individualisé si souhaité.

## **ORGANISATION & MODALITÉS**

Groupes : Groupe de 12 personnes maximum

Durée et dates : 1 journée/groupe

Lieu : intra, dans les locaux du client ou salle de formation à déterminer avec le client

## **INTERVENANTE**

Agnès DAVID PIERREUSE, Consultante Coach Senior, experte de la communication interpersonnelle et communication bienveillante, qualifiée en PNL et certifiée formatrice/coach DPM®(Dynamic Profiles Models), formée à la CNV (communication non violente).

## **COÛT**

1.150,00 € HT/jour + TVA 20%, soit 1.380,00 € TTC/jour