

























### Communication & relations interpersonnelles : les bases de la CNV

<p><b>Caractéristiques de la formation</b></p> <p>Dates : Du 09/02/2012 au 30/03/2012          Nom de l'organisme : Isabelle Desplats Formation          Nom du formateur : Isabelle Desplats          Lieu : Paris          Nombre de formés : 12          Evaluation à froid annulée          Ce rapport a été élaboré à partir des réponses à chaud de 75% des formés.</p>	<p><b>Objectifs</b></p> <p>1) Clarifier/Etre conscient de ce qui se passe en nous          2) S'exprimer d'une manière qui favorise le dialogue          3) Ecouter l'autre d'une manière qui favorise le dialogue, et quelque soit la manière de s'exprimer de l'autre</p>																											
<p><b>Evaluations par thèmes (Notes sur 100)</b></p>																												
<table border="0"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;"><u>Moyenne du groupe</u></th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Adéquation aux attentes</td> <td style="text-align: center;"> 94</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Préparation et organisation</td> <td style="text-align: center;"> 93</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Contenu</td> <td style="text-align: center;"> 99</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Pédagogie : structure</td> <td style="text-align: center;"> 91</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Pédagogie : animation</td> <td style="text-align: center;"> 98</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Pédagogie : supports</td> <td style="text-align: center;"> 87</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Impact anticipé</td> <td style="text-align: center;"> 94</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Satisfaction</td> <td style="text-align: center;"> 99</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			<u>Moyenne du groupe</u>		Adéquation aux attentes	 94		Préparation et organisation	 93		Contenu	 99		Pédagogie : structure	 91		Pédagogie : animation	 98		Pédagogie : supports	 87		Impact anticipé	 94		Satisfaction	 99	
	<u>Moyenne du groupe</u>																											
Adéquation aux attentes	 94																											
Préparation et organisation	 93																											
Contenu	 99																											
Pédagogie : structure	 91																											
Pédagogie : animation	 98																											
Pédagogie : supports	 87																											
Impact anticipé	 94																											
Satisfaction	 99																											
<p><b>Points forts</b></p> <p>Maîtrise du sujet par le formateur          Aspect enrichissant</p>	<p><b>Points d'amélioration</b></p>																											

# Retours des participants

Stage Intra - Entreprise de conseil  
Public : consultants en accompagnement du  
changement. Paris, 2012.

## Retour F.M. :

La CNV, c'est une hygiène de vie ! Comme pour toute formation, la discipline est nécessaire au démarrage pour l'intégrer dans le quotidien mais avec le pouvoir de l'intention, c'est chose possible et ô combien récompensée quand on l'utilise.

Cette formation est d'un grand apport à différents niveaux, notamment dans mon travail, mes relations professionnelles, ce que j'apporte à et reçois de mes équipes, clients, etc.

Pendant la formation, j'ai apprécié le partage, l'ouverture et la bienveillance permises par l'accompagnement de la formatrice. Ces journées m'ont permis de prendre conscience en profondeur, dans le corps (et non au niveau cérébral), de mécanismes qui se jouent dans notre communication aux autres et dans notre relation nous-mêmes, du pouvoir de l'intention, de l'enjeu de relier corps et esprit pour davantage de congruence dans nos échanges, de l'importance de formuler des besoins implicites, de les exprimer (dans nos demandes à nos équipes, à nos pairs, à nos supérieurs, en famille, etc.).

La démarche sur laquelle repose la CNV est tellement simple que l'outil semble presque magique quand on l'expérimente en formation !

Post-formation, l'enjeu est d'intégrer cette nouvelle connaissance (ou plutôt prise de conscience). C'est moins « magique » mais du fait du recours au ressenti et à l'émotionnel pendant les sessions, j'ai trouvé que l'intégration était beaucoup plus aisée et rapide que pour d'autres formations. Je parviens régulièrement à reconnaître des situations dans lesquelles le recours à la CNV est approprié, efficace, voire nécessaire ! Ces situations couvrent par exemple une célébration d'une réussite projet, une tension au sein d'une équipe projet, une négociation avec un client, la compréhension d'un besoin client en avant-vente, un coaching ou recadrage d'un consultant, un entretien d'AI, etc. Les situations sont infinies et j'ai pu activement mettre en œuvre la démarche et prendre conscience de la transformation tangible qu'elle entraîne dans les relations : ouverture, connexion à l'Autre, meilleure compréhension des enjeux et besoins de l'Autre, plus grande efficacité dans le travail, réduction du stress, apaisement de situations tendues, clarté de ses objectifs et intentions, etc. Tout cela par un travail de connexion à soi, de congruence, d'écoute et d'hygiène du langage.

Si utile, je pourrai décliner tout autant l'apport sur la scène personnelle, dans mes rôles de maman, d'épouse, de fille, etc...

## Retours des participants (suite 2/3)

### Retour L.A.

Enjeu de la formation : améliorer la qualité des rapports interpersonnels grâce à l'appropriation par les stagiaires de la notion d'empathie

Avis général : très positif, tant pour le contenu de la formation que pour l'expérience vécue de «team bulding»

Apports identifiés :

Meilleure compréhension des points de blocage pouvant intervenir dans les relations interpersonnelles

Identification des leviers d'amélioration des échanges :

Préparation amont des entretiens à enjeu fort

Compréhension des impacts émotionnels de certaine situation et adaptation du discours

Ecoute empathique

Mise en lumière de principes permettant d'initier des démarches collaboratives « réelles » fondées sur le respect des opinions individuelles

Identification des principes d'auto-empathie permettant d'identifier ses marges de manœuvre dans des situations complexes

En bref, une formation utile permettant de faire évoluer concrètement nos postures tant managériales que commerciales.

### Participant P.Z.

Cette formation a été un moment fort pour l'ensemble du groupe, chacun a joué le jeu de la bienveillance et de l'authenticité. Ces 2 éléments ont été selon moi un facteur clé de succès de cette formation.

Cela m'a apporté une meilleure intégration des principes de la CNV à travers le corps et le ressenti des émotions. J'ai mesuré l'importance de l'intention et de l'attention dans les relations aux autres.

Cette formation a permis une prise de conscience qu'il faut continuer de développer, en s'entraînant et en s'entraidant.

On a pu aussi commencer à expérimenter les principes de la CNV en collectif (sociocratie) qu'il serait pertinent d'approfondir ultérieurement.

## Retours des participants (suite 3/3)

### Retour E.S. :

Avis : formation de qualité tant côté apports de la formatrice que ceux des participants. A généraliser sur un public "mûr" (ne voulant pas dire nécessairement senior)

Apports :

Expérimentation de la connexion tête-cœur-corps

Mise en cohérence pensées/ sentiments/ besoins/ actions

Maîtrise des pensées et valorisation des émotions

Renforcement de la qualité d'empathie et d'auto-empathie

Force de l'intention et de l'attention au moment présent dans la relation individuelle et aussi collective

### Participant E.P.

Ce que la formation m'a apporté

Prise de conscience de l'importance d'écouter les signaux envoyés par son corps pour mieux qualifier son état émotionnel et se respecter soi-même

Prise de recul par rapport à ses propres réactions, par rapport aux réactions de l'autre, qui peuvent être l'expression d'un besoin non satisfait. Ceci amène à l'ouverture à l'autre.

Se mettre à la place de l'autre pour mieux comprendre ses réactions et son comportement, réfléchir sur son besoin

Mise en pratique : quotidienne

C'est une formation que je recommande, et si elle est portée par les RH ce serait un très bon message en termes de culture d'entreprise et de relation au travail. Attention cependant, la formation touche à une dimension très personnelle, voire intime, il faut que les personnes soient suffisamment neutres les unes avec les autres pour que chacun s'exprime pleinement et profite au maximum de cette formation.