



### OBJECTIFS :

- Comprendre et appréhender les fondements et les rouages de la communication relationnelle.
- Identifier sa personnalité afin de savoir ajuster puis moduler sa posture de communicant dans les relations aux autres.
- Expérimenter grâce à des mises en situations thématiques et des improvisations de groupe.

### FORMAT / DUREE :

Collectif / 2 jours

### PARTICIPANT :

Toute personne souhaitant être plus à l'aise dans ses échanges en face à face.

### PREREQUIS :

- Aucun.

### METHODES

### PEDAGOGIQUES :

Coaching réalisé en groupe  
(6 personnes maxi)

Apports théoriques et illustrés sur les fondements de la communication relationnelle.

Introduction au MBTI  
*Myers Briggs Type Indicator*

Approche systémique et stratégique issue de l'école de Palo Alto.

Improvisations de groupe

Exercices pratiques :  
*Questionnaires, Mise en situation sur des thèmes imposés, Jeux de rôles*

Remise d'un livret pédagogique.

### PROGRAMME :

#### 1 : Les fondements de la communication

Objectif : comprendre les fondements de la communication relationnelle, ses rouages et les composants internes et externes qui l'entourent.

- Peut-on ne pas communiquer ?
- Communiquer c'est quoi ?
  - Schémas d'une situation de communication
  - Principe de rétroaction
  - La déperdition d'information
  - Le contexte

#### 2 : L'homme relationnel

Objectif : prendre conscience de sa personnalité et de ses valeurs avant de vouloir ajuster sa posture. Etablir et maintenir une relation franche et honnête.

- Perceptions et représentations (*vision du monde*)
- Valeurs personnelles et motivations
- Les différents types de personnalité
- Compétences clés du communicant
  - Les capacités (*flexibilité, ouverture, coopération, cohérence*)
  - Les vecteurs de communication (*verbale, vocale, visuelle*)
  - L'alignement du non verbal (*message paradoxal*)
- Les sabotages bienveillants
  - Image trop « *cool, pro, gentil, méchant ...* » (*fenêtre de Johari*)
  - Humour et contre-humour
  - Trop peu sincère ...voir « faux »

#### 3 : Posture et contexte

Objectif : identifier l'impact d'un contexte sur la situation relationnelle afin de pouvoir adapter puis moduler sa posture.

- Différents modes (*directif, persuasif, participatif, délégitif*)
- Différents comportements (*affirmatif, passif, agressif, manipulateur*)
- Les relations symétriques et complémentaires (*position haute et basse*)
- Jeux de rôles et improvisation de groupe

#### 4 : Posture et rétroaction

Objectif : savoir prendre position afin de maintenir la qualité d'une relation.

- Différence entre le jugement et la critique
- Pratiquer l'écoute active et la métacommunication
- Savoir dire non, et comment dire non
- Tenir ses promesses ses engagements
- Jeux de rôles et improvisation de groupe

### ORGANISATION :

Ce coaching se déroule sur deux journées consécutives.