

# DYNAMIQUE DES RELATIONS

3 jours

## LES OBJECTIFS

Mettre en évidence les éléments moteurs et freins de la communication et de la relation avec les autres.

Apprendre les techniques de base de l'écoute active et de l'assertivité.

Connaître les leviers permettant de maîtriser et faire progresser un dialogue vers une conclusion constructive.

S'entraîner à l'utilisation de ces techniques pour créer des relations efficaces et harmonieuses.

### FICHE TECHNIQUE

**DURÉE :**

3 jours (2 jours + 1 jour un mois après).

**NOMBRE DE PARTICIPANTS :**

10 personnes (8 optimum)

**COÛT :**

5 160 € HT + frais de salle

## PROGRAMME

### 1er jour : Techniques

- Présentation personnelle et expression des attentes.
- Les fondements de la communication.
- L'importance de l'état d'esprit personnel et ses conséquences dans les relations.
- Les techniques de l'écoute active : comment les utiliser.
- L'affirmation personnelle : oser s'exprimer, dépasser ses appréhensions, savoir dire non.
- Les bases et les techniques d'un dialogue constructif :
  - les étapes à respecter,
  - les attitudes complémentaires : l'apport et le développement.
- Exercices sur des entretiens particuliers souhaités par les participants.

### 2ème jour : Applications

- Les différentes formes de comportement : observation à travers "les positions de vie":
  - apprendre à se situer et à situer l'autre,
  - savoir reconnaître les attitudes et adopter un positionnement adéquat.
- Savoir gérer l'agressivité : les moyens pour la désamorcer.
- Exercices sur des entretiens professionnels :
  - recueil d'informations,
  - adhésion à un projet,
  - mise en action transverse,
  - résolution de problème.
- Mise au point de points de vigilance à mettre en pratique dans la vie professionnelle durant l'intersession.

### 3ème jour : Perfectionnement

- Retour sur les expériences et échanges sur les pratiques des uns et des autres.
- Exercices sur des situations intéressant les participants
- Les attitudes physiques et leur signification.
- Le fil conducteur : importance de l'intérêt supérieur commun et de la finalité ; leur utilité pour guider le dialogue et arriver à une solution avec l'autre.
- Mise au point de points de vigilance à plus long terme et de points d'accompagnement à faire suivre par le supérieur hiérarchique.

## METHODE

Quelques données théoriques simples.

Techniques relationnelles suivies d'un entraînement par mise en situation avec utilisation du caméscope en appoint sur des cas proches de ceux vécus, puis analyse en groupe.

Conseils personnalisés.

Mise en forme d'objectifs de progrès dans l'inter-session et en fin de stage.