



Kit de survie en Intelligence Emotionnelle et Relationnelle

1. Objectif

A l'issue de cette formation, les Apprenants seront capables :

- De mieux comprendre le point de vue des autres
- De faire valoir leur propre opinion de façon plus efficace
- D'évaluer et d'augmenter leur niveau d'assertivité
- De faire mieux passer leurs messages auprès de leurs interlocuteurs
- De remplacer un fonctionnement basé sur les rapports de forces par la recherche de solutions win-win
- De mener des projets, notamment de transformation, de façon plus fluide, plus efficace, et plus respectueuse des personnes
- D'obtenir des résultats durables lors de la mise en place de changements
- D'améliorer le niveau d'adhésion, d'acceptation et d'implication de toutes les parties prenantes ... même les plus réfractaires
- D'oser aborder les conflits, avec méthode et sérénité, pour les résoudre ou prévenir leur apparition

Cette formation se basera sur des concepts développées et validés scientifiquement, qui permettent de modifier progressivement les perceptions et les comportements, dans un cadre sécurisé et bienveillant.

2. Concepts utilisés

Les notions suivantes seront abordées, de façon théorique et pratique :

- Introduction à l'histoire et aux principes de l'intelligence émotionnelle et relationnelle : origines, histoire, applications potentielles aux organisations...
- Différence entre « Un être humain » et « Être un humain » : modèles simplifiés d'un être humain et de la construction de sa personnalité.
- Différence entre « Rationnel » et « Irrationnel » : différences, avantages et inconvénients, risques... et opportunités.



- Principales caractéristiques d'un être humain (valeurs, besoins, croyances, perceptions, émotions, messages contraignants...) : définitions, origines, impacts, risques... et opportunités.
- Différence entre « Carte » et « Territoire » : différences de perceptions, et conséquences potentielles.
- Relation entre les perceptions, l'histoire personnelle, la personnalité et les comportements.
- Introduction aux concepts pertinents de l'analyse transactionnelle : définition des 3 états d'un humain, et comportements observables typiques.
- Triangle dramatique de Karpman: observations, exemples... et alternatives.
- Communication non violente : historique, introduction, principaux concepts.
- Postures de communication : agressivité, fuite, manipulation et assertivité : principales définitions, exemples pratiques, questionnaires d'auto-évaluation individuelle (facultative).
- Introduction à l'écoute active : les différentes façons de poser des questions, reformulation, le pouvoir du silence...

3. Méthode pédagogique

Cette formation est composée de quatre séances d'une demi-journée chacune.

Durant les 3 premières séances, les apprenants se familiariseront avec les concepts et les mettront en pratique sur des études de cas.

La 4^e séance se déroulera sur le mode de l'Intervision : chaque apprenant incarnera à son tour un Client, et les autres joueront le rôle de Consultants engagés pour l'aider à résoudre sa problématique. Outre les apports théoriques et méthodologiques, les apprenants auront donc l'opportunité de vivre les 2 facettes de cette expérience, dans un cadre confidentiel et bienveillant, sous l'accompagnement méthodologique du formateur, tout en repartant de la formation avec un potentiel plan d'action concret applicable à leurs problématiques.



4. A qui cette formation s'adresse-t-elle ?

Cette formation est pour vous si vous rencontrez, dans votre vie professionnelle ou privée, des situations telles que :

- Gestion du stress : Apprendre à identifier et à gérer ses réactions peut aider à mieux faire face aux situations stressantes au quotidien.
- Résolution de conflits : Comprendre les perspectives des autres permet de désamorcer les tensions et de trouver plus rapidement des solutions win/win.
- Leadership efficace : Les leaders qui maîtrisent leurs interactions inspirent davantage confiance et respect au sein de leurs équipes.
- Prise de décision stratégique : En tenant compte des différentes dynamiques en jeu, on peut prendre des décisions plus réfléchies et éviter des réactions impulsives.
- Résilience : Savoir s'adapter face aux échecs aide à rebondir plus facilement, ce qui est essentiel dans un environnement compétitif.
- Relations solides : Favoriser la compréhension et la coopération renforce les liens, que ce soit avec des collègues ou des amis.
- Communication claire : Une meilleure gestion des interactions facilite l'expression de ses idées et améliore l'écoute.