

3 jours



LA RELATION A L'AUTRE

Ecouter pour négocier

Niveau 2 du cycle : Connaissance et conduite des hommes

Formation en relations humaines - Méthode Willy Chamings®

Tout manager est avant tout un fin négociateur. Alors que nous avons exploré, au premier niveau, les phénomènes psychologiques fondamentaux et leurs impacts potentiels dans les relations d'autorité, il sera question, dans ce deuxième niveau, de la relation entre deux personnes. A travers l'expérimentation de différents types d'entretiens (recueil d'information, conseil, négociation, régulation de tensions), vous vous entraînerez, dans ce stage, à développer une écoute plus fine, à utiliser de nouveaux outils de communication, en vue de favoriser des relations de coopération et de partenariat avec vos collègues, collaborateurs, clients et responsables.

Publics concernés

- Professionnels engagés dans des relations d'autorité, à fort enjeux humains : dirigeants, managers hiérarchiques ou fonctionnels, consultants

Pré-requis

- **Avoir participé au niveau 1** (le niveau 2 n'est pas accessible sans avoir participé au niveau 1)

Objectifs

- Entendre et mémoriser les informations essentielles pour l'autre, pressentir le non-dit, aider l'expression de l'autre
- Pratiquer les outils-miroirs, seuls aptes à donner véritablement la parole à l'autre
- Perfectionner, avec le développement de leur écoute, leurs capacités à recevoir
- Eviter les jeux d'adversaires, favoriser la coopération et développer sa capacité à négocier

Points clés du programme

- Dans les relations interpersonnelles, seule une écoute approfondie permet de comprendre les véritables motivations et les besoins réels des personnes. Ce stage permet à chaque participant, à travers l'expérimentation de la conduite d'entretien, de développer intensivement sa capacité à recueillir les informations essentielles au pilotage d'entretien :
- Entraînement intensif à :
 - L'écoute
 - La disponibilité, disposition personnelle permettant l'établissement d'une relation de confiance avec l'autre
- Apprendre à :
 - Percevoir non seulement les messages verbaux, mais aussi non verbaux : entendre et « voir » les mots
 - Distinguer et utiliser communication et méta-communication pour débloquer certaines situations trop affectivement chargées
 - Connaître et faire évoluer ses faiblesses et ses blocages
- Savoir :
 - Eviter les jeux d'adversaires ou jeux d'épuisement
 - Jouer des jeux de partenaires, chacun ayant gagné plus qu'il n'a dû concéder
- *En pratique : les connaissances sont apportées à partir d'un training filmé à différents types d'entretien.*

Ce cycle de formation permet au participant de travailler sur son rôle et sa posture de professionnel en vivant une expérience apprenante forte en termes de développement personnel. Il est donc essentiel que l'apprenant soit informé et volontaire pour s'inscrire.

Compte-tenu du niveau d'implication personnel qu'elle suppose, et en vue de garantir des conditions de liberté et de confidentialité suffisantes, cette formation ne permet pas d'accueillir en stage deux personnes de la même entreprise.



Cycle "Connaissance & Conduite des Hommes" Méthode Chamming's®

La Méthode Chamming's ® est une approche pédagogique éprouvée et efficace des relations humaines au sein des organisations. Elle s'adresse aux personnes engagées dans des relations de travail à forts enjeux (Dirigeants, Managers d'équipes ou de projets), et désireuses de progresser dans leur "savoir-être", d'acquérir de nouvelles habiletés relationnelles.

Elle se présente sous la forme d'un **parcours de formation et de maturation** en **quatre étapes**, reposant sur une pédagogie active, impliquante, qui invite chacun à travailler à partir de ses besoins propres tels qu'ils s'expriment dans l'"ici et maintenant" du groupe.

Chaque stage conjugue deux approches réunissant l'intelligible (rationnel) et le sensible (émotionnel) :

- **l'intensité d'une expérience personnelle forte** qui guide la personne dans son évolution et accélère sa maturation,
- **la connexion de cette expérience avec des connaissances approfondies** en sciences humaines.

Les fondements de la Méthode reposent sur l'analyse systémique (Ecole de Palo-Alto), la sémantique générale (A. Korzybski), la pensée complexe (E. Morin), la disponibilité (C. Rogers) et la psychologie des profondeurs (C. G. Jung).

Un parcours de maturation de 12 jours, en quatre étapes effectuées en présentiel

Niveau 1 – 3 jours – Connaissance de soi

« Se connaître pour savoir être »

S'apparaître autrement dans sa relation avec les autres

Niveau 2 – 3 jours – La relation à l'autre

« Ecouter pour négocier »

Savoir écouter et enrichir sa capacité à négocier

Niveau 3 – 3 jours – La relation au groupe

« Animer pour rassembler »

Construire une équipe motivée

Niveau 4 – 3 jours – L'exercice de l'autorité

« Déléguer pour réaliser ensemble »

Pratiquer un exercice plus juste de l'autorité

En savoir plus : www.methode-chammings.fr

Pour vous inscrire : Laure Casta 01 47 39 02 02 – laure.casta@agiliterh.fr