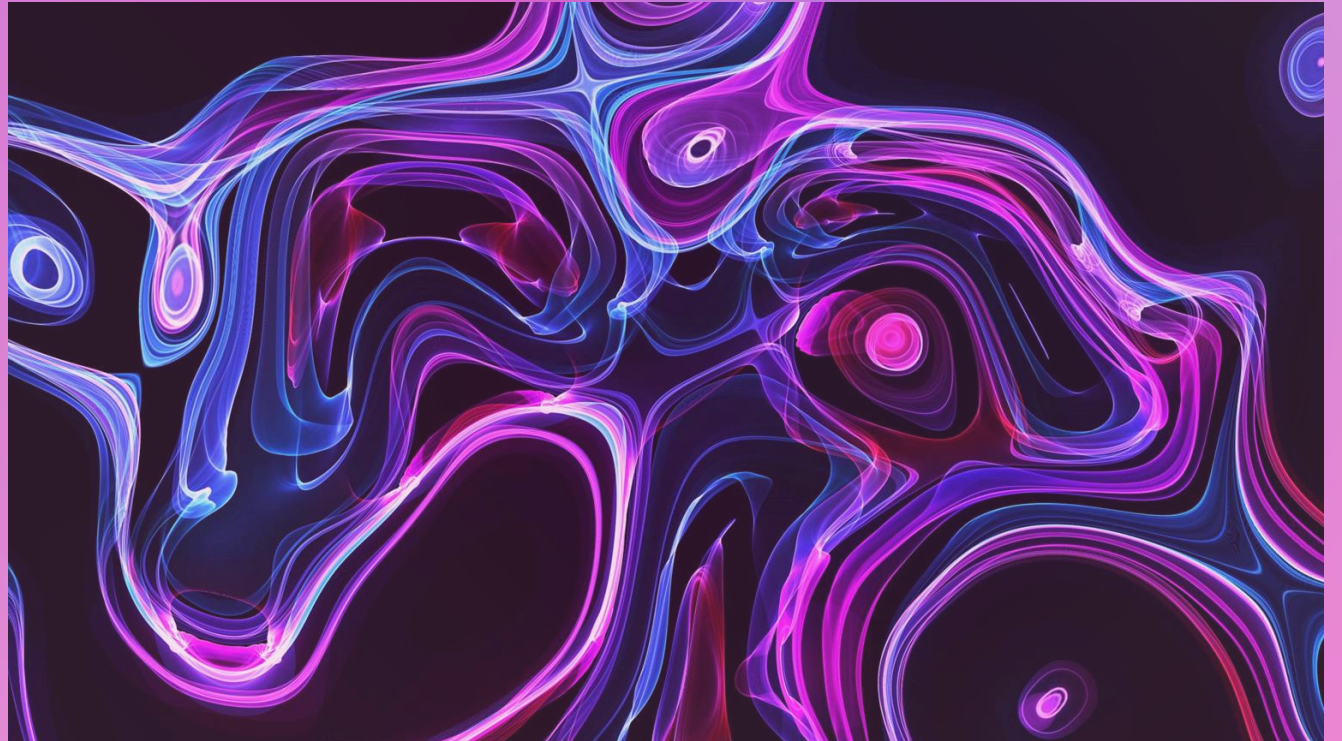


COURS CNV 7

En direction de
la verbalisation
de la demande...



Après avoir appris à reconnaître les émotions et les sensations, nous avons défini les besoins humains dans leur diversité et leur universalité.

Il n'est pas si aisé de reconnaître un besoin car, comme pour les émotions, certains sont mélangés ou liés à d'autres.

Certains besoins sont d'ailleurs parfois très mystérieux...

Exercice 1

Observer:

Pouvez-vous dire si ces observations contiennent une évaluation ? Laquelle ?

- a/ *Tu es tout le temps sur l'ordinateur*
- b/ *Dans nos réunions tu parles trop*
- c/ *Ce matin tu es parti en laissant ton assiette sur la table*
- d/ *Tu agresses tout le monde pour un rien*
- e/ *Hier tu as frappé ta petite sœur*

Pouvez-vous essayer de reformuler si la phrase contient une évaluation vers une structure plus objective ?



Vous avez compris que nous devons nous *déséduquer* de certaines choses afin de pouvoir mieux communiquer!

Certains **filtres** - ou nous dirons certaines **colorations**- sont présents dans nos pensées ainsi que dans notre langage.

Notre verbalisation de l'observation contient déjà un jugement!

« *Tu n'es qu'un égoïste!* » n'a pas la même portée chez l'autre que « *quand tu finis tout le plat de viande je pense que tu ...* »

- Votre objectif est de vous **connecter** à l'autre. En exprimant une évaluation cachée, vous diminuez vos chances d'ouvrir le dialogue.

Décrire les faits sans y mettre d'opinion ni d'évaluation

Oui, mais...

Si je dis à mon voisin à mon retour de vacances:

- *« Je vois que pendant la semaine tu n'es pas venu relever le courrier. »*
- Il s'agit au niveau verbal d'une observation. Mais mon langage corporel, le ton utilisé et ma posture générale vont donner des informations contraires!

Donc il y a une chose fondamentale:

- **Votre intention de ne pas évaluer qui va vous aider à vous diriger et vous faire trouver la bonne attitude et les bons mots.**
- car
- **Votre interlocuteur est très réceptif aux informations dites non verbales**

Exercice 2

Pouvez- vous identifier les *filtres culturels* qui *colorent* vos relations / interprétations/ réactions ?

Quel type de lunettes colorées portez-vous pour regarder le monde ?

Pouvoir s'exprimer de façon assertive demande donc d'**écouter** l'autre. Si c'est une demande ou si je ne suis pas sûr/e d'avoir compris les propos de l'autre, j'essaie de **reformuler**.

Écoute active
Attention
Disponibilité

- Il est nécessaire d'être conscient des mécanismes de pensée qui influencent notre communication.
- Ce sont nos *lunettes colorées* / *Notre contexte invisible interne*.
- L'autre aussi dispose d'un tel espace.

Le développement du vocabulaire est essentiel dans ce processus!

Partage expérience personnelle Fabienne: situation frustrante d'incompréhension mutuelle et décryptage

- **Exercice**

Déterminez si les phrases suivantes expriment ou non :

- **un sentiment**
- **une évaluation masquée**

- *Quand tu ne me dis pas bonjour je me sens ignorée*
- *Je n'y arriverai pas*
- *Je suis dégoûtée d'avoir raté mon examen*
- *Je sens que tu préfères Françoise*
- *Tu m'énerves quand tu laisses tout en désordre*
- *Je suis fatiguée de nos disputes*
- *J'ai le sentiment qu'il me trompe et que c'est un charlatan*

Pouvez-vous éventuellement reformuler de manière plus juste ?

Propositions pour l'exercice :

- *Quand tu ne me dis pas bonjour je me sens étonnée / perplexe / je ne comprends pas*
- *Je me sens découragé/e*
- *Je me sens triste car*
- *Je suis énervée quand tu laisses tout en désordre*
- *Je suis fatiguée de nos disputes*
- *Je me sens méchant car j'ai l'intuition que...*

La communication agressive	La communication assertive
Imposer ses besoins ou ses opinions aux autres.	Exprimer ses besoins clairement, mais avec respect.
Souvent, cela implique d'intimider ou de bousculer les autres.	Traiter les autres avec respect.
Seuls ses besoins comptent.	Prendre en compte les besoins des autres ainsi que les vôtres.
Pas de compromis.	Souvent des compromis.
Relations de dommages.	Renforcer les relations.
Risque d'entraîner des cris ou des agressions physiques.	Utiliser un langage clair pour faire passer le message.
Endommager l'estime de soi.	Développer l'estime de soi.

Mais au début parler avec la CNV semble un peu artificiel...

Ce sont de nouvelles habitudes à prendre mais il est nécessaire d'identifier pour ensuite les modifier.

Exercice:

Pouvez- vous donner les 7 plus grandes caractéristiques de ce qui serait, dans votre vie, une amélioration sur le plan relationnel ?

Ex. Parler avec mes voisins/ respecter mes engagements...

Zapocet pour le 12 décembre 2023:

- La zone de confort

[Sortir de sa zone de confort : 7 étapes et pourquoi vous devriez le faire - Psychologue.net](#)

Je vous demande de bien lire l'article et ensuite de définir votre zone de confort. Afin de mieux comprendre ce concept je vous invite à penser à ce qui vous gênerait si vous en étiez privé/e.

300 mots

Pour les retardataires du zapocet 1: Exercice supplémentaire

Décrivez la plus forte violence relationnelle que vous avez vécu cette dernière année. A posteriori , pouvez-vous identifier des choses, qui à présent, pourraient se dérouler d'une autre façon ?

Décrivez le plus beau geste de pacification que vous avez accompli cette année.

Vous insisterez sur la précision du vocabulaire de vos sensations/emotions/sentiments. Vous essayerez d'identifier les besoins satisfaits ou non dans la situation. Vous proposez éventuellement une stratégie pour résoudre la situation.

explication de la première phase du processus de CNV par Thomas d'Asembourg: :
niveau B1 +

<https://youtu.be/Z2kkC3Bc9Qg> 7 minutes

https://youtu.be/VWN_lwkeMaE 4 minutes

Article simple sur les stratégies pour dire non:

[S'opposer avec assertivité : tout un art - Nos Pensées \(nospensees.fr\)](http://nospensees.fr)

Dans les documents de classe vous trouverez une base de matériel pour travailler avec les enfants à adapter éventuellement. De bonnes pistes de travail pour pratiquer simplement et comprendre les mécanismes cachés en interaction.

Au sujet de la motivation:

[Qu'est-ce que la Motivation ? Comment Rester Motivé - Le Déclic \(le-declic.net\)](http://le-declic.net)



**Vous apprendrez progressivement - si vous êtes persévérant/e à diminuer le sentiment de culpabilité et à entendre les reproches avec une autre oreille!
Enfin vous parviendrez plus facilement à ouvrir un dialogue**

« Notre grande erreur est d'essayer d'obtenir de chacun en particulier des vertus qu'il n'a pas et de négliger celles qu'il possède. »

Marguerite Yourcenar