

Guide pratique de

LA COMMUNICATION NON VIOLENTE EN ENTREPRISE

par le réseau
COACHDAFFAIRES



Coachdaffaires
Accélérateur de performance



INTRODUCTION



Dirigeants et managers, combien de fois vous êtes-vous retrouvés confrontés à des problèmes de communication au sein de votre entreprise ? Ces difficultés, sources de tensions et d'inefficacités, représentent un défi majeur dans le monde professionnel actuel. Heureusement, des solutions existent, et parmi elles, **la Communication Non Violente (CNV)** se distingue comme une approche révolutionnaire pour transformer la manière dont nous interagissons dans le milieu professionnel.

Dans ce guide pratique, vous découvrirez des insights précieux tels que :

- Les fondements et l'impact de la Communication Non Violente dans le leadership et la gestion des équipes.
- Des stratégies concrètes pour intégrer la Communication Non Violente dans les relations entre collaborateurs et améliorer le service client.
- Des approches pratiques pour surmonter les défis liés à la mise en œuvre de la CNV au sein de votre organisation.

Nous vous invitons à plonger dans ces pages pour explorer comment la **Communication Non Violente** peut révolutionner la communication au sein de votre entreprise, conduisant à un environnement de travail plus harmonieux, productif et satisfaisant pour tous.



SOMMAIRE



Chapitre 1	Présentation de la Communication Non Violente	4
Chapitre 2	Fondamentaux de la Communication Non Violente	6
Chapitre 3	La CNV pour les dirigeants	9
Chapitre 4	Intégration de la CNV dans les relations collaborateurs-collaborateurs	12
Chapitre 5	Application de la CNV dans le management des employés	15
Chapitre 6	CNV pour le service client	18
Chapitre 7	Formation à la CNV pour tous les niveaux de l'entreprise	20
Chapitre 8	Surmonter les défis de mise en oeuvre	23
Conclusion		26
Ressources Utiles		27



CHAPITRE 1

PRÉSENTATION DE LA COMMUNICATION NON VIOLENTE (CNV)



Commençons ce guide pratique par définir ce qu'est la **Communication Non Violente (CNV)**. La communication non violente est un concept élaboré dans les années 1960 par le psychologue américain Marshall B. Rosenberg, représentant **une méthode de communication qui vise à créer un échange respectueux et empathique.**

Elle repose sur la reconnaissance et l'expression des besoins de chacun, dans **le but de favoriser une compréhension mutuelle et de résoudre les conflits de manière pacifique.**

Au cœur de la CNV se trouve l'idée que toutes les actions humaines sont motivées par des besoins non satisfaits. **La CNV propose un cadre pour exprimer ces besoins de manière claire et sans agressivité, et pour écouter ceux des autres avec empathie.** Ce processus renforce la coopération et le respect mutuel, des éléments clés dans tout environnement professionnel.

Les principes fondamentaux de la CNV se fondent sur quatre composantes principales :

- L'observation neutre
- Les sentiments
- Les besoins
- Les demandes

Cependant, avant de nous plonger dans ces détails, il est essentiel de comprendre l'esprit qui anime cette approche. La Communication Non Violente n'est pas simplement une technique de communication, mais une **manière d'être**, une **posture éthique** visant à reconnaître l'autre dans son humanité et à établir des relations basées sur le respect et la bienveillance.

Ce principe de base repose sur l'idée que tous les êtres humains partagent des besoins universels et que nos actions sont des stratégies pour répondre à ces besoins. La CNV vise donc à transformer les manières habituelles de penser et de parler, souvent marquées par des jugements et des interprétations, en une communication qui favorise la clarté et la compassion.

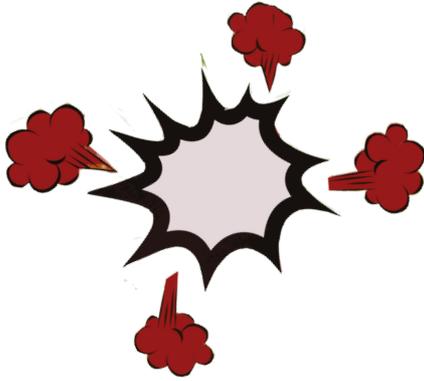
En entreprise, l'application de la CNV peut transformer radicalement les interactions. Elle permet de :

- Dépasser les blocages et les tensions
- Favoriser un climat de confiance et de coopération
- Renforcer l'efficacité collective

Dans les chapitres suivants, nous explorerons plus en détails ces composantes et comment elles peuvent être appliquées concrètement dans le contexte professionnel.

CHAPITRE 2

LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION NON VIOLENTE



La **Communication Non Violente (CNV)** repose sur **quatre composantes** essentielles :

- L'observation neutre
- Les sentiments
- Les besoins
- Les demandes

Chacune de ces composantes joue un rôle clé dans la construction d'un dialogue constructif et empathique. Examinons-les plus en détail.

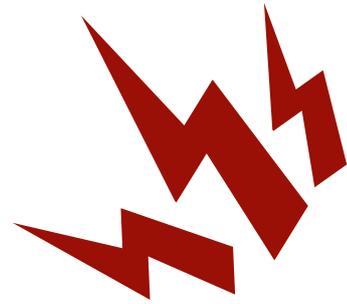


Composante N°

1 L'observation neutre

L'observation neutre est la première composante de la Communication Non Violente.

Elle implique de décrire une situation sans y ajouter d'interprétations ni de jugements. Cette étape est cruciale car elle pose les bases d'une communication claire et objective, exempte de critiques ou d'accusations qui pourraient provoquer une réaction défensive de l'autre partie.



Exemple

Au lieu de dire "Tu es toujours en retard", une observation neutre serait "Je constate que tu es arrivé à 10h, alors que notre réunion était prévue à 9h30". Cette manière de présenter les faits permet d'éviter les conflits inutiles dès le début de la conversation.

Exemple

Au lieu de dire "Tu me rends furieux", on pourrait exprimer "Je me sens frustré quand les réunions ne commencent pas à l'heure". Cette expression des sentiments crée un espace pour la compréhension mutuelle plutôt que pour le blâme.



Composante N°

2 Les sentiments

La **deuxième composante de la Communication Non Violente concerne l'expression des sentiments**. Il s'agit de reconnaître et de nommer les émotions que l'on ressent sans les attribuer à l'action de l'autre personne. Cela aide à prendre conscience de ses propres réactions émotionnelles et à communiquer de façon plus authentique.

Composante N°
3**Les besoins**

Les besoins sont au cœur de la CNV. Ils représentent les motivations intrinsèques qui sous-tendent nos sentiments et comportements. Reconnaître et exprimer ses besoins de manière claire est essentiel pour trouver des solutions qui puissent satisfaire toutes les parties.

**Exemple**

Dans l'exemple précédent, le besoin pourrait être celui du respect du temps ou de l'efficacité dans le travail. En identifiant ce besoin, il devient possible de chercher des solutions constructives plutôt que de se focaliser sur le problème.

Composante N°
4**Les demandes**

La dernière composante de la CNV est **la formulation de demandes concrètes et réalisables.** Ces demandes doivent être exprimées de manière positive, c'est-à-dire en indiquant ce que l'on souhaite plutôt que ce que l'on ne veut pas.

Exemple

Dans l'exemple précédent, une demande pourrait être formulée ainsi : "Pour nos prochaines réunions, pourrais-tu t'efforcer d'arriver à l'heure ?". Une telle demande est claire, spécifique et laisse place à une réponse positive.

En intégrant ces quatre composantes dans la communication, la CNV permet de créer un dialogue basé sur l'empathie, le respect et la coopération. Cela aide non seulement à résoudre les conflits de manière pacifique, mais aussi à renforcer les relations et à créer un environnement de travail plus harmonieux et productif.



CHAPITRE 3

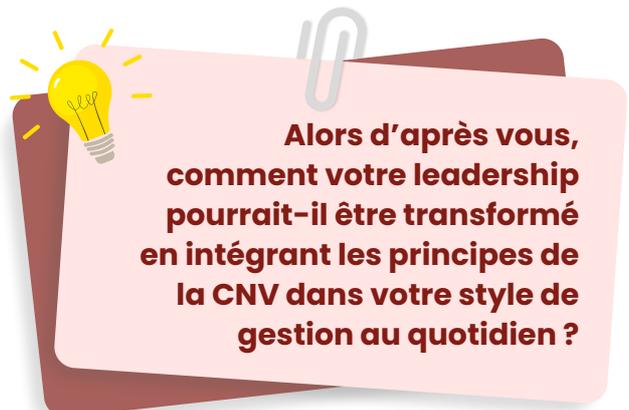
LA COMMUNICATION NON VIOLENTE POUR LES DIRIGEANTS

L'IMPORTANCE D'UN LEADERSHIP BASÉ SUR LA CNV

Dans le monde entrepreneurial, les dirigeants jouent un rôle crucial en façonnant la culture et l'atmosphère de travail. **Un leadership basé sur la Communication Non Violente (CNV)** est essentiel pour créer un environnement où la confiance, le respect et la collaboration prévalent. La CNV aide les dirigeants à établir des relations authentiques et empathiques avec leurs équipes, favorisant ainsi un esprit de coopération et d'ouverture.

Un dirigeant qui utilise la CNV écoute activement, reconnaît les émotions de son équipe et exprime clairement ses propres besoins et attentes.

Cela encourage une communication transparente, réduit les malentendus et crée un cadre où les idées et les opinions de chacun sont valorisées.



Créer une culture de communication ouverte

La Communication Non Violente permet de créer une culture d'entreprise où la communication ouverte est la norme. Dans un tel environnement, les employés et collaborateurs se sentent en sécurité pour exprimer leurs idées, leurs préoccupations et leurs sentiments sans crainte de jugement. Cela conduit à une meilleure collaboration et à une résolution de conflits plus efficace.

Exemple

Dans une entreprise où la CNV est pratiquée, un collaborateur se sentira à l'aise pour partager ses inquiétudes concernant un projet sans crainte d'être perçu comme négatif ou non coopératif. Cette ouverture contribue à identifier et résoudre les problèmes rapidement et efficacement.

L'impact du langage sur le climat organisationnel

Le langage utilisé dans l'entreprise a un impact direct sur le climat organisationnel. Un langage qui reflète les principes de la CNV tels que l'empathie, le respect, et la clarté contribue à créer un environnement de travail positif et stimulant. Les dirigeants qui communiquent avec empathie et considération montrent l'exemple et encouragent leurs équipes à faire de même.

Comment envisagez-vous d'adapter votre langage pour favoriser un climat organisationnel plus positif et collaboratif ?

Une communication empreinte de Communication Non Violente peut transformer des conversations potentiellement conflictuelles en dialogues constructifs, où les solutions émergent de la compréhension mutuelle plutôt que de la confrontation.

Les avantages de la Communication Non Violente dans la prise de décision stratégique

La CNV est également un atout précieux dans la prise de décision stratégique. En favorisant une compréhension claire des besoins et des motivations de toutes les parties impliquées, elle permet aux dirigeants de prendre des décisions plus éclairées et alignées avec les valeurs et les objectifs de l'entreprise.

De plus, la CNV encourage la participation et l'engagement de l'équipe dans le processus décisionnel. Cela non seulement augmente la qualité des décisions prises, mais renforce aussi l'engagement et la motivation des employés, qui se sentent écoutés et valorisés.



Adopter la Communication Non Violente va bien au-delà d'une simple technique de gestion : c'est embrasser un leadership empreint d'humanité et de bienveillance.

Pour les dirigeants, c'est l'opportunité :

- D'insuffler un esprit de confiance et de respect au cœur de l'entreprise,
- De tisser des liens authentiques avec chaque membre de l'équipe,
- De voir ses valeurs se refléter dans l'ensemble de l'organisation.

C'est en pratiquant la CNV que vous, en tant que leader, avez le pouvoir non seulement de transformer votre approche de la communication avec vos collaborateurs, mais également de façonner une culture d'entreprise où chaque individu se sent valorisé, engagé et partie prenante du succès commun.



CHAPITRE 4

INTÉGRER LA COMMUNICATION NON VIOLENTE DANS LES RELATIONS COLLABORATEURS- COLLABORATEURS

LA RÉOLUTION DES CONFLITS INTERPERSONNELS AVEC LA CNV

La Communication Non Violente est particulièrement efficace pour **résoudre les conflits interpersonnels au sein des équipes.**

Elle permet aux collaborateurs de s'exprimer et de s'écouter de manière constructive, en se focalisant sur les besoins et les sentiments plutôt que sur les accusations et les jugements. Cela conduit à une meilleure compréhension mutuelle et à des solutions qui répondent aux besoins de tous.

VOICI QUELQUES TECHNIQUES DE CNV POUR RÉSOUDRE LES CONFLITS



Savez-vous si vous avez une écoute active ? Vos managers intègrent-ils l'empathie dans leur style de management ?



L'écoute active et empathique

Encourager les collaborateurs à vraiment écouter les préoccupations et les sentiments de l'autre sans interrompre ni juger. Cela nécessite de mettre de côté ses propres réactions pour se concentrer pleinement sur ce que l'autre personne exprime.



La reformulation

Après avoir écouté, il est utile de reformuler ce que l'autre a dit pour s'assurer qu'il y a une compréhension mutuelle.

Exemple

"Si je comprends bien, tu te sens frustré parce que tu as besoin de plus de clarté dans les instructions de projet, c'est bien ça ?"

Exemple

"Je me sens inquiet lorsque les délais ne sont pas respectés car j'ai besoin de stabilité et de prévisibilité dans mon travail."



L'expression honnête des besoins

Encourager les collaborateurs à exprimer clairement leurs propres besoins et sentiments sans blâmer ou critiquer l'autre.



L'utilisation des "Je" plutôt que des "Tu"

S'exprimer en utilisant "Je" aide à prendre la responsabilité de ses propres sentiments plutôt que d'accuser l'autre.

Exemple

"Je me sens dépassé par la charge de travail" au lieu de "Tu me surcharges de travail".

Exemple

"Serait-il possible de discuter ensemble des priorités du projet pour s'assurer que nous sommes sur la même longueur d'onde ?"



Des demandes claires et négociables

Au lieu d'exiger, faire des demandes spécifiques et ouvertes à la négociation.

LA COMMUNICATION NON VIOLENTE FAVORISE LA COOPÉRATION ET LA COMPRÉHENSION MUTUELLE

En intégrant la CNV dans les interactions quotidiennes, **les collaborateurs apprennent à aborder les conflits de manière plus constructive**. Cela favorise un esprit de coopération plutôt que de compétition. Les employés se sentent plus valorisés et compris, ce qui renforce le travail d'équipe et l'efficacité collective.

La CNV aide à transformer les désaccords et les conflits en opportunités de croissance et de compréhension mutuelle. En adoptant cette approche, les équipes peuvent développer un environnement de travail plus harmonieux et productif, où chacun se sent écouté et respecté. Cela se traduit par une meilleure performance de l'équipe et une satisfaction accrue au travail.





CHAPITRE 5

APPLICATION DE LA COMMUNICATION NON VIOLENTE DANS LE MANAGEMENT DES EMPLOYÉS

ENCOURAGER L'AUTO-EXPRESSION ET L'INNOVATION

La Communication Non Violente s'avère être un outil inestimable dans la gestion des équipes, particulièrement en ce qui concerne l'encouragement de l'auto-expression et de l'innovation.

Grâce à la CNV, les managers créent un climat de confiance où les employés se sentent à l'aise de partager leurs idées et de prendre des initiatives. Ceci est crucial pour l'innovation, car les meilleures idées surgissent souvent lorsque les individus se sentent libres d'explorer et de proposer des solutions créatives sans crainte de jugement ou de réprimande.

Exemple

Dans une entreprise de design, un manager utilisant la CNV a mis en place des réunions hebdomadaires dédiées exclusivement au brainstorming. Durant ces sessions, chaque membre de l'équipe peut librement exprimer ses idées, sans interruption ni critique. Cette approche a amené à une augmentation significative du nombre d'idées innovantes soumises et à une amélioration notable de la satisfaction au travail.

LA CNV PROVOQUE L'INSPIRATION ET LA CRÉATIVITÉ

La Communication Non Violente aide à créer un environnement où la créativité est non seulement valorisée, mais également nourrie. Les managers qui utilisent la CNV encouragent leurs équipes à voir les problèmes sous un angle différent et à trouver des solutions originales. En se concentrant sur l'écoute empathique et la communication claire, ils établissent un cadre où la créativité peut prospérer.

Exemple

Une société de logiciels a intégré la CNV dans ses processus de développement de produits. Les chefs de projet encouragent les développeurs à exprimer librement leurs opinions sur les fonctionnalités du produit, même si elles s'écartent des idées initiales. Cette approche a conduit à des innovations significatives dans leurs produits, rendant l'entreprise plus compétitive sur le marché.

FAVORISER UN ENVIRONNEMENT POUR L'EXPRESSION DES IDÉES ET DES PRÉOCCUPATIONS

Enfin, la Communication Non Violente crée un environnement propice à l'expression des idées et des préoccupations.

Les employés se sentent écoutés et valorisés, ce qui renforce leur engagement et leur motivation. Un environnement de travail où la communication est ouverte et respectueuse améliore non seulement la satisfaction au travail, mais aussi la qualité du travail produit.

Exemple

Dans une entreprise de marketing, l'introduction de la CNV a transformé la dynamique de l'équipe. Les réunions sont devenues des espaces où les employés peuvent partager ouvertement leurs préoccupations concernant les campagnes, sans crainte de jugement. Cela a conduit à des campagnes plus efficaces et à une meilleure collaboration au sein de l'équipe.

L'intégration de la Communication Non Violente dans le management des employés favorise un environnement de travail où l'innovation, la créativité et l'expression libre sont encouragées, ce qui est essentiel pour le succès et la croissance de toute entreprise.



CHAPITRE 6

L'UTILISATION DE LA COMMUNICATION NON VIOLENTE POUR LE SERVICE CLIENT

La création de connexions positives au sein du Service Client

La CNV n'est pas seulement une méthode de communication interne, **elle est également essentielle pour établir des connexions positives avec les clients.**

Elle favorise une approche centrée sur l'écoute active et l'empathie, améliorant ainsi la relation client.

Dirigeants, avez-vous déjà envisagé l'impact que pourrait avoir la Communication Non Violente sur votre service client ?

Exemple

Un conseiller bancaire, formé à la CNV, reçoit un client frustré par des frais inattendus sur son compte. Au lieu de se mettre sur la défensive, le conseiller utilise l'écoute active pour comprendre les préoccupations du client et exprime son empathie pour sa situation. Cette approche calme le client, permet une résolution plus rapide du problème et renforce la confiance envers la banque.

L'importance de l'empathie

Avez-vous déjà vécu une situation où l'empathie aurait pu transformer une expérience client négative en une expérience positive ? Faites appel à votre mémoire.

L'empathie est un pilier de la Communication Non Violente et joue un rôle crucial dans le service client. Elle permet aux professionnels de se mettre à la place du client, de comprendre ses émotions et ses besoins, et d'y répondre de manière appropriée. Cela crée une expérience client personnalisée et satisfaisante.

La CNV : Un outil de résolution de problèmes

La Communication Non Violente (CNV) se révèle être **un outil puissant pour résoudre les problèmes rencontrés dans le Service Client**. Elle repose encore une fois sur une approche empathique et une écoute active, essentielles pour comprendre et répondre efficacement aux préoccupations des clients. La CNV aide les agents du Service Client à aller au-delà des réponses scriptées pour établir une communication authentique et personnalisée, ce qui est crucial pour résoudre les problèmes de manière satisfaisante.

Exemple

Lorsqu'un client appelle pour se plaindre d'un produit défectueux, un agent formé à la CNV commence par reconnaître les sentiments du client, tels que la frustration et la déception. Cette reconnaissance valide l'expérience du client et montre qu'il est écouté et compris. Ensuite, l'agent utilise des questions ciblées pour identifier précisément le problème, montrant ainsi un intérêt réel pour trouver une solution. En proposant des solutions adaptées, l'agent ne se contente pas de résoudre le problème technique mais améliore également la satisfaction globale du client, qui se sent valorisé et respecté.

En intégrant la Communication Non Violente dans les stratégies de Service Client, les entreprises peuvent non seulement résoudre efficacement les problèmes mais aussi transformer les défis en opportunités de renforcer la loyauté et la confiance des clients.





CHAPITRE 7

LA FORMATION À LA CNV POUR TOUS LES NIVEAUX DE L'ENTREPRISE

L'IMPORTANCE DES FORMATIONS EN MANAGEMENT, LEADERSHIP ET COMMUNICATION

Dans le monde des affaires en constante évolution, **l'importance de la formation continue en management, leadership et communication** ne peut être sous-estimée. Ces formations sont cruciales pour le développement personnel et professionnel des collaborateurs et employés à tous les niveaux de l'entreprise. Elles permettent non seulement d'acquérir de nouvelles compétences et connaissances, mais aussi de s'adapter aux changements du marché et aux nouvelles dynamiques de travail.

En entreprise, ces formations jouent un rôle clé dans :

- **L'amélioration des performances**
- **La gestion efficace des équipes**
- **La création d'une culture d'entreprise positive et productive.**

Une formation spécifique en communication, comme celle axée sur la Communication Non Violente (CNV), est particulièrement bénéfique. Elle vous aide vous en tant que dirigeant, mais aussi vos collaborateurs à développer une communication plus empathique et efficace.

LES FORMATIONS PROPOSÉES PAR LE RÉSEAU COACHDAFFAIRES

Le Réseau Coachdaffaires propose diverses formations adaptées aux besoins spécifiques des entreprises avec entre autres les thématiques ci-dessous :

1 Leadership, management et cohésion d'équipe

Des formations qui se concentrent sur le développement des compétences de leadership et de management, essentielles pour diriger des équipes efficacement et renforcer la cohésion. Elles abordent des aspects clés tels que la communication, la motivation des équipes et la gestion des conflits.

2 La méthode DISC

Peut-être en avez-vous déjà entendu parler ? Cette formation offre un aperçu de la méthode DISC, un outil d'évaluation comportementale. Elle aide à comprendre les différents styles de comportement et de communication, permettant ainsi une meilleure interaction entre les membres de l'équipe et une communication plus adaptée à chacun.



3 L'intelligence émotionnelle & la gestion des émotions

Cette formation vise à développer l'intelligence émotionnelle, une compétence indispensable dans le monde professionnel. Elle enseigne comment reconnaître, comprendre et gérer ses propres émotions et celles des autres, ce qui est essentiel pour un leadership efficace et une communication réussie.



MESURER L'IMPACT DE LA COMMUNICATION NON VIOLENTE SUR LA CULTURE D'ENTREPRISE

Enfin, rappelons ici l'importance de mesurer l'impact de la CNV sur la culture d'entreprise. La mise en place d'une communication basée sur la CNV peut transformer profondément l'environnement de travail, en favorisant la transparence, l'empathie et le respect mutuel. Des évaluations régulières, telles que des **enquêtes de satisfaction des employés** et des **analyses de performance**, peuvent aider à déterminer l'efficacité de la formation en CNV et à identifier les domaines nécessitant des améliorations supplémentaires.



N'oubliez pas, l'intégration de la Communication Non Violente dans les pratiques de l'entreprise conduit à un lieu de travail plus harmonieux, à une meilleure collaboration entre les équipes et à une augmentation globale de la productivité et du bien-être des employés.

CHAPITRE 8

SURMONTER LES DÉFIS DE MISE EN ŒUVRE

TRY



L'intégration de nouveaux processus dans une entreprise peut souvent s'avérer être un défi, marqué par des résistances et des incertitudes.

L'adoption de méthodes comme la Communication Non Violente n'est pas exempte de ces difficultés, car elle implique **un changement significatif dans la culture et les pratiques de communication de l'entreprise.**

Voyons comment gérer cette transition au mieux.



Identifier et aborder les résistances

Identifier et aborder ces résistances est crucial pour assurer une transition réussie vers une communication plus efficace et empathique.

La résistance peut prendre plusieurs formes, comme le scepticisme, la peur du changement ou le manque de compréhension de la valeur ajoutée de la CNV entre autres.

Pour y faire face, il est essentiel d'établir des canaux de communication ouverts où les collaborateurs peuvent exprimer leurs préoccupations. Des ateliers interactifs et des séances de questions-réponses peuvent être organisés pour clarifier les objectifs et les avantages de la CNV.

Exemple

Dans une entreprise technologique, lors de l'introduction de la CNV, certains ingénieurs étaient sceptiques quant à son utilité. Pour surmonter cette résistance, la direction a organisé une série de workshops pratiques montrant comment la CNV pouvait améliorer la collaboration au sein des équipes de projet. Ces sessions interactives ont aidé à dissiper les doutes et à montrer la pertinence de la CNV dans leur travail quotidien.



Dirigeants, managers, avez-vous déjà rencontré des résistances au sein de votre entreprise ou de vos équipes lors de la mise en œuvre de nouvelles stratégies ?



Résoudre les obstacles à l'adoption de la CNV

L'adoption de la Communication Non Violente peut rencontrer des obstacles tels que le manque de formation adéquate ou le manque de soutien de la direction. Pour résoudre ces obstacles, il est important d'investir dans des formations spécifiques à la CNV et de s'assurer que la direction montre l'exemple en adoptant elle-même les principes de la CNV. La formation continue et le coaching peuvent aider à renforcer les compétences des collaborateurs et employés et à les intégrer dans la culture de l'entreprise.

Encourager la persévérance dans le processus de changement

Finalement, le changement vers une communication basée sur **la Communication Non Violente est un processus continu** qui nécessite du temps et de la persévérance. Il est important d'encourager et de soutenir les équipes tout au long de ce processus. La reconnaissance des efforts et des progrès, même mineurs, peut être très motivante.

Il est également important de créer un environnement où les erreurs sont perçues comme des opportunités d'apprentissage. Encourager une mentalité de croissance aidera les collaborateurs à s'adapter plus facilement à la CNV et à surmonter les défis qu'ils rencontrent.





CONCLUSION



Au terme de cette exploration de la **Communication Non Violente (CNV)** en entreprise, nous espérons avoir éclairé ses multiples facettes et démontré son impact positif sur l'environnement professionnel. La CNV n'est pas seulement une méthode de communication, elle est une approche globale qui transforme les interactions, favorise un climat de respect et d'empathie, et renforce la cohésion et l'efficacité des équipes.

Nous espérons sincèrement que ce guide vous a fourni toutes les informations nécessaires pour comprendre l'importance et l'impact de la Communication Non Violente en entreprise.

Que vous soyez dirigeant, manager, ou membre d'une équipe, l'adoption de la CNV peut non seulement améliorer la qualité de vos interactions professionnelles, mais aussi contribuer à créer un environnement de travail plus harmonieux et productif.

En fin de compte, **la CNV n'est pas juste une technique de communication, c'est un chemin vers une culture d'entreprise plus empathique, respectueuse et efficace.**
Nous vous encourageons à poursuivre son exploration et son intégration dans vos pratiques professionnelles.



Le Réseau Coachdaffaires vous souhaite une bonne continuation dans votre parcours vers une communication plus constructive et bienveillante au sein de votre entreprise.

Que vous soyez débutant ou expérimenté, notre réseau propose une variété de formations adaptées pour enrichir vos connaissances et booster votre carrière.

Découvrez comment nous pouvons répondre à vos besoins spécifiques.

RESSOURCES UTILES



Pour approfondir vos connaissances et compétences en Communication Non Violente (CNV), nous vous proposons ci-dessous une sélection de ressources.

Références bibliographiques

- "Les mots sont des fenêtres (ou bien ce sont des murs)" par Marshall B. Rosenberg - Un ouvrage fondamental pour comprendre les principes de base de la CNV.
- "La communication non violente au quotidien" par Marshall B. Rosenberg - Guide pratique pour intégrer la CNV dans la vie de tous les jours.
- "Nonviolent Communication: A Language of Life" par Marshall B. Rosenberg - Livre incontournable offrant une perspective complète sur la CNV, en anglais.

Ressources vidéos

- **Thomas d'Ansembourg** : <https://www.youtube.com/watch?v=Z2kkC3Bc9Qg&list=PLHIsFQ2xIM8DBymDre7yxLfg2FZpM6nUO>



- **Communication non violente avec Marshall Rosenberg** : <https://www.youtube.com/watch?v=bljRxdN-kL8>

Coachdaffaires
Accélérateur de performance



Nous contacter :
contact@coachdaffaires.com

www.coachdaffaires.com

www.coachdaffairesformation.com



Améliorez vos compétences en management et leadership avec les formations du Réseau Coachdaffaires. Que vous soyez débutant ou expérimenté, notre site propose **une variété de formations adaptées pour enrichir vos connaissances et booster votre carrière**. Découvrez comment nous pouvons répondre à vos besoins spécifiques.