

La Communication Relationnelle : la clé d'une équipe collaborative

Pour un développement humain durable

PREAMBULE

Toute construction, quelque'elle soit -matérielle ou humaine- doit avoir des fondations solides et stables pour pouvoir passer le cap des années dans la pérennité et la durabilité. Mais avant d'établir les fondations, il est primordial d'effectuer une étude de sol afin de vérifier la capacité de portance de ce terrain. Et en fonction des résultats de cette étude, il pourra être prescrit une "préparation du sol" afin d'éventuellement renforcer cette portance et par là garantir la durabilité de l'édifice qui sera visible au-dessus de ces fondations cachées.

Il en va de même pour la construction d'un collectif d'hommes et de femmes rassemblés autour d'un projet commun, ce qu'est à sa source toute entreprise, qu'elle soit marchande ou pas. Trop souvent, on oublie de "préparer" le terrain, qui en l'occurrence ici est humain et non plus matériel.

En architecture classique, les professionnels vont donc vérifier si le sol va pouvoir recevoir les sollicitations de l'édifice qu'il va devoir porter, s'il va pouvoir réagir favorablement aux éventuelles variations de pressions, de tensions dues aux mouvements climatiques, En Architectures Invisibles, il y a lieu de vérifier si le "terrain humain" sera lui aussi capable de faire face aux diverses pressions qu'une entreprise peut vivre, s'il va pouvoir faire face aux changements politiques ou sociétaux qui risquent de voir le jour, s'il va donc pouvoir s'adapter au soutien nécessaire à pourvoir à une structure d'entreprise. Et pour lui permettre d'avoir ces capacités de portance, d'adaptation, la clé c'est la confiance entre les parties prenantes, confiance qui va garantir la collaboration et qui est essentielle à la collaboration. Hélas, la confiance n'est pas un matériau comme du sable ou du ciment ! Ca ne s'achète pas, ni ne se décrète entre parties. Cela se construit dans l'invisible, dans le subtil. Longtemps, on a cru qu'une bonne communication suffisait pour cela. Mais la communication n'est pas suffisante si elle ne permet pas la connexion entre les êtres. C'est la connexion qui nourrit la confiance, qui elle-même nourrit la collaboration créative. Mais cela ne s'apprend en écoles de Com, ni en écoles tout court ! Et cela ne faisait généralement pas partie de notre éducation non plus. Il s'agit d'une compétence qu'il est primordial, pour toute entreprise qui souhaite se réinventer et poursuivre sa mission, que chaque membre du collectif puisse se réapproprier. Et pour ce faire, un des moyens à notre disposition est d'apprendre une manière de communiquer basée sur ce principe de connexion.

En électricité, c'est lorsqu'il y a connexion entre les circuits de câbles que le courant électrique peut passer et que le mouvement peut alors être généré. De même dans un groupe d'humain devant construire un projet commun, si on ne prend pas le temps de la connexion l'énergie créative aura du mal à passer et la construction sera laborieuse, parfois ennuyeuse, parfois même fragile ou cassante.

La "Communication Relationnelle" est largement et principalement inspirée des recherches et de la longue expérience du Dr Marshall ROSENBERG, fondateur et inspirateur du Centre pour la "Communication Non-Violente". En plus de cette approche, elle intègre des notions de psychologie positive, de psychanalyse relationnelle, d'approches d'ouverture de conscience et de dynamique participative. Elle s'inscrit dans le respect des lois universelles du vivant afin d'augmenter les capacités de créativité et d'innovation des organisations humaines.

LE CONTEXTE

• Notre communication est parfois source de difficultés et de conflits et nous sommes bien souvent démunis dans notre manière de communiquer, surtout lorsqu'il s'agit de gérer des sujets sensibles. Il y a souvent une grande confusion entre la communication logistique et opérationnelle et la connexion verbale entre partenaires de travail. Ce manque de clarté est source de malaise au sein des entreprises et consomme beaucoup d'énergie humaine.

. Si l'agressivité est fréquemment dénoncée dans la gestion des conflits, on réalise moins souvent combien la peur nous amène à prendre des mesures qui ne font qu'accroître l'isolement et la méfiance entre les personnes.

A notre insu bien souvent, nous nous engageons dans un cercle vicieux qui nous ramène soit à la colère (explosion), soit à l'enfermement sur soi (implosion), dans une forme d'absence et de passivité, ou encore de complaisance, véritable virus d'un fonctionnement sain et efficace.

• La Communication Relationnelle va nous inviter à tenter une troisième option, autre que l'agression ou le repli : celle de la coopération.

Elle est basée sur les principes suivants :

- Nous essayons tous d'assouvir nos besoins.
- Nous nous portons mieux lorsque nous savons répondre à nos besoins dans un esprit de coopération plutôt que d'une manière agressive.
- Chacun de nous a des ressources personnelles remarquables s'il reçoit la compréhension bienveillante qui lui permet de se mettre en lien avec celles-ci.
- Une des expériences qui nous comble le plus est de participer au bien-être d'autrui et au nôtre. Lorsque nous vivons de tels moments, nous avons davantage le sentiment que ce que nous faisons a du sens et notre estime de nous s'accroît.

• En nous menant à la découverte de nos sentiments et des besoins qui nous animent, la Communication Relationnelle nous invite à prendre la responsabilité de ce que nous vivons tout en trouvant l'équilibre entre une expression claire et intègre de nous-même et une écoute attentive et bienveillante de ce que vit l'autre.

• Ce modèle de communication propose un ensemble d'aptitudes qui permettent d'aborder des situations très diverses tout en restant en accord avec nos valeurs et notre humanité.

• En prenant en compte les besoins de chacun, sans devoir nécessairement les satisfaire, cette approche de communication peut aider à prévenir les conflits ainsi qu'à les résoudre de manière pacifique, que l'autre partie soit familiarisée ou non avec le processus.

LES INTENTIONS DE CE SEMINAIRE

Ce séminaire d'introduction au processus de Communication Relationnelle vise à sensibiliser les participants à une autre manière d'entrer en relation, de manière à pouvoir progressivement la mettre en pratique dans son environnement et :

- Déceler comment l'on se prend dans certains pièges et percevoir clairement ce que nous pouvons modifier dans notre attitude, notre expression et notre écoute
- Identifier les pertes d'énergie que nous pouvons vivre dans l'évitement ou le déni de certains conflits qu'il serait sain de vivre et de transformer
- Trouver la voie d'échanges sincères, dynamiques et créatifs - si tel est ce que nous souhaitons
- Découvrir petit à petit notre pouvoir personnel et pouvoir occuper pleinement notre place dans le collectif
- Acquérir un instrument de médiation et de résolution de conflits extrêmement efficace

- Identifier et apprivoiser progressivement ce qui peut faire obstacle à une communication collaborative, respectueuse des besoins de chacun dans un cadre de travail
- Contribuer à promouvoir un dialogue ouvert, une compréhension mutuelle et davantage d'harmonie en nous et autour de nous, de manière durable
- Acquérir une aisance à s'exprimer en tous lieux et circonstances
- Faire l'expérience de l'intérêt de ce type de communication dans un cadre professionnel

" Si cela va sans dire, cela ira encore mieux en le disant" (Talleyrand)

METHODOLOGIE

CE SÉMINAIRE PRIVILÉGIE L'EXPERIMENTATION A LA THEORIE
EN S'ADAPTANT À LA DYNAMIQUE DU GROUPE...

Ainsi, les participants découvriront :

- L'observation d'un évènement sans émettre de jugement sur celui-ci, ni l'évaluer
- La différence entre pensées et sentiments
- L'expression des besoins et des désirs
- La pratique d'une qualité d'écoute qui permette de décoder le discours d'autrui et d'entendre ses besoins sans les juger
- La pratique de l'auto-empathie qui permet de se clarifier et de se remettre en sécurité intérieure, même quand il n'y a pas de solution à la situation vécue
- La différence entre demander et exiger
- La formulation des demandes dans un langage d'action positif et réalisable
- L'expression et l'accueil d'un "non"
- L'expression de la gratitude ou de la critique dans un langage positif
- La pleine expression de soi dans un environnement professionnel
- L'écoute et l'expression de sa propre créativité dans un cadre collectif



LE FACILITATEUR

VINCENT HOUBA

Ingénieur architecte civil en Belgique pendant 25 ans et psychoanalyste depuis plus de 10 ans, Vincent Houba a développé une lecture unique du facteur humain en démontrant le lien étroit entre l'architecture "matérielle" de nos cadres de vie et celui des "architectures invisibles" qui régit le comportement humain. Sa pratique singulière s'appuie sur la psychologie, le management et la communication relationnelle et contribue à l'application de modèles "bio-logiques" au sein des organisations humaines. Il intervient dans tous types d'organisations (écoles et universités, entreprises, institutions) ainsi qu'en consultations individuelles (psychoanalyse et coaching).

Quelques références: IDRH, Caisses des Dépôts et Consignations, Université Lille 1 CUEEP Relations Humaines, BBMC Brussels Business Mediation Center, Groupe ADEO Leroy Merlin, Naturawal (Inter Environnement Wallonie), CECAFOC (Education Nationale Belgique), ANTHE-ANTHESIS (Ecole d'Hippothérapie), Institut d'Analyse Transactionnelle, LEGIBEL, CIFORM, CONTRE JOUR, Institut Hospitalier Saint Jean Leuze-en-Hainaut, CHWAPI Centre Hospitalier Wallonie Picarde, MY ZEN TV, Grand Lille TV, Museum TV, SECOM, Happylab, Féminin Bio, La Poste, L'Oréal, Médiaboardregie, TFI, ECOLUTIS SNCF, ARDEP, Education Nationale France, Mastercard, BOUYGUE, Applied Medical, BNP Paribas,....