

Développer son écoute active

Efficacité relationnelle
Ref. TEC



New

Objectifs

- Augmenter la qualité et l'efficacité de ses échanges interpersonnels.
- Analyser les besoins et les attentes d'un interlocuteur.
- Comprendre les difficultés d'une personne ou d'un groupe.
- Savoir se mettre à l'écoute des préoccupations des autres.
- Assimiler les techniques d'écoute active.

Pédagogie

- Etudes de cas avec jeux de rôles enregistrés à la vidéo et préparés en sous-groupes.
- Exposés méthodologiques de l'animateur.
- Grilles de lecture et d'analyse des comportements.
- Exploitation des cas professionnels apportés par les stagiaires.
- Remise d'un dossier de stage.

Pré-requis

- Aucun.

Public concerné

- Agents de maîtrise / Cadres / Managers

Préparation

- 3 semaines avant le stage chaque participant reçoit une convocation avec un questionnaire spécifique à compléter et nous retourner avant le jour J afin d'identifier ses axes de perfectionnement.



Et ensuite, en option ...

Suivi en situation :

- 3 entretiens téléphoniques d'1 heure, avec le formateur, répartis sur 3 mois
- Ou 2 heures d'entretien en face à face

Stages complémentaires :

- Renforcer son assertivité.
- Apprivoiser ses émotions et diminuer son émotivité.

Programme

▪ Prendre conscience de la faculté d'écouter

- Quels sont les enjeux de l'écoute ?
- Faire la différence entre entendre et écouter.
- Les causes de la non-écoute.

▪ Rechercher l'écoute empathique

- Qu'est-ce que l'empathie ? Un concept ancien et nomade.
- L'application de l'empathie comme état d'esprit.
- A quoi reconnaît-on une attitude empathique ?
- Quelles sont vos dispositions personnelles à l'empathie ?

▪ Les techniques d'écoute active

- Les attitudes efficaces d'écoute :
 - la disponibilité active,
 - les silences utiles,
 - ni réactivité, ni projection.
- Les techniques de questionnement :
 - comment questionner sans "braquer" son interlocuteur ?
 - registre complet des types de questions avec leur sens et leur impact.
 - différence entre interrogatoire et dialogue.
- Les techniques de régulation :
 - les techniques de reformulation: sur le verbal, le non-verbal, le ressenti.
 - à quels moments reformuler ?
- Les procédés de régulation du processus d'échange pendant le dialogue.

▪ Où commence l'influence ?

- Différence entre écouter et influencer.
- Influencer à quelles fins ?
- Savoir se positionner sans ambiguïté.

▪ Les applications de l'écoute active

- L'écoute permet de :
 - analyser les problèmes.
 - réduire les tensions.
 - développer la coopération.
 - favoriser la motivation.
- Les réflexes de l'écoute au quotidien :
 - entendre les omissions.
 - entendre les généralisations.
 - entendre les distorsions.