

LES ELEMENTS DE LA COMMUNICATION

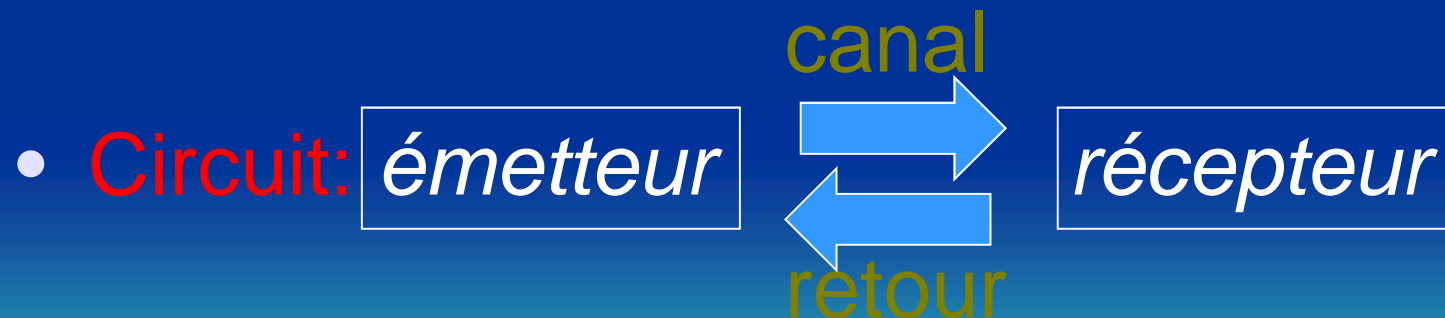
Thillois le 9 novembre 2011

Gérard DEPIT
Instructeur National



COMMUNICATION

- Un émetteur (formateur)
- Un récepteur (enseigné)
- **Moyen:** *véhicule de l'information*



Communication, relation et contenu

- L' émetteur exprime un message « au sens littéral du terme»
le contenu définit « ce que dit le message»
- L' émetteur implique un sens « induit/déduit, interprété, perçu, deviné » lié à **la nature de la relation et à la personnalité des intervenants**
- S' il n' y a pas **de cohérence** entre le contenu et la relation alors la **communication** est dite **perturbée** et nécessite de **clarifier la relation** .

Impératifs du cadre

- Il bénéficie du **droit à l'erreur** qui est perçu comme **admissible** à condition de **savoir en reconnaître le fait et le corriger.**
- Il représente la **déontologie**
- Il doit être conditionné par son **jugement et sa capacité au recul sur les actions**



Lignes d'applications

- **Bonne connaissance** des techniques
- **Souci de partager** et de **convaincre**
- **Intérêt** pour la communication et **pour les récepteurs**



Éléments de forme

- La voix
 1. Posée
 2. Ferme
 3. Conviviale

- Le regard
 1. Franc
 2. Assuré

- La parole
 1. débit
 2. articulation



Éléments de forme

- Les attitudes
 1. gestuel
 2. postures
 3. déplacements
- La présentation
 1. tenue
 2. look
- Les comportements
 1. Positifs
 2. Ouverts



Éléments de forme

- La fonctionnalité des messages
 1. synthétiques
 2. Phrases courtes
 3. Vocabulaire adapté
- Le langage
 1. Adapté au public
 2. Compréhensible par le plus grand nombre
- L'écoute
 1. permanente
 2. Non pesante



Éléments de fond

- **L' empathie** (capacité d' une personne à **se mettre à la place** d' une autre)
- **Participation active** et **positive** (**dialogue** entre l' émetteur et le récepteur)
- **Logique** et **cohérence** (dires raisonnés et préparés)



Environnement

- Notion de **cercle** .L' émetteur doit être le **centre d' intérêt**.
- **Situer le groupe** parfois **hétérogène** (ados , adultes, hommes , femmes ...)
- Hiérarchique .L' **émetteur** doit se mettre **au même niveau** que son public



Réactions

- Laisser l' **objection** s'exprimer afin de ne pas contrer son interlocuteur
le **NON** symbolise la notion d'échec
- Rester de « **glace** »
Eviter de faire grandir un conflit en démontrant sa maturité émotionnelle
- **Ne pas** laisser détruire **son plan et atteindre l'objectif principal de la séance**



Réactions

- **Positiver et Encourager** la **réalisation** des exercices.

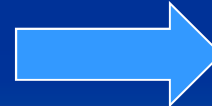
- **Répondre** aux questions:

- thème de l' instant



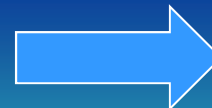
répondre

- Thème antérieur



rappeler

- Thème postérieur



différer



Réactions

- **Rechercher** toujours **la Performance**
- **Donner une vision située dans le cadre d'une progression** (but des prochaines séances et actions définies dans un cursus général)



Règles

- **REGLE DE L' AMBITION**
- **Lié à a passion**
- **Notion de valorisation**
- **CONCLUSION**
- **On ne s' investit que pour un futur passionnant**



Règles

- **LOI DU TRANSFERT PASSIONNEL**
- **RECHERCHE D'UN EQUILIBRE**
- **EXIGENCES DU RESPONSABLE**
- **=**
- **PLAISIR DANS LA RELATION**



Règles

- **LIMITE DES MISSIONS**
- **Efforts adaptés aux compétences**
- **Limites dans la durée**
- **Adaptabilité des efforts**



Règles

- **GESTION DES FAUTES**
- L' **efficacité** d' un reproche est inversement proportionnel à sa fréquence et son intensité
- L' **efficacité** d' un reproche est inversement proportionnel au sentiment de culpabilité du receveur
- Un reproche mal formulé fait passer d' un état de sur motivation à un état de sous motivation
- Il faut faire un reproche en état de sur motivation



Règles

- **SCHEMA**

- **PASSIF**

- **Problèmes professionnels**

- **Problèmes familiaux**

- **Doute**

- **ACTIF**

- **Confiance en soi**



Merci de votre attention

Bon appétit

