



1. Toute relation a deux extrémités. Je suis partie prenante de ce qui se passe à mon bout de la relation et de ce que je reçois de l'autre extrémité.
2. Il m'appartient bien d'utiliser le je et d'inviter l'autre à parler de lui.
3. J'évite les 2 pièges principaux de l'incommunication
  - L'accusation ou la mise en cause d'autrui (c'est ta faute...)
  - L'auto-accusation ou la disqualification de soi (de toute façon je n'ai jamais su...j'ai toujours été incompris...)
4. J'utilise et pratique la confirmation. Chacun a besoin d'être reconnu et entendu dans sa différence, son unicité, sans être comparé ou réduit à un modèle. Aucun ressenti intime exprimé par quiconque n'est contestable en soi.
5. Accompagner les émotions est difficile pour les adultes, car il s'agit d'accepter d'entendre les émotions comme un langage, en différenciant sentiments et relations
6. J'ai le souci de nourrir, de dynamiser les relations qui sont ou restent importantes pour moi.
7. J'apprends à ne pas entrer dans les jugements de valeur.
8. Je ne confonds pas besoin et désir.
9. Je renonce à imposer mes certitudes et croyances.
10. Se rappeler la règle d'or de la communication : respect de soi et de l'autre (assertivité).



### Principes de base de l'écologie relationnelle

- **Triangularisation** : Dans tout échange il y a l'autre, moi et le lien entre nous : la relation. Il faut apprendre à les identifier.
- **Savoir adopter l'alternance des positions d'influence.** Je peux proposer sans imposer, témoigner sans convaincre, influencer sans soumettre. Se positionner c'est prendre le risque de s'affirmer en exposant des désirs propres, un point de vue original, des projets personnels, des idées semblables, proches ou différentes.
- **Distinguer « pouvoir » et « autorité ».**  
 J'exerce du pouvoir sur l'autre quand je l'influence par la contrainte.  
 J'ai de l'autorité quand j'exerce une influence permettant à l'autre d'être plus lui-même.  
 Avoir de l'autorité c'est rendre l'autre auteur.
- **Favoriser les positionnements relationnels centrés sur la différenciation et la confrontation.**  
 ...Oser la confrontation (≠ affrontement) en ne confondant pas la mise en mots avec la mise en cause.

### Maintenir la cohérence relationnelle autour de 4 grands axes

<b>DEMANDER</b> Oser faire des demandes en prenant le risque de la réponse	<b>DONNER</b> Offrir sans attendre de retour
<b>REFUSER</b> Non la personne, mais ce qui vient d'elle. Oser dire non pour soi.	<b>RECEVOIR</b> Accueillir ce qui est bon pour moi sans préjuger des intentions

#### Les plus KALEIDO

##### Une méthodologie originale



#### « Accompagner les changements de comportements individuels et collectifs »

une valeur pédagogique combinant l'exigence et la bienveillance envers les participants  
 une méthode prioritairement axée sur le pragmatisme et le concret  
 des activités ludiques et/ou sportives utilisées comme des outils de découverte pédagogique  
 un concept centré sur l'apprentissage par l'action  
 des supports simples et opérationnels sous forme de cartes de mémorisation  
 une prise d'engagement à l'action formalisée sous forme d'objectifs contrôlables et mesurables  
 une synthèse imagée des faits marquants de l'action

##### Une équipe expérimentée



un pool de 10 formateurs/consultants experts en management d'équipe  
 un double parcours de haut niveau dans le sport et l'entreprise  
 une conviction commune basée sur la résolution de l'équation managériale  $E = MC^2$  (voir site [www.kaleido.pro](http://www.kaleido.pro))  
 des valeurs fortes : « Je suis S.P.O.R.T. ♣, je vise l'Or » (♣ Simplicité Performance Ouverture Respect Transparence)

**Kaleido est lauréat 2007 réseau Entreprendre Nord dans la catégorie « création innovante »**