

Table des matières

□ F2 - Percevoir le comportement relationnel d'un groupe (communication) et

l'influencer activement	3
□ Descriptif	3
□ Objectifs de développement	3
□ Utilité	3
□ Détails pratiques :	3
□ Synthèse rapide	4
□ Réflexion personnelle	4

□ F2 - Percevoir le comportement relationnel d'un groupe (communication) et l'influencer activement

□ Informations rapides

- Page parente : [Carnet F - Diriger](#)
- Date de création : [date](#)

POURQUOI = CAUSALITÉ POUR QUOI = CONSÉQUENCE

□ Descriptif

Cette sous-compétence consiste à percevoir finement les comportements relationnels verbaux et non-verbaux d'un groupe pour y intervenir activement avec justesse. Elle implique d'analyser les dynamiques de communication, d'identifier les patterns relationnels et d'exercer une influence positive pour favoriser un climat d'apprentissage constructif et sécurisant.

“F2 = Capacité à observer, analyser et influencer activement les dynamiques de communication au sein d'un groupe, en s'appuyant sur des théories et en adaptant son intervention à la situation.”

□ Objectifs de développement

- Perçoit et analyse de manière différenciée le comportement en matière de communication dans le groupe et ses propres réactions.
- Développe et utilise des stratégies de manière proactive.
- Intervient de manière à soutenir la communication, en fonction de la situation.

□ Utilité

- Cette compétence est essentielle car elle me permet de passer de l'observation passive à l'action transformative des dynamiques relationnelles.
- Elle impacte directement la qualité des échanges dans le groupe et donc l'efficacité des apprentissages collectifs.

“Maîtriser cette compétence permet de désamorcer les tensions, de renforcer la cohésion groupale et de créer un environnement où chaque voix peut s'exprimer et être entendue.”

□ Détails pratiques :

Dimension	Lien vers carnet	Lien vers portfolio
□ Détection Comportementale	□ Détail	□ Preuve

Dimension	Lien vers carnet	Lien vers portfolio
▢ De Novice à Expert	▢ Détail	▢ Preuve
▢ Communication Verbale	▢ Détail	▢ Preuve
▢ Communication Non-Verbale	▢ Détail	▢ Preuve
▢ Influence et Feedback	▢ Détail	▢ Preuve
▢ Posture et Cadre	▢ Détail	▢ Preuve
✂ Contextes Complexes	▢ Détail	▢ Preuve

▢ *Chaque lien = une page détaillée avec ton carnet d'apprentissage + une preuve dans le portfolio.*

▢ Synthèse rapide

▢ **Ce que j'ai appris :** - Détection fine des micro-signaux relationnels verbaux et non-verbaux - Maîtrise des techniques de feedback constructif et régulateur - Aisance dans la navigation des contextes relationnels complexes et hiérarchiques

⚠ **Ce que je veux améliorer :** - Équilibre subtil entre influence éthique et risque de manipulation - Gestion optimale de ma propre communication non-verbale sous pression - Adaptation aux cultures relationnelles et communicationnelles différentes

▢ Réflexion personnelle

J'ai découvert que l'influence relationnelle éthique repose sur une authentique bienveillance couplée à une technique précise. La fenêtre de Johari est devenue un outil quotidien pour développer la conscience relationnelle du groupe. J'ai appris que ma propre congruence verbale/non-verbale est le fondement de mon crédit et de mon influence. Les situations les plus délicates m'ont enseigné l'importance du silence stratégique et du questionnement ouvert.

"J'ai initialement sous-estimé l'impact de la proxémie dans la relation d'influence. À l'avenir, je porterai une attention systématique à la disposition spatiale lors des interventions de régulation."

▢ Ressources liées

Ressources clés : * [Bibliographie communication relationnelle](#) * [Présentation HEFP Influence éthique](#)

▢ Navigation → Retour à la [Compétence F - Diriger](#) → Retour à la [page principale du wiki FSEA](#)

[fsea](#), [bffs](#), [carnet](#), [portfolio](#), [F2](#)

Page mise à jour le {{date | Auteur : [Eugénie Decré] | Version : 1.0}}

From:

<https://wiki.eugeniedecre.com/> - **Formation en Conscience**

Permanent link:

https://wiki.eugeniedecre.com/doku.php?id=carnet:f2_comportement&rev=1763628240



Last update: **2025/11/20 09:44**