

Passer du conflit à la coopération

Objectifs :

- Démystifier le conflit et mieux en comprendre les paramètres constitutifs
- Identifier les déclencheurs possibles afin de les anticiper
- Porter une réflexion sur son propre positionnement dans le conflit
- S'entraîner à réguler et réconcilier les oppositions

Méthodes pédagogiques :

- Le support de présentation powerpoint sera remis au stagiaire
 - Séance de formation en distanciel via l'application zoom
 - Etude de cas concrets issus du quotidien des participants et de l'expérience de la formatrice
 - Apports méthodologiques
 - Jeux de rôle/mises en situation
- Méthodes d'animation : Tour de table, Interrogative, Active, Sensibilisation, Affirmative/Apports théoriques, Travail en Sous-Groupes

Public visé :

Chef de service, chef de projets

Prérequis :

Bénéficier de matériel bureautique et d'une connexion internet permettant d'assister à une visioconférence avec la caméra activée

Votre formateur :

Consultante, Coach et praticienne PNL

Durée : 7h

Constitution du groupe : 8 participants

Tarif Intra : Nous consulter

Tarif Inter : Nous consulter

Dates, lieu : Nous consulter

Contenu :

MODULE 1

INTRODUCTION :

- Présenter des objectifs du programme
- Recueillir les défis personnels vis-à-vis du « conflit » et les objectifs de progrès éventuellement identifiés

DEMYSTIFIER LE CONFLIT ET MIEUX EN COMPRENDRE LES PARAMETRES CONSTITUTIFS

[Apports théoriques issus de l'Analyse Transactionnelle /Triangle de Karpman & de la CNV M Rosenberg]

a. Définir le conflit

- Les paramètres constitutifs : charge émotionnelle, schéma de pensée et escalade
- Différentes typologies de conflit : latent, déclaré, au sein d'un collectif, entre 2 personnes,...
- Crise versus opportunité – le conflit a-t-il une fonction ?

b. Comprendre les éléments déclencheurs d'un conflit

c. Reconnaître les signes « avant-coureurs », afin de mieux prévenir

IDENTIFIER LES POSTURES POSSIBLES A ADOPTER FACE A UN CONFLIT

a. Laisser faire ou réguler ?

b. « Huile sur le feu » ou « huile dans les rouages ? »

REORIENTER LE CONFLIT DE FAÇON CONSTRUCTIVE *[Apports théoriques issus des travaux de Sheila Heen & Intercultural Business Improvement model]*

a. Etape 1- Apprendre à se libérer de la charge émotionnelle avec un exercice à réaliser pour le module 2.

PORTER UNE REFLEXION SUR SON PROPRE POSITIONNEMENT DANS LE CONFLIT ET IDENTIFIER POINTS FORTS/POINTS DE PROGRES

MODULE 2

PARTAGER LES PRISES DE CONSCIENCES ET EVENTUELLES MISES EN PRATIQUE SUITE AU MODULE 1

REORIENTER LE CONFLIT DE FAÇON CONSTRUCTIVE *[Apports théoriques issus des travaux de Sheila Heen & Intercultural Business Improvement model]*

a. Etape 2 – Se centrer sur la situation : factueliser

b. Etape 3 – Apprendre à explorer le cadre de référence de l'autre : Ecouter, relancer, reformuler – s'entraîner à l'écoute active

c. Etape 4 – Identifier le ou les dénominateurs communs et concilier les oppositions S'entraîner à partir des situations rencontrées par les participants. Démarrer une conversation sensible.

d. ... quand rien ne semble fonctionner ?

IDENTIFIER COMMENT CONSOLIDER POINTS FORTS ET POINTS DE PROGRES SUR LA DUREE & FORMULER LES APPORTS DU MODULE