



Formation "La Gestion des Conflits"

Comprendre, prévenir et gérer de façon professionnelle
les situations conflictuelles

Les conflits font partie intégrante de la vie professionnelle. Les travailleurs sociaux qui accompagnent les personnes accueillies doivent faire face en permanence à de nouvelles exigences qui génèrent des tensions : situations de désaccord, de divergences d'intérêts, d'agressivité, de violences, d'affrontement de personnes, de conflits,...

Cette formation permettra aux participants de mieux appréhender dans leur diversité les situations délicates et conflictuelles, et leur apportera des moyens concrets pour prévenir ces situations, pour mieux y faire face, et pour développer leurs capacités à trouver des solutions satisfaisantes pour tous.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Donner aux participants les méthodes et techniques pour comprendre, prévenir et gérer de manière respectueuse, positive et constructive les situations conflictuelles avec les personnes accueillies et leurs proches:

- ◆ Repérer les facteurs menant aux conflits et distinguer la nature des différents types de conflits : confrontations de points de vue, problèmes relationnels, problèmes organisationnels,
- ◆ Développer sa capacité à mettre en œuvre une attitude constructive pour faire face aux situations conflictuelles et les résoudre.
- ◆ Comprendre l'importance des émotions, chez soi et chez l'autre, en situation difficile.
- ◆ Expérimenter des attitudes et des techniques permettant de gérer plus efficacement des situations vécues comme difficiles ou problématiques, basées sur l'agressivité ou le conflit.

PERSONNES CONCERNEES

Tous les acteurs du secteur Social et Médico-social : travailleurs sociaux, agents administratifs, agents techniques, membres de l'encadrement, etc...

METHODES PEDAGOGIQUES

- Réflexion collective et échange d'expériences.
- Apports théoriques.
- Exercices d'entraînement, mises en situation, jeux de rôles.
- Utilisation ponctuelle de la vidéo
- Document de stage remis à chaque participant.

ORGANISATION : Durée : **4 jours**, en 2 modules (2 j + 2j)

Évry (91)	Lyon (69)
21, 22 septembre et 15, 16 octobre 2020	-
25, 26 mars et 15, 16 avril 2021	6, 7 mai et 27, 28 mai 2021
23, 24 septembre et 7, 8 octobre 2021	2, 3 décembre et 16, 17 décembre 2021

COUT: 1 350 Euros par participant (Sans Supplément de Taxe)

Formation dispensée sur demande en vos locaux partout en France : nous consulter

→ voir descriptif détaillé au dos

CONTENU

Les différents types de Conflits :

Sources d'enrichissement ou sources de blocage ? Typologie des situations conflictuelles : confrontations de points de vue, affrontements de personnes, affrontements de rôles, résistance au changement, problèmes organisationnels, etc....

L'origine des conflits :

Les comportements générateurs de conflits interpersonnels. Les causes organisationnelles. Les moyens de prévenir chaque type de conflit. Les évolutions possibles des conflits : résolution positive, dégénérescence, évolution vers un conflit d'un autre type.

Les fondamentaux de la communication (rappels) :

La nécessité de comprendre avant de répondre. Le "code" et le "message". L'importance de la relation. Le verbal et le non verbal. L'interaction dans la communication : complémentarité et symétrie. Approche systémique de la communication. Le pouvoir d'influence. Prise de conscience de la complémentarité des rôles et de l'interdépendance des comportements.

La négociation constructive :

Compromis, concessions et consensus. Coopération ou compétition? Primauté des objectifs individuels ou de l'objectif commun? Recours à la force, à l'autorité statutaire, à la pression du nombre, ou recours à la communication et au "pouvoir d'influence" ? Resituer la négociation et la décision collective comme une étape pour mieux agir : les bénéfices d'une décision "gagnant/gagnant". Les étapes de la négociation constructive.

Méthodologie de résolution de conflits :

Les différentes étapes à respecter. De l'expression approfondie des positions personnelles à la solution acceptée en commun. Aller vers une solution « Gagnant/Gagnant ». L'intervention en tant que « tiers médiateur » dans un conflit entre plusieurs personnes. Les priorités à respecter. L'importance du « nous ». Gérer l'après-conflit : éviter le syndrome « Traité de Versailles ».

La gestion des émotions :

Le fonctionnement des émotions et leur rôle : peur, colère, tristesse, joie, etc. Distinguer sentiments et opinions. Comment mieux maîtriser ses propres émotions (travail sur l'attitude, la respiration, la parole, etc.) et comment aider l'interlocuteur à mieux maîtriser ses émotions.

L'agressivité

Les attitudes et comportements qui peuvent conduire à l'agressivité. Les attitudes verbales et non verbales. Prise de conscience de son propre potentiel agressif. Quel est le "message" du comportement agressif de l'autre. Apprendre à "décoder", derrière les exigences et les comportements, les émotions, les besoins et les demandes. Les mécanismes de l'escalade: comment les identifier et les désamorcer.

Développement des compétences nécessaires dans des situations de tension, de conflit, d'agressivité

L'écoute active, la clarté de l'expression, l'assertivité (ou Affirmation de Soi), l'attitude face à l'adversité, la capacité de synthèse, la capacité à préserver une bonne qualité relationnelle avec ses "partenaires-rivaux", faire du temps son allié, gérer les tensions internes et externes, savoir dire "non", résister à la pression, désamorcer une escalade verbale, savoir conclure, etc.