



Résoudre des situations difficiles

Résoudre des conflits avec la méthode Aïkido

2 jours (14h00) | ★★★★★ 4,6/5 | DPCONF-AIK | Évaluation qualitative de fin de stage |
Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Management & soft skills › Efficacité personnelle › Résoudre des situations difficiles

Contenu mis à jour le 13/10/2023. Document téléchargé le 23/05/2024.

Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Appliquer les techniques d'exercices de concentration
- Pratiquer les exercices respiratoires
- Identifier les fondamentaux de l'Aïkido
- Mettre en pratique la non-opposition / accompagnement
- Adapter votre réponse à différentes situations de conflit
- Identifier les différents types de désaccords
- Classer les rapports de force selon leur typologie
- Analyser la psychologie du conflit
- Mettre en place des comportements efficaces face aux conflits
- Gérer de manière respectueuse et constructive les situations conflictuelles, en les clarifiant et en traitant les revendications et les tensions.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

* nous consulter pour la faisabilité en distanciel

** ratio variable selon le cours suivi

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné

Toute personne désireuse de mieux comprendre et de mieux gérer les situations conflictuelles, dans ou hors de l'entreprise.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1) Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier ses propres axes de progrès

2) Pendant la formation

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Aïkido : les outils utilisés durant la session

- "La connaissance n'est qu'une vague rumeur tant qu'elle n'a pas traversé les muscles", proverbe africain
- Exercices de concentration
- Exercices respiratoires
- Approche des fondamentaux de la discipline
- Travail du centre / de la posture
- Non-opposition / accompagnement
- Adaptation aux différentes situations

Les différents types de désaccords

- Les indicateurs de conflits
- Les conflits ouverts et fermés
- Typologie des rapports de force

La psychologie du conflit

- L'instauration du conflit
- Les facteurs aggravants : la peur, la force, l'iniquité
- Le coeur du conflit
- La durée

- Les différents types de conflit

Les causes de désaccords

- Diversité des personnes, des modes de vie et des cultures
- Conflits d'intérêts, de valeurs, de rôles...
- Pression des échéances et des imprévus
- Non-participation aux décisions
- Abus de pouvoir
- Manque de communication ou d'information

Les attitudes face aux conflits

- Les comportements spontanés
- La spirale de l'agressivité
- Repérer ses préjugés et ses croyances

Approche constructive de résolution des conflits

- Les comportements efficaces et inefficaces
- La phase préparatoire, le diagnostic et l'analyse des causes
- La recherche des solutions, la phase des enjeux
- Savoir sortir des situations de blocage
- La négociation gagnant-gagnant
- Le contrat commun et l'après conflit
- Les autres formes de négociation

La prévention des conflits

- Exprimer les désaccords
- Clarifier
- Traiter les revendications et gérer les tensions
- Faire face aux critiques / contestations / revendications
- Travailler avec une personnalité difficile
- Savoir dire non

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Autodiagnostic*
- *Mises en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires*
- *Exercices d'entraînement*
- *Jeux de rôle*
- *Atelier collectif : analyse de scénarii, mise en situation*
- *Brainstorming en sous-groupe*
- *Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique*
- *Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative permettant de valider les compétences acquises
- Bilan oral et évaluation à chaud

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées

- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Les + de la formation

Cette formation est basée sur des outils corporels propres à l'art japonais, l'Aïkido, tels que l'absorption, l'entrée, le déséquilibre ou encore l'immobilisation. Ce parcours permet au stagiaire une nouvelle implication dans sa fonction et dans son investissement personnel.

Accessibilité de la formation

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.