

## OFFRES DE FORMATION AU FESTIPAL

Offre collective		Comment communiquer avec les équipes en situations de crise ?	
Formatrice Ghislaine PAUL		Durée de la formation 14 heures ; 2 journées	

**Date session :** 21 et 22 octobre 2024  
**Lieu de la formation :** Institut l'Assomption à Colmar (68)  
**Public visé :** Directions, adjoints, attachés de gestion  
**Nombre de stagiaires :** De 5 à 10

### 1. Accroche :

Situations de harcèlement, informations préoccupantes, conflits ouverts ou larvés, ... les cadres d'établissements scolaires doivent gérer administrativement et humainement toutes ces tensions inhérentes à la vie en collectif.

En tant que professionnels du monde scolaire, notre responsabilité est de stopper et de prévenir les risques pour les élèves tout en étant vigilants à décoder les signes avertisseurs de tensions au sein des équipes professionnelles.

Cette formation vise à obtenir des clés de compréhension et des outils pour agir efficacement.

### 2. Prérequis pédagogiques

Prérequis pédagogique : Aucun  
Prérequis réglementaires : Non

Soumis à candidature : Non  
Formation certifiante : Non

### 3. Objectifs pédagogiques :

A la fin de la formation, les stagiaires auront la capacité de :

- Désamorcer la phase parasitante de leurs émotions pour instaurer un dialogue constructif.
- Reconnaître les postures réflexes sous tension pour en éviter les pièges.
- Décoder le besoin en souffrance derrière l'émotion pour mieux comprendre ce qui se joue.
- Communiquer sans agressivité ni jugement pour être pleinement entendu.
- Ecouter sereinement une personne sous tension sans se laisser parasiter par l'agressivité.
- Déjouer les pièges de la communication afin d'instaurer un dialogue serein.

### 4. Contenu pédagogique :

Apports de connaissances théoriques :

- Neurosciences et fonctionnement des émotions.
- Communication Non Violente de Marshall Rosenberg.
- Ecoute active et attitudes de Porter.
- Canaux de communication selon Schultz Von Thun.

### 5. Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Formation interactive alternant des temps de réflexion ou d'autoévaluation personnelle (test, exercices écrits), des temps d'échanges en sous-groupes (analyse d'une situation, entraînement de pratique d'outils, jeux de rôle) et des temps de présentation théorique.

Projection d'un diaporama en appui visuel.

Livret de synthèse distribué à chaque participant.

## OFFRES DE FORMATION AU FESTIPAL

### 6. Moyens mis en œuvre pour suivre les enseignants et prévenir les abandons

Le cadre d'intervention, les objectifs pédagogiques généraux et le programme sont nommés en début de formation.

Les stagiaires sont invités à se présenter et à formuler explicitement leur objectif personnel.

Un contrat de groupe est nommé par l'intervenant.

### 7. Les critères d'évaluation et résultats attendus au terme de la formation :

Au démarrage de la formation, l'intervenante évalue le niveau de connaissance de chaque participant. Des outils d'évaluation sont mis en œuvre en cours de formation pour évaluer les acquis des apprenants.

A l'issue de la formation, les stagiaires évaluent l'acquisition des connaissances et la prévision de leur mise en pratique et la formatrice valide leurs acquis.

Une attestation de fin de formation sera délivrée à l'issue de l'action de formation.

### 8. Programme détaillé :

<b>Accueil, positionnement et évaluation des attentes</b>	
<b>Jour 1</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prendre la responsabilité de ses émotions               <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Comprendre le fonctionnement neurologique des émotions</li> <li>1.2. Prendre le contrôle de la phase décharge</li> <li>1.3. Décoder la source réelle de son émotion</li> </ol> </li> <li>2. Utiliser le « message JE » pour communiquer (d'après la CNV de M. Rosenberg)               <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1. Décrire de manière factuelle la situation conflictuelle</li> <li>2.2. Identifier son sentiment et le relier à son besoin insatisfait</li> <li>2.3. Faire une demande concrète, positive, réalisable et négociable</li> </ol> </li> </ol>
<b>Jour 2</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identifier son attitude réflexe sous tension               <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Les impasses de la fuite</li> <li>1.2. Les dégâts relationnels de l'attaque</li> </ol> </li> <li>2. Pratiquer une écoute empathique               <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1. Déjouer les pièges de l'écoute (les attitudes de Porter)</li> <li>2.2. Connaître les clés de l'écoute active</li> <li>2.3. Reformuler le message reçu</li> </ol> </li> <li>3. Se protéger de l'agressivité               <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1. Pratiquer des stratégies de protection durant la phase décharge</li> <li>3.2. Désamorcer l'agressivité de l'autre par la reformulation</li> <li>3.3. Entendre le bon message derrière l'agressivité</li> </ol> </li> <li>4. Déjouer les pièges de la communication               <ol style="list-style-type: none"> <li>4.1. Comprendre Les canaux de communication (d'après Schultz Von Thun) : distinguer l'émotionnel du rationnel</li> <li>4.2. Développer un dialogue constructif</li> </ol> </li> </ol>
<b>Conclusion, bilans individuels et collectifs</b>	

**Ghislaine PAUL**

*Enseignante et formatrice, spécialisée dans les interventions au sein des établissements scolaires depuis plus de 10 ans.*

*Certifiée à la méthode CRITERE pour gérer les conflits et à l'approche du 180°.*

<https://conseils2classe.com/notre-equipe/>