

Déjouer les pièges relationnels au travail

Essaye encore !



l'Académie des auteurs

Des workshops uniques & inspirants basés
sur les livres de management
les plus populaires du moment !

**INCLUS POUR
CHAQUE PARTICIPANT**

Sous la direction experte de :

Karine Aubry

Coach, Formatrice & Auteure
Fondatrice de *Kolibri Coaching &
L'œil du Kolibri*



Pourquoi ce programme ?

PAS TOUJOURS SIMPLE DE GÉRER LA RELATION AVEC SON ÉQUIPE, SON BOSS, SES COLLÈGUES

Parfois les relations au travail nous donnent du fil à retordre :

- > Comment satisfaire mon chef ultra exigeant ?
- > Comment m'investir quand les autres sont démotivés ?
- > Comment surmonter la résistance d'un collaborateur ?
- > Comment avoir confiance quand les autres en manquent ?
- > Comment mieux vivre les conflits ?

Face à ces enjeux, nous pouvons essayer des solutions logiques comme : tenter de satisfaire encore mieux les exigences de ce chef, nous investir plus, convaincre ce collaborateur, nous montrer encore plus confiant ... voire en dernier recours nous répéter que « ça va aller ».

ET QUAND NOS SOLUTIONS LOGIQUES NE FONT QU'AGGRAVER LA SITUATION ...

Il est assez courant au travail que les difficultés relationnelles n'aient pas trouvé de solution efficace. Elles s'aggravent alors ou se pérennisent, et on observe par exemple : absentéisme de longue durée, turn-over, désengagement, manque d'initiative, conflits récurrents non résolus (parfois jusqu'à une « guerre de clans » ou à l'inverse un pacte tactique « pas de vagues » ...

Chaque jour, nous avons à réguler des difficultés, et la plupart du temps nos régulations fonctionnent de façon satisfaisante. Mais quand il arrive que nos régulations ne soient pas efficaces. Nous avons alors facilement tendance à insister dans ces « tentatives de régulation », qui non seulement ne règlent pas le problème mais finissent par le renforcer, ouvrant parfois la porte à d'autres problèmes plus lourds : conflits, démotivation, émotions bloquantes, situations de burnout, mal-être, dépression etc. Face à ces impasses relationnelles, les stratégies habituelles de résolution se focalisent sur des aspects non-relationnels. Ces solutions peuvent fonctionner dans certains contextes, mais si elles ne donnent pas de résultat, c'est qu'une autre approche est nécessaire.

UNE NOUVELLE APPROCHE S'IMPOSE

L'approche systémique et stratégique de l'école Palo Alto propose des solutions relationnelles, élaborées en prenant en compte la spécificité des protagonistes et du contexte, et avec pour seul critère de guider l'intervention vers « ce qui fonctionne ici et maintenant ». Elle consiste à décrypter les cercles vicieux, puis à nous amener à agir d'une manière radicalement différente, à l'opposé de ce qui n'a pas fonctionné jusque-là :

- > **Systémique** : elle s'attache uniquement à observer les interactions entre les personnes (et de la personne avec elle-même), sans entrer dans les considérations « intrapsychiques » (profil psychologique, diagnostic pathologique, recherche dans l'histoire passé etc.)
- > **Stratégique** : elle propose d'arrêter de faire « encore plus de la même chose » qui ne fonctionne pas, elle stimule une expérience différente, qui modifie sa perception du problème et sa capacité à trouver des solutions.
- > **Pragmatique** : centrée sur le présent, sur ce qui se passe dans les interactions « ici et maintenant », l'approche de Palo Alto délaisse donc les jugements, les normes, pour se concentrer sur « comment générer un changement ». Elle se focalise uniquement sur ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas.

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Cette formation est spécialement conçue pour les managers, cadres dirigeants et responsables RH. Elle vous aidera à résoudre les problématiques de management, à éviter les pièges de communication avec votre équipe et collaborateurs, à jouer une partie gagnant-gagnant en comité de direction. Elle vous apportera des clés pour décoder autrement des situations pour lesquelles vous avez à trouver des solutions (conflits, problèmes de management, personnalités présumées « difficiles » etc.). Elle vous offrira de nouvelles stratégies d'adaptation pour mieux gérer la relation avec votre N+1, avec vos pairs, vos clients etc.

La formatrice



Karine Aubry est coach, formatrice, coauteure du livre « Essaye Encore ! » et fondatrice de *L'œil du colibri*. Elle est certifiée coach de l'École Française de Coaching, Accréditée Praticien par l'European Mentoring & Coaching Council, formée au Codéveloppement systémique au SI Institut par Frédéric Demarquet et au coaching systémique et stratégique à l'Institut Gregory Bateson puis Virages.

Elle accompagne le développement des cadres, managers et dirigeants en prenant soin de leur savoir-être et de leurs compétences relationnelles. Elle forme des professionnels de l'accompagnement à la posture de coach et à l'approche systémique.

L'Académie des auteurs

Des workshops uniques et inspirants sur le leadership, le management, la communication et le développement personnel.

« **Essaye encore !** » fait partie de l'Académie des Auteurs.

L'IFBD sélectionne pour vous les meilleurs livres de management mais aussi les meilleurs auteurs-formateurs. Après avoir suivi une de ces formations vous ressortirez motivé(e) et inspiré(e), et vous reprendrez votre travail avec une perspective et énergie nouvelle et de nouveaux objectifs faisables.



Programme du cours

JOURNÉE 1

- ◆ Introduction
 - ❖ Ce que l'approche de Palo Alto peut apporter aux managers
- ◆ Les 3 piliers de l'approche Palo Alto
 - ❖ Du linéaire au circulaire : des boucles dans les relations humaines
 - ❖ Le constructivisme : comment notre vision du monde influence nos perceptions et nos réactions
 - ❖ Pragmatisme : sortir de la normativité pour se concentrer sur ce qui fonctionne
- ◆ Les 3 clés préalables au changement
 - ❖ Des questions clés pour aborder le changement avec réalisme et mieux le préparer
 - ❖ Identifier les alliés et freins du changement
 - ❖ Cartographier les risques
 - ❖ Développer une démarche réaliste face aux enjeux du changement
- ◆ Les tentatives de régulation
 - ❖ Découvrir la notion de « tentative de régulation »
 - ❖ Apprendre à repérer quand les efforts de changement sont contre-productifs
- ◆ Prendre en compte la vision du monde & les émotions
 - ❖ Comprendre les moteurs du comportement et ce qui les fait évoluer
 - ❖ Intégrer la vision du monde chez soi et chez l'autre
 - ❖ Mieux gérer les émotions chez soi et l'autre
- ◆ Représenter les boucles interactionnelles
 - ❖ Repérer la circularité dans les interactions problématiques
 - ❖ Apprendre à représenter une situation sous forme de boucles
 - ❖ Identifier les cercles vicieux à l'œuvre, qui maintiennent le problème
- ◆ Comprendre la logique d'ensemble
 - ❖ Savoir prendre du recul pour identifier la logique de fonctionnement du problème
 - ❖ Représenter le problème sous forme de schéma systémique (mapping)
 - ❖ Reformuler la problématique de manière circulaire
- ◆ Identifier le mouvement à 180°
 - ❖ Savoir prendre du recul pour identifier la logique de fonctionnement du problème
 - ❖ Représenter le problème sous forme de schéma systémique (mapping)
 - ❖ Reformuler la problématique de manière circulaire
- ◆ Consolider le changement
 - ❖ Ancrer la nouvelle posture dans le temps pour pérenniser le changement

JOURNÉE 2

- ◆ Pratiquer le mapping systémique
 - ❖ S'entraîner à représenter la situation en boucles
- ◆ Utiliser les émotions
 - ❖ Comprendre à quoi servent les émotions, moteurs de changement
 - ❖ Apprendre à réguler un état émotionnel chez soi ou son interlocuteur
- ◆ Les règles et valeurs
 - ❖ Identifier ses propres règles et valeurs, les mettre en perspective avec celles de ses interlocuteurs
- ◆ Les types de relations
 - ❖ Relations symétriques ou complémentaires
 - ❖ Détecter une escalade symétrique/complémentaire et savoir la gérer
- ◆ Application de l'approche aux situations de participants
 - ❖ Dérouler les étapes pour voir la situation autrement et identifier de nouveaux leviers

QUE POUVEZ-VOUS ATTENDRE DE CETTE FORMATION ?

À la fin de cette formation vous :

- > comprendrez la circularité dans les échanges humains ;
- > saurez intégrer les différences de perception et de représentation de la réalité selon les personnes ;
- > prendrez en compte l'aspect systémique dans le changement ;
- > saurez décoder les interactions et récupérer sa contribution à une boucle d'interaction ;
- > utiliserez votre influence pour amener du changement ;
- > apprendrez à développer une posture responsable avec vos interlocuteurs.

Cette formation vous aidera à renforcer vos compétences relationnelles (soft skills) de manager, dirigeant ou responsable avec l'approche Palo Alto (appliquée aux interactions en entreprise) et à mieux décoder les interactions au travail avec votre équipe, vos collègues, votre hiérarchie et clients. Elle vous permettra d'améliorer votre positionnement et communication et de résoudre les tensions et conflits. Au final elle vous permettra de gagner durablement en efficacité, d'investir mieux votre énergie et de réduire votre stress et de fluidifier le fonctionnement collectif.



Comment satisfaire un chef ultra exigeant ? Comment s'investir quand les autres sont démotivés ? Comment surmonter la résistance d'un collaborateur ? Comment avoir confiance quand les autres en manquent ? Comment mieux vivre les conflits ? Karine Aubry et Estelle Boutan vous présentent une démarche innovante et parfois surprenante pour répondre à ces questions. S'appuyant sur l'approche de l'École de Palo Alto, elles vous aident à changer de stratégie quand toutes vos solutions, mêmes répétées, n'ont rien donné. En sept étapes, les auteures vous guident à la découverte du jeu des interactions et vous montrent comment la logique paradoxale permet de retrouver du pouvoir sur les situations qui vous échappaient. Muni de nouvelles clés, vous apprenez à déjouer les pièges relationnels sur un mode gagnant-gagnant.

Pédagogique et richement illustré de cas d'entreprise, cet ouvrage s'adresse à tout manager, cadre, RH, ou encore coach ou intervenant en entreprise. Il offre une bouffée d'oxygène pour transformer en cercle vertueux les relations au travail et vous inspirera avec ses trésors de métaphores, de contes et son jeu des 7 familles.

Timing

- 08.30 Accueil - café
- 09.00 Début du cours (présentation du formateur)
- 12.30 Déjeuner
- 17.00 Fin du cours

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

Essaye encore !

2024

> **Date & lieu du cours** : veuillez visiter notre site www.ifbd.be

> **Frais de participation** : € 1.395 (hors TVA)

>>> INSCRIPTION

Par e-mail :
info@ifbd.be



cliquer ici

Par notre site :
ifbd.be



cliquer ici

Par code QR :



Téléphone :
00 32 10 20 89 90



Pour plus d'informations
sur votre inscription...

>>> INFORMATIONS PRATIQUE

Les frais de participation à ces **deux jours de cours** s'élèvent à € 1.395 hors 21 % TVA. Par participant supplémentaire, vous bénéficiez de **5% de réduction** sur le montant total, avec une **réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus)**. Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un **précieux dossier documentaire** que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir **une confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez **une lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

Annulation

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 75 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

HÉBERGEMENT À L'HÔTEL

Un hébergement sur place est possible, ainsi vous pouvez entamer et/ou finir la formation de manière détendue.

Vous pouvez réserver une chambre d'hôtel sur le site suivant : www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac.

BASE DE DONNÉES DE L'IFBD & GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez notre page www.ifbd.be/fr/GDPR ou écrivez à DPO@ifbd.be.

TERMES & CONDITIONS

Consultez notre page www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques pour toutes nos modalités.