

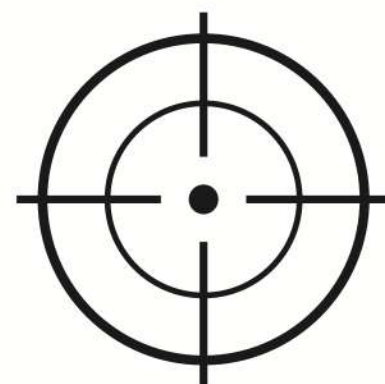
ZEN

FORMATION
GESTION DE CONFLITS

SOURIEZ, C'EST UN CONFLIT

Les conflits, ça fait partie du jeu... humain. Inévitables dans toute relation, ils ne sont pas forcément un problème : bien gérés, ils deviennent même une chance de clarifier, d'apaiser, et de repartir sur de meilleures bases. Mais encore faut-il comprendre ce qui se joue : les mécanismes du conflit, nos réactions (parfois un peu trop vives), et les options qui s'offrent à nous. C'est là qu'intervient l'improvisation théâtrale : mise en mouvement des situations, décalage, expression des émotions... elle permet de tester, rejouer et ajuster en toute sécurité. Associée à des apports théoriques solides, elle transforme l'apprentissage en expérience concrète. Objectif : développer des réflexes relationnels plus sains, plus souples, plus efficaces.

Et si on apprenait à désamorcer les conflits... sans exploser avec ?



OBJECTIFS

#Comprendre ses mécanismes

#Développer son écoute active

#Maîtriser les techniques de résolution et de prévention

#Apprendre l'assertivité pour savoir dire non



09 53 84 98 78

info@replik's.fr replik's.fr



PROGRAMME



DURÉE:
1 jour
Délai de réalisation 14 jours



PUBLIC:
Tous



GROUPE:
De 4 à 10 participants



PRÉREQUIS:
Avoir déjà utilisé Zoom
ou Teams



INTERVENANT:
Formateur communication non
violente (CNV)



Vidéoprojecteur, jeu,
mise en situation, improvisation,
livret



MODALITÉ ÉVALUATION:
Note finale par test d'évaluation



Budget:
En inter à partir de 500 €HT/personne
Intra sur demande

ACTE 1 – Comprendre les mécanismes du conflit

Objectif : Identifier ce qui déclenche un conflit et mieux comprendre ses propres réactions

- Faire la différence entre un malentendu, un désaccord et un vrai conflit
- Comprendre comment un conflit monte... parfois sans qu'on le voie venir
- Distinguer faits, ressentis, opinions et interprétations (et ne pas tout mélanger)
- Repérer ses propres déclencheurs émotionnels et ses modes de réaction automatiques

Méthode : Mises en situation, apports théoriques interactifs, partages d'expériences

ACTE 2 – Prévenir les conflits par une meilleure communication

Objectif : Renforcer ses compétences relationnelles pour désamorcer les tensions en amont

- Revenir aux bases de la communication interpersonnelle (sans jargon)
- Reconnaître les signaux faibles qui annoncent un conflit
- Utiliser l'écoute active pour calmer le jeu avant qu'il ne commence
- Identifier les dynamiques toxiques type "triangle dramatique" : victime, sauveur, persécuteur

Méthode : Jeux de rôle, observation de cas, auto-diagnostic

ACTE 3 – S'affirmer avec justesse et respect

Objectif : Apprendre à s'exprimer clairement sans agresser ni se soumettre

- Développer une vraie assertivité : poser un cadre, dire non, exprimer un désaccord
- Pratiquer la CNV avec la méthode OSBD : Observation – Sentiment – Besoin – Demande
- Ancrer une posture verbale et non verbale qui inspire calme et clarté
- Accueillir le point de vue de l'autre... sans se suradapter ni s'effacer

Méthode : Entraînements dirigés, improvisations, feedback individualisé

ACTE 4 – Gérer les conflits ouverts et l'agressivité

Objectif : Apprendre à garder le contrôle en situation tendue.

- Comprendre ce qui se joue derrière une agressivité : défense, peur, perte de contrôle
- Répondre sans escalade : garder une posture stable et posée
- Se recentrer rapidement grâce à des techniques simples (ancrage, respiration, silence utile)
- Sortir des jeux relationnels pour revenir à une relation adulte-adulte

Méthode : Simulations filmées, analyse collective, techniques corporelles simples