

Gestion des conflits en milieu scolaire et éducatif

Public concerné

Formateur, responsable de formation, éducateur, coach sportif, enseignant

Présentation

Chaque élève, chaque stagiaire apprend différemment et se comporte donc différemment en situation éducative. Pour savoir réagir, apaiser les tensions et trouver une solution, il convient de percevoir et de comprendre ces différences chez les élèves ou les stagiaires.

Perception qui reste très souvent purement intuitive en l'absence de connaissance d'outils pour appréhender ces différences et gérer les conflits.



Durée et lieu de la formation

✓ Dans l'établissement demandeur de la formation. Le public concerné sont les enseignants / formateurs de l'établissement.

✓ Durée: 2 jours

Intervenant

✓ Jean-François MICHEL

✓ Auteur «Les 7 profils d'apprentissage»
Éditions d'Organisation - 2005

✓ Enseignant / formateur

Contact

✓ **Contact:** Eric LEROY
e.leroy@apprendreaapprendre.com
apprendreaapprendre@hotmail.fr

1

Objectif de la formation

- ✓ Savoir appréhender et comprendre les différences des élèves ou des stagiaires en utilisant les 7 profils d'apprentissage.
- ✓ Savoir prendre de la distance par rapport à l'émotion suscitée en soi-même et chez l'autre.
- ✓ De savoir communiquer en fonction du profil de l'élève ou du stagiaire.

2

Programme de la formation

1. Déceler et anticiper un conflit

- Comprendre le mécanisme d'un conflit pour mieux y faire face.
- Faut-il éviter tout conflit ? Un conflit peut-il être positif ?
- Tirer les leçons d'un conflit pour savoir anticiper le prochain.

2. Prendre conscience de son propre fonctionnement et de celui des autres : les 7 profils d'apprentissage

- Qu'est-ce que les profils d'apprentissage ?
- Déterminer les profils d'une classe / d'un groupe pour éviter et anticiper les conflits.
- Savoir adapter son attitude pour désamorcer l'agressivité.
- Analyse des blocages et des résistances selon le profil de l'élève, du stagiaire.

3. Les bonnes stratégies de communication dans la gestion du conflit

- Elaborer de nouvelles stratégies de communication, en fonction du profil de la personne.
- Apprentissage des techniques de base pour désamorcer une situation conflictuelle .
- Eviter les généralités pour l'utilisation du langage de précision .
- Savoir quand rompre une communication pour bien communiquer.

4. Solutions « gagnant-gagnant » et changement

- Étude du changement. Pourquoi et comment se fait le changement ?
- Comment initier le changement et le respect de nouvelles règles de comportement?
- Comment trouver les solutions « gagnant-gagnant » ?

3

Méthode pédagogique

- ✓ Démonstration de chaque phénomène cognitif par le jeu de rôle.
- ✓ 20% d'analyse psychologique des phénomènes cognitifs, 80% d'analyse de cas pratiques et de mise en situation.
- ✓ Prise en compte des cas des participants et échange d'expérience.