

Écouter et prendre en compte la parole : Écoute active, Assertivité et Gestion des relations difficiles

Public : Enseignants tous niveaux du diocèse de Montpellier

Lieu :
Institut Saint Joseph
(ISFEC)

Date(s) :
Vendredis 14
octobre 2022 et 20
janvier 2023
(9h-12h et 13h-16h)

INITIATION
SENSIBILISATION

Prérequis : Aucun prérequis n'est demandé à l'inscription à cette unité de formation.
Accueil possible des personnes en situation de handicap. Pour toute info : www.isfec-montpellier.org

OCC-2022-01414

La communication orale est une compétence clé requise pour un enseignant au quotidien. Sa maîtrise est délicate et est cependant essentielle lors des échanges interpersonnels avec les élèves et leurs familles. Les stagiaires par le biais d'outils et de méthodes issues de la programmation neurolinguistique (PNL), de l'analyse transactionnelle et la communication non violente (CNV) seront initiés à la pratique de l'écoute active et à la pratique de l'assertivité, c'est à dire à la capacité à s'exprimer par un message clair sans agressivité. Ils développeront leurs capacités d'observation pour une maîtrise du langage verbal et non verbal et s'exerceront à la gestion des situations conflictuelles.

COMPETENCES DEVELOPPEES :

- CC4 Prendre en compte la diversité des élèves ;
- CC5 accompagner les élèves dans leur parcours de formation ;
- CC9 - Agir en éducateur responsable ;
- CC10 : Coopérer au sein d'une équipe ;
- CC13 : Travailler avec les partenaires de l'école ;
- CC14 : S'engager dans une démarche de développement professionnel
- CC14. S'engager dans une démarche individuelle et collective de développement professionnel

CONTENUS ET DEROULEMENT :

En amont, recueil des attentes, représentations et questions des inscrits

Jour 1 : Communication : les règles du jeu

Matin :

- 1) La communication orale : les enjeux
- 2) Les relations interpersonnelles : l'analyse transactionnelle, sa philosophie, méthode contractuelle du changement
- 3) Les transactions en analyse transactionnelle : le modèle des états du moi (état du moi structural et fonctionnel)
- 4) Mise en situation

Après-midi :

- 1) Les trois types de transaction et les lois de la communication
- 2) Les besoins et les types de reconnaissance
- 3) Mise en situation : diagnostic des états du moi, analyse pratique des transactions et de situations conflictuelles

Jour 2 : Se connaître pour communiquer et gérer des situations conflictuelles

Matin :

- 1) Retour sur la formation
- 2) Se connaître pour une maîtrise des relations interpersonnelles : impact du type psychologique (les fonctions du modèle MBTI)
- 3) Programmation neurolinguistique (PNL) pour développer l'écoute active, l'assertivité et travailler la clarté du message

Après-midi :

- 1) Gérer les conflits : distinguer l'évaluation et l'observation, exprimer ses sentiments, ses besoins, formuler une demande
- 2) Mise en situation, bilan et évaluation de la formation

EVALUATION DES ACQUIS : Évaluation individuelle des acquis au cours de la mise en situation de l'AM de la J2 : postures et gestes d'une communication bienveillante et assertive

COUT :
AXE PRIORITAIRE TERRITORIAL

FORMATEUR(S) :
Nancy Rondot, formatrice ISFEC

MODALITES :

- Apports didactiques ;
- Echanges et réflexion sur les pratiques ;
- Travail de groupe à partir de documents et de ressources (séquences types, tâches complexes).

Pas d'évaluation disponible
pour ce module, non proposé
en 21-22

Dernière révision de cette
fiche le 26 juin 2022