



GESTION DES CRISES ET DES CONFLITS MODERNES

# Prévention et gestion des situations conflictuelles

Au dojo Yoseikan Budo  
Ecole d'arts martiaux japonais



**Entreprise et DIF : 650€TTC**

**Particulier : 450 €TTC**

**Stage encadré par 3 experts**

Christian Gat, Gilles Morard, J-Yves Détriché

**Mise en évidence** de la présence de la violence depuis la naissance de l'homme, dans toutes les sociétés selon :

→ *L'origine*

→ *Les causes*

→ *Les modes d'expression*

L'agressivité s'exprime par une montée progressive de la tension intérieure traduite par la spirale de l'agressivité

## Pédagogie

Tout apprentissage est neuro-associatif : Association d'un état, d'un processus et d'un comportement par rapport à une situation donnée.

La pratique contextualisée de la négociation en situation professionnelle puis, décontextualisée en situation de combat permet l'intégration de réflexes sur trois niveaux d'expériences (action - pensée - émotion)

## Principes

Nous concentrons notre approche sur la logique de l'anticipation et de la gestion du risque. Prévenir c'est connaître l'environnement mais surtout **le contexte**, qui est la partie dynamique de celui-ci.

## Trois objectifs

La formation repose sur les trois fondamentaux suivants :

**Anticiper pour éviter** les tensions,

**Gérer pour désamorcer** les relations d'agressivité,

**Faire face à l'hostilité et se préserver** psychologiquement et physiquement.

## 2 jours pour :

### Anticiper pour éviter les tensions

#### Comprendre la logique de l'agressivité

Détecter les situations potentielles d'agressivité ou de conflit

Prévenir une situation hostile

#### On ne peut pas ne pas communiquer

En situation, nous sommes P R E S®, Perçus / Regardés / Entendus / Saisis

Comprendre la structure de nos comportements afin de calibrer la prédisposition

### Gérer pour désamorcer les relations d'agressivité

#### La gestion de l'espace

S'adapter à la « position » de l'interlocuteur c'est alterner souplesse et fermeté

#### Attitude et comportement

Les attitudes de fuite, de peur, d'attaque et l'affirmation de soi

#### Faire face à une situation hostile

Savoir créer une structure d'entente sur les bases d'un désaccord

Le VTT® : Voir, Transmettre, Tonifier

## Principes pédagogiques

1° Créer un vécu sur des situations référentielles filmées

2° Analyser les vidéos et comprendre les situations pour découvrir les méthodes

3° Application et appropriation

**Je réserve - - - - inscription(s)**

[www.g2cm.fr](http://www.g2cm.fr)

Nom, Prénom

Fonction

Société

Téléphone

Fax

Mail

**Se renseigner : 06 07 39 20 37**



GESTION DES CRISES ET DES CONFLITS MODERNES