

## L'INTERVENTION SYSTEMIQUE EN ENTREPRISE

### Niveau I : Conduire le changement dans les organisations

#### Dates

##### A Paris

###### Week end

V 18 au D 20//01/19+V 01 au D03/02/19

V 15 au D 17/03/19+V 05 au D 07/04/19

###### Semaine

L 17 au M 19/09/18+L 15 au M 17/10/18

M 24 au V 26/10/ 18+M28 au V30/11/18

L 12 au M 14/11/18+L 03 au M 05/12/18

L 18 au M 20/02/19+L 25 au M 27/03/19

L 13 au M 15 05/19+L 03 au M 05/06/19

L 21 au M 23/10/19+L 18 au M20/11/19

##### A Lyon

M 11 au J 13/09/18+M 09 au J 11/10/18

M 11 au J 13/06/19+L24 au M 26/06/19

#### Durée

6 jours- 40H

#### Tarifs

|            |         |
|------------|---------|
| Individuel | 1 575 € |
| Entreprise | 2045 €  |

#### Lieu

Institut Repère  
78 av du Général Michel Bizot  
75012 Paris

#### Contacts

Sadia Chami

01 43 46 89 25

[sadia.chami@institut-repere.com](mailto:sadia.chami@institut-repere.com)

Ketty Dampied

01 43 46 89 48

[Ketty.dampied@institut-repere.com](mailto:Ketty.dampied@institut-repere.com)

L'approche systémique est née d'une convergence de la théorie des systèmes et des théories de la communication. Le modèle de résolution de problèmes du Mental Research Institute de Palo Alto, a été élaboré à partir des recherches de G. Bateson, M. Erickson et D. Jackson et des développements de J. Weakland, R. Fish et P. Watzlawick. Ce modèle s'intéresse à l'individu dans ses relations aux autres et propose des modes de pensée qui aboutissent à des solutions efficaces et simples à mettre en œuvre. La formation propose de découvrir un outil pour l'accompagnement, le coaching et autres situations de communication (négociation, management, résolution de conflits, etc.)

#### Objectif

Découvrir et mettre en pratique les axiomes de l'approche de Palo Alto : une vision systémique, interactionnelle et stratégique d'une situation problématique dans l'entreprise et des réponses avec un choix élargi de possibilités d'interventions.

#### Public

Consultants, managers, et toute personne désirant acquérir des outils systémiques d'accompagnement en entreprise.

#### Prérequis

Aucun

#### Contenu pédagogique

##### Appliquer la vision interactionnelle et systémique aux institutions et entreprises :

Les redondances interactionnelles et la modélisation des situations d'interventions, Les principes de la communication et l'entreprise comme système de communication, L'intervention comme interaction spécifique au sein d'un ensemble d'interactions.

##### Mener une intervention stratégiquement

Le Recadrage, les interventions directes et paradoxales et les outils de questionnement, La co-construction d'une définition du problème par les techniques de l'entretien individuel de cadrage de l'intervention.

Le modèle d'intervention de l'école de Palo Alto

##### Poser le cadre et utiliser le modèle

Le Mandat et les précautions contractuelles

La mobilisation des partenaires de l'intervention

L'utilisation du modèle interactionnel et le coaching dans l'approche de Palo Alto.

##### Première Journée

Les bases épistémologiques : L'école de Palo Alto ; Quelques repères en termes de dates et d'événements ; Une approche non normative et non pathologisante

L'approche systémique : Principes de la théorie générale des systèmes

Une logique de la communication : les 5 axiomes de la communication

La notion d'interaction et de redondance interactionnelle : modèle de redondance, hiérarchie de redondance, les transactions généralement inefficaces.

##### Deuxième Journée

Le modèle d'intervention et les 2 natures de changement : Description et repérages d'exemples

L'intervention systémique auprès d'un individu : le modèle de l'approche de Palo Alto ;

Entraînement à partir d'une étude de cas. Le questionnement d'une situation :

Entraînement à partir d'un cas réel.

### Troisième journée

Eléments du contexte d'intervention

La demande et son traitement : Le processus habituel ; Les recommandations dans notre approche.

La position de l'intervenant et du client : Haute et basse ; Notre discours, ce que nous faisons et ce que nous ne faisons pas ; Qui est client ? Pour aboutir à quoi ? Les pièges à éviter

Les éléments de cadrage d'une demande : Repérage d'un questionnement utile et entraînement

Le processus d'accompagnement du changement et d'adhésion : Explication et discussion

Le modèle interactionnel de l'école de Palo Alto centré sur le collectif.

### Quatrième journée

Retour sur les situations intersession

L'audit interactionnel ; Les redondances interactionnelles : étude de cas

Les stratégies paradoxales de résolution de problème et les recadrages ; Connotation positive des résistances ; la prescription de symptôme

Etude de cas : réalisation d'un audit interactionnel dans une institution médico-sociale.

### Cinquième journée

Mobilisation et consolidation pour un changement

Les stratégies de consolidation du changement : utiliser le pessimisme, freiner le changement, prescrire la rechute

Le coaching et l'approche de Palo Alto : Encourager la mobilisation : étude de cas, un cas de coaching détaillé

La conception d'une intervention stratégique : à partir d'une demande d'animation d'un séminaire de 2 jours. Etude de cas d'animation d'un séminaire annuel d'un réseau de consultants

### Sixième journée

Double contrainte et développement des organisations : le rôle de la métacommunication

Concevoir et proposer une intervention en entreprise : langage verbal et non verbal ; communication et méta- communication ;

Niveaux logiques et niveaux d'apprentissage : Paradoxes dans l'entreprise.

## Moyens pédagogiques

La pédagogie privilégie une découverte progressive des principaux concepts de l'approche de Palo Alto. Les apprentissages sont guidés par des études de cas. Le travail mené se concentre d'abord sur la compréhension de l'approche d'un point de vue d'accompagnement d'individus, puis d'un point de vue d'accompagnement de groupes.

Des apports théoriques complets jalonnent l'apprentissage. Des travaux en sous-groupes permettent une implication renforcée des participants pour faciliter l'évolution des représentations.

### Evaluation de la formation et des compétences

L'évaluation de la formation porte sur les critères suivants :

La réponse aux attentes (accueil, écoute, services, divers)

Le respect du programme et des objectifs annoncés

L'animation de la formation (attitude du formateur, explications, démonstrations, exercices)

Documentation remise (qualité et utilité des supports de stage)

Utilité (applications des acquis dans votre domaine d'activité)

### L'évaluation des compétences (par les participants et l'équipe pédagogique)

Un autodiagnostic est proposé à la fin de la formation pour permettre à chaque participant de situer son aisance dans la compréhension des principaux concepts de l'approche interactionnelle et stratégique. Cet autodiagnostic porte sur les points suivants :

- Porter un regard interactionnel sur une situation problème
- Concevoir une intervention stratégique en regard de la situation
- Formuler une intervention stratégique
- Etablir une proposition d'intervention collective.

### Reconnaissance

Une attestation de formation est remise à chaque participant à la fin des 6 jours et comporte le titre de la formation, des dates, le nom du formateur et une évaluation quantitative des compétences acquises.

## Animation



Olivier MILLET – docteur Es Gestion- Diplômé de l'approche du MRI de Palo Alto. IL est formé à l'intervention systémique en entreprise, auprès de l'Institut G.BATESON de Liège. IL y intervient comme formateur, assistant de recherche et thérapeute. Consultant en développement des RH depuis 15 ans, il intervient dans des organisations des secteurs tertiaires et industriels. Ses activités professionnelles se partagent entre le conseil, le coaching et la formation pour des missions sur la conduite du changement, la résolution de conflits