

L'INTERVENTION SYSTÉMIQUE EN ENTREPRISE

Niveau II : perfectionnement au modèle de Palo Alto

Pour paraphraser Paul Watzlawick, si la thèse de l'approche de Palo Alto est simple, sa mise en pratique, elle, ne l'est pas. Les effets attendus de ce deuxième module sont de faciliter la mise en pratique de l'approche de Palo Alto. Nous apprendrons à se familiariser avec la position des personnes accompagnées, à partir de scénarios. Pour y parvenir, nous partirons de mise-en-œuvre concrète du modèle afin de renforcer l'aisance dans la pratique de l'approche. Au cours du séminaire, nous allons travailler les différentes étapes de la démarche et vous aider à dépasser les difficultés auxquelles vous êtes confrontées compte tenu des changements d'habitudes à opérer.

Nous nous appuyerons sur des exemples de situations réelles amenées par chacun des participants et des scénarios parfois éloignés des habitudes pour mieux apprendre à joindre la position des personnes accompagnées. Ces situations peuvent être de trois natures : coaching, d'une personne en difficulté, résolution d'une situation de vie problématique, élaboration d'une proposition d'intervention en regard d'une situation complexe.

Objectif

Conduire des entretiens supervisés et nommer ses propres difficultés dans leur mise en œuvre.

S'inscrire progressivement dans une posture non normative non pathologisante.

Public

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

Prérequis

Niveau I de la formation « Intervention systémique dans l'entreprise »

Contenu pédagogique

Au cours des 3 journées, nous aborderons les points suivants de la démarche :

La demande et son cadrage : énoncé de la demande, réflexion sur le cadre de la demande : qui est client d'un changement ? Quel est le problème ? Quelle stratégie adopter en regard de la demande formulée ?

Les tentatives de solutions : L'identification du thème des tentatives et formulation de la stratégie d'intervention.

La vente de l'intervention : le respect de la position du client, la connotation positive du changement de stratégie, la position adéquate en regard des résistances rencontrées.

Au cours de ces 3 journées, la formation est consacrée à l'approfondissement des interventions de procédures (la grille) et planifiées (les tâches).

Première journée : entretiens filmés de situation problème (prérequis pour chaque participant), débriefing collectif, puis rédaction d'une synthèse pour mettre en évidence les points de vigilance. Trois situations sont abordées dans la journée. En fin de journée, chacun indique ses propres points de vigilance en matière de cadrage de la demande.

Deuxième journée : Les tentatives de solution sont explorées, sur la base d'un entretien, pour en comprendre le thème général. Reformulation et validation d'une synthèse avec la personne concernée. Enoncé avec précision du thème d'intervention stratégique à 180°. Examen du confort de l'intervenant avec le thème de l'intervention stratégique.

Dates

L 17 au M 19/06/19

Durée

3 jours – 20H

Tarifs

Individuel	790 €
Entreprise	1030 €

Lieu

Institut Repère
78 av du Général Michel Bizot
75012 Paris

Contacts

Sadia Chami
01 43 46 89 25
sadia.chami@institut-repere.com

Ketty Dampied
01 43 46 89 48
Ketty.dampied@institut-repere.com

Troisième journée : la vente de la tâche, en préparant l'intervention en fonction de la vision du monde du patient et en lui proposant la tâche imaginée. Le questionnement de la consolidation du changement, Savoir tenir une position stratégique contribue à renforcer les premiers signes d'évolution de la situation. Le repérage des situations où l'intervenant est devenu plus demandeur que le demandeur. La mise en place des gardes fous pour vérifier la congruence de sa position relationnelle avec le modèle de Palo Alto. Examen d'un texte pour en extraire les principaux éclairages épistémologiques, et décodage de films afin de repérer les éléments interactionnels qui renforcent le blocage de la situation.

Moyens pédagogiques

Pédagogie : elle est principalement active, c'est à dire que la mise en situations concrète est privilégiée. Des apports théoriques concrets complètent la formation.

Des travaux en petits groupes de 3 personnes permettent une implication de chaque participant dans des rôles complémentaires pour faciliter les apprentissages.

Evaluation des compétences : Un autodiagnostic est proposé à la fin de la formation pour permettre à chaque participant de se situer dans son aisance dans la mise en œuvre des principales compétences d'un intervenant systémicien interactionnel et stratégique.

Reconnaissance : une attestation de formation est remise à chaque participant à la fin des 3 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