

# GERER LES CONFLITS ADULTES - ENFANTS

Présentation	Outils
<p>Construire sa personnalité, s'affirmer passe souvent par l'opposition envers tout ce qui peut représenter l'autorité. Mieux comprendre le principe d'autorité (à différencier de l'autoritarisme) permet aux jeunes de mieux comprendre les personnes qui détiennent « le pouvoir ».</p> <p><u>Public</u> : Adultes <u>Durée</u> : 24 heures <u>Nb. De participant-e-s</u> : A partir de 10</p> <p><b>Objectifs - L'apprenant-e sera capable de...</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Boîte à outils « <i>différents mais pas indifférents</i> » ;</li> <li>• Diaporama - « <i>Les différentes représentations et autres points de vue</i> » ;</li> <li>• Le « <i>mur du conflit</i> ».</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier sa propre perception de ce que représente l'autorité pour soi ;</li> <li>• Reconnaître qu'une personne en position d'autorité a des droits et des responsabilités ;</li> <li>• Distinguer l'autorité de l'autoritarisme ;</li> <li>• S'interroger sur le rapport que l'on entretient avec les personnes lorsqu'on détient l'autorité ;</li> <li>• Expliquer les enjeux des conflits et de leur résolution avec les jeunes ;</li> <li>• S'exercer à négocier ;</li> </ul>	<p><b>Contenus</b></p> <p><u>Savoirs</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les situations où la négociation est appropriée ;</li> <li>• Connaître les limites de la négociation ;</li> <li>• Savoir ce qui entre dans le domaine du négociable et non négociable ;</li> </ul> <p><u>Savoir-faire</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Eviter les écueils dus à des représentations erronées de l'autorité ;</li> <li>• Mettre en place des stratégies gagnantes dans une négociation ;</li> <li>• Utiliser des outils de résolution de conflit à appliquer avec une personne en situation d'autorité.</li> <li>• Affirmer son autorité dans un cadre</li> </ul> <p><u>Savoir-être</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Être responsable et acteur dans la négociation ;</li> <li>• Mieux comprendre ses réactions et les contrôler.</li> </ul>
<p><b>Méthodes pédagogiques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pratique des outils de communication ;</li> <li>• Travaux de groupe ;</li> <li>• Mise en situation ;</li> <li>• Opérationnalisation dans l'équipe concernée ;</li> <li>• Réflexion personnelle et positionnement.</li> </ul>	<p><b>Conditions matérielles</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Espace suffisamment grand favorisant le travail en petits groupes et retour en plénière ;</li> <li>• Un espace adapté permettant échanges et discussions ;</li> <li>• Un tableau de type « Paperboard » ;</li> <li>• Vidéo projecteur et écran.</li> </ul>

Notes : Le matériel peut être mis à disposition gracieusement par F.A.I.R.

**TARIF** : sur devis.

Étude de votre projet et des conditions financières sur mesure selon vos propres problématiques