Formation proposée en GRS le 28 avril et le 5 mai

Formation sur la première demi-journée : 28 avril

Formation sur la deuxième :

Petits outils de coaching

Questionnaire :

**A renvoyer pour le 18 avril au plus tard**

Objectif : analyser mes relations avec les IRP

**En amont du contact**

L’état d’esprit dans lequel je suis à l’idée d’une prochaine rencontre

Comment vivez-vous ce stress ?

Que ressentez-vous sur le plan corporel ?

Quelles sont vos idées ? Quelles sont vos émotions ?

**Pendant la relation**

**Après le contact**

La posture face aux IRP : ne pas faire de vague

Les objectifs particuliers propres à Pôle Emploi

Des questions sur la direction :

Dans quelles contradictions ils se trouvent entre les désirs de la direction et la demande des IRP

Antagonismes entre direction et terrain ? Dans quelle posture je me sens enfermée ?

Quelle est le soutien de la direction dans la gestion avec les IRP ?

Volonté de rapport gagnant-gagnant ?

De quelles marges de manœuvre on peut décider avec la direction ?

Pour le cours :

Quelle idée je me fais de la posture que je dois adopter vis-à-vis d’eux ?

Dans quelle posture ils essaient de me mettre ? Triangle de Karpman, positionnement grégaire

Relation systémique 🡺 GMM 6 dimensions pour ouvrir le champ

Exploitation des cas apportés et analyse de cas «ce n’est pas moi le chef, c’est à vous de prendre position »

Le positionnement grégaire les bases

Entre les deux se positionner sur les axes du positionnement grégaire et positionner les IRP

**Deuxième demi-journée le 5 mai**

**Pour moi même, pour ma direction et pour chaque IRP dans quel type de stress ils apparaissent ou quel positionnement grégaire**

Les différents stress : lutte, fuite et inhibition

Exploitation des données sur les axes positionnement social

Quelle communication à adopter avec la direction ?

Quelles décisions la direction seraient prête à me laisser prendre. Rôle de fusible ou légitimité d’une décision. Question de stratégie, jusqu’où est-ce possible de s’entendre sur une stratégie avec la direction ? Comment monter une stratégie gagnante-gagnante avec la direction ?

Quelle complémentarité de l’équipe RH pour se répartir la communication avec les IRP ?

Est-ce que les IRP prennent le lead à la manière d’une direction toxique ?

Est-ce qu’on peut être dans une relation gagnant-gagnant ?

Qu’est-ce qu’ils veulent, qu’est-ce qu’on peut leur donner ?

Quelles sont mes marges de manœuvre, comment les élargir ?

Un cran d’avance et un temps au-dessus, être plus dominant et plus rapide qu’eux.

Qu’ils se posent des questions pour commencer à rentrer dans le processus d’auto analyse face aux analyses.

Partage autour des réponses : difficulté à répondre, aide à trouver des exemples vécus, comment ils perçoivent ce qu’ils doivent améliorer.

Face à des gens toxiques, les armer pour faire face

Questionnaire et cas pratiques :

Entre les deux

Attitudes des gens quand ils regardent un film, dans le bus et sur les collaborateurs.

Apprendre à observer, écouter, et poser des questions, décoder, décrypter.

Amener des situations concrètes pour faire suite

Le triangle de Karpmann

1/  **L’estime de soi** :   c’est la valeur que nous nous donnons lorsque nous ne faisons rien, quand nous ne sommes « que » nous-mêmes. **La respiration "abdominale"** :   C’est la respiration que nous avons quand nous sommes parfaitement détendus. C’est la respiration du sommeil profond, de la non-action.

2/ **La** **confiance en soi**:   C’est la valeur que nous donnons à nos actes, à nos comportements. **La respiration thoracique** :   C’est la respiration du tonus, de l’énergie, de l’action.

3/ **L’affirmation de soi**:   C’est la valeur que nous accordons aux réactions de notre environnement. **La respiration claviculaire**:  C’est la respiration de la survie, de l’affrontement, du stress et de l’adaptation aux contraintes extérieures.

* Envie de vous **préparer au sommeil** ou de vous **calmer** ? Accentuez votre respiration abdominale.
* Besoin **d’énergie** ? Respirez profondément, en remplissant au maximum vos poumons.
* Besoin d’**assurance** avant une prise de parole en public ? Déployez votre "triangle de communication" (menton, pointe des épaules) en bombant le torse (comme un gorille qui va se marteler la poitrine) et en abaissant les omoplates (détente du cou, de la nuque et des bras). Le dos et la tête se redressent automatiquement : à l’attaque !

Prenez quelques instants pour observer votre respiration à différents moments de la journée  :  votre respiration est-elle adaptée à votre activité ? Peut-être pouvez-vous la "déplacer" (rien ne résiste à la force de la concentration !) là où vous en avez besoin ?

Bonne prise de conscience de votre capacité à contrôler (en partie seulement !) votre respiration….