

Les styles de communication en médiation et en négociation

Séminaire interactif de 2 jours offerts par le Barreau du Québec

ANALYTIQUE ? FONCEUR ? AIMABLE ? EXPRESSIF ?

Dans nos interactions professionnelles, nous avons parfois l'impression qu'il est plus facile de travailler avec certaines personnes, tandis qu'avec d'autres, c'est plus délicat. Pourquoi? Souvent, le message ne passe pas parce que notre façon de l'exprimer ne tient pas compte des habitudes de l'autre. L'incompréhension qui en résulte peut devenir source de frustration, méfiance et distance, réduisant d'autant l'esprit de collaboration.

Dans cette formation, vous apprendrez à naviguer en confiance entre les différents styles de communication, sans vous heurter aux barrières habituelles. Vous en tirerez des outils de communication, de négociation et de gestion indispensables.

Clientèle visée

Ce séminaire participatif s'adresse tout autant aux médiateurs en matière familiale, civile et commerciale et en milieu de travail, qu'à tous ceux et celles qui désirent développer leurs habiletés en communication, en négociation et en gestion. L'inscription est limitée à 14 personnes.

Méthodologie

- Capsules théoriques
- Travaux individuels
- Travail en dyade, en triade et en équipes
- « Focus group »
- Mises en situation
- Retour en sous-groupes et en plénière

Objectifs

- Apprendre à utiliser une typologie pratique afin d'identifier rapidement les divers styles de communication en présence
- Prendre conscience de nos propres réactions afin de conduire une communication avec efficacité
- Expérimenter différentes stratégies d'adaptation aux autres styles lors d'une médiation ou d'une négociation

Jour I :

- **Initiation** à l'utilisation d'une typologie pratique à l'aide de laquelle on peut déceler quatre styles de communication : analytique, fonceur, aimable et expressif, dont les traits varient selon que la personne est en climat de confiance ou en situation

de stress. L'impasse peut se présenter quand les modes d'interaction des différents styles de communication nous échappent.

- **Sensibilisation** au fait que les difficultés vécues par nos interlocuteurs peuvent déclencher chez nous des réactions qui affectent la qualité de la médiation ou de la négociation, jusqu'à provoquer parfois l'impasse. En prenant conscience de nos propres réactions, nous pouvons recouvrer l'espace nécessaire pour établir une communication de qualité.
- **Expérimentation** de différentes manières d'agir et de réagir dans une médiation ou une négociation, en ajoutant temporairement un comportement qui ne fait pas partie de notre répertoire habituel, en diminuant l'intensité d'un comportement déjà présent dans notre style de communication, et en élevant notre seuil de tolérance face à un aspect dérangentant du style de communication de nos interlocuteurs.

Jour II

- Cueillette de cas conflictuels réels apportés par les participants
- Identification des styles de communication en présence
- Prévision de conflits et de complicités de styles
- Planification d'une intervention ajustée aux styles en présence
- Mise en scène des cas sélectionnés de médiation et de négociation
- Retour sur la pertinence et l'effet de l'intervention

Le formateur :

Me John Peter Weldon est avocat depuis 1976, médiateur accrédité depuis 1993, formateur au Barreau du Québec depuis 1997, et intervenant en matière de harcèlement psychologique depuis 2004. Des centaines d'avocats, de médiateurs et de gestionnaires ont suivi ses formations en communication au Québec, au Canada, en France et en Belgique. Il a développé une expertise en prévention, en médiation et en formation dans le domaine du harcèlement et des conflits interpersonnels en milieu du travail.

Pour plus d'information :

Vous pouvez le rejoindre au **819 565-7120** ou à johnpeter@johnpeterweldon.ca

Si vous voulez recevoir des informations sur les prochaines dates du séminaire, veuillez communiquer directement avec Madame Brigitte Desmarais au Service de la formation continue du Barreau du Québec à bdesmarais@barreau.qc.ca