

ONE médiation La médiation sans l'autre

Durée totale

Une journée Soit 7h de formation

Date : vendredi 2 juin 2023 /

EN PRESENTIEL (9H-17H)

Prix : 300 € HT

Soit 360 € TTC

PRÉSENTATION DE ONE médiation

- Souvent, en cas de mésentente, « l'autre » ne veut rien entendre qui pourrait améliorer la relation. Comment faire, alors, **pour accompagner un seul des deux**, à améliorer une situation qui concerne aussi l'autre qui, lui, ne veut pas travailler sur la qualité de la relation ? La théorie des systèmes (l'approche systémique) **permet de respecter les principes et l'objectif de la médiation en travaillant avec un seul protagoniste**. Par l'effet du principe d'équifinalité, il est possible de **modifier le fonctionnement relationnel au sein d'un système**, en travaillant à partir d'un seul des éléments du système. C'est l'objet même de **ONE médiation®** que de pouvoir travailler, avec un seul protagoniste, sur une relation compliquée ou bloquée.

INTÉRÊTS DE ONE médiation

- Ce travail est possible *via* l'entretien **ONE médiation®** qui conduit rapidement à une issue constructive et, à tout le moins, à dépasser la situation. La spécificité de l'entretien **ONE médiation®** est d'abord de clarifier la situation puis d'interroger l'intuition du client pris dans la situation – qui, de ce fait, sait mieux que quiconque comment elle fonctionne – par un questionnement structurant. Les pistes de changement concret apparaissent alors comme une évidence.
- L'entretien ONE médiation® résulte de l'intégration, au sein d'un processus créatif et structuré, de modèles éprouvés pour produire du changement. (Approche systémique : Bateson, Watzlawick – Intervention stratégique : Nardone – Clean : Grove – Orientation solution : De Shazer – Modèle trans-théorique du changement : Prochaska et Diclemente).

Programme

OBJECTIFS

Découvrir, tester et s'approprier ONE MÉDIATION ®.

PROGRAMME

ONE médiation® se déploie en 3 phases.

- 1. La préparation**, via un questionnaire qui surprend et apporte un premier éclairage nouveau. Le « client au changement » peut ainsi identifier et nommer la problématique et commencer à s'interroger sur les moyens qu'il a – ou non - mis en œuvre pour la résoudre.
- 2. L'entretien** : deux heures en visio ou en présentiel pour valider la problématique, travailler à la solution et provoquer le changement
- 3. La validation** et l'appropriation du changement intervenu par une feuille de route.

INTERVENANT

JEAN-ÉDOUARD ROBIOU DU PONT

(D.U. Clinique de la relation - PARIS 8)

il travaille, depuis plus de 20 ans, sur et avec l'école **de Palo Alto**, qu'il met en pratique au service des femmes et des hommes qui font l'entreprise.

Son expertise est d'intervenir avec simplicité dans les systèmes complexes. Il est l'auteur de nombreux process et outils, dont Deal Maker® et la Stratégie du Dédale® qui constitue la base de ONE médiation®.

