

MARD

Les outils de régulation

PNL – CNV – Systemique

Laurent DRUGEON

Médiateur – Formateur

Coach (accompagnement professionnel)

Tél. : 06.86.90.09.72.

E-mail : contact@ldrugeon-mediation.com



P
A
L
O
A
L
T
O
É
C
O
L
e
d
e



L'individu agit dans un contexte culturel et relationnel

Approche systémique

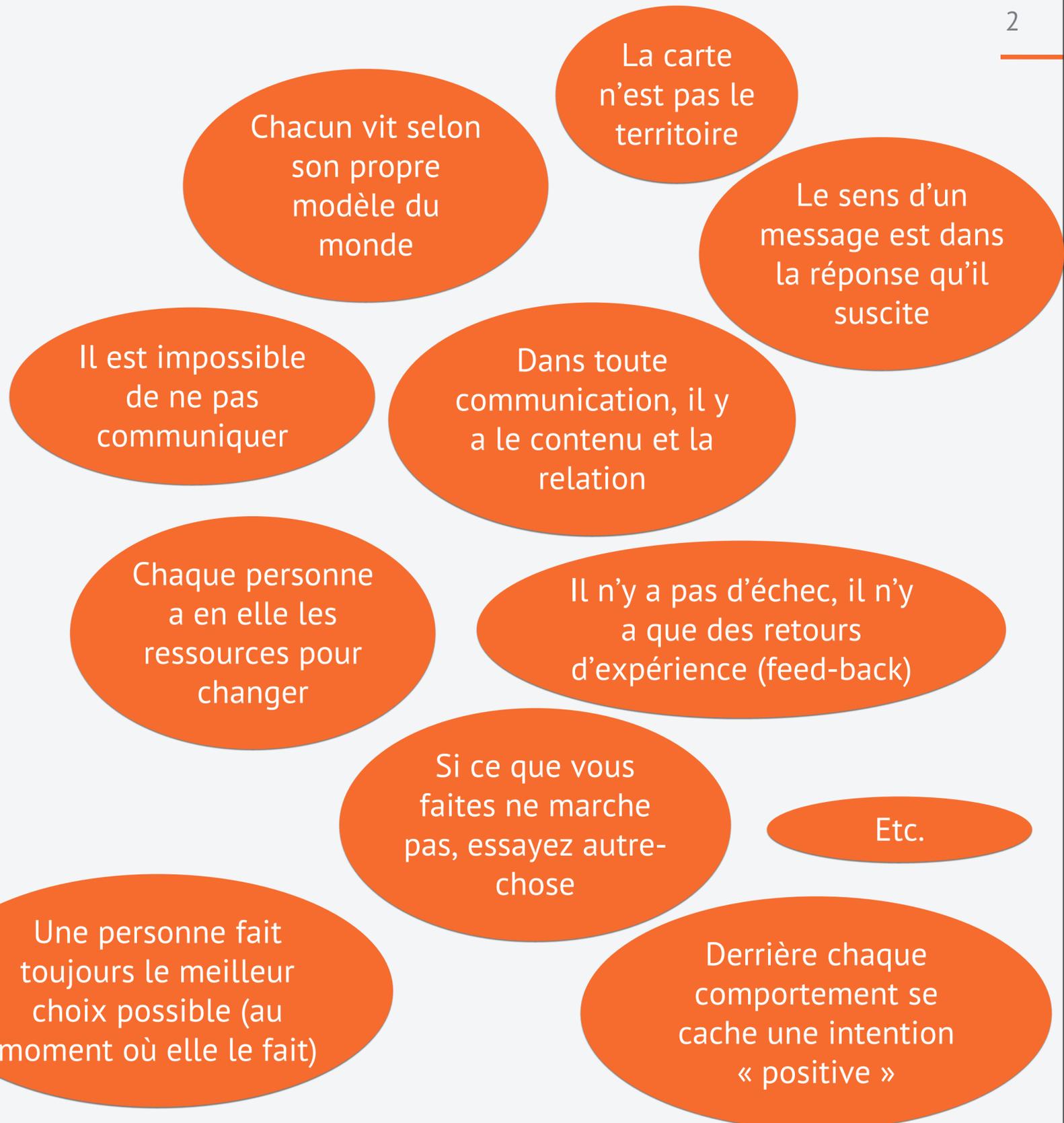
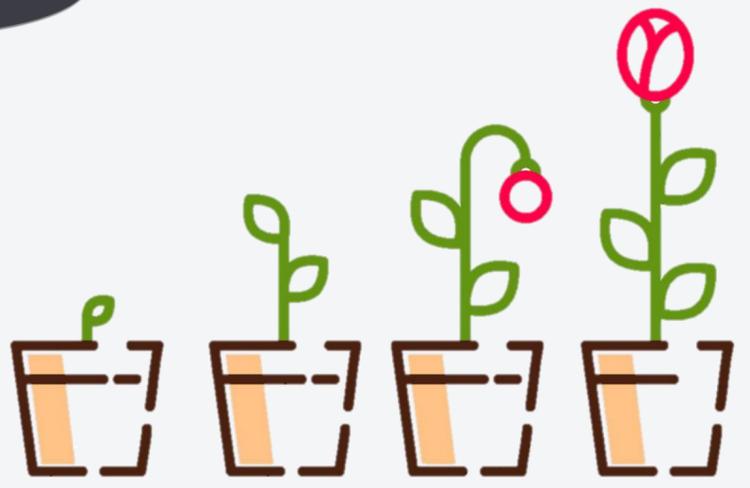
Gestalt

Programmation Neuro Linguistique

Analyse transactionnelle

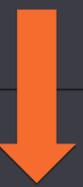
Communication Non-Violente

Etc.



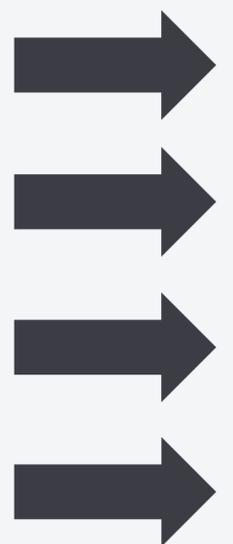


UN
PARADIGME
AUTRE





Évidence
Réductionnisme
Causalisme
Exhaustivité

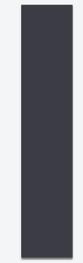


Pertinence
Globalité
Téléologie
« Aggrégativité »

Approche analytique

Pourquoi ?

À cause de qui ?
À cause de quoi ?



Problème



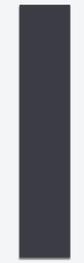
L'objectif est
masqué par le
problème



Approche systémique

Et si... ?

À quoi parviendrait-on si le problème était résolu ?



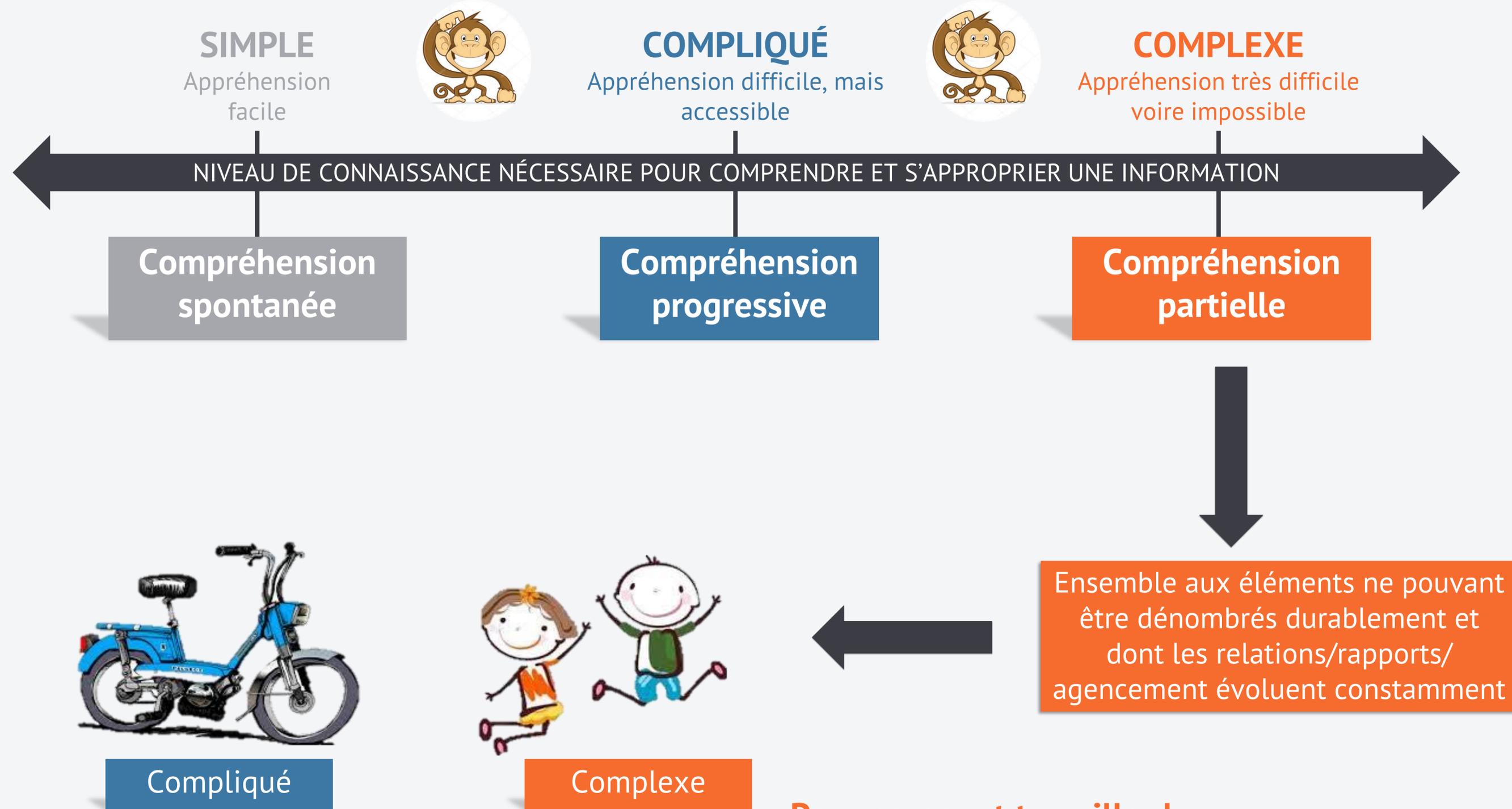
Problème



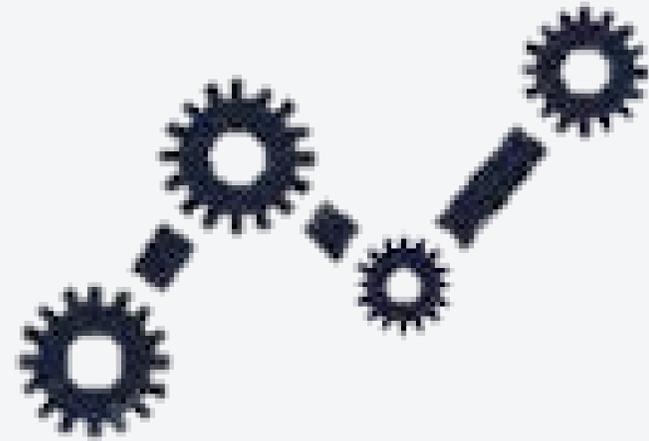
Le but est la recherche de l'objectif masqué

Le but est la recherche des causes

A
c
b
o
r
d
e
r
l
a
c
o
m
p
l
e
x
i
t
é



Pour cerner et travailler la complexité : modélisation



S
Y
S
T
È
M
E

Ensemble d'éléments en interaction dans un contexte donné avec une finalité et en évolution

Karl Ludwig von Bertalanffy (1901-1972)

Penser système, c'est penser objectif...

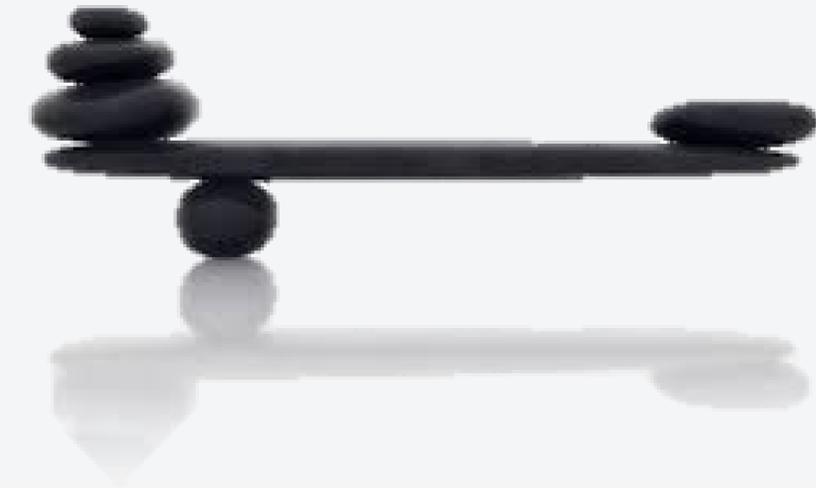


OBJECTIF



HOMÉOSTASIE

Chaque système d'interaction a ses propres règles de fonctionnement qui constituent une force propre de reproduction



PARADOXE

Pour survivre et ne pas changer, les systèmes sont en permanence contraints d'évoluer, de changer et de se transformer

CHANGEMENT

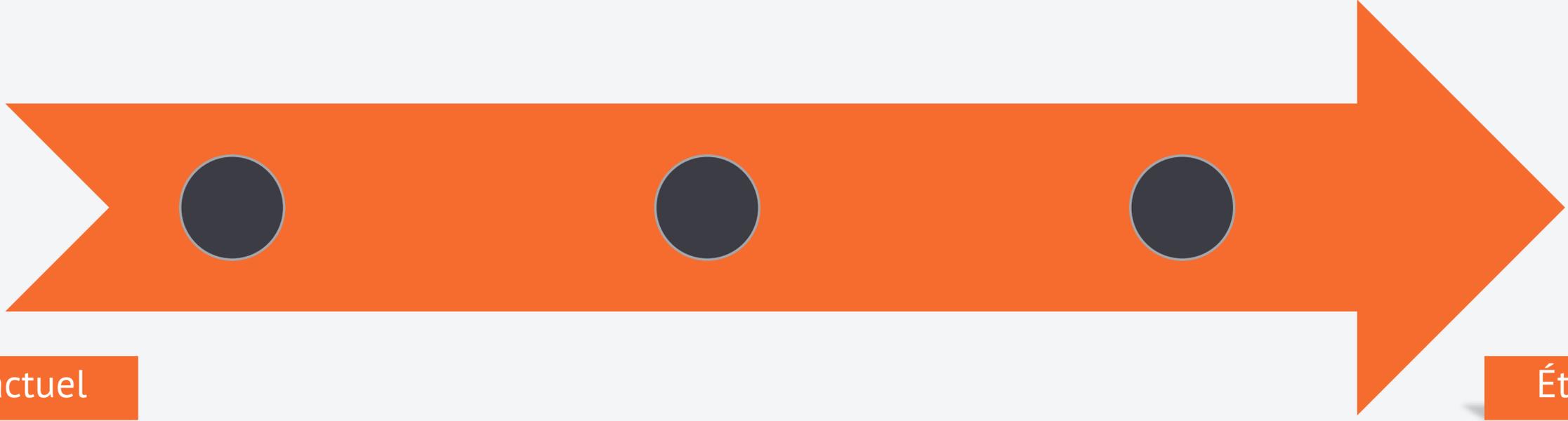
Type 1 Application de « toujours plus de la même solution »

- Type 2**
1. S'il est inadapté, cesser le changement type 1
 2. Oser le bizarre, l'inattendu...
 3. Situation « ici et maintenant » avec focus sur les effets, non les causes
 4. Solution placée dans un nouveau cadre

C
U
N
E
A
P
P
R
O
C
H
E
C
O
M
P
L
É
M
E
N
T
A
I
R
E

PROGRAMMATION
NEURO
LINGUISTIQUE

État actuel



État désiré

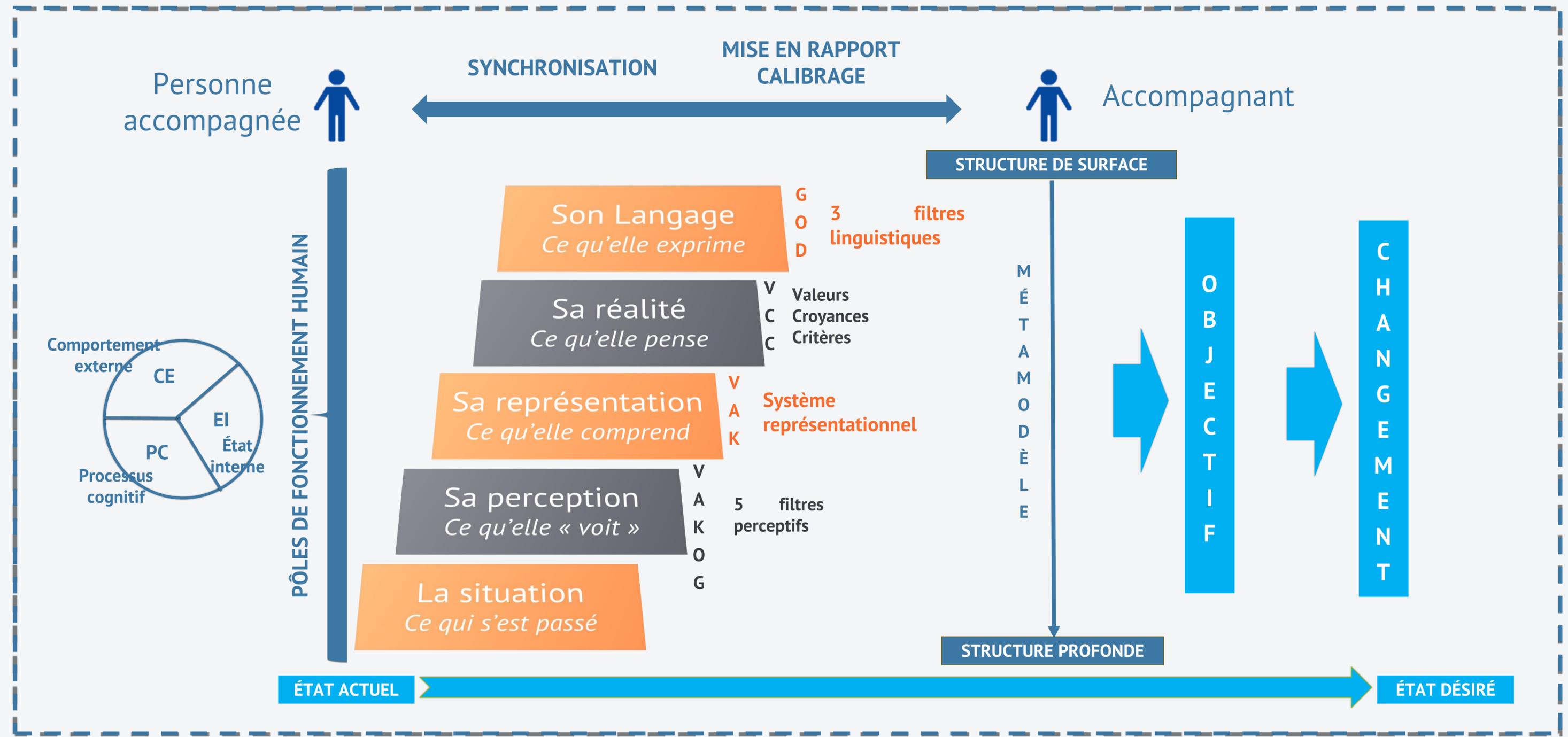


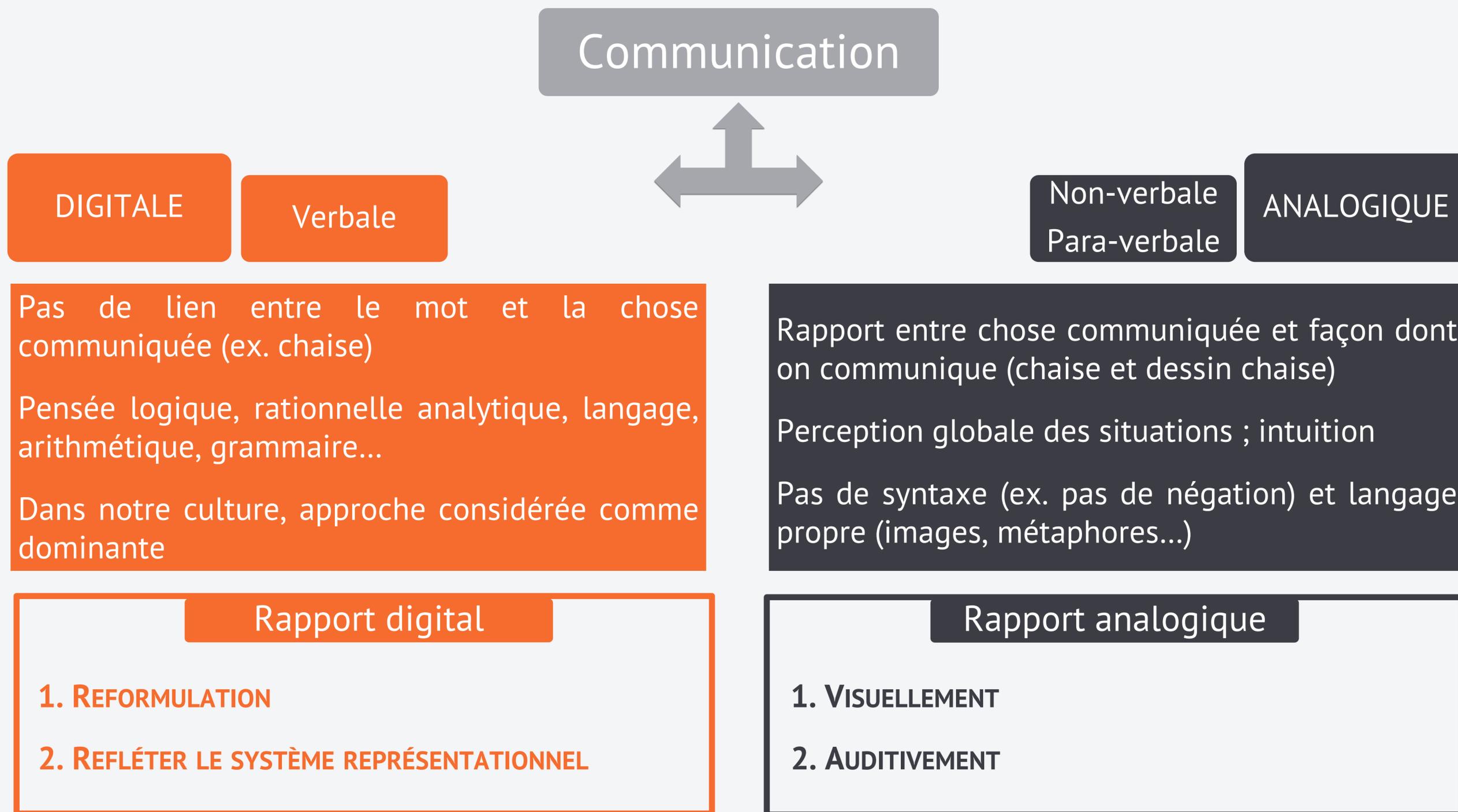
MÉTAMIROIR

D
é
m
a
r
c
h
è
s
e

S
y
n
t
h
è
s
e

P
l
a
n

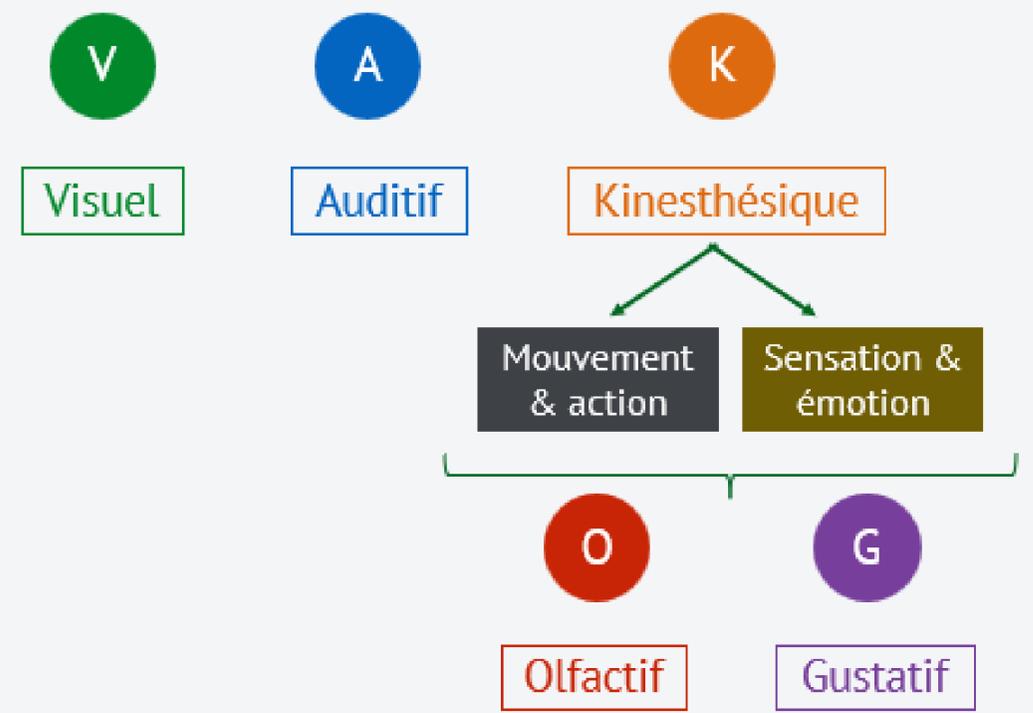




Filtres perceptifs

V	Visuel	Perception globale, synthétique des éléments
A	Auditif	Perception linéaire, séquentielle, analytique des éléments
K	Kinesthésique	Perception par le geste, le mouvement, par le déplacement dans l'espace
O	Olfactif	Perception par l'odorat, l'ambiance des effluves, forte influence sur la mémorisation
G	Gustatif	Perception par la saveur Privilège le ressenti, le toucher, la gestuelle

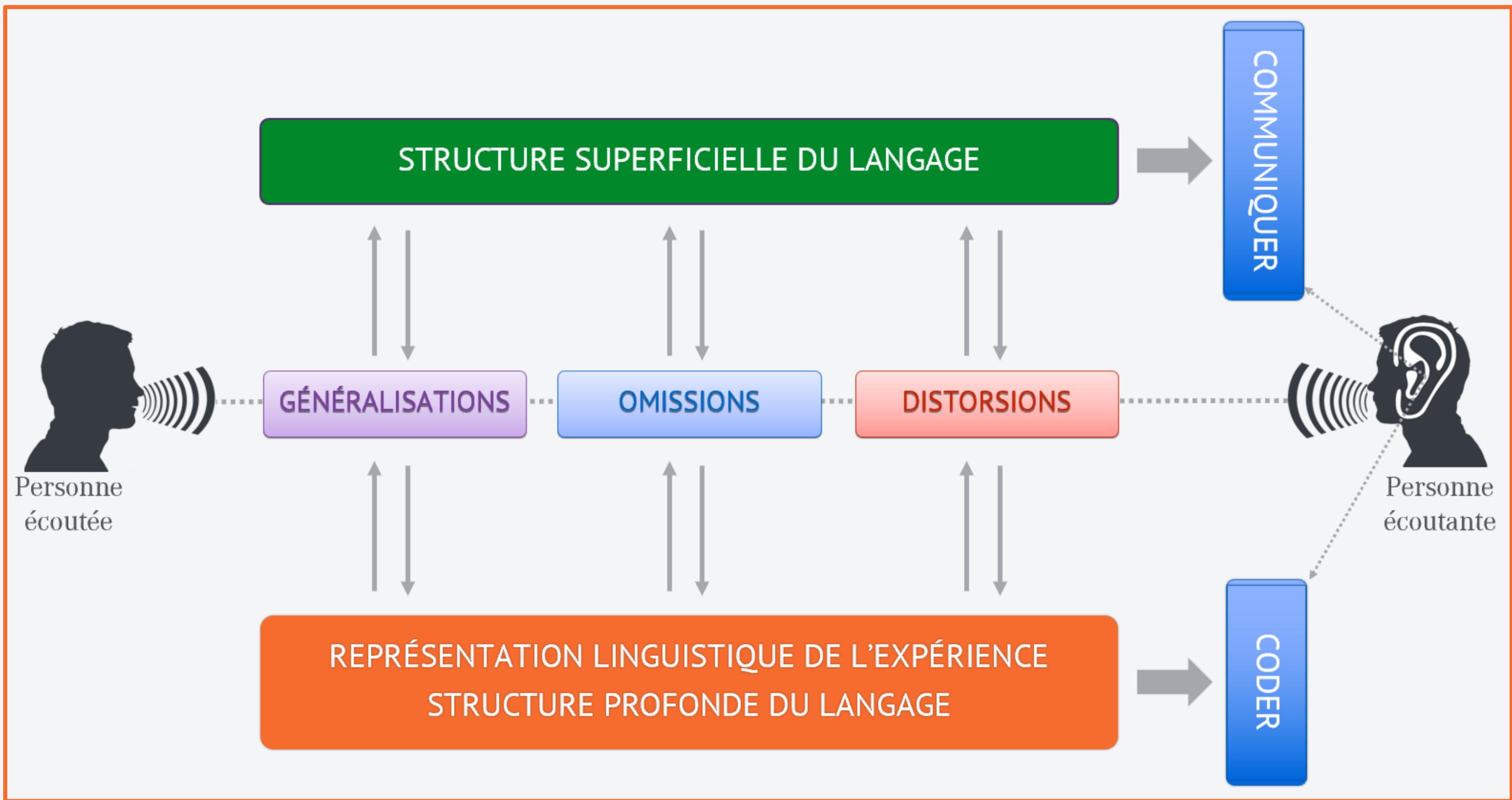
Système représentationnel



Informations simultanées et inconscientes émanant des cinq sens (vue, ouïe, toucher, odorat, goût)

Une seule information sensorielle à la fois

Expression au travers des prédicats

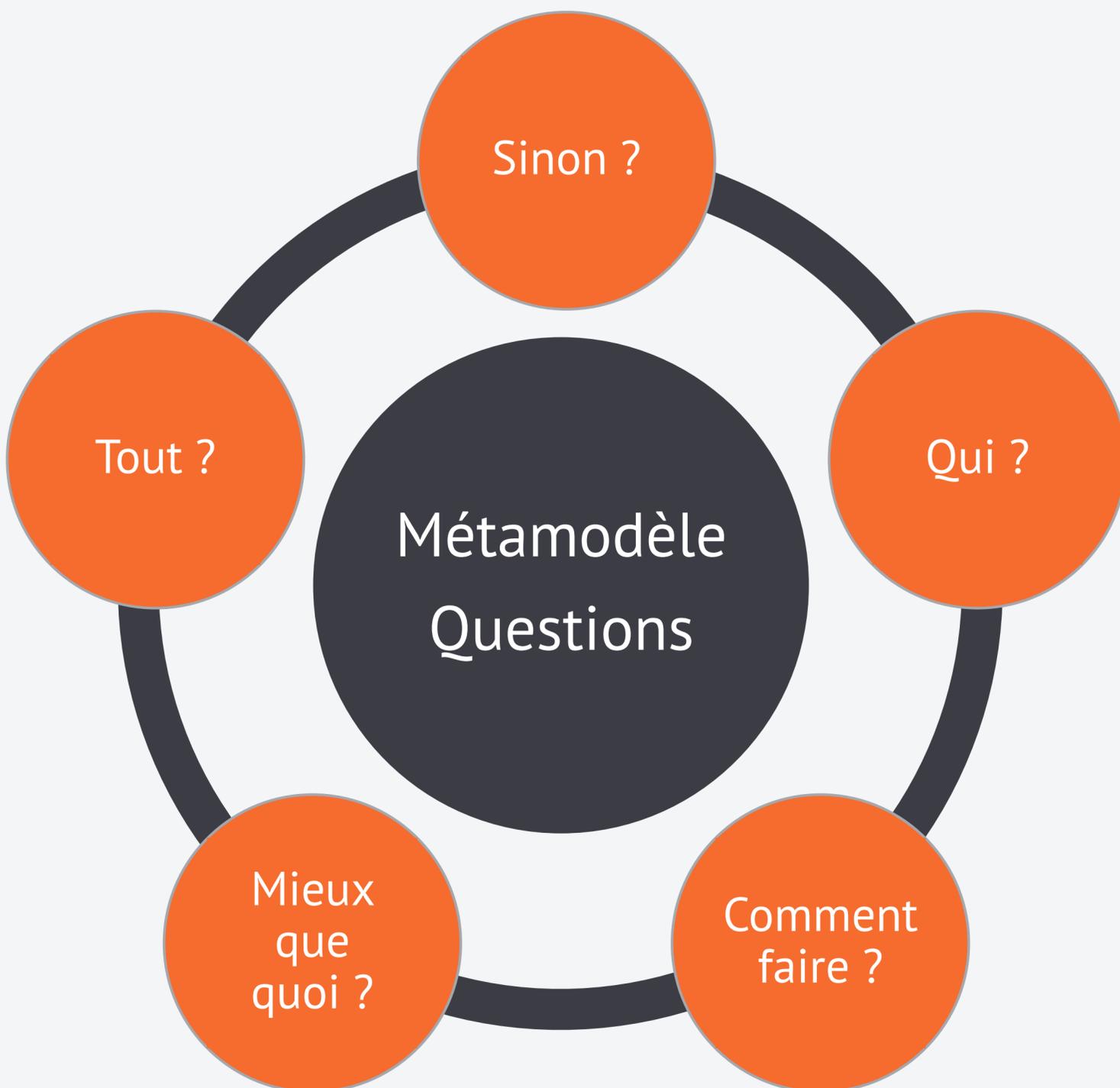
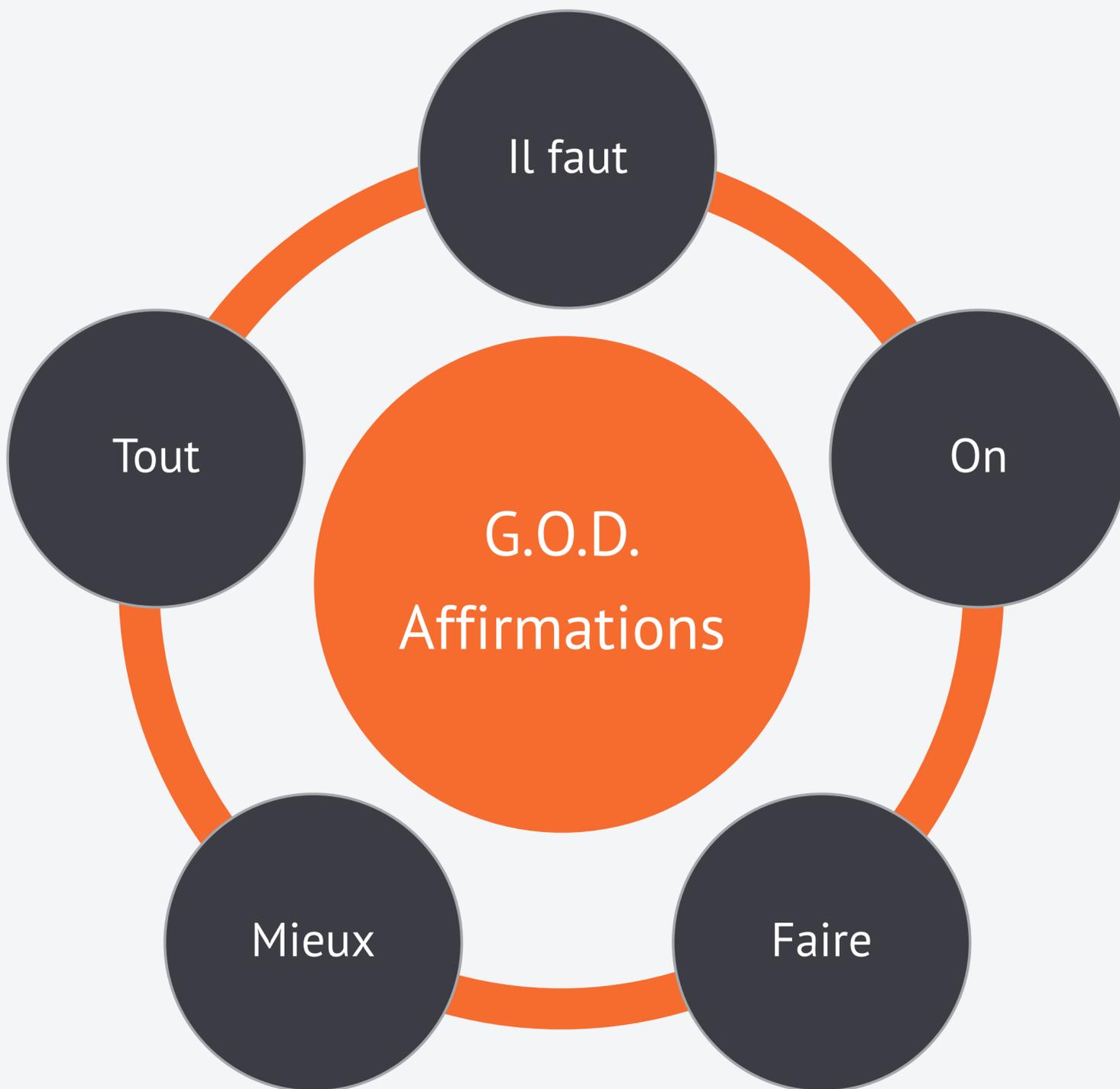


M
é
t
a
m
o
d
è
l
e

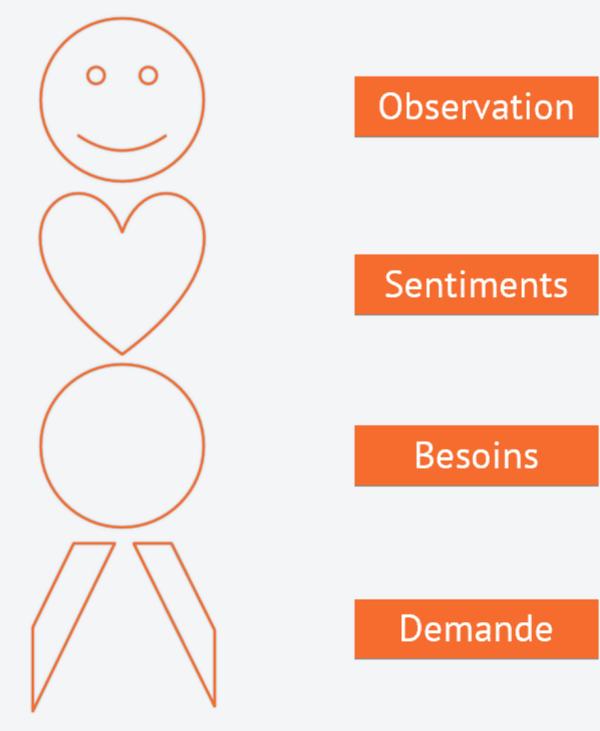
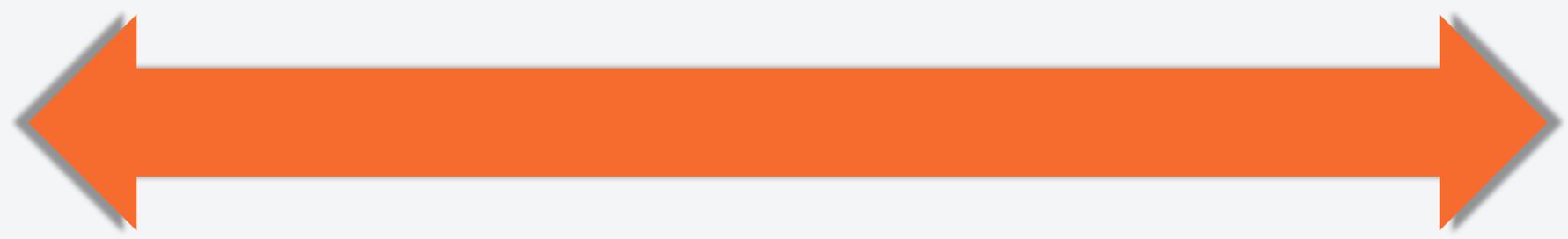
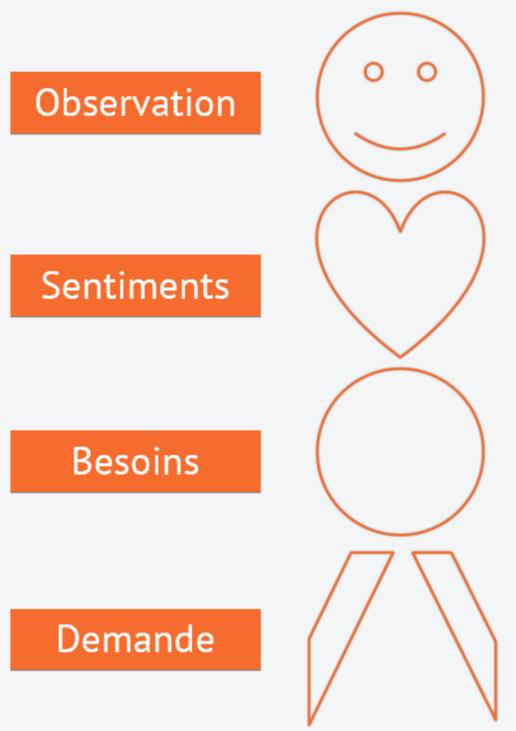
G
.
O
.
D
.

G
.
O
.
D
.

M
é
t
a
m
o
d
è
l
e



COMMUNICATION NON-VIOLENTE



Les êtres humains ont tous les mêmes besoins fondamentaux

En matière de besoins, personne n'a tort ou raison

Nous sommes interdépendants pour satisfaire nos besoins

Nos actes sont une tentative pour satisfaire nos besoins

Il existe une infinité de stratégies pour satisfaire un même besoin

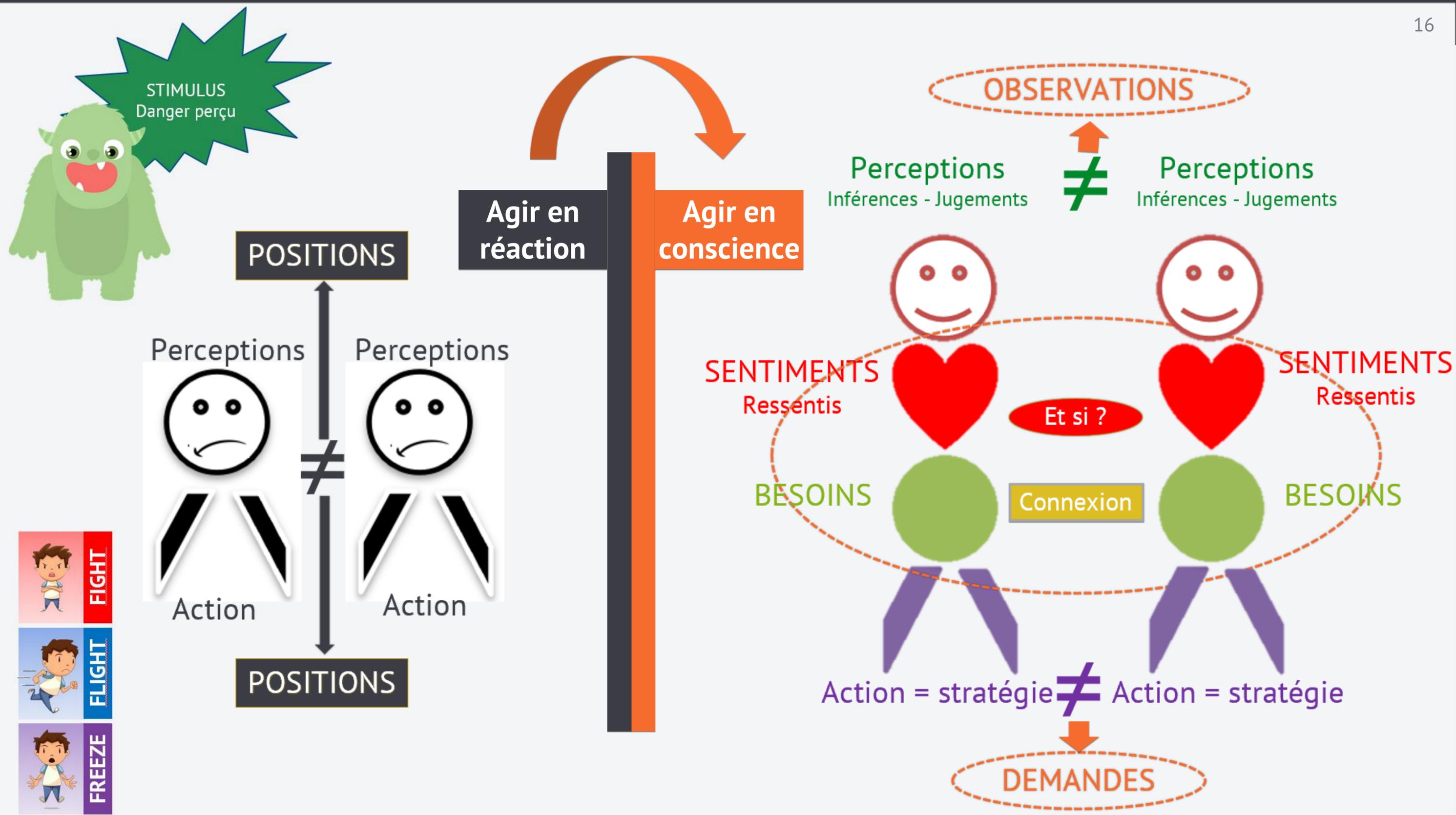
Le meilleur moyen de satisfaire mes besoins est de les exprimer de manière authentique tout en étant dans une écoute empathique par rapport aux besoins de l'autre

Les sentiments renvoient à des besoins satisfaits ou insatisfaits

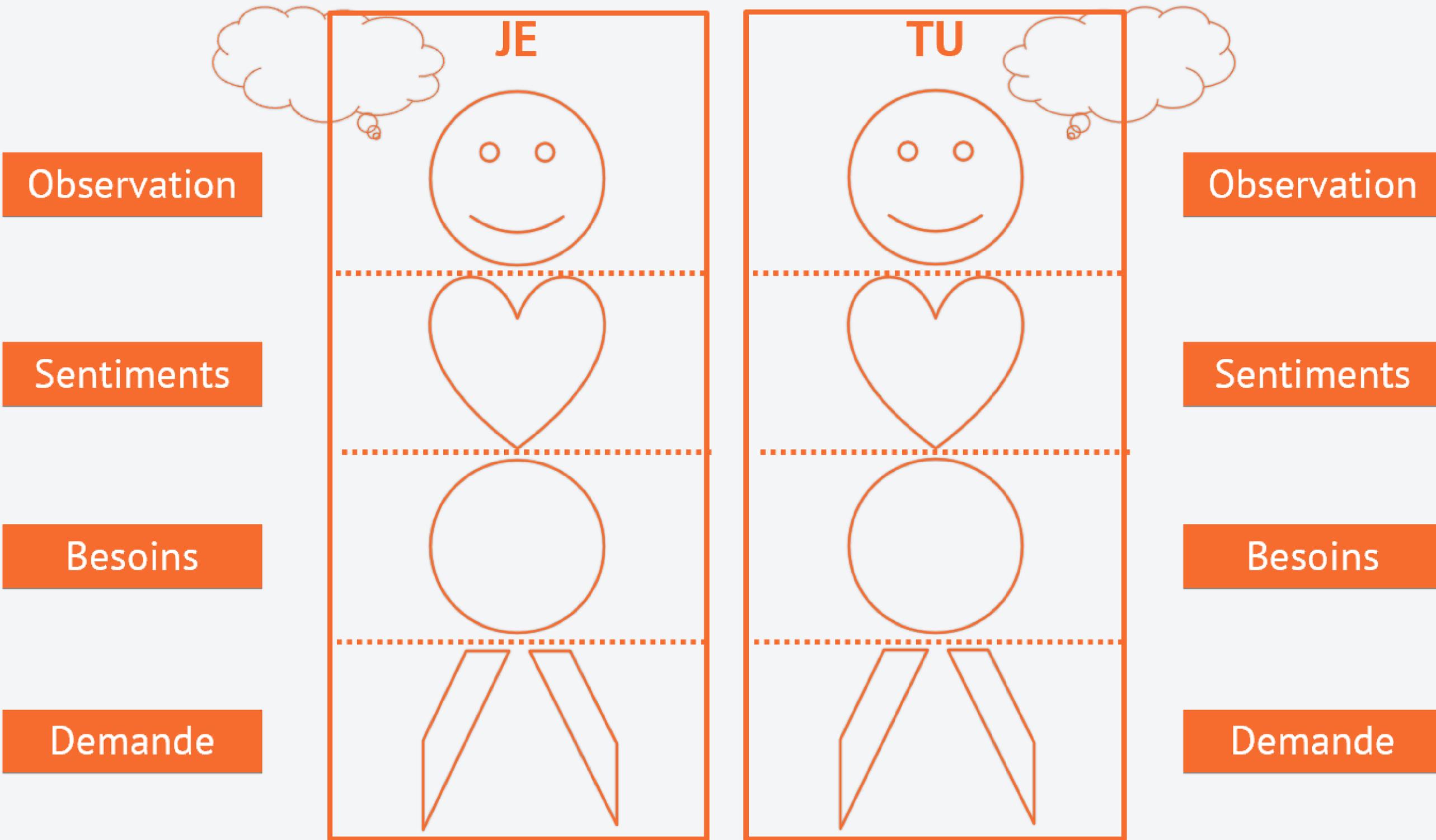
Chacun est seul responsable de ses sentiments (ex. l'autre peut stimuler ma colère mais n'en est pas responsable...)



C
o
m
m
e
n
t
l
e
?

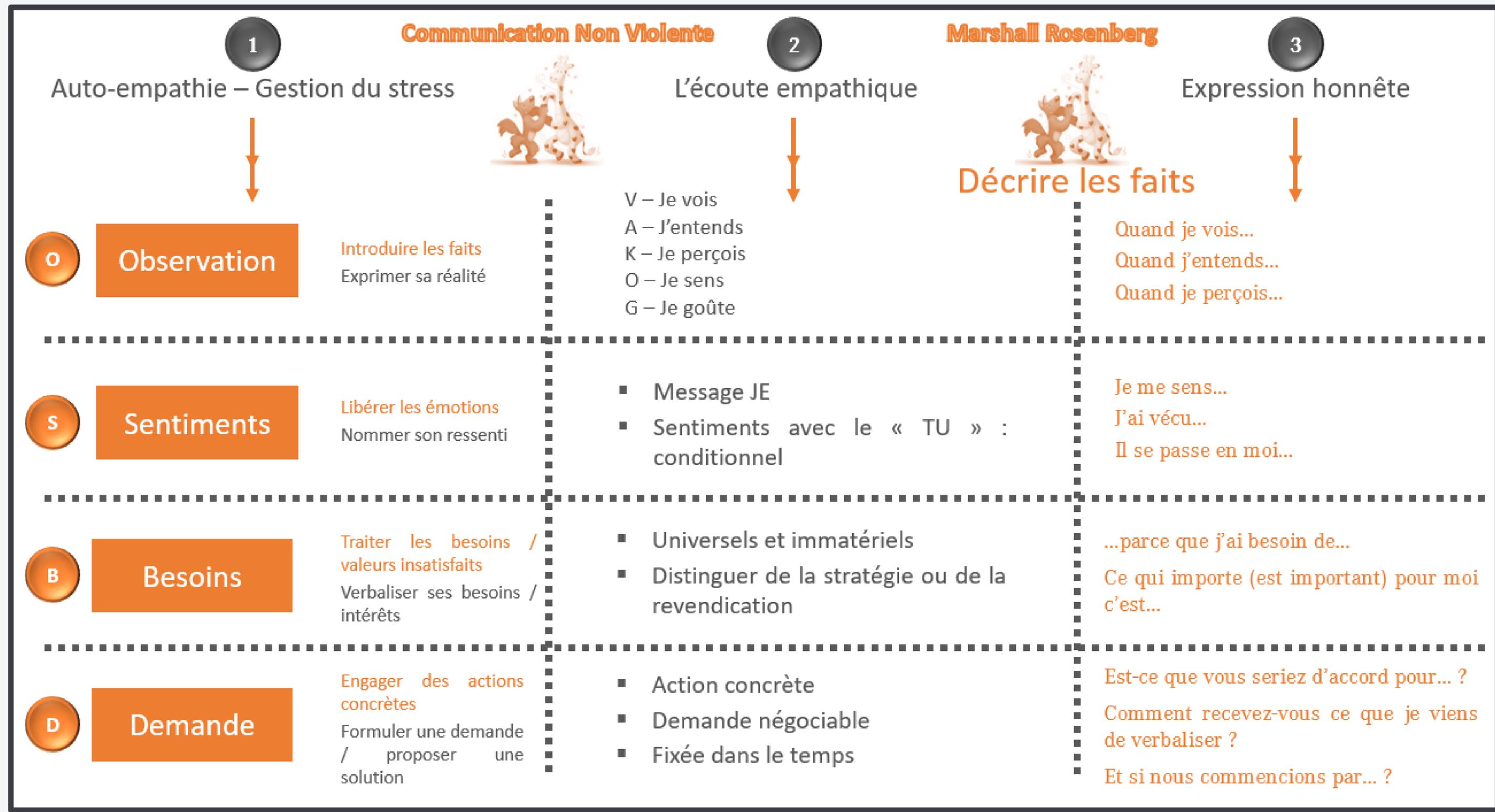


M
O
M
é
t
h
o
d
e
S
B
D





D é m a r c h e t e m p s q u a t r e



FORMATION ET ACCOMPAGNEMENT EN

ORGANISATIONS (management, coaching d'équipes),

RÉGULATION (gestion des conflits, médiation)

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES (prise(s) de parole, aide à la décision, conduite du changement, négociation)

Approches : systémique, analyse transactionnelle, PNL, Gestalt, CNV...

IFOMENE-ICP (DU et Master 2)

Ministère de l'Économie de l'Industrie et du Numérique

EHESP (École des hautes études en santé publique)

ENA (École Nationale d'Administration)

EDAGO (École des Avocats du Grand-Ouest) en Médiation et Négociation

EFB (École de Formation professionnelle des Barreaux du ressort de la CA de Paris)

Université de Dauphine – Executive Master Médiation et Management d'Entreprise

Université Paris Cité – DU Gestion et résolution de conflit

Université RENNES 1 (Master 2 Logistique)

ENGAGEMENTS INSTITUTIONNELS

Vice-Président de la Fédération Française des Centres de Médiation (FFCM)

Co-Président de la Fédération des Centres de Médiation du Grand Ouest (FCMGO)

Co-Président du *Groupe Interculturel et International de Médiation en Santé* (GIMES)

Membre du comité pédagogique de l'IFOMENE (Institut de Formation à la Médiation et à la Négociation)

Directeur scientifique du Pôle Médiation du Groupe Alta-Juris

Médiateur référencé auprès de la Cour d'appel de RENNES

PUBLICATIONS

Outre publications en Droit du travail, Histoire du Droit & des Institutions

« Les MARD sans frontières », in *Vous avez dit médiation ?...* Actes des 10^e Rencontres du Montalieu, Médias & Médiations, octobre 2022

Co-auteur *Arts et techniques de la médiation*, LGDJ (décembre 2018), en charge du chapitre sur la médiation sociale (entreprises et organisations)

« L'avocat et la médiation sociale : Moyen pour l'Avocat de Relever de nouveaux Défis (MARD) », in *Dalloz Avocats*, n° 5 mai 2019

« *L'avocat, acteur de la médiation* », in *La Gazette du Palais*, décembre 2013

« *La médiation, le droit social et l'entreprise* », in *Juristourisme* (revue spécialisée des éditions Dalloz), octobre 2012

PARCOURS PERSONNEL DE FORMATION

DU Médiation (IFOMENE/ICP)

DU Coaching professionnel et Techniques d'Accompagnement (UCO)

Formation conduite d'analyse de pratiques (Marthe Marandola – IFOMENE)

Praticien PNL Humaniste

Formé à : Approche systémique, Analyse transactionnelle, CNV, Gestalt

CAPA (certificat d'aptitude à la profession d'avocat)

Docteur en Droit (Paris II – Panthéon-Assas)

Prix de thèse Paris II

Prix de thèse Association des Historiens des facultés de droit



ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ET COLLECTIF

Médical, médico-social, industrie, grande distribution, commerce, bâtiment et métallurgie, agroalimentaire, agriculture, tourisme, nouvelles technologies...

COACHING PROFESSIONNEL

Accompagnement de dirigeants et comités de direction (CODIR), de managers, d'équipes

MÉDIATION

MÉDIATION DE CONFLIT – MÉDIATION DE PROJET

MÉDIATION BILATÉRALE – MÉDIATION COLLECTIVE ET DE GROUPE

SANTÉ : secteur hospitalier public et privé, médico-social, paramédical...

ORGANISATIONS : entreprises, associations et administrations

INTRA : conflits individuels et collectifs, conflits entre associés

INTER : contrats commerciaux, brevets...

AUTRES : succession, famille, construction



FORMATION ANALYSE DE PRATIQUES

Il est procédé selon l'analyse de besoin(s) opérée conjointement en amont, et un devis fixe les conditions d'intervention, précisant au surplus l'objectif pédagogique et les critères de satisfaction.

Sur le plan **méthodologique** :

- Les formations peuvent être dispensées **sur site** (en **France et à l'étranger**) ou **sous forme de web-formations**.
- Dans tous les cas, **l'interaction est privilégiée** : les **misés en situation** et **jeux de rôles** constituent au moins 1/3 du module.
- En cas de déroulement à distance, plusieurs **outils numériques collaboratifs** sont utilisés, et les horaires sont adaptés afin de tenir compte de la fatigue inhérente à ce mode de communication.

EXEMPLES DE FORMATIONS

Penser global, agir local : approche systémique et médiation

L'intuition en médiation. Se faire confiance...

Jeux psychologiques : l'analyse transactionnelle en médiation

Gérer le stress et les émotions en médiation : d'un facteur de risque à une opportunité

Demande et non-demande en médiation (motivation)

Ouvrir ses perspectives d'exercice : la médiation de projet

Conduire une médiation collective et de groupe(s)

Et bien d'autres...

Merci de votre attention



Laurent Drugeon
Accompagnement

Facilitateur

Modes Amiables de Résolution des Différends

Communication de Crise & Prévention

Centre d'Affaires LE SALOMON
8 Rue du Sapeur Michel Jouan - 35000 RENNES
06 86 90 09 72
contact@ldrugeon-mediation.com
www.ldrugeon-mediation.com



Laurent Drugeon
Formation

- Médiation
- Accompagnement professionnel
- Négociation • Prévention

DU de Médiation

DU de Coaching Professionnel et Techniques d'Accompagnement

Centre d'Affaires LE SALOMON
8 Rue du Sapeur Michel Jouan - 35000 RENNES
06 86 90 09 72
contact@ldrugeon-mediation.com
www.ldrugeon-mediation.com



Coaching & Accompagnement



Médiation & Facilitation



Analyse de pratiques & Supervision



Formation