



Comment mobiliser un public « sous contrainte » ?

lundi 4 décembre 2017, par [marjToussaint](#)

Vous êtes formateur.trice, animateur.trice... ? Vous formez en groupe ou accompagnez individuellement des personnes dans le cadre de projets de formation ou citoyens ? Une partie croissante de votre public se retrouve dans une démarche d'accompagnement ou de formation « contrainte », sans être nécessairement animé par les plus nobles motivations.

En tant que travailleur social, cette situation vous pose un certain nombre de questions : comment ne pas tomber dans le piège de « vouloir plus que l'autre que ça change » ? Comment s'y retrouver, pris entre sa volonté d'aide et les contraintes imposées par les institutions ? Comment tenter de faire émerger une réelle demande chez notre public, grâce à la qualité de la relation ? Comment finalement faire en sorte que notre interlocuteur se réapproprie des actions qui lui sont en quelque sorte « imposées » ?

Voici une formation qui vous proposera de découvrir des moyens pour travailler plus sereinement dans ce contexte particulier associé à l'aide sous contrainte.

Objectifs

- Découvrir les attitudes face à la contrainte : côté du travailleur social et côté du public.
- Définir la place de chaque entité dans le système de contraintes.
- Faire prendre conscience que nous sommes partie prenante dans la construction de « la » réalité et comment nous pouvons influencer la relation en création.
- Travailler sur les émotions suscitées par l'évolution du cadre de travail des travailleurs sociaux dans le but de les gérer, de ne pas se laisser envahir par elles- sur quoi avons-nous prise ?
- Les travailleurs sociaux, à la fois « aidants » et « représentants du système » portent une double casquette, sans doute inconfortable. Quelle marge de manœuvre et quel pouvoir ?
- La position du travailleur social face à la contrainte : développement des habiletés relationnelles et paradoxe du travail sous contrainte.
- Découvrir des outils pour travailler avec des personnes peu motivées : le questionnement stratégique à la place de la persuasion, la co- construction de la relation ou la rencontre de 2 « cartes du monde », le principe des actions engageantes, la gestion de l'émotion de l'autre par l'écoute active, le principe de soumission librement consentie, la pose du cadre, le choix de son propre positionnement en tant que professionnel.
- Développer ses habiletés communicationnelles et relationnelles : ce qui est à dire/faire et à ne pas dire/faire-comment est-ce que j'entre en relation ? Comment m'améliorer ?

Méthodologie

L'approche sera ludique et participative, et s'appuiera sur l'expérience pour dégager des aspects plus

théoriques.

Formatrice

Sabine Muller est formatrice et psychothérapeute spécialisée en systémique.

Infos pratiques

Quand ? 3 journées de formation : vendredi 20 avril, mardi 24 avril et lundi 07 mai 2018 (de 9h00 à 16h30)

3 journées de formation : Jeudi 25 et vendredi 26 octobre et mardi 13 novembre 2018 (de 9h00 à 16h30)

Où ? 26 rue de la victoire, 1060 Saint-Gilles (au rez-de-chaussée)

Prix ? 150 €* (comprenant les documents pédagogiques, pause café et lunch du midi)

Pour s'inscrire ? Compléter le formulaire d'inscription [en ligne](#) (CODE : public2018)

* Le prix ne doit pas être un obstacle à l'inscription