



# RAPID VIDEO LEARNING

---

CATALOGUE

# LE RAPID VIDEO LEARNING BY EVOLITUDE

150 vidéos pour permettre à vos collaborateurs et managers de gagner en bien-être et performance.



Pour découvrir une vidéo, cliquez sur l'écran ci-dessus

## OBJECTIF

Sensibiliser rapidement un grand nombre de collaborateurs aux fondamentaux du management et du développement de soi.

## FORMAT

Des capsules vidéos en format de 3 à 10 minutes.

Capsules indépendantes ou regroupées par thématique. En anglais, sur demande.

## PARTI PRIS

Proposer un libre-accès aux fondamentaux et faciliter la flexibilité de l'apprentissage.

9 THÉMATIQUES

> 150 VIDÉOS

- Management
- Traverser le changement
- Communication et influence
- Gestion du temps
- Animer une réunion
- Gestion du stress
- Gestion des conflits
- Confiance en soi

Egalement en format conférence

- Relations et jeux de pouvoir

# LE RAPID VIDEO LEARNING BY EVOLITUDE

## PLUSIEURS MODALITES D'UTILISATION

En animation de communauté apprenante (ex : 1 vidéo par semaine)

En ressource pédagogique sur notre serveur LMS, votre LMS ou votre Réseau Social d'Entreprise

En contenu pour vos modules d'e-learning ou MOOC

En illustration d'un message interne, d'une posture ou d'une valeur mise à l'honneur

## TARIFS 2018 « LIBRE-ACCES » EN €HT

| Tarif (selon le nombre de collaborateurs)   | Tarif HT < 500 collab | Tarif HT 500 à 1000 | Tarif HT 1000 à 2000 | Tarif HT 2000 à 5000 |
|---|-----------------------|---------------------|----------------------|----------------------|
| Tarif minute : cession définitive d'une vidéo<br>Droits d'utilisation illimités   | 150                   | 210                 | 320                  | 470                  |
| Tarif minute : abonnement annuel à 1 vidéo<br>Sur notre LMS ou sur votre LMS  | 50                    | 70                  | 105                  | 155                  |
| Personnalisation de la vidéo<br>(insertion logo)  | 450                   |                     |                      |                      |
| Création d'une vidéo sur mesure : script,<br>contenu et réalisation (5 min). Tarif<br>dégressif. Droits d'utilisation illimités | 1 500                 | 2 000               | 3 000                | 4 000                |

**Exemple :** Vous êtes une entreprise de 800 salariés. Vous vous abonnez pour un an à la vidéo sur *l'Art du Feedback négatif* qui dure 7 minutes. Vous payerez 70x7min soit 490 euros HT pour un accès illimité à cette vidéo pour tous vos collaborateurs, pendant un an.

\*\*\* Pour un accès -limité à des collaborateurs choisis- d'une vidéo ou d'un cycle, nous contacter pour recevoir un devis.

# MIEUX REpondre A VOS BESOINS

## **Votre mission**

Favoriser la montée en compétence et responsabilité de vos collaborateurs.

## **Vos enjeux**

- Des équipes mobiles qui disposent de peu de temps pour se former.
- Des vidéos et MOOC de qualité sur le marché mais onéreux et sans accès illimité.

## **Votre public**

Une nouvelle génération digitale en quête d'autonomie et flexibilité.

## **Notre sélection**

La vidéo courte et ciblée (en accès libre) est le format idéal pour transmettre les fondamentaux.

## **Notre mission**

Offrir le meilleur de la formation ET du coaching pour vous proposer du **Rapid Video Learning**

## **Notre offre**

Des vidéos, animées de mots clés et schémas, avec une alternance de théorie et de nombreux conseils pratiques.

# EN ADEQUATION AVEC NOS CONVICTIONS

Faire confiance dans le désir naturel d'apprendre,

Mettre à disposition le meilleur de la formation vidéo et découvrir que les collaborateurs, sans la pression et le contrôle, feront preuve du désir de se former, d'auto-discipline et de concentration,

Créer une bibliothèque de vidéos de qualité en accès libre, dans un environnement virtuel propice à se former,

Laisser l'apprenant choisir librement sa formation, son rythme et son moment de formation.

# CYCLE MANAGEMENT

## 32 vidéos – 2h25



**Cycle Modulable** : achetez une vidéo, un chapitre ou le cycle en entier

|   |   |      |
|---|---|------|
| <b>MANAGER UNE MISSION, UNE POSTURE</b>             | Pourquoi devenir manager?                           | 3'48 |
|   | Les « devoirs » du manager                          | 3'12 |
|   | Les qualités du manager                             | 4'41 |
|   | Les compétences du manager                          | 3'28 |
|   | Les paradoxes du manager                            | 3'05 |
|   | Réussir son entrée dans son poste de manager        | 7'31 |
|   | Créer une alliance avec son chef                    | 6'09 |
|   | Adopter une attitude constructive                   | 7'29 |
| <b>SUSCITER ET ENTRETENIR LA MOTIVATION</b>         | Individualiser les stratégies de motivation         | 3'07 |
|   | Motiver par les signes de reconnaissance            | 5'47 |
|   | Cesser de démotiver ses collaborateurs              | 4'47 |
|   | Manager un Sénior                                   | 6'40 |
|   | Manager la génération Y                             | 7'56 |
| <b>MANAGER LE CHANGEMENT</b>                        | Mettre en place une culture du changement           | 3'31 |
|   | Accompagner les transformations                     | 4'49 |
|   | Gérer les résistances au changement : courbe        | 9'11 |
| <b>LE MANAGEMENT SITUATIONNEL</b>                   | Maitriser les 4 styles de management situationnel   | 4'18 |
|   | Le management directif                              | 1'56 |
|   | Le management explicatif                            | 1'35 |
|   | Le management participatif                          | 2'29 |
|   | Le management délégatif                             | 2'43 |
| <b>MANAGEMENT ET DELEGATION</b>                     | Déléguer : passer du agir au faire agir             | 2'26 |
|   | Les 6 bonnes pratiques de la délégation             | 2'57 |
|   | Prendre des singes, les obstacles à la délégation   | 5'22 |
| <b>MENER DES ENTRETIENS AVEC SES COLLABORATEURS</b> | Les fondamentaux pour un entretien réussi           | 5'03 |
|   | Pratiquer l'écoute active                           | 9'19 |
|   | L'art du feedback positif ou féliciter              | 3'06 |
|   | L'art du feedback négatif : recadrer sans démotiver | 7'00 |
|   | Mener l'entretien annuel d'évaluation               | 5'01 |
|   | Mener l'entretien annuel professionnel              | 2'20 |
|   | Trois clés pour animer vos réunions                 | 3'56 |

# CYCLE ANIMER UNE REUNION

32 vidéos – 2h18



**Cycle Modulable** : achetez une vidéo, un chapitre ou le cycle en entier

|  |   |      |
|--|---|------|
| <b>POURQUOI FAIRE UNE REUNION</b>                | La réunionite ou les réunions inutiles              | 6'58 |
|  | Les bénéfiques d'une réunion                        | 3'01 |
|  | L'intelligence collective : levier de performance   | 4'30 |
|  | Le développement par le travail collaboratif        | 5'46 |
| <b>PREPARER SA REUNION</b>                       | Préparer1 : Définir les enjeux de sa réunion        | 1'59 |
|  | Préparer 2 : Définir le cadre de sa réunion         | 3'53 |
|  | Préparer 3 : Choisir les participants à la réunion  | 2'59 |
| <b>ORGANISER LA LOGISTIQUE D'UNE REUNION</b>     | Les bons espaces et lieux pour vos réunions         | 3'43 |
|  | Les réunions virtuelles à distance                  | 4'14 |
|  | Les supports visuels qui boostent vos réunions      | 3'46 |
|  | La mallette du facilitateur de réunion              | 1'54 |
|  | La réunion commence dès l'envoi de l'invitation     | 2'57 |
| <b>LES FORMATS DE REUNION</b>                    | La réunion de service                               | 4'22 |
|  | Les micro réunion et le stand-up                    | 4'42 |
|  | Les réunions de réflexion et prise de décision      | 7'20 |
|  | Les réunions de régulation : régler les problèmes   | 3'51 |
|  | Le diagnostique SWOT en réunion                     | 3'26 |
|  | Le GROW Model pour un coaching d'équipe             | 5'08 |
| <b>ANIMER DES REUNIONS CREATIVES</b>             | Pourquoi faire des réunions créatives               | 2'56 |
|  | Animer une réunion créative en 7 étapes             | 7'04 |
|  | Exemples de réunions créatives                      | 4'04 |
|  | La supervision des réunions d'équipe                | 2'29 |
| <b>LES ETAPES D'UNE REUNION</b>                  | Accueil des participants et disposition de la salle | 2'24 |
|  | Démarrer une réunion sur des bonnes bases           | 5'24 |
|  | Le time-boxing en réunion : gérer son temps         | 1'31 |
|  | Un suivi réussi pour vos réunions                   | 3'48 |
| <b>LES COMPETENCES DE L'ANIMATEUR DE REUNION</b> | Animer une réunion, mission impossible?             | 5'26 |
|  | Ne soyez pas seul à animer les réunions : déléguer  | 5'43 |
|  | Gérer avec intelligence les participants            | 5'27 |
|  | Gérer les participants difficiles en réunion        | 6'10 |
|  | Utiliser le mind-mapping pour booster les réunions  | 2'50 |
|  | Eviter l'endormissement en réunion                  | 9'05 |

# CYCLE GESTION DU STRESS

34 vidéos – 3h23



Cycle Modulable : achetez une vidéo, un chapitre ou le cycle en entier

|  |  |                          |
|--|--|--------------------------|
| <b>COMPRENDRE ET EVALUER LE STRESS</b>   | Définition du syndrome du stress   | 4'48                     |
|  | Les signaux d'alerte et conséquences du stress   | 4'38                     |
|  | Les facteurs du stress   | 3'29                     |
|  | Etat des lieux du stress en entreprise en France   | 4'29                     |
|  | Identifier ses stressseurs   | 5'42                     |
| <b>STRESS ET IMPACT SUR LES EMOTIONS</b>   | Définition de l'état émotionnel / état interne   | 2'16                     |
|  | L'échelle des états émotionnels  | 2'03                     |
|  | L'ascenseur émotionnel   | 4'31                     |
|  | Les sources d'influence des émotions   | 3'42                     |
|  | Le cycle énergétique des émotions  | 7'57                     |
|  | Stratégies pour retrouver un état émotionnel positif   | 7'38                     |
| <b>PREVENIR ET ANTICIPER LE STRESS</b><br><br>pour favoriser bien-être et performance au travail | Améliorer son environnement de travail   | 7'17                     |
|  | Sortir des jeux relationnels   | 10'59                    |
|  | Gérer son temps et prioriser   | 7'13                     |
|  | La spirale du stress   | 7'09                     |
|  | Cultiver un regard positif   | 7'54                     |
|  | Minimiser l'impact du stress sur notre corps   | 9'32                     |
|  | Favoriser le mouvement pour nettoyer les tensions  | 2'34                     |
|  | Comment se ressourcer  | 5'23                     |
|  | Acupression en cas de montée du stress   | 3'03                     |
|  | Être acteur du changement  | 6'16                     |
|  | Sortir de sa zone de confort   | 3'09                     |
|  | <b>AUGMENTER SA RESISTANCE AU STRESS</b><br><br>dans un environnement professionnel exigeant | Exprimer ses difficultés |
| Poser des limites et dire non  |  | 8'02                     |
| Faire face au conflit  |  | 9'05                     |
| Se faire confiance et faire confiance  |  | 2'48                     |
| Oser le lâcher prise   |  | 2'24                     |
| Prendre soin de soi et préserver sa santé  |  | 11'27                    |
| Des mouvements pour positiver  |  | 5'54                     |
| <b>OUTILS DE COACHING POUR GERER LE STRESS</b>   | Questionner et changer ses perceptions limitantes  | 6'08                     |
|  | La visualisation positive pour dépasser le stress  | 7'12                     |
|  | Le mindfulness pour dépasser le stress   | 2'19                     |
|  | L'EFT – Emotional Freedom Technique  | 5'09                     |
|  | Méditation auto-empathie et pleine conscience  | 15'21                    |

# Cycle GESTION DES CONFLITS & MEDIATION - 51 vidéos



**Cycle Modulable** : achetez une vidéo, un chapitre ou le cycle en entier

## Partie 1 – 28 vidéos

|  |  |      |
|--|--|------|
| <b>APPREHENDER LE CONFLIT</b>                    | Les sources de conflit au travail                          | EC*  |
|  | Du désaccord au conflit                                    | EC*  |
|  | Les couts et risques du conflit                            | EC*  |
|  | Le conflit, une opportunité?                               | EC*  |
|  | La mécanique interne du conflit                            | EC*  |
|  | Les 5 étapes du conflit                                    | 8'18 |
|  | Les facteurs d'inflation du conflit                        | EC*  |
|  | Les 3 cerveaux, le stress et le conflit                    | EC*  |
| <b>DEVELOPPER UNE INTELLIGENCE RELATIONNELLE</b> | Etablir un rapport d'égal à égal                           | 8'49 |
|  | Cultiver un regard positif                                 | 7'54 |
|  | S'affirmer sainement sans fuite, agressivité, manipulation | EC*  |
|  | Accroître son intelligence émotionnelle                    | 9'48 |
|  | Adopter une attitude constructive                          | 7'29 |
|  | Pratiquer l'écoute active                                  | 9'19 |
|  | Poser des limites et savoir dire non                       | 8'02 |
|  | Les états du moi : parent, adulte, enfant                  | EC*  |
| Sortir des jeux relationnels                     | 10'59  |      |
| <b>RESOUDRE UN CONFLIT OUVERT</b>                | Anticiper et désamorcer les conflits latents               | EC*  |
|  | Les préalables avant de gérer le conflit                   | EC*  |
|  | Se préparer à aborder un sujet conflictuel                 | EC*  |
|  | Organiser la rencontre                                     | EC*  |
|  | Se parler pour dénouer le conflit                          | 5'33 |
|  | Désamorcer l'escalade d'un conflit                         | EC*  |
|  | Désamorcer l'évitement d'un conflit                        | EC*  |
|  | Un conflit résolu, c'est quoi?                             | EC*  |
|  | Résoudre un conflit avec un client en 5 étapes             | 9'49 |
|  | Clarifier rôles et responsabilités dans le conflit         | EC*  |
| Animer une réunion de régulation                 | 3'51   |      |

Voir Partie 2 → 8

\*EC : en cours de réalisation



# Cycle GESTION DES CONFLITS & MEDIATION - 51 vidéos



**Cycle Modulable** : achetez une vidéo, un chapitre ou le cycle en entier

## Partie 2 – 23 vidéos

|  |   |      |
|--|---|------|
| <b>ADOPTER UNE ATTITUDE CONSTRUCTIVE DANS LE CONFLIT</b>         | Les attitudes face au conflit selon Thomas Kilmann                                | EC*  |
|  | Gérer nos conflits intérieurs   | EC*  |
|  | Maîtriser l'art du contournement  | EC*  |
|  | Gérer les objections et conflits en réunion                                       | EC*  |
|  | La communication non violente   | 6'12 |
|  | Questionner et changer ses perceptions  | EC*  |
|  | Lâcher prise sur le conflit   | EC*  |
|  | Gérer l'après conflit   | EC*  |
| <b>ARBITRE OU MEDIATEUR : GERER UN CONFLIT EN TANT QUE TIERS</b> | Les approches de la gestion de conflit  | EC*  |
|  | Être manager et médiateur   | EC*  |
|  | Les qualités du médiateur   | EC*  |
|  | Les rôles et avantages du médiateur   | EC*  |
|  | Une médiation réussie en 10 points  | EC*  |
|  | Désamorcer les sources traitables du conflit                                      | EC*  |
|  | Désamorcer les sources non traitables du conflit                                  | EC*  |
|  | Arbitrer un conflit   | EC*  |
| <b>INVENTER UN ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL SANS CONFLIT</b>         | Faciliter la résolution de conflit  | EC*  |
|  | Le management par les valeurs   | EC*  |
|  | Le besoin d'autonomie et de flexibilité des Générations Y et Z                    | EC*  |
|  | L'auto-gouvernance et le conflit : gestion du conflit dans l'entreprise libérée   | EC*  |
|  | Les jeux de domination et le conflit : pourquoi nous cherchons le pouvoir         | EC*  |
|  | Les jeux de domination et le conflit : comment nous prenons et donnons le pouvoir | EC*  |
|  | Prévenir la résurgence des conflits   | EC*  |

\*EC : en cours de réalisation

# PARCOURS

## COMMUNICATION ET INFLUENCE



Cycle de 32 vidéos regroupant des vidéos déjà présentes au catalogue et de nouvelles vidéos spécifiques à cette thématique.

|   |  |       |
|---|--|-------|
| <b>FAVORISER UNE COMMUNICATION POSITIVE</b>   | Les lois de la communication                       | EC*   |
|   | Les 4 pièges de la communication                   | EC*   |
|   | Adopter une attitude constructive                  | 7'29  |
|   | Pratiquer l'écoute active                          | 9'19  |
|   | Les marques d'attention                            | EC*   |
|   | Créer une alliance avec son chef                   | 6'09  |
| <b>L'ART DU FEEDBACK</b>                      | L'art du feedback positif ou féliciter             | EC*   |
|   | L'art du feedback négatif, recadrer sans démotiver | 7'00  |
|   | Exprimer ses difficultés                           | EC*   |
|   | Donner un feedback à son chef                      | EC*   |
|   | Motiver par les signes de reconnaissance           | 5'47  |
|   | Répondre aux objections du client ou collab.       | EC*   |
| <b>CHANGER SON POSITIONNEMENT RELATIONNEL</b> | Cultiver un regard positif                         | 7'54  |
|   | Poser ses limites, dire non                        | 8'02  |
|   | Sortir des jeux relationnels                       | 10'59 |
|   | Accroître son intelligence émotionnelle            | 9'48  |
|   | Etablir un rapport d'égal à égal                   | 8'49  |
| <b>COMMUNIQUER DANS LE DÉSACCORD</b>          | Du désaccord au conflit                            | EC*   |
|   | Les attitudes face au conflit (matrice T. Kilmann) | EC*   |
|   | Les 3 cerveaux, le stress et le conflit            | EC*   |
|   | Organiser la rencontre pour dénouer le conflit     | EC*   |
|   | Se parler pour dénouer le conflit                  | 5'33  |
|   | La communication non violente                      | 6'12  |
|   | Les "états du moi " dans le conflit                | EC*   |
| Résoudre un conflit avec un client            | 9'49   |       |
| <b>COMMUNICATION ET INFLUENCE</b>             | L'ABC du leadership                                | 9'26  |
|   | Leadership et influence                            | 8'29  |
|   | Bien démarrer sa prise de parole en réunion        | 5'24  |
|   | Marketing de soi Part 1 : image de marque          | EC*   |
|   | Marketing de soi Part 2 : visibilité et ambition   | EC*   |
|   | Convaincre/vendre avec le modèle SONCASE           | EC*   |
|   | Dire « NON » à un client                           | EC*   |

# PARCOURS GESTION DU TEMPS



Cycle de 22 vidéos regroupant des vidéos déjà présentes au catalogue et de nouvelles vidéos spécifiques à cette thématique.

|   |  |       |
|---|--|-------|
| <b>MON RAPPORT<br/>AU TEMPS</b>                   | L'accélération du temps                        | EC*   |
|   | Revenir à l'essentiel                          | EC*   |
|   | Apprivoiser son impatience                     | EC*   |
|   | Mon chef et mon temps                          | EC*   |
|   | L'équilibre de vie pro/perso Part 1            | 15'07 |
|   | L'équilibre de vie pro/perso Part 2            | 17'09 |
| <b>MES ENNEMIS<br/>ET LA<br/>GESTION DU TEMPS</b> | Limiter les interruptions                      | EC*   |
|   | La course au temps du manager                  | EC*   |
|   | Pourquoi je suis débordé?                      | EC*   |
|   | Les 5 lois du temps                            | EC*   |
| <b>PRIORISER<br/>SON TEMPS</b>                    | Prendre du recul sur son temps et ses cailloux | EC*   |
|   | S'engager dans les bons objectifs              | EC*   |
|   | Etablir ses priorités quotidiennes             | EC*   |
|   | Planifier son temps avec lucidité              | EC*   |
| <b>ORGANISER<br/>SON TEMPS DE<br/>TRAVAIL</b>     | Aménager son espace de travail                 | EC*   |
|   | Prendre des singes ou déléguer                 | 5'22  |
|   | Poser des limites et dire non                  | 8'02  |
|   | Utiliser le mind-mapping pour s'organiser      | EC*   |
| <b>GESTION DU TEMPS<br/>ET REUNIONS</b>           | Ne plus perdre de temps en réunion             | 6'58  |
|   | Le time boxing en réunion                      | 1'31  |
|   | Partager les rôles en réunion                  | 5'43  |
|   | Eviter l'endormissement en réunion             | 9'05  |

# PARCOURS TRAVERSER LE CHANGEMENT



Cycle de 14 vidéos regroupant des vidéos déjà présentes au catalogue et de nouvelles vidéos spécifiques à cette thématique.

|  |   |      |
|--|---|------|
| <b>ECONOMIE ET TRANSFORMATION</b>                  | La dynamique de transformation permanente       | EC*  |
|  | Les 4 leviers du changement en entreprise       | EC*  |
|  | Mettre en place une culture du changement       | 3'31 |
| <b>LE CHANGEMENT ET L'INDIVIDU</b>                 | Les 3 cerveaux et le changement                 | EC*  |
|  | La courbe du changement : gérer les résistances | 9'11 |
|  | Dépasser l'aversion au risque                   | EC*  |
|  | Sortir de sa zone de confort                    | EC*  |
|  | Etre acteur et proactif dans le changement      | EC*  |
| <b>DES OUTILS POUR FACILITER LA TRANSFORMATION</b> | Accompagner les transformations                 | 4'49 |
|  | Avoir l'esprit benchmarking                     | EC*  |
|  | Les réunions de réflexion et prise de décision  | 7'20 |
|  | Feedback, rétroaction et changement             | EC*  |
|  | Utiliser l'appréciative démarche                | EC*  |
|  | S'inspirer du GROW model                        | EC*  |

# PARCOURS

## CONFiance EN SOI



Cycle de 32 vidéos regroupant des vidéos déjà présentes au catalogue et de nouvelles vidéos spécifiques à cette thématique.

|  |  |       |
|--|--|-------|
| <b>ESTIME DE SOI,<br/>IMAGE DE SOI</b>           | Les fondements de l'image de soi                             | EC*   |
|  | Reconstruire l'image de soi                                  | EC*   |
|  | Se libérer du besoin d'approbation                           | EC*   |
|  | Utiliser l'ancrage et la visualisation positive              | EC*   |
|  | Le marketing de soi, Part 1 – l'image de marque              | EC*   |
|  | Le marketing de soi, Part 2 – la visibilité                  | EC*   |
|  | Le marketing de soi, Part 3 – l'ambition                     | EC*   |
| <b>LA PHYSIOLOGIE<br/>DE LA<br/>CONFiance</b>    | La posture et respiration de confiance                       | EC*   |
|  | Des mouvements pour positiver                                | 5'54  |
| <b>LES EMOTIONS<br/>ET LA<br/>CONFiance</b>      | Les sources d'influence des émotions                         | 3'42  |
|  | Le cycle énergétique des émotions                            | 7'57  |
|  | Le stress et la confiance                                    | EC*   |
|  | Méditation auto-empathie et pleine conscience                | 15'21 |
|  | Les attitudes qui sapent la confiance                        | EC*   |
|  | Donner des signes de reconnaissance                          | 5'47  |
| <b>L'ACCEPTATION<br/>DE SOI</b>                  | L'impact confiance des états du moi                          | EC*   |
|  | Pratiquer le Self-love, prendre soin de soi                  | EC*   |
|  | « Cessez d'être gentils, soyez vrais »                       | EC*   |
|  | Rebondir après un échec                                      | EC*   |
| <b>DECRYPTAGE DE<br/>LA CONFiance<br/>EN SOI</b> | Les fausses idées sur la confiance en soi                    | EC*   |
|  | Confiance conditionnelle et inconditionnelle                 | EC*   |
|  | Trop d'analyse paralyse                                      | EC*   |
|  | Le langage de la confiance                                   | EC*   |
|  | La prophétie auto-réalisatrice                               | EC*   |
| <b>L'AFFIRMATION<br/>DE SOI</b>                  | Le faux problème du « manque » de confiance                  | EC*   |
|  | Etablir un rapport d'égal à égal                             | 8'49  |
|  | S'affirmer sainement sans fuite, agressivité, manipulation   | EC*   |
|  | Sortir de sa zone de confort - dépasser l'aversion au risque | EC*   |
|  | Sortir des jeux relationnels                                 | 10'59 |
|  | Oser faire une demande claire                                | EC*   |
|  | Poser des limites, dire non                                  | 8'02  |

\*EC : en cours de réalisation

# RELATIONS, POUVOIR ET JEUX DE POUVOIR



Cycle de 7 vidéos

ou

## **Format WEBINAIRE**

30 min vidéo-conf + 15 min questions - réponses  
ou 40 min vidéo-conf + 20 min questions - réponses

Disponible également  
en format conférence - 1h30

# RELATIONS ET JEUX DE POUVOIR AU TRAVAIL

Exercer du leadership sans jeux de pouvoir

7 vidéos d'une durée totale de 1h10

|  |  |
|--|--|
| <p><b>1</b></p> <p><b>LA DIFFERENCE<br/>ENTRE POUVOIR ET<br/>JEUX DE POUVOIR</b></p> | <p>De l'attraction au rejet ou simplement à la réticence, le mot pouvoir ne laisse personne indifférent. Cette vidéo explique en quoi un leadership sain s'oppose aux jeux de pouvoir qui polluent les relations dans tous les niveaux de l'entreprise aussi bien en vertical qu'en horizontal. Quels sont ces 4 jeux de pouvoir (jeu de la victimisation, de l'intimidation, de la culpabilisation et de la fascination) et en quoi sont-ils -pour la grande majorité- de la responsabilité commune des différents protagonistes.</p>                     |
| <p><b>2</b></p> <p><b>LES BESOINS<br/>ET LES<br/>JEUX DE POUVOIR</b></p>             | <p>La plupart des jeux de pouvoir sont involontaires et inconscients du moins pour l'un des deux protagonistes investis. Cette vidéo fait écho à la pyramide des besoins de Maslow : besoins physiologiques, besoin de sécurité, besoin d'appartenance, besoin d'identité et d'estime et enfin besoin d'accomplissement. Elle explique en quoi lorsque nous sommes sous la pression de ces besoins (de manière souvent inconsciente), nous en arrivons à nous laisser entrainer dans des jeux de pouvoir qui nous desservent.</p>                          |
| <p><b>3</b></p> <p><b>LE JEU DE LA<br/>VICTIMISATION</b></p>                         | <p>Le jeu de pouvoir de la victimisation est le plus connu. Les deux « joueurs » sont la victime et le sauveur. D'un côté la personne qui se plaint et soupire en s'estimant lésée ou trop faible pour faire face. De l'autre côté le sauveur, qui écoute, conseille et/ou agit croyant aider au mieux la victime. Dépendants l'un de l'autre, ils doivent tous les deux sortir du jeu, la victime en reprenant la responsabilité sur ce sur quoi elle peut agir et le sauveur en apprenant la différence entre sauver et aider.</p>                       |
| <p><b>4</b></p> <p><b>LE JEU DE<br/>L'INTIMIDATION</b></p>                           | <p>Le jeu de pouvoir de l'intimidation se joue entre l'intimidateur et l'anxieux. D'un côté une personne qui domine car il inspire de la peur ou un « sur-respect ». Qu'il intimide par son statut ou son caractère, l'anxieux le suit parce qu'il estime qu'il y a moins de risque à le suivre qu'à s'autonomiser : peur de l'échec, peur des représailles (de type « si je lui dit non, il va m'en vouloir... »). Nous verrons dans cette vidéo comment s'articule cette danse de l'anxieux et de l'intimidateur, ce que nous sommes à tour de rôle.</p> |

|  |  |
|--|--|
| <p style="text-align: center;"><b>5</b></p> <p style="text-align: center;"><b>LE JEU DE LA<br/>CULPABILISATION</b></p> | <p>Le jeu de pouvoir de la culpabilisation se joue entre un accusateur et un coupable. Le coupable étant la plupart du temps une personne exigeante portée sur le perfectionnisme. Piqué au vif d'avoir été - à tort ou à raison- pris en défaut, le coupable se rebelle ou se lance dans une course plus effrénée à la perfection. Il suffit à l'accusateur (qui n'est parfois que nous-même) d'appuyer sur les bons boutons pour obtenir une action-réaction. La culpabilisation est la danse de pouvoir dans laquelle les rôles s'inversent les plus aisément, faisant de nous tour à tour le coupable et l'accusateur. Jusqu'à la sortie de la danse.</p>  |
| <p style="text-align: center;"><b>6</b></p> <p style="text-align: center;"><b>LE JEU DE LA<br/>FASCINATION</b></p>     | <p>Le jeu de la fascination se joue entre le fascinateur et son public. Il y a 2 types de fascinateurs : celui que nous admirons au point de le mettre sur un piédestal et le suivre (presque) aveuglément car nous le croyons supérieur à nous. Et le fascinateur/séducteur, celui qui nous fait nous sentir bien parce qu'il nous écoute, nous flatte, nous fait rêver... et pour lequel nous sommes prêt à donner plus que nécessaire. Tour à tour public et fascinateur, cette danse nous dessert car elle déresponsabilise et crée des embuches à une saine communication et coopération.</p>   |
| <p style="text-align: center;"><b>7</b></p> <p style="text-align: center;"><b>SORTIR DES JEUX<br/>DE POUVOIR</b></p>   | <p>Fort de la compréhension des 4 principaux jeux de pouvoir (victimisation, intimidation, culpabilisation et fascination), c'est le moment de repositionner le pouvoir à sa juste place, entre nos mains, en « reprenant le pouvoir sur soi », sur nos comportements et actions. Exercer un pouvoir ajusté, un leadership positif, qu'il soit vertical ou horizontal, nécessite d'être conscient des jeux de pouvoir qui nous entourent, et - sans pour autant juger ceux qui s'y livrent- de se positionner hors de ces danses. Cette vidéo vous donnera des conseils pour gagner en confiance et en autonomie, et une structure de discussion pour vous affirmer face à ceux qui souhaitent « jouer » avec vous. La qualité de vos relations s'en trouvera changée.</p> |

**Cycle complet RELATIONS ET JEUX DE POUVOIR**  
**7 vidéos d'une durée totale d'1h10**  
**à mettre entre les mains de tous vos collaborateurs...**





8 boulevard Saint-Denis  
75010 PARIS

**Votre contact :**

Aysseline de LARDEMELLE

[adl@evolitude.com](mailto:adl@evolitude.com)

06 10 26 11 80

[www.evolitude.com](http://www.evolitude.com)

[www.aysselinedelardemelle.fr](http://www.aysselinedelardemelle.fr)

 **évolitude** PARTENAIRE DES PLUS GRANDS GROUPES

BNP Paribas, SNCF, Air France, FRAM, Canal +,  
Essilor, SAFRAN-SNECMA, Crédit Agricole, BPI,  
MAIF, Alstom, SUEZ environnement, SFR,  
Laboratoire ROCHE, Air Liquide