

Présentation succincte de CommunicActions

CommunicActions est un réseau international d'acteurs engagés activement dans l'amélioration des relations interpersonnelles et du fonctionnement des groupes et des corps sociaux dans lesquels ces acteurs sont insérés, en commençant par leurs familles, les écoles, les équipes professionnelles et associatives.

Ce réseau est structuré et porté par 130 formateurs et animateurs certifiés par l'École Internationale CommunicActions et habilités, après 3 années de formation, à enseigner la méthode C-R-I-T-E-R-E qui articule les compétences de communication vraie, de négociation efficace et de cadre de droit, pour mieux gérer nos conflits. Elle est une synthèse originale et novatrice des techniques reconnues pour leur efficacité en communication et en négociation. Elle donne ainsi accès aux meilleurs acquis des recherches dans ces domaines, en les appliquant d'une manière claire et précise à nos relations de tous les jours. Chaque étape du parcours de formation transmet un outil et de nombreux exercices qui fournissent les moyens d'une véritable révolution intérieure et l'art de tirer des accords de nos désaccords.

Cette méthode a été forgée par Étienne Chomé. Docteur en théologie de l'Université catholique de Louvain (UCL), diplômé en Sciences politiques et aussi en philosophie (+ agrégation de l'Enseignement Supérieur), il est professeur notamment à l'Institut International Lumen Vitae. Il donne des cours sur la communication, la négociation, la gestion des conflits, ainsi que sur la pédagogie et la méthodologie de transmission d'un savoir et d'un savoir-faire.

Étienne Chomé est belge, né en 1965 à Kabgayi (Rwanda), marié et père de quatre enfants.

Il est formateur de formateurs dans une vingtaine de pays (dont une dizaine en Afrique).

Il est aussi consultant et coach en entreprises. Il est l'auteur de plusieurs livres, dont *La méthode C-R-I-T-E-R-E pour mieux gérer nos conflits*, paru aux Presses Universitaires de Louvain en 2009, qui sert de syllabus aux sessions.

L'École Internationale CommunicActions est présente principalement en Belgique, France, Angleterre, Espagne, Allemagne, Luxembourg, Pays-Bas, Pologne, Lituanie, île Maurice, île de La Réunion, Rwanda, Burundi, Congo, Ouganda, Cameroun, Mali, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Canada, Brésil, Liban et Chine. C'est en 1999, dans le contexte multireligieux, multiculturel et pluriracial de l'île Maurice, que le groupe porteur a débuté, avec la forte implication de 75 Mauriciens d'origines très diverses (chrétiens, musulmans, hindous, bouddhistes et agnostiques). Ils ont créé une association locale CommunicActions de droit mauricien, qui reste très active pour construire la paix à partir de la base. L'ASBL CommunicActions de droit belge a été constituée le 1/4/2007. Les animateurs français se sont également constitués en association loi 1901 en 2011. Les animateurs, qui ont ainsi une dynamique autogérée dans chaque pays, s'adressent à des publics très divers et s'investissent dans des projets de *Peace Building* qui prennent des formes très variées, notamment dans les cités populaires, les écoles de banlieue, les prisons...

Sites : www.etiennechome.site ; www.communicactions.eu ;
www.communicactions.org ; www.communicactions.be

Coordonnées du siège social : Cours du Cramignon, 21 - 1348 Louvain-la-Neuve Belgique
Tél. : + 32 (0)10/39.13.23. Mobile : +32 (0)472/3.6.6.9.12.

Mail : chome@communicactions.org ; contact@communicactions.org.

Ci-dessous une présentation succincte du parcours de formation :

Une formation sur les meilleures techniques en gestion constructive des conflits

Des outils concrets pour mieux gérer les situations conflictuelles de tous les jours dans les familles et les collectivités, par une communication vraie, un cadre de droit juste et une négociation efficace.

Un **parcours de trans-formation**, avec de nombreux exercices à faire personnellement et en petits groupes de travail,

animé par Étienne Chomé

l'auteur de



donnant accès aux meilleurs acquis des techniques reconnues pour leur efficacité **en communication et en négociation**,

fondateur et responsable de l'École Internationale

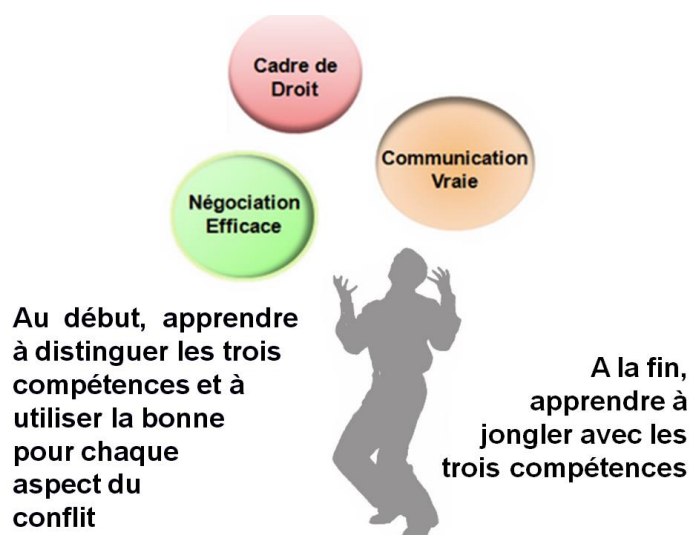


qui compte 130 animateurs actifs sur trois continents.

Ce parcours travaille de nombreuses situations concrètes de notre quotidien. Il fournit 25 outils et des mises en pratique pendant et après chaque séance.

Le contenu de la méthode C-R-I-T-E-R-E :

La compétence de "communication vraie" intègre plusieurs écoles qui ont fait leur preuve, dont notamment l'IFS (*Internal Family System*) et la CNV (Communication Non-Violente). Les compétences de "cadre de droit" et de "négociation efficace" fournissent les moyens de mieux comprendre et de mieux gérer les différentes étapes d'un conflit, afin que celui-ci soit le plus constructif possible.



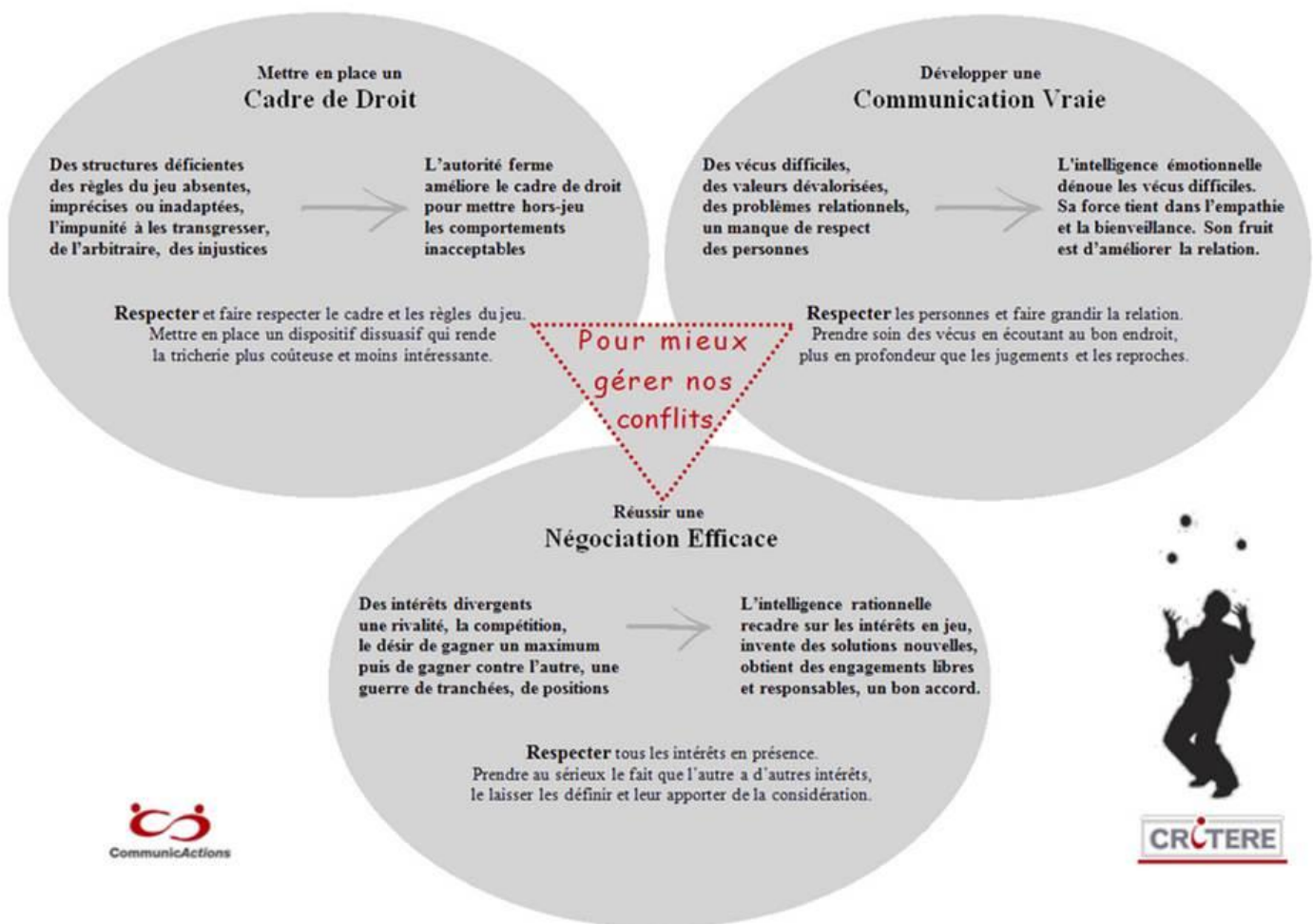
C-R-*i*-T-E-R-E représente 7 étapes pour passer du **différend** qui nous oppose à la **différence** qui nous enrichit l'un l'autre :

La méthode C-R-I-T-E-R-E

- C** Se mettre d'accord sur le **Cadre**
- R** Se mettre d'accord sur les **Règles** du jeu
- i** Identifier les **Intérêts** en présence, en combinant **Intelligences** émotionnelle et rationnelle pour définir en profondeur le problème
- T** Trouver un maximum d'idées
- E** Evaluer les solutions
- R** Retenir la meilleure idée et la planifier avec **Réalisme**
- E** Evaluer les résultats

Pour aller plus loin à propos de la spécificité de la méthode forgée par Étienne Chomé :

La méthode C-R-*É*-T-E-R-E, c'est l'art d'apprendre à jongler avec ces trois compétences :



Les conflits de structures, de vécus et d'intérêts, appellent chacun un remède spécifique, ce sont les 3 compétences avec lesquelles la méthode C-R-I-T-E-R-E apprend à jongler : un Cadre de Droit juste, une Communication Vraie et une Négociation Efficace.

La méthode C-R-*É*-T-E-R-E apprend à tenir ensemble ces 3 logiques très différentes :

- La fermeté du droit contraignant met hors-la-loi les comportements inacceptables. L'amélioration du cadre de droit et des règles du jeu est le remède aux injustices et aux abus de pouvoir.
- L'ouverture empathique aux personnes et à leur subjectivité dénoue les vécus difficiles. L'intelligence émotionnelle permet de comprendre en profondeur ce qui est important pour chaque partie. Son fruit est d'améliorer la relation.
- L'efficacité de l'intelligence rationnelle, objectivante, optimise le meilleur accord possible : elle recadre sur les intérêts en présence, invente des solutions nouvelles, tranche sur des bases équitables, obtient des engagements libres et responsables.