

RECHERCHE SUR LE CANCER ET GIGN



28 MARS 2018, 18H - 20H

Lors de ce P'tit Déj Décalé, les négociateurs du GIGN présenteront les outils et méthodes qu'ils utilisent pour communiquer dans le cadre de leurs missions et échangeront avec des cliniciens, psychologues et patients experts afin de susciter l'émergence de projets de recherche innovants sur la thématique des relations médecins / psychologue / patients.

Calendrier

- | | |
|-------------------------------------|--------------------------------|
| • P'tit Déj décalé | 28 mars 2018 |
| • Montage des dossiers projets | du 29 mars au 1er juillet 2018 |
| • Date limite de soumission | 2 juillet 2018 |
| • Evaluation des dossiers reçus | été 2018 |
| • Annonce des résultats | été 2018 |
| • Début des projets | 1er octobre 2018 |
| • Fin des projets | 30 septembre 2019 |
| • Date limite du rapport d'activité | 30 octobre 2019 |
| • Date limite du rapport de suivi | les années suivantes |

Vous êtes chercheur en psychologie, clinicien ou patient expert ? Vous êtes motivé pour proposer un projet de recherche innovant sur un an ?

<http://canceropole.GIGN-recherche cancer.sgizmo.com/s3/>

Les négociateurs du GIGN

GRUPE D'INTERVENTION DE LA GENDARMERIE NATIONALE

Depuis la création du GIGN, la négociation a toujours été employée.

Dans les années 70, les prises de contact avec les auteurs se faisaient de manière intuitive et dans les années 80 de manière empirique. C'est dans les années 90, que la négociation a été modélisée à l'instar de la Belgique, elle-même formée par le FBI et par le Canada. Un des principe fondamentaux s'inscrit à la même période : « Qui négocie ne commande pas, qui commande ne négocie pas ». Dans les années 2000, la négociation s'est structurée au travers de la mise en place de la doctrine d'emploi et de formation à la négociation de situation de crise au sein de la Gendarmerie nationale.

La négociation de situations de crise est un « outil » au profit d'un dispositif global d'intervention. Elle est force d'évaluation, de proposition et d'aide à la prise de décision, elle agit comme une interface entre les auteurs et les autorités.

Elle comporte différentes phases :

- La prise de contact : présentation du négociateur ;
- La prise en compte des exigences : intention de l'auteur, besoins ;
- Le dialogue qui consiste à créer le lien par la mise en place de techniques de communication, traitement des émotions, comprendre avant de se faire comprendre ;
- La proposition d'alternative(s).

La négociation de crise nécessite que le négociateur soit doté de certaines qualités telles que : des qualités de bon communicant et d'écoute, d'empathie, la patience, la stabilité émotionnelle ou encore l'ouverture d'esprit.