

Connaissance de soi, connaissance des autres De la performance individuelle à la réussite collective

Objectif : Comprendre l'interaction des mécanismes systémiques humains : « identité/éducation/contexte/attitude ». Déceler les leviers de changement. Développer l'empathie à l'appui de repères neurolinguistiques. Identifier les personnalités et leurs mécanismes de fonctionnement privilégié.	Personnes concernées Toute personne désireuse de mieux comprendre les paramètres de la vie relationnelle, d'identifier les principaux déclencheurs comportementaux, processus de motivation et capacités d'adaptation, chez soi et pour ses interlocuteurs. Pré requis : aucun
PROGRAMME	PEDAGOGIE
UN OUTIL PEDAGOGIQUE ET MANAGERIAL - LA PNL : La PNL (Programmation Neuro-Linguistique) est une approche basée sur la cybernétique, la psychologie, la neurologie et la linguistique. Elle fut développée au début des années 70^e par Richard Bandler, informaticien, et par John Grinder, linguiste, tous deux docteurs en psychologie diplômés de l'Université de Santa Cruz en Californie. Ces chercheurs ont créé une discipline ayant les mêmes racines philosophiques et scientifiques que les sciences cognitives, que le mouvement du potentiel humain et que la psychologie transpersonnelle. Dès ses débuts la PNL a émergé et évolué à partir des travaux de différents scientifiques ; ceux d'Alfred Korzybski sur la sémantique générale, de Noam Chomsky sur la grammaire transformationnelle, de Fritz Perls père de la Gestalt therapy, de Virginia Satir qui est la mère de la thérapie familiale, de Milton Erickson qui est le créateur de l'hypnose ericksonienne, de Gregory Bateson auteur du « Double mind therapy » qui traite de la schizophrénie, et des travaux d'Ashby, auteur de la théorie des types logiques, dans le domaine de la cybernétique. Basée sur ces approches, la PNL est devenue une discipline à part entière, s'intéressant exclusivement à l'étude du comportement humain. Elle cherche à comprendre l'humain dans son fonctionnement et son expérience subjective. La PNL souhaite découvrir comment on fait ce que l'on fait, ainsi qu'à maximiser notre potentiel. Elle cherche surtout à décoder notre expérience de vie afin de mieux percevoir la réalité qui nous entoure et ainsi profiter au maximum de ce que la vie a à nous offrir. Les mots clés de la PNL sont « apprendre », « ressource », « objectif », « ancrage », « expérience », « recadrage », « stratégie » et « résultat opérant ».  Ce module, par la richesse de son contenu, offre des réponses fondamentales en terme de compréhension du fonctionnement humain, et présente l'avantage d'applications illimitées. ✦ Notions de neurolinguistique appliquée aux relations humaines : Faire le point sur les relations interpersonnelles et appréhender les paramètres comportementaux. ✦ Utiliser la méthodologie des Dominances cérébrales de Ned Herrmann comme repères relationnels, adapter sa communication en conséquence. ✦ Etablir son Profil de Personnalité, mieux se connaître. Anticiper et comprendre les autres dans leurs besoins, croyances et valeurs. ✦ Exercices d'application et de formulation, écrits et oraux, portant sur les déclencheurs de comportements, de motivation et de prise de décision.	Le Formateur Coach comportementaliste Consultante Formatrice Méthode pédagogique  Séquence en alternance, projection d'un diaporama. Echanges d'expérience du formateur et des stagiaires. Exercices d'analyse. <u>Intra entreprise</u> Lieu de formation : dans la ville de votre choix. <u>Inter entreprises</u> Tarif par personne 2 jours 1 150 € Réf : RH076

Organisme de formation PROFORMALYS – Formations Ressources Humaines partout en France