

COMBINER LES OUTILS DE PNL ET D'AT POUR COMPRENDRE LES RELATIONS HUMAINES



Chaque personne est complexe (nous y compris). Nous agissons de manière différente suivant les contextes et les individus en présence. Il est donc très utile de disposer des 2 approches les plus reconnues dans le domaine des relations humaines. Cette « boîte à outils » va permettre de comprendre son propre fonctionnement, celui des autres et établir ainsi des relations plus fluides et plus faciles au quotidien.

<p>🎯 Objectifs spécifiques</p> <ul style="list-style-type: none">• Croiser et s'approprier les outils fondamentaux de la PNL (Programmation NeuroLinguistique) et de l'AT (Analyse Transactionnelle)• Développer la connaissance de soi et des autres• Reconnaître et comprendre les comportements relationnels• Développer des relations de confiance avec son entourage• Faire évoluer son efficacité professionnelle et personnelle• Contribuer au bon fonctionnement d'un service	<p>Public Manager, cadre, assistante, tout collaborateur pour qui la qualité des relations est centrale dans ses missions professionnelles</p> <p>Prérequis Cette formation ne nécessite pas de prérequis sinon l'envie de faire encore mieux dans l'interaction avec les autres</p> <p>Durée : 2 jours (14 heures)</p>
---	--

Programme

- Se familiariser avec les concepts de base de la Programmation Neuro-Linguistique et de l'Analyse Transactionnelle
- Décoder les modes de communication limitants et facilitants
- Etablir son diagnostic comportemental et dégager ses points forts et les aspects perfectibles de son profil
- Repérer les certitudes sur soi et sur les autres et modifier certaines d'entre elles pour évoluer
- Apprendre à se positionner en gagnant/gagnant
- Se mettre sur le bon « canal » pour une communication vraie et sortir des relations « nuisibles »
- Appréhender la notion de modèle du monde et son impact dans la compréhension des autres
- Connaître ses ressources (on est capable de beaucoup plus que ce que l'on pense) et les mobiliser au bon moment
- Valoriser ses interlocuteurs
- Développer des « transactions positives » avec ses interlocuteurs
- Apprendre à se fixer des objectifs pour augmenter ses chances d'efficacité (responsabilité vis-à-vis de soi-même)

Compétences visées

- Lucidité par rapport à ses comportements et leur impact sur les autres
- Compréhension des processus en jeu dans toute situation de communication
- Clés pour aborder chaque personne et contexte avec aisance
- Flexibilité comportementale accrue, favorisant la communication au sein d'un service et d'une institution
- Interaction adaptée avec les autres

« L'essence de l'apprentissage et de l'évolution est exploration et changement »

