



SEMINAIRE « INITIATION A LA PNL »

La Programmation Neuro Linguistique ? Un ensemble de techniques de communication et de mise en œuvre du changement pour promouvoir le développement professionnel. Cette méthode pragmatique, issue de l'observation des personnes qui atteignent leurs objectifs, permet de vivre plus consciemment les événements. Agir sur sa vie et non la subir

Historique. Les co-fondateurs :
John Grinder, Dr en linguistique, est professeur à l'Université de Santa Cruz quand il rencontre l'étudiant, Richard Bandler - informaticien et mathématicien avec spécialisation en intelligence artificielle – qui valide une 4ème année en psychologie. Il décide de créer une grammaire de la communication...

Le but de la PNL est la « modélisation » ou comment s'enrichir de l'expérience des autres.

Les trois pôles du comportement humain :

- Les processus cognitifs
- Les émotions
- Les comportements

Les processus cognitifs : la construction de la réalité

- La perception de la réalité n'est pas la réalité mais une construction de celle-ci. Dans l'enfance, chacun se construit une idée du Monde, de Soi, des Autres ... dont vont découler les comportements, les actions et les réactions dans toutes situations. Cette représentation appelée « carte du monde » est l'ensemble des pensées, des croyances d'une personne. Cette « carte du monde » est unique.
- Mise en place de la « carte du monde »
- Conséquences de cette méconnaissance : l'incompréhension, le stress et les conflits.

La gestion des émotions ou « états internes »

- Qu'est ce qu'une émotion ? Les identifier, comprendre les situations qui les génèrent (colère, anxiété, peur de l'échec ...) et les transformer pour un résultat productif.
- Etats Ressources / Etats Limitants
- Le concept d'Ancre
- Travail de régulation, de médiation, d'organisation

Les Comportements :

- Les analyser permet une juste connaissance de soi

Comprendre son fonctionnement et son impact dans sa vie...

Public concerné : toute personne intéressée par le Management, la communication, la négociation, les ressorts de la Motivation, la Réussite de sa vie professionnelle.

Techniques Pédagogiques : Programmation Neuro Linguistique, Analyse Transactionnelle, Approche systémique, Management relationnel et Profils de personnalité.
Exposés, exercices, fiches récapitulatives permettent une intégration efficace.

Durée : 2 jours de 9h 30 à 18h