



Formation professionnelle en PNL Systémique

Le programme • Semaine Intensive d'Hiver • 14 au 19 janvier 2019

Le Rapport.

Créez des relations de très grande qualité avec beaucoup de naturel. Faites émerger confiance mutuelle et échanges plus riches. Ouvrez les portes indispensables d'un travail respectueux, efficace et durable avec vos interlocuteurs.

14
janvier

Ancrer et désactiver.

Trouvez et déclenchez les états internes (ressentis), attitudes et réactions qui vont permettre de réussir une situation et dépasser d'éventuelles limites. Cultivez le confort, les forces, disponibilité, énergie et pleine possession de ses moyens.

Le Langage du Changement : les Patterns I.

En utilisant les liens directs entre le langage naturel et les pensées, faites évoluer en temps réel les attitudes, points de vue, décisions, ressentis, motivations et actions, avec les meilleures techniques, transparentes, puissantes et respectueuses.

Techniques de dissociations simple et double.

Voyez comment prendre du recul très facilement pour dépasser des situations ou des réactions limitantes, en tirer des enseignements enrichissants rapidement, regagner du confort et de la marge de manœuvre, et repartir ressourcé(e) pour bien agir. Dépasser aussi les grands stress et digérer les grands changements tout en portant un regard plus constructif sur soi (Double Dissociation).

15
janvier

La technique du swish.

Changez le vécu d'une situation, les émotions et les réactions en quelques instants, venez à bout du stress, ou amplifiez les ressources, en utilisant les plus petites composantes des représentations sensorielles.

Le Langage du Changement : le Méta-Modèle.

Comprenez les 3 grandes familles d'apprentissages qui forment les pensées et créent les actions. Tirez-en une écoute très active et efficaces. Obtenez les informations-clés, puis favorisez une meilleure compréhension mutuelle, permettez des prises de conscience, assouplissez les points de vue en quelques questions fluides et naturelles, en lien direct avec la perception et les modes de pensée.

16
janvier

Les Niveaux Logiques.

Mobilisez les forces et richesses de l'ensemble de l'expérience, retrouvez un sens porteur et une grande cohérence, en voyant se renforcer mutuellement les différents niveaux du vécu de chaque personne, ou même d'un groupe.

La Stratégie d'Objectif.

Découvrez et rassemblez en un temps record les conditions qui font réussir les meilleurs objectifs, efficaces et motivants. Focalisez sur les ressources et constatez à quel point c'est plus gratifiant et engageant.

17
janvier

Le Recadrage en 6 étapes. Changer l'histoire émotionnelle.

Dépassez en 1 seule séance une réaction qui n'est pas confortable ou un comportement qui ne vous convient pas, tout en retrouvant le sens et le besoin légitime qu'il y a derrière cette réaction. Offrez de nouvelles modalités pour mieux répondre à ce besoin légitime.

Libérez le présent et le passé d'une émotion récurrente, apaisez et retrouvez de la sérénité, puis ouvrez de nouvelles possibilités émotionnelles plus porteuses pour la suite.

Langage du changement : les Patterns II (1^{ère} partie/2).

Offrez-vous une grande souplesse relationnelle, de la sécurité et du plaisir avec les schémas du langage avancés : ils permettent de changer le vécu d'une situation en 1 à 2 phrases seulement.

18
janvier

Générer un comportement nouveau. Séquences utiles.

Installez une habileté comportementale utile que d'autres personnes maîtrisent, et accélérez considérablement l'adaptation agréable à de nouvelles situations. Utilisez l'un des processus d'apprentissage comportemental les + efficaces, amélioré par la modélisation PNL.

Préparez des réactions utiles, avec précision, et permettez-leur de se déclencher automatiquement pour réussir certaines situations importantes en restant pleinement disponible.

Négocier entre parties.

Découvrez comment dépasser des conflits internes (chez une personne) ou entre personnes, entre services ou même plus largement ; très rapidement et avec élégance, avec efficacité et respect, dans la logique constructive dite "gagnant/gagnant", avec plusieurs modalités possibles.

19
janvier

Langage du changement : les Patterns II (2^e partie/2).

Entraînez-vous à reprendre la main sur n'importe quelle situation relationnelle, dopez votre sens de la répartie et votre capacité à recadrer et responsabiliser les personnes en très peu de mots et des attitudes vraiment efficaces.