

Des conducteurs détaillés

- Quand le programme définitif est établi, sur mesure, avec le client, nous le déclinons en conducteurs détaillés pour chaque séquence de la formation

JOUR 1 APRES-MIDI

Objectifs pédagogiques

- * Prendre conscience de l'importance du partage de représentations, de l'impact de mes croyances
- * Identifier et adapter mon style et mon comportement en entrée de conflit

Objectifs	Thèmes / Messages	Processus / Méthodes pédagogiques	Techniques d'animation	Supports	Durée/Timing
8. Tester les différences de perception	<ul style="list-style-type: none"> Le partage de représentations Les paradigmes 	Les erreurs d'appréciation et d'interprétation du cerveau : Réalité ? idées reçues, conditionnement, schémas de répétition, zapping de la concentration	Jeux hors contexte Apport	Slides Vidéo	60'/4h30'
9. Identifier mes croyances qui peuvent amener au conflit	<ul style="list-style-type: none"> Mes croyances agissent sur mon comportement qui renforce mes croyances 	Concept de boucle croyance/comportement et illustration par un exemple type Recherche d'autres exemples dans le contexte	Apport Travail en sous-groupe et mise en	Slides	30'/5h00'

10. Identifier mon

- Positions de vie

0h10

0h30

Commencer par y croire soi-même :

Expérience de Rosenthal + boucles de croyance

Démarrer en racontant l'expérience faite par Rosenthal à Oak School. Qui peut se résumer en un point important (Les préjugés inculqués à des enseignants sur le potentiel de leurs élèves peuvent devenir des prophéties qui se réalisent d'elles-mêmes. Leur inculquer un préjugé favorable permet donc d'obtenir de meilleurs résultats). Cette expérience fait partie des bases de la psychologie positive.

Introduire ensuite la notion de boucle (je crois que ...).

Nos croyances influencent tout à la fois notre regard et notre comportement.

- Notre regard car nous avons besoin inconsciemment de nous rassurer sur nos croyances (sinon c'est difficile à gérer pour le cerveau). J'observe donc tout ce qui me conforte (par exemple, quand je suis en retard, je suis inmanquablement attiré par les feux rouges, les voitures qui avancent lentement ..., car je suis en train de préparer les excuses que je vais servir. Mon observation devient ainsi ma réalité).
- Notre comportement pour raison de cohérence. Je me comporte en fonction de mes croyances (exemple du formateur qui pense qu'il y a toujours un "con" dans chaque groupe, et que ce "con" va chercher à le mettre en défaut. Dès lors, son comportement va être influencé par cette croyance (être sec avec la personne, l'ignorer, ...) et il va ainsi "créer" son propre "con" (car l'autre va finir par réagir en toute légitimité au comportement inadéquat du formateur)

Reprendre éventuellement l'image du jukebox : notre cerveau est plastique et creuse des sillons de plus en plus profonds en fonction de nos expériences. Si je réussis dans tel contexte, cela creuse un sillon de souvenir positif. Remis dans une situation

Slides 9-15

Vidéo
cerveau
plastique

