



# SOYEZ UN VERTUOSE DE LA COMMUNICATION NON-VERBALE ET VERBALE...

LA MÉTHODE BEHAVIOR AND SPEECH:  
UN OUTIL AU SERVICE DE LA COMMUNICATION  
ET DE L'OBSERVATION.

## Arts de la communication et perspective constructiviste

Engendrer des perceptions alternatives de la réalité, c'est donner accès à une résolution des difficultés présentes. Le constructivisme est la base de l'orientation phénoménologique de la psychologie, des neurosciences et d'une partie de l'éthologie cognitive (à partir notamment des travaux du neurophysiologiste Francis Varela) qui s'interroge sur la manière dont les organismes perçoivent et connaissent le monde.

Sur le plan clinique, le constructivisme va s'interroger sur la manière dont les individus construisent leurs savoirs sur le monde. Il pose aussi la question de la validité de ces connaissances ainsi que de l'impact de ces constructions sur les autres. Cette doctrine se trouve ici à la base des approches stratégiques, dont le but est de permettre aux stagiaires d'élaborer de nouvelles relations au monde en faisant mieux passer ses idées.

## Conclusion :

Pendant la formation J-Pierre MARRIGUES met en exergue certains aspects de l'art de la communication qui lui paraissent essentiels à la compréhension et à la pratique de cette méthode :

- Distinguer les messages contradictoires.
- Faire des méta-commentaires.
- Filtrer ou neutraliser les messages négatifs d'identité.
- Trouver un moyen de "sortir du cadre".
- Empêcher la situation de devenir une expérience récurrente.
- Savoir si votre interlocuteur est aligné entre le non-verbal et ses réponses...

## OBJECTIF :

- Acquérir les bases pragmatiques de l'approche inter-actionnelle du comportement humain pour faciliter votre communication.
- Découvrir des outils d'analyse, de compréhension et de résolution de situations pourboire passer votre message positivement.
- Développer les capacités rhétoriques du stagiaire avec leur interlocuteur.
- L'interlocuteur est-il congruent avec vous ? Est-il sincère avec vous ?

## PROGRAMME DE FORMATION

### La Méthode HYPER-ACTIVE de Patrick JANE-BARKER Behavior AND Speech

#### Trouver la carte du monde de votre interlocuteur.

- Repérer l'image du monde qu'a votre interlocuteur (la construction de son esprit). A savoir : les distinctions établies entre les personnes dans le réel révèlent davantage le point de vue de l'observateur que la constitution intrinsèque du monde.

#### Arts de la communication et perspective constructiviste

- Engendrer des perceptions alternatives de la réalité pour donner accès à une résolution des difficultés présentes, Repérer les qualités, les peurs de votre interlocuteur pour renforcer les liens et la confiance.
- Entretenir une dialectique maïeutique impliquant le stagiaire vers son interlocuteur dans un parcours autonome et authentique.
- Pratiquer des recadrages : occasion pour le stagiaire de « considérer une situation d'un autre point de vue » et par là même de donner un autre sens à l'expérience vécue. Changez les réactions tant du point de vue des pensées que de celui du comportement pour une relation positive.
- Découvrir le méta-modèle, un outil qui permet « en réalité » de faire préciser à l'interlocuteur ce qu'il veut dire avec trois grands filtres de la communication que sont la généralisation, la sélection et la distorsion. La communication des outils de la programmation neurolinguistique (PNL) et le méta-modèle sont aussi des outils du langage métaphorique qui permet de faciliter et de trouver des solutions au travers d'un échange.

#### Valeur et croyances dans le système de communication

- Repérer les valeurs et les croyances qui organisent la façon dont votre interlocuteur va appréhender le réel. Ce modèle tient compte du fait que chaque personne, dans une interaction, va appréhender les choses selon sa propre perspective, ses croyances, ses opinions, etc. Acquérir une observation précise pour une meilleure communication, elle doit passer par un décodage rapide et précis.
- Savoir comment votre message est perçu par le récepteur avec ses filtres. Une relation ou une interaction est toujours le résultat du croisement de deux visions subjectives. Découvrir la vision de votre interlocuteur lors de votre échange permet au stagiaire une aisance dans la façon de parler et de s'exprimer devant les autres.

#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Prérequis : aucun prérequis nécessaire.
- Public : artisans, commerçants, professions libérales, agriculteurs, conjoints collaborateurs... et leurs salariés.
- Alternance d'apports théoriques, d'ateliers et exercices pratiques.
- Évaluation des acquis par QCM en fin de formation