

COMMUNIQUER ET CONVAINCRE

— PROGRAMME DE FORMATION —

A R C H E

FORMATION

La communication ericksonienne est avant tout une forme de communication particulièrement aboutie, précise et puissante. Elle découle de la prise en compte des comportements, des réactions, des mécanismes du cerveau, des instincts et des émotions.

Dans un échange, tout est suggestion, et en thérapie la perception et la maîtrise des niveaux inconscients de la communication est sans doute l'élément déterminant.

Au-delà de l'intuition de chacun, cette formation repose sur des outils précis, qui sont issus de la rhétorique, des observations linguistiques de la PNL et des techniques d'influence. La maîtrise de ces outils permet de rendre hypnotique chaque échange, chaque discussion, sans utiliser les mécanismes habituels de l'induction. Il s'agit ici donc d'apprendre les mécanismes d'une La communication ericksonienne informelle, dont le cadre peut-être celui de n'importe quel rapport humain où communication.

En effet, dans le cadre d'une relation d'accompagnement, au-delà des inductions et de la communication ericksonienne

formelle, diverses attitudes et procédés contribuent à rendre hypnotique l'ensemble de l'échange. Il s'agit alors de susciter chez l'interlocuteur l'attention, la motivation et la flexibilité cognitive lui permettant d'aller vers le changement désiré.

Pour cela il est non seulement nécessaire de disposer d'un certain nombre de techniques linguistiques, notamment issus de la PNL et de la rhétorique, mais aussi d'affiner l'observation des réactions non-verbales de l'interlocuteur, de savoir instaurer rapidement une saine et profonde relation de confiance, et de développer la flexibilité émotionnelle et mentale du praticien lui-même.

Organisation de la formation

- Décodage du comportement non-verbal
- Utilisation linguistique avancée des métaprogrammes
- Discours pré-hypnotiques et accroches relationnelles
- Recadrages verbaux (d'après les travaux de R. Dilts, M. Hall et L. McLauchlin)
- Principaux procédés d'influence issus de la psychologie cognitive et sociale
- Bases de rhétorique
- Travail sur la relation de confiance et les changements émotionnels (d'après les travaux de F. Farelly)
- Structure thérapeutiques narratives (d'après les travaux de Michael White) et éléments de storytelling.

| DURÉE | TEMPS | TARIF NORMAL | TARIF ETUDIANT | TARIF ALLOCATAIRE |
|---------|-------|--------------|----------------|-------------------|
| 7 JOURS | 49H | 1200€ | 1035€ | 1035€ |

27 rue de Fontarabie - 75020 PARIS

Tel : 01 53 16 32 75

www.arche-hypnose.com / contact@arche-hypnose.com

ORGANISATION DE LA FORMATION

Jour 1 :

Révision et approfondissement

- des fondamentaux de la communication hypnotique (yes set, langage vague, langage sensoriel, captation de l'attention, focalisation sur ce qui motive le sujet...)
- du métamodèle comme système de questionnement de la réalité subjective du consultant et d'induction de transe

Jour 2 :

Rationalisations, croyances et recadrage conversationnels.

Toute personne confrontée à une problématique tend à créer son propre système de compréhension de celle-ci, le plus souvent inadapté aux changements désirés, comme en témoigne le besoin d'accompagnement.

La remise en question de ce système de compréhension par les recadrages conversationnels ouvre de nouvelles perspectives pour aller vers le changement, favorise l'accès aux émotions sous-jacentes et permet également le développement d'interruption de patterns cognitifs conduisant vers la transe hypnotique.

Jour 3 :

- Recadrages conversationnels, mise en pratique suite et fin.
- Éléments théoriques et jeux rhétoriques : travail de prise de conscience des enjeux émotionnels et relationnels de l'accompagnant•e

Jour 4

- Initiation à l'approche provocatrice : mobiliser l'humour et développer une communication congruente et sans tabous, pour aller vers une relation intense et de confiance entre l'accompagnant•e et le ou la consultant•e tout en favorisant la flexibilité cognitive et affective des deux protagonistes à la relation. Une approche résolument orientée solution.

Jour 5

- L'émotion comme inducteur de transe et vecteur de changement : mise au jour des émotions dont l'évitement ou la recherche de contrôle sont des freins au changement et désensibilisation des expériences limitantes
- Introduction à la modélisation symbolique : l'imagination comme inducteur de transe et résolution des problématiques hors du cadre biographique.

Jour 6

- Une approche utilisationnelle du dialogue intérieur critique, fondée sur la théorie des parties (dissociationisme) et les recadrages conversationnels, pour favoriser le changement la communication interne à la personne accompagnée et l'aider à transformer sa réalité subjective
- Introduction à l'approche narrative : comment un questionnement orienté ressources et solutions amène la personne à modifier son regard sur elle-même et son récit de vie.

Jour 7

- Place de la séduction dans la mobilisation de l'attention et la création de l'alliance et mise en perspective des enjeux relationnels et éthiques
- Exercices d'analyse de débuts de séances
- Mise en cohérence, par la pratique, des apprentissages de la semaine et des compétences déjà acquises en cycle 1.