

NEUTRALISER LA MANIPULATION

Durée
8 heures

Date début prochaine session
sur inscription

Nb places dispo.
/

Langue
/

LIEU DE LA FORMATION

Référence : M4096
Effectif max : 12 participants
Quand : 06/12/2018
Langue : FR
Cible : Toute personne en contact avec des vecteurs (situations ou personnes) de pressions diverses et soucieuse de réduire les tensions et les risques de manipulation. Toute personne qui souhaite rentabiliser au maximum ses investissements professionnels en supprimant les freins et la non-qualité inhérents à la manipulation.
Tarif : 475,00 € HTVA
Tarif membre : 395,00 € HTVA

ACCÈS AU LIEU DE FORMATION

INSTITUT DE FORMATION SECTORIEL DU BATIMENT SA.

PUBLIC CIBLÉ

Toute personne en contact avec des vecteurs (situations ou personnes) de pressions diverses et soucieuse de réduire les tensions et les risques de manipulation.
Toute personne qui souhaite rentabiliser au maximum ses investissements professionnels en supprimant les freins et la non-qualité inhérents à la manipulation.

OBJECTIF

• Réduire les pertes sensibles pour l'entreprise (temps, énergie, coût, moyens divers, turn-over, ab-sentéisme, plaintes pour harcèlement moral, etc.).
• Reconnaître et neutraliser les manipulateurs.
• Comprendre ses propres modèles de manipulation.
• Construire une relation gagnante avec l'autre.
• Maîtriser des techniques de questionnement et d'investigation.
• Délimiter clairement ce que l'on accepte ou pas.
• Refuser ce qui est non-négociable face aux manipulateurs.
• Renforcer l'estime et la confiance en soi de chacun.
• Apprendre à ne pas donner prise à la manipulation.

CONTENU DE LA FORMATION

Le phénomène de la manipulation
• Comprendre le phénomène.
• Influence, pouvoir et manipulation.
• Les avantages pour le manipulateur.
• Les « avantages » pour le manipulé.
• Les dégâts causés par la manipulation.
• Les caractéristiques du manipulateur.
• Pourquoi sommes-nous manipulables.
• Le duo « Manipulateur – manipulé ».
• L'auto-manipulation.

Analyse du vécu professionnel
• Les types de manipulateurs.
• La double-contrainte.
• Les techniques particulières utilisées.
• Reconnaissance des pressions dans notre entourage immédiat.
• Les modèles de communication dans l'entité.
• Etat des lieux personnalisé avec ques-tionnaires et autodiagnostics.

Travail sur soi
• Le sentiment de liberté.
• La prise de conscience.
• Le « déconditionnement ».
• Estime et connaissance de soi.
• Affirmation de soi.
• Nos droits, nos besoins.

Travail sur soi (suite)
• Nos croyances, nos valeurs.
• Travailler sur ses « mots d'ordre ».
• Ma position de vie.
• La stratégie Rationnelle/Emotionnelle.
Anticiper
• Construire, utiliser et stabiliser une communication claire.
• Etablir des contrats et des règles de vie en commun et les faire respecter.
• Créer un climat favorable à l'assertivité.
• Définir, faire connaître et respecter nos limites.
• Identifier ce qui peut être diminué régu-lièrement dans le « réservoir » à stress.

Techniques face au manipulateur

• Ignorer ou l’indifférence et la sérénité.
• Le disque rayé, l’édredon, le brouillard.
• Le questionnement et le DESC.
• Le recadrage.
• L’humour et ses limites.
• Définir et refuser l’inacceptable.
• Verbaliser ce que l’on rejette de ma-nière claire et directe.
• Le non-verbal et le silence.
Plan d’action

PÉDAGOGIE

Basé sur des exemples vécus par les participants, le séminaire est constitué d’une suite d’exercices pratiques analysés de façon systématique, ce qui permet une appropriation immédiate des techniques présentées. Ceci est accompagné d’un manuel et de divers autodiagnostics permettant à chacun de prendre conscience et amender, si nécessaire, ses comportements.
On peut adapter l’approche de manière spécifique à des situations particulières.