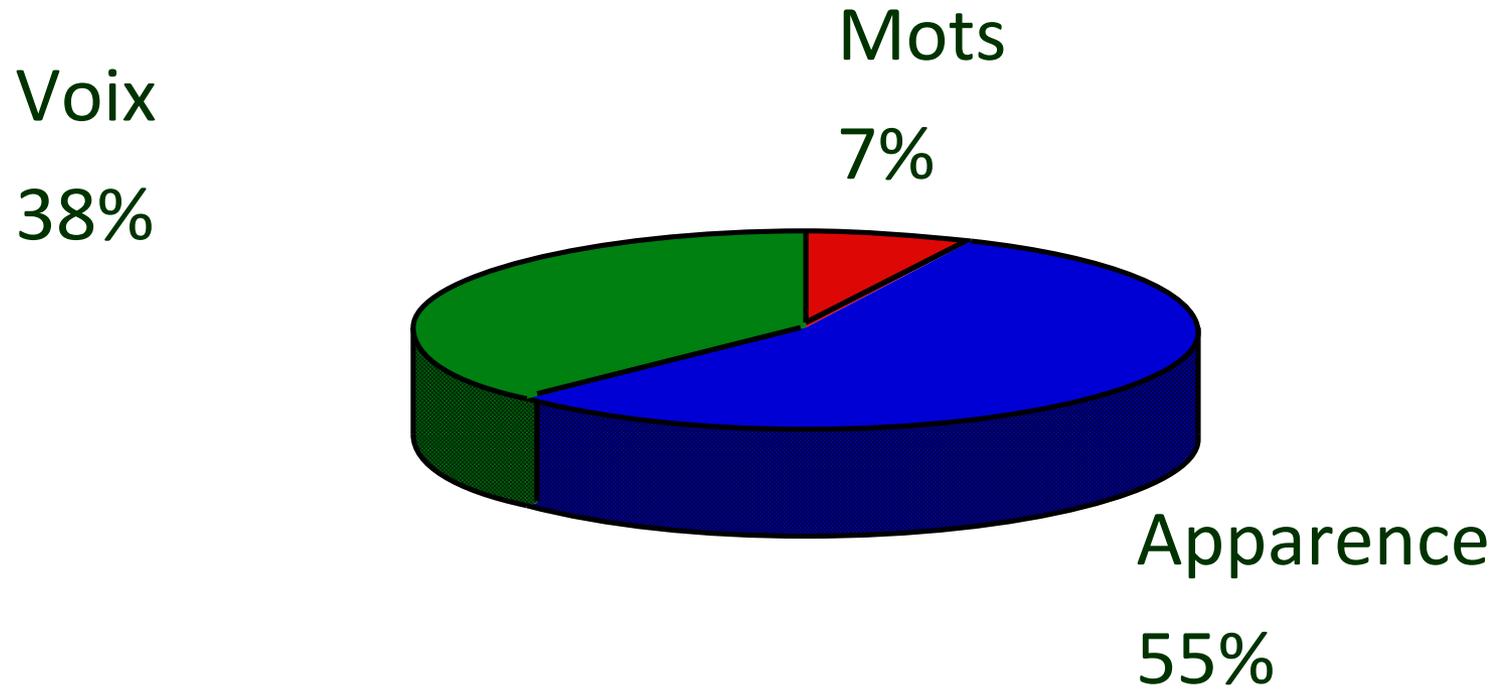


Communication

7%

Sans Coordination...



Dr. Albert Mehrabian, UCLA Professor

Plan

- Définition
- Zone de confort
- Méthode Kai sen
- Communication et leadership:
 - ✓ Les 4 profils de communicants
 - ✓ Comment se contrôler pour mieux communiquer
 - ✓ Obstacles d'une bonne communication
 - ✓ Les 5 questions à se poser pour éviter un conflit
 - ✓ Les 3 clés pour changer sa manière de communiquer
 - ✓ Comment être un communicant crédible

Objectifs: communication et leadership

- Se connaître
- Créer le contact
- Faire passer le message
- Comprendre les autres
- Gérer le conflit

Qu'est ce que le développement personnel ?

- Processus qui permet l'épanouissement
- Utiliser notre acquis et découvrir notre potentiel
- Définir notre objectif
- Décider de notre avenir et prendre en main notre future

Qu'est ce que le développement personnel ? suite

- Etre actif
- Ensemble de pratiques qui me permettent de réaliser des changements de perceptions donc de comportements suite à un diagnostic préalablement établi.
- Mettre en place des changements de comportements professionnels:
 - mieux communiquer
 - gérer ses émotions

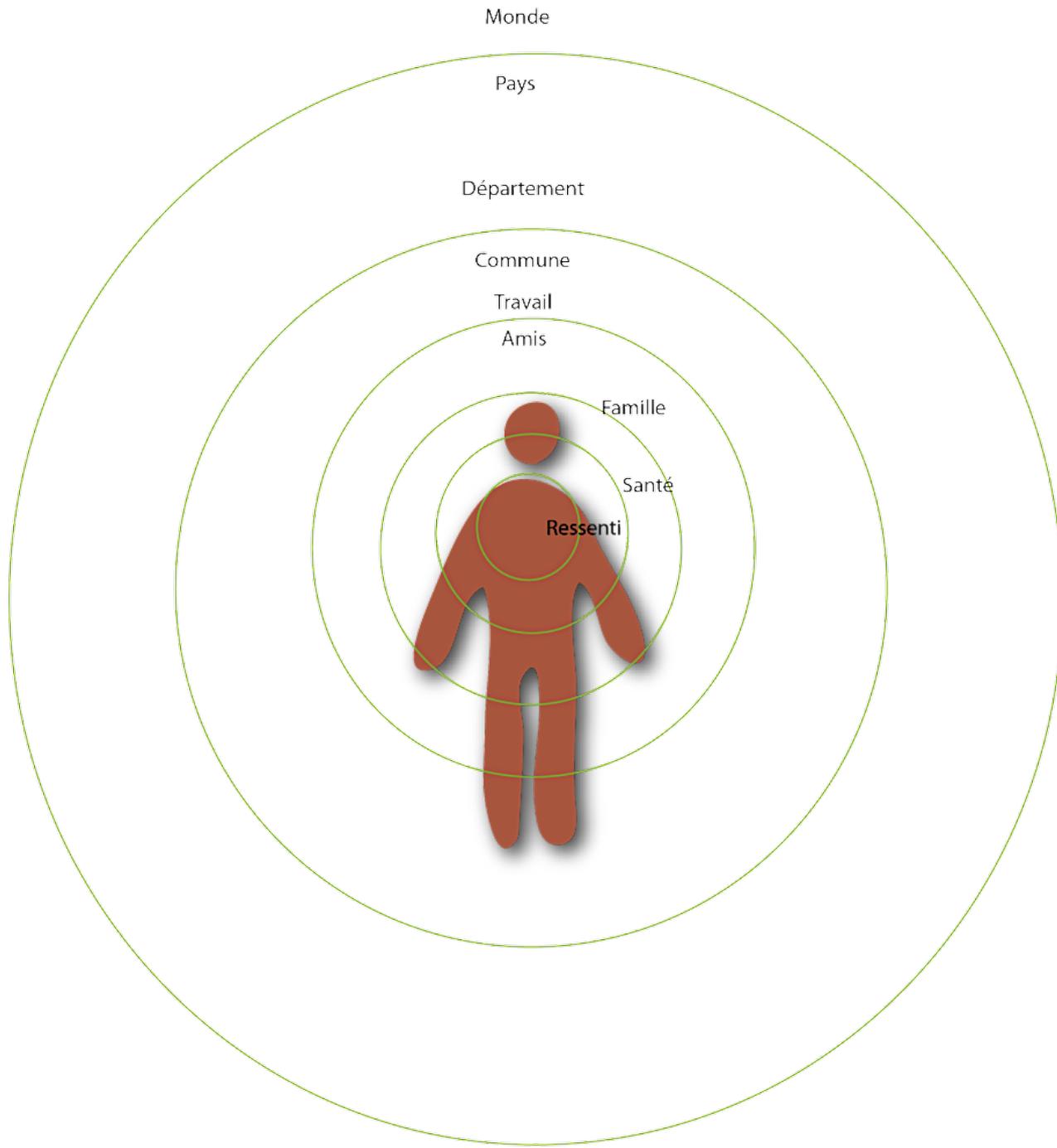
Zone de confort

- « c'est quand la dernière fois que j'ai fait quelque chose pour la première fois ? »



Comment sortir
de sa zone de confort ?

Vidéo 



Kai zen

- Toute la philosophie du Kai zen réside dans ces phrases :
- « Fais-le mieux, rends-le meilleur, améliore-le même s'il n'est pas cassé, parce que si nous ne le faisons pas, nous ne pouvons pas concurrencer ceux qui le font. »
- « Mieux qu'hier, moins bien que demain. »

Les 4 profils de communicants

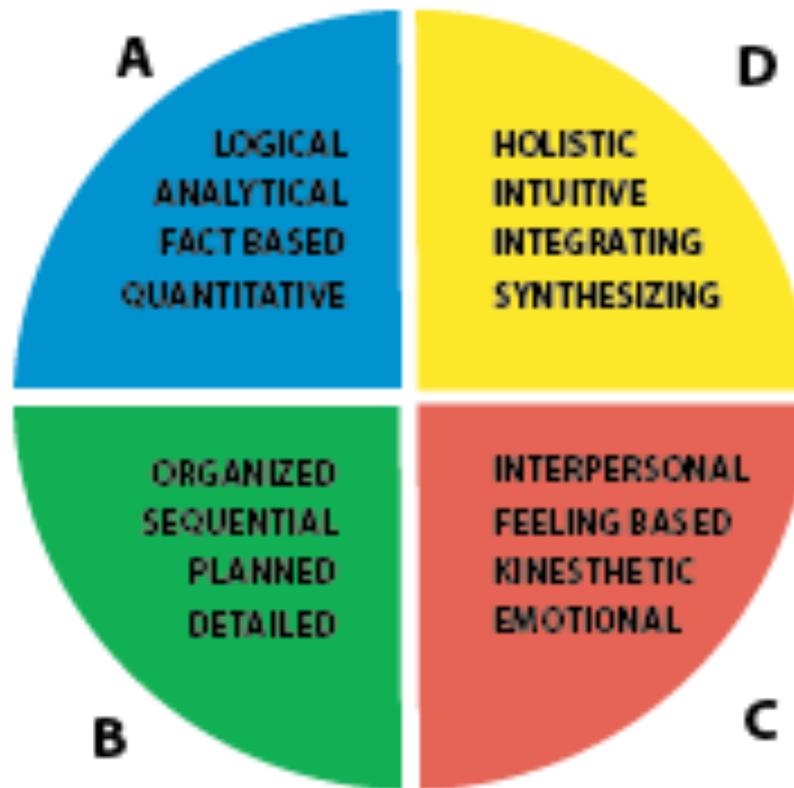
- L'empreinte de communication de chaque personne
- Les facteurs d'influence
 - Mode de communication (intraverti, extraverti)
 - Les besoins: reconnaissance, sécurité, finance
 - Les croyances et les valeurs: honnêteté, faut pas déplaire..
 - Déclencheurs et déclics (mot, geste ce qui nous irrite..)
 - Souvenirs: personne ou chose
 - Mode de protection: attaque, larmes, fuite

Les 4 profils de communicants

- le Profil de Préférences Cérébrales[®] d'une personne.
 - choix professionnels
 - manière de travailler, d'apprendre, de manager et de communiquer

HBDI

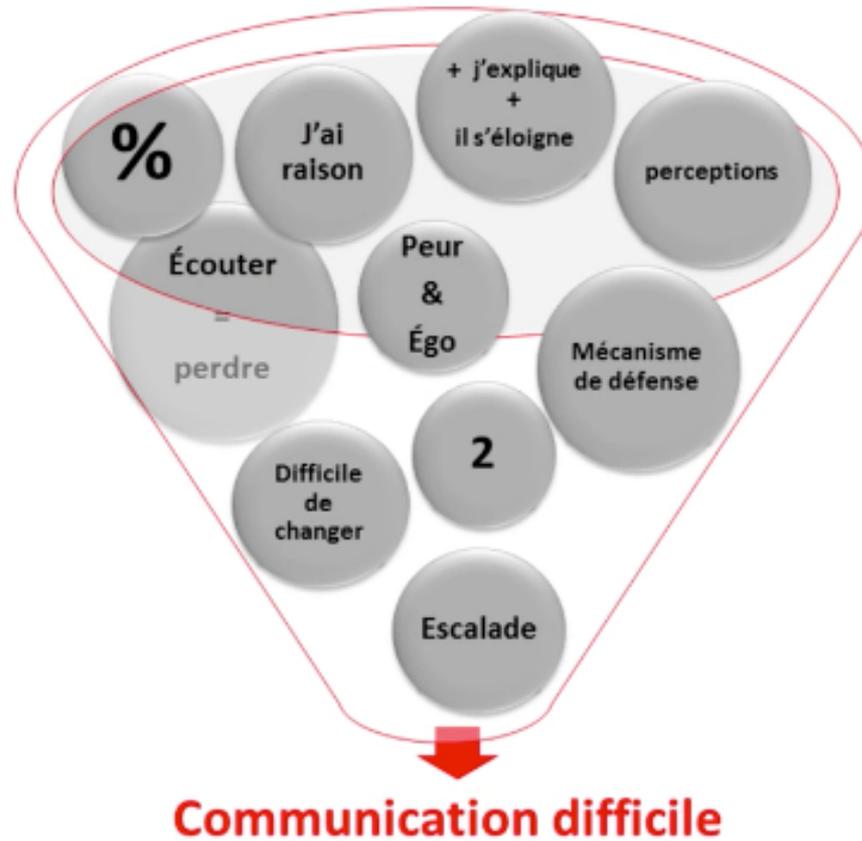
The Whole Brain® Model



Comment se contrôler pour mieux communiquer

- Déclencheurs émotionnels
 - Contexte
 - Temps
 - Autres: personnes, pensée, mot, geste

Obstacles d'une bonne communication



Les 5 questions à se poser pour éviter un conflit

- Est ce que j'ai bien écouté?
- Ai-je eu toute l'information?
- Pourquoi l'autre réagit comme ça? Quelles sont les hypothèses?
- Ai-je validé mes perceptions? Est-ce que je me trompe?

Les 3 clés pour changer sa manière de communiquer

- **Clé 1**
 - **Kai** signifie « changement »
 - **Zen** signifie « bon » (« mieux »)
- kaizen signifie « amélioration continue » et s'applique tout autant à la vie personnelle, familiale, sociale qu'à la vie de travail
- **Clé 2**: préparation
- **Clé 3**: visualisation

Comment être un communicant crédible

- Crédibilité verbale
- Crédibilité non verbale
- Les critères de crédibilité: 4i et 4c

4i – 4c

- Imprévisibilité
- Instabilité
- Insécurité
- in congruence
- Calme
- Confiance
- Clarté des pensées
- controle

Débriefing

- ✓ Les 4 profils préférences cérébrales
- ✓ Quels sont mes déclencheurs?
- ✓ Quels sont les obstacles d'une bonne communication?
- ✓ Quelles sont les 5 questions à se poser pour éviter un conflit?
- ✓ Quelles sont Les 3 clés pour changer sa manière de communiquer?
- ✓ Comment être un communicant crédible?

Merci pour votre attention

bnorya@yahoo.fr

Norya benhamou

MGRH