|  |
| --- |
| **FORMATION CONTINUE DES CONSEILLERS ET DES MANAGERS DE CAREER CENTER**  **GUIDE DU FORMATEUR** |
| **Nom de l’atelier : 27 – COMMUNICATION ET LEADERSHIP** |

|  |  |
| --- | --- |
| **La causalité** |  |
| Se focaliser sur la cause positive derrière la croyance | « Je ne peux pas apprendre facilement »   * « Oui, vous ne semblez pas encore en bonne humeur » * « Vous semblez avoir appris très facilement de dire des choses comme ça » |
|  |  |
| **Modifier la taille du cadre** |  |
| Faire découvrir une petite ou grande partie / aspect du problème. | c’est trop dur pour réussir   * « avec qui vous vous comparez ? » * « Que voulez-vous dire quand vous dites succès » |
|  |  |
| **Redéfinir** |  |
| Offrir un « autre » sens à tout ou une partie du « problème ». | « Argumenter me fait sentir des maux de tête »   * Voulez-vous dire que des opinions divergentes ne sont pas toujours particulièrement confortables pour vous ? |
|  |  |
| **Contre-exemple** |  |
| prévoir une exception à la situation actuelle | Le faite de ne pas savoir me fait sentir stupide "   * Y a-t-il des moments où on peut savoir et se sentir stupide. * Ya-t-il des moments où on peut ne pas connaitre les choses et faire preuve de sagesse. |
|  |  |
| **Stratégie de la réalité** |  |
| Remettre en question la construction de la croyance | « c’est trop dur pour réussir »   * "Comment savez-vous cela?" * « Comment évaluez-vous le succès? » |
|  |  |
| **Intention** |  |
| explorer l'intention positive (ou but) du comportement | « je ne trouve pas ma forme aujourd'hui »   * C’est un signal très important pour faire attention à votre régime alimentaire. |
| **Index référentielle** |  |
| Changer la référence vers une autre personne | « Tout le monde pense que je me trompe »   * « Je ne pense pas que vous avez tort » * "Qu'est-ce que tu penses?" * « Pensez-vous que vous avez tort? » * « Vous serez surpris de savoir que votre collègue pense que vous avez raison » |
|  |  |
| **Self Apply** |  |
| Appliquer le commentaire / la phrase directement à l’interlocuteur | Ce collaborateur est toujours en train de me juger.   * « Vous n’êtes pas en train de le juger maintenant » |
|  |  |
| **Hiérarchie des critères** |  |
| Prendre en considération l’importance de la hiérarchie des valeurs. | « Peu importe comment j'essaie de faire les choses, je ne peux jamais réussir »   * « Ce qui est plus important, est ce que le faite de se plaindre ou d’agir pour changer? » * «le succès et la réussite sont deux choses différentes » * « Qu'est-ce que vos critères de réussite? » |
|  |  |
| **Métaphore** |  |
| Une histoire qui englobe ou parallèle au problème et / ou à la solution | « Ce collaborateur me met en colère »   * « L'une des choses étranges et profondes que j'ai entendu était une fois, je pense que d'un conte Deepak Chopra sur le choix comment vous réagissez, il est quelque chose comme ça. Si quelqu'un vous paie un complément, vous pouvez choisir d'être flattée et si quelqu'un insulte, vous pouvez choisir être blessé - mais il est toujours un choix ». |