

Introduction à l'Approche Neurocognitive et Comportementale

OBJECTIFS

- Acquérir les bases théoriques et pratiques de l'Approche Neurocognitive et Comportementale (ANC)
- Intégrer et utiliser une grille novatrice des comportements humains à la pratique professionnelle visant l'amélioration de la Qualité de Vie au Travail.

COURS EN LIGNE : 4 heures

Des modules de e-learning complètent les formations en présentiel.

PUBLIC CONCERNÉ

Psychologues, psychothérapeutes, professionnels des ressources humaines, intervenants en entreprise (consultants, formateurs, coaches) et professionnels de la relation d'aide et de santé.

MODALITÉS

- 4 (2 X 2) journées de 9 h à 17 h.
- Méthode pédagogique interactive et ludique : 30% de théorie, 70% de pratique avec des outils simples, directement opérationnels. Acquisition durable et transposable.

INTERVENANTS

Lyndi VAN DER HOUT

Psychologue du Travail
Enseignante à l'École de Psychologues Praticiens
Consultante-Psychologue au cabinet IME Conseil, Certifiée à l'Approche Neurocognitive et Comportementale

Christophe PADIOU

Directeur du Pôle Conseil, consultant expert de l'Approche Neurocognitive et Comportementale au sein du cabinet IME Conseil.
Formateur et animateur d'ateliers sur l'Intelligence Adaptative en entreprise depuis plus de 15 ans. Formation d'ingénieur (Télécom ParisTech).

CONTENU

S'appuyant sur des recherches pluridisciplinaires (psychologie cognitive, neurosciences, psychologie clinique, éthologie, etc.) et sur plus de vingt-cinq ans d'expérience clinique, l'Approche Neurocognitive et Comportementale (ANC) présente une nouvelle grille de lecture du comportement humain, inscrite dans la lignée des trois vagues de Thérapies Cognitivo-Comportementales (TCC) et intégrant les apports des neurosciences.

Cette formation d'introduction à l'ANC s'adresse à tout professionnel de l'humain en proposant une démarche opérationnelle pour améliorer la Qualité de Vie au Travail (QVT), s'adapter au changement et aux situations de stress, mobiliser la motivation durable et l'assertivité, et mieux gérer le surinvestissement émotionnel.

JOUR 1

Comprendre les notions fondamentales de l'ANC et ses applications

- Historique des thérapies cognitives & comportementales (TCC), naissance de l'Approche Neurocognitive et Comportementale (ANC)
- Applications de l'ANC dans le monde clinique et professionnel
- La notion de "contenants" vs "contenu"
- Les quatre Gouvernances : Instinctive, Grégaire, Émotionnelle, Adaptative

L'Intelligence Adaptative et la Gestion des Modes Mentaux

- Appréhender les mécanismes cérébraux et les deux "Modes Mentaux" qui influencent l'état d'esprit et le comportement dans une situation donnée
- Découvrir la bascule du *Mode Mental Automatique* vers le *Mode Mental Adaptatif* et les six dimensions associées à chacun des modes mentaux
- S'approprier des outils pratiques pour favoriser l'ouverture d'esprit, la curiosité et l'acceptation de la nouveauté.

Organismes - Institutions **820 €**
Inscription individuelle - 20 %

JOUR 2

L'Intelligence Relationnelle et la Gestion du Stress

- Appréhender les différentes sources de la réactivité émotionnelle
- Diagnostiquer les trois états émotionnels (la fuite, la lutte et l'inhibition).
- Identifier les comportements et les émotions liés aux trois visages du stress
- Gérer et réduire sa stressabilité au travers d'exercices pratiques
- Pratiquer la communication ouvrante pour apaiser les états de stress et faire évoluer les comportements
- Modélisation et études de cas

JOUR 3

Les quatre facettes de la motivation humaine

- Mieux comprendre la dynamique de motivation : motivation intrinsèque ou primaire, motivation extrinsèque ou secondaire, hyper-motivation ou surinvestissement émotionnel
- Identifier la motivation durable et savoir la (re-) mobiliser
- S'appuyer sur les valeurs et diminuer la démotivation
- Comprendre la notion de surinvestissement émotionnel et identifier les symptômes
- Développer des stratégies de gestion : quelle attitude et quelle posture adopter ?
- Modélisation et études de cas

JOUR 4

L'assertivité : la confiance en soi et dans les autres

- S'affirmer et trouver sa place dans un groupe
- Faire face et gérer le rapport de force :
 - Savoir le repérer dans différentes situations grâce aux signaux faibles de son interlocuteur
 - Prendre conscience de l'objectif, de l'intention de son interlocuteur pour mieux se positionner
 - Reprendre la main sur l'échange sans entrer soi-même dans les rapports de force
- Communiquer de façon assertive : travailler les clés de communication adaptée, adopter une posture neutre, savoir se protéger

Pilotage de la gouvernance

- Appréhender les différentes gouvernances à l'œuvre face à une situation donnée
- Poser un diagnostic différentiel
- Mettre en place une stratégie d'intervention