

# LES NEUROSCIENCES AU SERVICE DE LA QUALITÉ RELATIONNELLE

*Comprendre, réguler et transformer ses interactions*

2 JOURS

14 HEURES

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Comprendre les mécanismes qui influencent nos interactions pour mieux réguler les tensions et améliorer durablement la qualité relationnelle. La formation permet d'agir sur ses automatismes, ses mots, son écoute et sa posture pour remettre la relation en mouvement.

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Comprendre les mécanismes cérébraux qui influencent nos interactions • Identifier ses automatismes, motivations et filtres relationnels • Décoder les comportements et positionnements de l'autre • Adapter sa communication pour prévenir et réguler les tensions • Développer des relations plus sereines, assertives et constructives.

### PUBLIC CONCERNÉ

Managers, responsables d'équipe, encadrants

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis

### MODALITÉS

Présentiel  
Intra ou inter-entreprise

## PROGRAMME DE LA FORMATION - JOURNÉE 1 - MIEUX SE COMPRENDRE POUR MIEUX INTERAGIR

### 01 COMPRENDRE CE QUI SE JOUE DANS LA RELATION

- Comprendre comment le cerveau traite une situation
- Identifier l'influence de nos perceptions et cadres de référence
- Prendre conscience de ses filtres relationnels
- Comprendre l'origine de certains automatismes

#### OUTILS

Cerveau & perceptions • Filtres • Cadres de référence • Neurosciences

### 02 COMPRENDRE SES RÉACTIONS SOUS STRESS

- Comprendre les mécanismes cérébraux du stress
- Identifier ses propres déclencheurs
- Reconnaître ses réactions automatiques
- Comprendre leur impact sur la relation

#### OUTILS

Neurosciences & stress • Test des attitudes • Fuite/Lutte/Inhibition • Autodiagnostic

### 03 COMPRENDRE CE QUI NOUS MOTIVE

- Identifier les différents niveaux de motivation
- Comprendre ce qui nourrit ou fragilise son engagement
- Identifier ses valeurs et leur influence
- Repérer ses anti-valeurs et les réactions qu'elles génèrent

#### OUTILS

Motivations primaires / secondaires / tertiaires • Valeurs • Anti-valeurs • Autodiagnostic

### 04 UTILISER LES MOTS POUR ORIENTER LA RELATION

- Comprendre l'impact des mots sur la relation
- Repérer les formulations qui déclenchent défense ou justification
- Formuler des messages plus positifs et mobilisateurs
- Orienter l'échange vers l'action plutôt que vers le problème

#### OUTILS

Mots moteurs / polluants • Problème → Objectif • Pourquoi ? → Comment ? • Mises en situation

## COMPÉTENCES VISÉES

- ✓ Décoder ses automatismes
- ✓ Formuler des messages mobilisateurs

- Régler une situation sensible ✓
- Transformer ses réflexes relationnels ✓

# UNE FORMATION CONÇUE POUR PASSER À L'ACTION.

Un cadre clair. Des méthodes concrètes. Un ancrage dans la durée.

## PROGRAMME DE LA FORMATION - JOURNÉE 2 - COMPRENDRE L'AUTRE ET ADAPTER SA RELATION

### 01 DÉCODER LES DYNAMIQUES RELATIONNELLES

- Comprendre les mécanismes d'appartenance et d'exclusion
- Identifier les différents positionnements dans un groupe
- Repérer l'influence des comportements sur le collectif
- Comprendre sa propre place dans les interactions

#### OUTILS

Cartographie du groupe • Positionnements relationnels • Survie collective • Jeux de rôle

### 02 DÉJOUER LES BIAIS DANS NOS INTERACTIONS

- Comprendre comment le cerveau interprète les comportements
- Identifier les biais qui influencent notre perception de l'autre
- Distinguer les faits de nos interprétations
- Prendre du recul avant de réagir

#### OUTILS

Biais cognitifs • Faits/interprétations • Neurosciences • Analyse de situations

### 03 ÉCOUTER ET DIRE LES CHOSES AVEC ASSERTIVITÉ

- Développer une écoute favorisant la confiance
- Exprimer clairement ses besoins et ses attentes
- Se positionner sans agressivité ni évitement
- Aborder les situations sensibles sans détériorer la relation

#### OUTILS

Écoute active • Assertivité • Analyse transactionnelle • Simulations

### 04 PASSER DU PROBLÈME À UNE RELATION ADAPTATIVE

- Sortir de la recherche du responsable ou du coupable
- Identifier son pouvoir d'action dans la relation
- Adapter sa posture à la situation et à l'interlocuteur
- Expérimenter de nouveaux réflexes sur des situations réelles

#### OUTILS

Approche systémique • Problème → Projet • Neuro Relation Lab • plan d'action individuel

#### MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Approche expérientielle à partir des situations professionnelles des participants •
- Apports issus des neurosciences et de l'approche systémique •
  - Mises en situation et jeux de rôle •
  - Études de cas & Partages d'expériences •
  - Tests et autodiagnostic •
- Kit pédagogique et outils applicables sur le terrain •

#### ÉVALUATION DES ACQUIS

##### AVANT

Positionnement et évaluation des connaissances initiales.

##### PENDANT

Mises en situation, exercices pratiques, débriefings et contrôle continu des acquis.

##### À L'ISSUE

Évaluation des connaissances, validation des acquis et plan d'actions individuel.

#### KIT PÉDAGOGIQUE FOURNI



Des outils concrets pour continuer à progresser sur le terrain

#### LA FORMATION S'ARRÊTE. PAS L'ACCOMPAGNEMENT.



Pendant 1 an, votre consultant référent reste à vos côtés pour répondre à vos questions, vous conseiller ou vous soutenir face aux situations du quotidien. Suivi inclus dans la formation.

#### PLAN D'ACTIONS CONSTRUIT



Des engagements concrets et réalistes, adaptés à votre contexte

#### INFORMATIONS PRATIQUES

##### ACCÈS À LA FORMATION

**Inscription** : sur demande auprès de Genialogy  
**Délai d'accès** : 1 mois  
**Tarif** : 4 000 euros HT en intra-entreprise  
 750 euros HT par participant en inter-entreprise

##### ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Les besoins spécifiques sont étudiés en amont afin d'envisager les adaptations nécessaires.

Référent handicap : Laura GILLET

##### CONTACT

**Laura Gillet**  
 laura.gillet@genialogy.fr • 06 87 61 16 65

**Rémi Serpaud**  
 remi.serpaud@genialogy.fr • 06 25 98 97 77

**Blandine Taillieu**  
 blandine.taillieu@genialogy.fr • 06 85 98 03 96