





# LE CONCEPT PEDAGOGIQUE



## Déclencher une remise en question

Chacun se comporte au titre de « sa raison », de ses valeurs et de ses certitudes en se berçant de l'illusion d'avoir fait le meilleur choix et cela en ne faisant qu'appliquer ce que d'autres lui ont transmis (volontairement ou pas). 2 exemples illustrent bien ce constat : L'autocrate et le timide.

### Un aspect systémique :

Si l'on considère que dans la personne humaine, il n'y a pas un circuit unique « causes/effets », mais une inextricable interdépendance de multiples facteurs, il vaut mieux, du moins au début, ne pas chercher à « remonter le fleuve », cette ambition débouchant souvent sur le fait de ne rien faire.

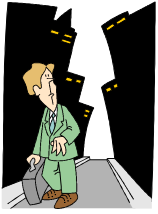
### Trouver le détonateur :

Chacun a son talon d'Achille dans sa forteresse de certitudes. Il faut donc offrir des entrées multiples à un groupe de stagiaires pour que chacun, à des instants différents, se mette en mouvement et détecte le plaisir de modifier des stéréotypes. La connaissance ou une panoplie de techniques ne seront adoptées qu'après cette première étape dont la durée varie selon l'intensité de la dynamique du groupe tourné vers un net rapport de confiance avec l'intervenant.



## Respecter et optimiser les attentes

Les attentes des stagiaires sont parfois concrètes et pragmatiques, parfois très subjectives, le tout évoluant entre l'envie de changer ou de simplement se rassurer intellectuellement. Il est donc nécessaire de convertir si nécessaire ces attentes pour amener le groupe dans un climat de « laboratoire » où en toute liberté, loin du quotidien et de ses exigences, on peut tester telle ou telle méthode ou technique. D'où la nécessité d'effectuer chaque soir une évaluation de la journée pour mesurer l'impact du contenu et le lendemain un exercice de réactivation/mémoire pour vérifier le degré de pénétration.



## Le plaisir de reconstruire

Se former n'est pas une corvée mais un réel plaisir, puisque cela génère de nouvelles facilités dans son activité professionnelle. Le formateur est tout autant source de savoir que miroir, à charge pour lui de maintenir une « ambiance » qui traduit les situations professionnelles en termes de plaisir, de sport, de challenge. Se perfectionner à la vente, à l'accueil, à l'expression ou au management, c'est se perfectionner dans le plaisir de s'améliorer - de devenir un véritable « pro ». Il faut donc donner une véritable dimension existentielle à tout acte de formation.



## La voix, le corps

Dans plusieurs modules, nous utilisons le créneau de l'expression verbale pour enclencher la mise en mouvement, car la voix est d'une certaine façon le reflet de la personnalité. S'y attache une très forte sensibilité (souvent insoupçonnée) qui se traduit dans bien des cas par de la négativité laquelle se cristallise au fil du temps. A quoi sert de connaître les techniques de conduite de réunion si l'on ne domine pas réellement son expression. De même, le corps enregistre les effets des bons et mauvais moments, et gère les énergies qui alimentent notre communication. C'est ainsi que lors d'un conflit, la maîtrise du verbe et la maîtrise corporelle sont des préalables incontournables. Par le principe de formules sur mesure, nous chercherons à composer un contenu en réelle adéquation avec les ambitions les plus offensives.



SARL FRANCESCO EZZO