



SEMINAIRE FAVORISER « L'INTER - CULTURALITÉ »

La compétence transculturelle n'est pas une simple connaissance des us et coutumes de ces « étrangers » venus d'ailleurs.

S'il s'agit de vivre et travailler dans un monde où la mixité est de plus en plus la règle, il faut, comme quand on apprend une langue étrangère, comprendre que l'autre ne s'exprime pas simplement avec des mots différents mais qu'il construit différemment son discours tout entier car il voit et pense le monde d'une tout autre manière.

Les outils de la transculturalité nous permettent de pénétrer la légitimité de ces autres façons de penser, pour améliorer la communication et la compréhension mutuelle

Initiation à l'interculturalité :

- Identifier les niveaux d'articulation d'une culture
- S'entraîner à identifier l'origine d'une attitude culturelle
- Construire des outils fiables de repérage culturel
- Élaborer un modèle de questionnement pour l'adapter aux différents contextes

Approches de la communication le dit, le non - dit et le reste :

- Comprendre les origines culturelles des normes d'interaction
- L'importance culturelle de la communication non -verbale
- La gestion de l'espace et du temps et leurs variations selon les cultures
- Le langage situationnel, les séquences et la notion des priorités

Négociation interculturelle – La bourse aux valeurs :

- Les Reconnaître les aspects négociables et non- négociables dans ses propres valeurs culturelles
- Différencier le légal, le licite, le mutable, l'inadmissible et ce qui tombe sous le sens
- Gérer « l'ingérable »
- Études de cas et mises en situation

Savoir tirer parti de la diversité des solutions que le génie humain propose aux problèmes de la vie et pour dépasser les dilemmes que peut poser une confrontation avec des démarches et solutions radicalement différentes des siennes.

Public concerné : toute personne intéressée par le Management Interculturel, la Négociation, les ressorts de la Motivation, la Réussite de sa vie professionnelle.

Techniques Pédagogiques : Programmation Neuro Linguistique, Analyse Transactionnelle, Approche systémique, Management relationnel et Profils de personnalité.
Exposés, exercices, fiches récapitulatives permettent une intégration efficace.

Durée : De 2 à 4 jours de 9h 30 à 18h

Possibilité de journées supplémentaires de pratique en groupe ou en individuel



LES PERFORMEURS