

L'approche Impulseur

C'est l'histoire de Stéphanie.

Elle veut créer son entreprise. En travaillant sur ses motivations et son histoire, une vieille complice ressurgit : la colère. Cette émotion l'accompagne dans ses emplois et la conduit, « parce qu'elle n'a pas le choix », à entreprendre.

Au fur et à mesure de la formation, elle prend conscience avec stupeur que cette émotion négative puise sa source dans des sphères privées, anciennes. Des expériences n'ont pas été digérées.

Fin de la formation. Un point de vigilance : « me méfier de ma colère. »

Parmi ses résolutions : « gagner en sérénité, en toutes circonstances. »

Stéphanie créera peut-être son entreprise. Une chose est certaine : elle est à présent déterminée à devenir une personne différente.

L'histoire de Stéphanie ressemble à beaucoup d'autres.

Un comportement ne suffit pas à en expliquer un autre : il est tout autant relié à une mentalité, une expérience aux multiples visages, à de nombreux éléments le plus souvent personnels.

Prendre en compte les multiples identités et respecter l'histoire de la personne, l'encourager à identifier ses enjeux, la sécuriser dans l'élaboration d'objectifs visant à rendre sa démarche cohérente et efficace.

C'est la vocation d'Impulseur.

L'approche Impulseur ?

Centrée sur la personne, l'approche Impulseur inscrit son action dans un principe de développement de l'efficacité du professionnel et de la performance relationnelle entre les parties prenantes de l'entreprise.

L'approche Impulseur fonde son innovation sur la combinaison de l'approche systémique (*prendre en compte la personne dans sa globalité, identifier le contexte et le processus relationnel de la situation*) et de l'utilisation de l'univers de la Radio et de ses techniques. Elle accorde une place prépondérante à l'expérimentation et l'appropriation intuitive.

Pour se former à quoi ?

Pour apprendre à conduire/contribuer à un projet dynamique et participatif,

Pour s'exprimer de façon claire et engageante,

Pour identifier les mécanismes du comportement de ses interlocuteurs et apaiser ses relations aux autres,

Pour prendre la responsabilité de ses engagements

Pour quels résultats ?

Pour faire gagner du temps à l'entreprise

Pour aider ses dirigeants et ses managers à développer leur leadership

Pour contribuer à ce que chaque collaborateur trouve sa place

Pour travailler dans un climat serein et performant

Comment cela se passe ?

Impulseur apporte le studio Radio au sein de l'entreprise et met les participants dans des situations de professionnels: animation de journaux, chroniques, débats, interviews,...

Impulseur

Événements & Formations

www.Impulseur.com 06 87 420 410 contact@Impulseur.com



Pourquoi la radio ?

1 Pour mettre quelques instants sa propre image au placard et apprendre à se focaliser sur ses capacités, ses multiples ressources, la construction d'objectifs opportuns et ainsi entrer en relation avec les autres et son entreprise d'une façon efficace et apaisée.

2 Pour travailler, de façon intuitive et ludique, un maximum de notions et capacités en deux fois moins de temps qu'avec une formation classique.

Notre différence avec nos confrères(soeurs) ?

1 L'approche systémique: elle respecte l'Histoire de la personne, l'inscrit dans un processus relationnel global et s'adapte à son contexte.

L'approche systémique identifie le contexte, le processus relationnel des acteurs d'un système, repère les difficultés/symptômes pour en comprendre les valeurs et fonctions.

En clair, l'approche systémique s'intéresse moins au "pourquoi" qu'au "qu'est-ce qui se passe ? comment fonctionne le système ? en quoi ce fonctionnement constitue une stratégie (qu'elle soit bonne ou mauvaise) ?"

2 L'utilisation de l'univers de la Radio: pragmatique, dynamique et authentique à la fois.

On résume ?

Impulseur a un parti pris : injecter une forte dose d'enthousiasme dans les comportements des personnes formées.

Car l'enthousiasme constitue certainement le meilleur carburant pour engager la personne à mieux se connaître, la conduire à la bienveillance, à l'apaisement de ses relations, à la performance de l'entreprise.

Les 5 principes fondamentaux de l'approche Impulseur

Le réflexe de bon nombre de dirigeants est courant : ils cherchent à réduire les conflits, à gérer les personnalités difficiles, à lutter contre le stress.

Nous préférons y ajouter un raisonnement en « opportunité » : **se focaliser sur ses besoins pour pacifier ses relations**, prendre plaisir à côtoyer son entourage, générer de l'enthousiasme, imaginer de nouveaux projets

Principe 1 : On regarde le verre... à moitié plein !

Peut-on s'extraire de son Histoire, de ses expériences ?

En tenir compte pour écrire l'avenir, certainement !

Principe 2 : On ne gomme pas, On écrit autre chose

C'est en (ré) apprenant à être elle-même que la personne est certainement la plus efficace.

En **amplifiant** ses **qualités**, en l'encourageant à « **lâcher prise** », en laissant un instant de côté son image pour se concentrer sur sa voix et la **créativité** qu'impose la communication radiophonique, la personne investit sur l'essentiel : **prendre du plaisir à communiquer...** en toutes circonstances.

Principe 3 : On ne corrige pas, On encourage

L'**outil radiophonique** constitue un formidable **levier d'expérimentation**. Avec cet outil et notre approche globale centrée sur la personne, nous combinons comportements, capacités et mentalité en simultanée !

Principe 4 : On ne dissocie pas, On combine... la tête et les jambes !

Etre responsable du changement de l'autre ?

La personne change si elle le décide et si elle utilise régulièrement des méthodes qui consolident ses capacités.

Principe 5 : On ne change pas, On entraîne

Impulseur

Événements & Formations

www.IMPULSEUR.com 06 87 420 410 contact@IMPULSEUR.com

