



- Formation
- Conseil
- Coaching

## **NOUVEAU : Liens courts et arguments fallacieux, comment s'en dépêtrer dans un monde de fake news et de communication préformatée**

Liens-courts, simplificateurs, heuristiques mentaux, sophismes... que de méandres possibles pour l'esprit humain ! Sur quoi s'appuyer pour reconnaître ces petites erreurs de la pensée ? Comment manœuvrer dans nos communications interpersonnelles ?

De récentes découvertes dans les babylabs, on sait que l'humain apprécie déjà à partir de 3 mois, ceux qui font preuve de gentillesse, de considération et de coopération. Mais si une large majorité des bébés, tous niveaux sociaux et horizons culturels confondus apprécient ces phénomènes, que se passe-t-il pour que certains se mettent à consciemment "mal agir" sans retour de conscience ?

Si couper l'humanité en deux camps, celui des mauvais et des gentils vous semblent trop "faciles", trop réducteurs que pour témoigner de l'éventail des possibles de la pensée humaine, cette formation est faite pour vous.

Sophismes, biais cognitifs, distorsions et erreurs de la pensée, les arguments fallacieux pullulent dans nos vies et pas seulement dans le contexte de fake news et de publicité. Les "vrais news" en regorgent tout autant !

A partir des récentes recherches dans les laboratoires étudiant les bébés, de données de la neuropsychologie et d'un échantillon de théories de la communication humaine, nous parcourrons de manière ludique et pointue les innombrables écueils de la pensée humaine et de la communication.

### **Prochaine session**

**LCA121** - Prix (particuliers/non-marchands): 310 €, Prix (entreprises): 465 €

- 22/02/2021
- 25/02/2021





- Formation
- Conseil
- Coaching

## Objectifs

- Savoir repérer les arguments fallacieux et autres sophismes ; les siens, ceux des autres, et disposer d'outils pour en contrer les effets néfastes au quotidien.
- Comprendre comment ces erreurs peuvent venir influencer la construction de liens courts communément appelés préjugés, brouiller la communication et influencer notre jugement et nos décisions.
- Envisager des alternatives dans ce que le savoir populaire et les approches appellent "utiliser sa jugeotte", "réfléchir avec sa tête", discerner de "manière alignée", utiliser son "adulte intégré", ou la communication qui "ouvre la vie".

## Contenu

### 1. De récentes découvertes dans les babylabs concernant l'attirance "naturelle" des bébés pour la considération et la coopération.

### 2. Les arguments fallacieux (la pente glissante, appel à l'autorité, appel à la popularité, appel à la nature, ...)

- Cortèges d'exemples par familles classiques

### 3. Ce que disent les principaux modèles de la communication humaine

- Le mode mental automatique et le mode mental adaptatif en neuropsychologie
- Les méconnaissances et contaminations en analyse transactionnelle (AT)
- Les généralisations, omissions et distorsions (GOD) en Programmation Neurolinguistique (PNL)
- La communication qui coupe la vie en communication non violente (CNV)

### 4. L'illusion d'un monde rationnel et sans aucune distorsion de la pensée

- L'utilité de ces phénomènes dans la construction du cerveau, le développement de la connaissance et des représentations de la vie, et le nécessaire éloignement ultérieur.
- Les avantages certains de ces modes de communication.
- Le devoir d'une posture philosophique dans nos interactions humaines.





■ Formation

■ Conseil

■ Coaching

**Formation**

N° de référence : LCA

## Méthodologie

---

Les méthodes proposées seront **dynamiques, émergentes, actives et ludiques** et faciliteront les échanges entre les participants. Le formateur proposera une succession d'expériences &ndash; brainstormings, mises en situation - et de brèves explicitations concernant les concepts et outils abordés.

## Public et Pré-requis

---

### **PUBLIC :**

Toute personne qui souhaite améliorer sa communication à l'autre, notamment dans ses relations interculturelles et professionnelles que l'on soit chefs ou collaborateurs.

### **PRE-REQUIS :**

- Aimer découvrir le fonctionnement humain
- Être curieux et aimer se remettre en question en s'amusant

