



COMMUNICATION NON VERBALE

Objectifs :

- Analyser la façon dont les autres nous perçoivent pour mieux interagir.
- Maîtriser les fondamentaux de la Synergologie.
- Faire évoluer sa communication non verbale, sans artifice.

Apprivoiser le langage du corps et les émotions

- La place du non-verbal dans la communication interpersonnelle
- Différencier gestes symboliques, gestes culturels, gestes non conscients
- Les composantes du non-verbal : voix, image, regard, proxémie, posture, silences...
- Faire tomber les stéréotypes et idées reçues sur le langage du corps

CAS PRATIQUE :

EXERCICES POUR REPÉRER LES ÉMOTIONS DE BASE À PARTIR DE VIDÉOS DE PERSONNALITÉS.

EXERCICES FILMÉS :

QUE RACONTE VOTRE CORPS ?

Décrypter les gestes, attitudes et expressions non verbales les plus courantes

- Décoder nos axes de tête, notre visage, les segments de notre corps
- Analyser les gestes d'autocontact : démangeaisons, caresses et fixations
- Les attitudes qui montrent l'aptitude à négocier et convaincre

CAS PRATIQUE POUR APPRENDRE À OBSERVER ET LIRE L'AUTRE EN TEMPS RÉEL.

Travailler sa communication non-verbale pour gagner en impact

- Poser sa voix et en jouer comme un instrument
- Impliquer l'autre en utilisant son regard et le toucher
- Travailler sa posture émotionnelle pour décoincer sa gestuelle
- Occuper l'espace pour accroître sa présence... ou la masquer

CAS PRATIQUE : ENTRAÎNEMENT INTENSIF POUR CHACUN DES POINTS ABORDÉS.



COMMUNICATION NON VERBALE

Cerner l'autre dans ses préférences et ses intentions cachées

- Déceler les non-dits pour mieux s'ajuster
- Détecter dans une réunion qui sont les alliés, les zones de doute et d'appui
- Identifier les conflits latents ou potentiels pour mieux les prévenir

CAS PRATIQUES :

MISES EN SITUATIONS TYPES

- 1) NÉGOCIATION,
- 2) ENTRETIEN AVEC SA HIÉRARCHIE,
- 3) PRÉSENTATION ORALE EN VIDÉO-TRAINING.

Authenticité, hésitation, mensonge : peut-on et doit-on tout contrôler ?

- Conduire l'autre à livrer des informations
- Distinguer les indices corporels liés à l'authenticité et au mensonge
- Identifier les signes d'hésitation ou de mal-être de l'autre lors de l'échange
- Le contrôle des gestes et la maîtrise des émotions : possible et souhaitable ?

CAS PRATIQUES :

EXERCICES EN BINÔME RÉALISÉS PAR LES STAGIAIRES ;
MISE EN SCÈNE DE SOI DANS DES SITUATIONS D'HÉSITATION OU DE MENSONGE.