

Nos gestes et notre communication

Réf. : FT-COM-GCOM-CM

Durée : 1 jour

Objectifs : Décrypter les gestes et les attitudes les plus courants pour faciliter sa communication personnelle et professionnelle. Être capable d'interpréter à travers l'observation du non verbal, les intentions et les émotions de ses interlocuteurs. Prendre conscience que notre corps ne nous trompe pas, il nous trahit tout simplement.

Public : Tout public.

Méthode pédagogique : Apports techniques suivis d'applications concrètes et pratiques. Jeux de rôle pour permettre aux participants d'acquérir des techniques d'interprétation. Enregistrement vidéo. Validation des acquis. Un support pédagogique est remis à chaque participant, à l'issue du stage.

Nombre de participants : 4 à 12 personnes maximum.

1. LE NON VERBAL, C'EST QUOI ?

2. COMPRENDRE LES BASES

- L'origine de nos gestes.
- Les gestes universels.
- Quels sont les facteurs qui conditionnent nos gestes ?
- La différence entre postures et attitudes.
- Territoire et espace personnel.

3. LES TECHNIQUES POUR INTERPRETER LE LANGAGE GESTUEL

- Détecter les signaux reparts, les signaux d'ouverture.
- Lire les gestes en temps réel.
- Congruence : verbal/non verbal.
- Tenir compte de l'ensemble des signaux corporels.
- Connaître la règle des logiques hémisphériques (cerveau droit, cerveau gauche).

4. CHERCHER LES INDICES : ZONES CLES DU CORPS

- Le rôle du regard.
- Expression du visage.
- Distinguer un sourire forcé d'un sourire sincère.
- L'axe de la tête.
- Tonicité générale du buste et angle du corps.
- Amplitude des gestes des bras.
- Le langage des mains et des doigts.
- Orientation des jambes et des pieds.
- Les micromouvements (les non dits du cerveau).
- La poignée de main.
- Les gestes régulateurs.

5. DECODER LES SIGNAUX CORPORELS LES PLUS COURANTS

- Les signaux du mensonge ou de la sincérité.
- Les signaux du bien être ou du mal être.
- Les signaux de l'intérêt ou du désintérêt.
- Les signaux de l'agressivité.
- Les signaux de l'accord ou du désaccord.

6. LES GESTES QUI REVELENT NOTRE PERSONNALITE

- Les refrains gestuels.
- Les gestes illustateurs.

7. MAITRISEZ SON LANGAGE CORPOREL POUR FAIRE PASSER SON MESSAGE

- Savoir adapter son langage corporel à son interlocuteur.
- Utiliser une gestuelle positive : pour convaincre et mettre en confiance.
- Développer les attitudes qui valorisent.
- Le rôle et l'importance du sourire.