

DECELER ET COMPRENDRE LES PENSEES ET RESENTIS DE VOS INTERLOCUTEURS LANGAGE NON VERBAL

par DELAVEAU Céline

FORMATEUR/TRICE

Diplômée de l'école supérieure de commerce du CNAM (ICSV) et du Conservatoire Régional de Nantes, Céline DELAVEAU a tout d'abord passé quelques années en entreprise puis s'est produite comme danseuse, chanteuse et comédienne pendant plus de 25 ans dans les théâtres parisiens. Elle anime en parallèle depuis plusieurs années des sessions de prise de parole en public et de coaching sur la confiance en soi. Elle a affiné son cursus en suivant une formation diplômante de 2 ans en tant que spécialiste du langage corporel à l'Institut Européen de Synergologie®.

OBJECTIFS, BENEFICES

Appréhender la pensée de l'autre au travers de son langage corporel, acquérir les outils pour décrypter Le Non Verbal, repérer la Non-Congruence entre le Verbal et le Non Verbal, observer l'impact de notre communication sur l'autre, adapter sa communication, détecter l'intérêt de son auditoire. À l'issue de ce stage de Synergologie® alternant exposés théoriques et exercices pratiques, vous aurez acquis les clés essentielles pour comprendre le langage non verbal de vos interlocuteurs.

Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques, visionnage de nombreuses vidéos illustrant les thèmes du langage corporel abordés, exercices individuels - photos et vidéos, analyse individuelle d'une vidéo à chaque fin de journée, exercice de mise en situation filmée - décryptage collectif, démarche pédagogique interactive et conviviale, livret du Participant.

CONTENU, PROGRAMME

JOUR 1

- NON VERBAL, COMMUNICATION et SYNERGOLOGIE : l'Effet Pygmalion, les 5 formes du Non verbal, schéma de communication verbale et non verbale, le pré verbal et la science, la Synergologie ou une nouvelle approche du Langage corporel
- VIDEO (atelier) : présentation filmée des candidats et analyse du langage corporel
- CE VISAGE QUI VOUS RACONTE : le Visage Dissymétrique, quand nous voulons garder pour nous ce que nous ressentons, ce qu'on peut repérer grâce à l'oeil : les quadrants, les clignements, les émotions, micro-réactions de la bouche
- > Cas pratiques (vidéos)
- LES AXES DE TÊTE : la disposition d'esprit de mon interlocuteur -> Cas pratiques (vidéos)
- LA POIGNÉE DE MAIN : la dynamique corporelle du dominant
- LES CROISEMENTS D'OUVERTURE ET DE FERMETURE -> Cas pratiques (vidéos)
- LES POSITIONS DE CHAISE : la dynamique mentale de l'autre -> Cas pratiques (vidéos)

JOUR 2

- CES GESTES QUI VOUS TRAHISSENT
- LANGAGE DES MAINS : la gestion des émotions, position des mains et configuration des poignets
- LES GESTES : la transmission des pensées, les gestes projectifs, dynamique cérébrale et préférences
- DÉCODER LES NON-DITS
- LES MICRO-DÉMANGEAISONS : la mise en évidence de nos contradictions, anatomie d'une micro démangeaison, symbolique du visage et du corps, les signes de fermeture et de malaise > [?] Cas pratiques (vidéos)

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

