DECELER ET COMPRENDRE LES PENSEES ET RESSENTIS DE VOS INTERLOCUTEURS ***JDS UNIQUEMENT***

Langage non verbal

par Céline DELAVEAU

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 diplomante de 2 ans en tant que spécialiste du langage corporel à l'Institut Européen de Synergologie.

OBJECTIFS, BENEFICES

Adapter sa communication pour mieux interagir, 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 et observer l'impact de notre communication sur l'autre. Détecter l'intérêt de son auditoire

CONTENU, PROGRAMME

NON VERBAL, COMMUNICATION ET SYNERGOLOGIE®

Le non verbal, Les 5 formes du non verbaL, les 3 codes de communication. 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

COMPRENDRE LES INTENTIONS CACHEES

Repérer et identifier les items des émotions primaires universelles, la mise en évidence de nos contradictions, l'expression de nos pulsions réfrénées sur le corps, les items de non-dits et de malaise, l'intérêt de votre interlocuteur :

• Le visage dissymétrique, quand nous voulons garder pour nous ce que nous ressentons

• L'état émotionnel positif ou négatif via la zone de l'oeil, l'écoute avec les clignements

• Le stress, la colère et l'anxiété avec les Micro-réactions de la Bouche

• Les fermetures émotionnelles, hésitation et non-dits avec les micro-démangeaisons

• Les sourcils et la mise à distance de l'autre

QUEL EST L'ETAT D'ESPRIT DU COMMUNICANT

Interpréter et anticiper l'intérêt pour vos propos (le lien, la séduction), le doute (scepticisme, distance), l'état d'esprit, l'impact de ma communication, la dynamique corporelle et mentale du dominant, les ouvertures et fermetures :nLes Axes de têtes - les croisements - la poignée de mains

LA GESTUELLE OU LA GESTION DE L'EMOTION RÉVELÉE

Analyser la transmission de la pensée par notre langage des mains, la compréhension des valeurs et préférences, l'implication dans la communication, les différentes natures de gestes, l'expression de ce qui n'est pas dit par notre cerveau

• Le langage des mains - les gestes projectifs

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

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

FORUM Novembre 2020 | **2 14** | **690.00 € HT**