

Décoder le langage non-verbal de son interlocuteur (1J)



Descriptif

« **Aucun mortel ne peut garder un secret. Si ses lèvres restent silencieuses, ce sont ses doigts qui parlent.** » - Sigmund Freud

Qu'il s'agisse de relations commerciales, d'entretiens de recrutement ou d'évaluation, d'échanges entre collègues ou avec un responsable hiérarchique, le langage non verbal de notre interlocuteur est un précieux indicateur qui révèle sa véritable intention. Encore faut-il être capable de le décoder pour le comprendre. Pour ce faire, être capable d'observer et analyser l'expression des émotions et le langage du corps s'avère indispensable.

L'objectif de cette formation très concrète est de développer les capacités des participants à percevoir puis comprendre les informations délivrées conjointement par le langage verbal et corporel de tous les acteurs impliqués dans les situations de communication.

Objectifs

- Retrouver les quatre dynamiques naturelles qui régissent le langage non-verbal ;
- Identifier les émotions sur le visage à travers des mimiques communément partagées ;
- Etre simultanément attentif au langage verbal et au langage corporel de son interlocuteur ;
- Développer ses compétences d'observation et de perceptions proprioceptives ;
- Etre à l'écoute de son intuition en intégrant cette dernière aux informations objectives ;
- Appuyer sa compréhension par le repérage des mensonges ou tentatives de manipulation ;
- Observer le regard de son interlocuteur en lien avec le rapport au temps et le dialogue intérieur ;
- Tenir compte des composantes culturelles influençant éventuellement le langage non-verbal.

Pour aller plus loin

- Maitriser son langage non-verbal (½ J)
- Gestion des émotions 1 : Vivre en bonne intelligence avec ses émotions (1J)
- Cultiver le calme et rester stable dans la tourmente (½ J)