



## Maitrise de sa communication corporelle

**Texte d'accroche :** Le langage du corps fait passer un message aussi efficace que les mots. Les interlocuteurs réagissent inconsciemment aux messages non verbaux. Cette formation s'appuie sur les témoignages de conférenciers et sur des travaux scientifiques. A partir d'exemples concrets et mises en pratique apprenez à transformer votre trac en atout.

**Mots clés :** Communication corporelle, non verbal, respiration

**Durée totale de la formation (heures) :** 7h

**Organisation des séances (durée, horaires etc.) :** 1 journée de formation : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h.

**Mode de formation :** présentiel

**Nombre de participants :** De 5 à 20 personnes

**Niveau (fondamental, intermédiaire ou avancé) :** Fondamental

**Programme détaillé :**

1. Les fondamentaux de la communication
  - L'évolution des schémas de la communication (Shannon & Weaver, Berne, Wiener, modèle interactionniste et systémique...)
  - Objectifs de la communication non-verbale
  - S'ouvrir et susciter l'émotion par son expression corporelle
  - Réveiller le public, susciter l'intérêt
2. Préparer sa communication
  - Se préparer à communiquer : respiration, cohérence cardiaque, visualisation, préparation mentale
  - Gestion des émotions et du stress : approche cognitive, stratégie d'action, conscience de soi
  - Connaître son audience, son public
  - Anticiper : choix des supports matériels et informatiques, identifier l'itinéraire, choix de la tenue vestimentaire
  - Préparation des lieux
3. Travailler sa propre communication non-verbale
  - Maîtriser sa respiration
  - Établir d'emblée un contact visuel avec son public (recherches sur le regard et l'activité des neurones miroirs)



- Maîtrise de l'espace
    - Déplacement
    - Contexte spatiale et proxémie (E. T. Hall)
    - Type de territoire et influence (Martin 1999)
  - Sourire naturel (« Le pouvoir secret du sourire » Ron Gutman)
  - Pleine présence et ancrage
  - Contrôler sa voix, personnalité vocale, les sons parasites
  - Première impression : la règle des 4x20
  - Expression du visage : disponibilité d'esprit et sympathie
  - Posture adaptée et assurance
  - Gestuelle adaptée (élévation, mobilité, fluidité)
4. Décrypter les expressions corporelles
- Changement de posture et changement d'attitude
  - Gestes qui marquent l'inconfort (illustrations photos et vidéos)
  - Gestes d'intérêt : pieds et buste (illustrations photos et vidéos)
  - Décrypter les autres gestes (mouvements des doigts, de la tête, changement de postures, etc...)

#### **Compétences acquises à l'issue de la formation :**

- Améliorer sa communication non verbale
- Gagner en confiance et être plus détendu
- Décrypter des postures, gestuelle, mimiques du visage...
- Travailler son timbre et son intonation de voix

#### **Méthode pédagogique :**

1. Les plus de la formation
  - Extraits vidéos
  - René Zayan décrypte le non verbal et montre l'importance de sa compréhension
  - Retours d'experts : primatologue, spécialiste de la modélisation des visages par ordinateur, éthologues
  - Extraits vidéos sur la communication non verbale
  - Mises en situation
2. Méthode
  - Présentation interactive utilisant des outils innovants (Wooclap) permettant l'intégration des questions des doctorants à la présentation pour favoriser l'interaction indispensable aux échanges.
  - Partage d'expériences des doctorants et du formateur
  - Présentation d'extrait vidéo pour illustrer les concepts
  - Partage des références bibliographiques (*via* Zotero)

**Langue de la formation :** Français