



- Formation
- Conseil
- Coaching

Formation

N° de référence : LCC

## **NOUVEAU : Brexit, Wikileaks, Trump, Ghosn,... que et qui pouvons-nous encore croire ? Comment réagir lorsque le langage du corps n'inspire pas confiance ?**

Un atelier interactif de deux journées pour mieux repérer l'absence de confiance, et mieux se positionner face à la gêne, à l'inconfort, à l'agressivité, à l'égoïsme, à la tromperie, à la fraude, au chantage, ...

Vous y apprendrez à adapter votre stratégie relationnelle lorsque vous serez face à des indices corporels de perte de confiance, de vigilance, de méfiance ou de défiance (...ou de déviance).

Vous y découvrirez des outils simples et rigoureux pour observer et analyser le langage corporel, révélateur de positions de "non confiance".

### **Prochaine session**

**LCC220** - Prix (particuliers/non-marchands): 310 €, Prix (entreprises): 465 €

- 08/10/2020
- 15/10/2020





- Formation
- Conseil
- Coaching

## Objectifs

---

Que ce soit lors des entretiens de recrutement, des négociations, des interviews, des inspections, des plaidoiries, des bilans thérapeutiques, des démarches commerciales, ..., votre capacité à déceler rapidement les incohérences et les perturbations dans l'interaction vous permet d'augmenter l'efficacité et les résultats de votre activité.

A travers ces deux jours d'atelier, vous explorez et approfondissez le concept et les caractéristiques de l'absence de confiance, notamment ses indices corporels. Et vous développez votre flexibilité et vos capacités d'adaptation pour vous positionner par rapport à cette situation inconfortable. Sans ressentir le besoin absolu de "découvrir la vérité" !

## Contenu

---

### 1/ Prédicibilité de la confiance : une force discrète et mystérieuse

- La confiance : une relation - un pari - une hypothèse ?
- La confiance : dynamique et processus
- La confiance : une équation ?
- Les caractéristiques de la non confiance : du manque de confiance à la défiance, en passant par la vigilance et la défiance
  - La contamination de la non confiance : les "fake news", la mondialisation, la remise en cause des « experts »
  - L'effet Viguiet et tous ces biais qui compliquent nos interprétations
  - Le cadre de référence de l'analyse du langage du corps
  - Les 7 composantes du langage

### 2/ Comment repérer la communication authentique ou stratégique ?

- Présentation de soi : dimensions authentique et stratégique du langage corporel
- Les 3 domaines de production des mouvements corporels
- Garder le fil : voir et comprendre les marqueurs corporels (Méthode OBANAD)
- La dimension émotionnelle du langage corporel
- Prendre du recul : principes, contexte, biais et limites
- Quelques réflexions sur la notion de mensonge et de "bluff"

### 3/ La crispation corporelle en situation de "non confiance"

- Immobile ou surmobile
- Posture : de la crispation à l'hypotonie
- Les mouvements et les gestes : ouverture / fermeture - confiance / méfiance - implication / retrait -





- Formation
- Conseil
- Coaching

alignement / contradiction

- Le Modèle ACOR
- La tension du regard ( A )
- La cognition incarnée ( C )
- Les principaux indicateurs corporels du positionnement stratégique ( O )
- Le rythme corporel ( R )

4/ Que faut-il observer et prendre en compte ?

- Le premier contact : la poignée de main
- La manière de s'asseoir sur la chaise (intérêt, agressivité, hésitation, analyse, fuite, ...)
- Le contact visuel et les mouvements de la tête (vigilance ou lien)
- Les boucles de rétroaction principales (croisement des bras et des jambes : tourné vers soi ou vers les autres ?)
- Les boucles secondaires (croisement des mains : supériorité, impatience, connaissance, partage, embarras ,...)
- Les autocontacts (lorsque la main revient vers le visage et le corps)
- Quelle est la direction des gestes ? (passé /présent &ndash; positif/négatif &ndash; endogroupe/exogroupe)
- Quelle est la configuration de la main ? (hésitation &ndash; association &ndash; action &ndash; distanciation &ndash; rejet)

5/ Questionner et faire avancer l'interaction

- Entretien, audition ou interrogatoire ?
- Suggestion, diversion, jugement
- Contact et mise à l'aise
- Recueil des informations corporelles et verbales
- Prise de conscience mutuelle
- Bouclage et validation

## Bénéfices

En participant à cet atelier, vous découvrirez l'importance du langage corporel dans les attitudes de "non confiance". Vous parviendrez donc à les identifier plus rapidement et à modifier en conséquence votre stratégie d'interaction pour atteindre votre objectif.

Vous utiliserez avec plus d'aisance des techniques et modèles très concrets pour observer les mouvements du corps et leur donner un horizon de sens.

La maîtrise d'une approche méthodique de lecture du langage corporel permet de mettre en évidence, dans les comportements de nos interlocuteurs (et nos propres attitudes), les caractéristiques fortes d'un





- Formation
- Conseil
- Coaching

## Formation

N° de référence : LCC

climat de confiance ou de défiance.

---

### Centre pour la formation & l'intervention psychosociologiques asbl

Avenue Louis Gribaumont 153 ■ 1200 Bruxelles ■ +32 (0)2 770 50 48 ■ [www.cfip.be](http://www.cfip.be) ■ [secretariat@cfip.be](mailto:secretariat@cfip.be)  
Boulevard de la Liberté, 130 ■ 59800 Lille ■ +33 (0)3 20 87 39 44 ■ [www.cfip.com](http://www.cfip.com) ■ [secretariat@cfip.com](mailto:secretariat@cfip.com)

