

## Décoder les comportements pour mieux communiquer



ML-63 2 Jours (14 Heures)

### Description

L'objectif de cette formation est d'apprendre à décoder les attitudes et expressions chez un interlocuteur, afin d'aller vers une communication plus authentique. A l'issue de ce cours, vous saurez adapter votre posture et votre discours en fonction de votre interlocuteur pour être en mesure de mieux communiquer.

### À qui s'adresse cette formation ?

#### Pour qui

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant mieux communiquer avec les autres et comprendre ce qui se cache derrière un comportement.

#### Prérequis

Aucun

### Les objectifs de la formation

## Programme de la formation

### Les comportements

- L'origine et la construction des comportements.
- Les différents types de comportements et leurs caractéristiques.
- Ce qui se cache derrière un comportement.
- Les différences entre personnalité et comportement.
- L'interaction entre la personnalité et les comportements.
- Mise en situation Etude de cas pour appréhender les caractéristiques des différents types de comportements.

### La perception

- Les biais de la perception.
- Comment affiner sa perception ? L'influence des mots, des chiffres, des images : comment déjouer les tentatives de manipulation ? Analyse de la construction d'un discours.
- Les préjugés et croyances.
- Déceler le mode de fonctionnement logique de son interlocuteur.
- Mise en situation Affiner sa perception et déjouer les tentatives de manipulation.
- Entraînement en binômes pour déceler le mode de fonctionnement de son interlocuteur.

## L'image

- L'image que chaque individu donne à voir.
- L'image qui est perçue par les autres.
- La part du visuel et des autres sens.
- Solliciter l'entourage pour avoir des retours.
- Améliorer son image Modifier la perception que les autres ont de soi.
- L'importance de la voix.
- Mise en situation Prendre conscience de l'image de chacun.
- Entraînement en binômes pour solliciter et recevoir du feedback.

## Les indices corporels des comportements

- Les positions du corps : les bras, les mains, les jambes, les pieds.
- Les changements de position.
- Détecter des zones d'inconfort, de tension chez un interlocuteur.
- Déceler des signes chez son interlocuteur et se positionner de manière adéquate avec son discours.
- Analyse de l'expression faciale.
- Travaux pratiques Explorer les positions du corps et détecter des zones d'inconfort chez son interlocuteur.
- Restitution en groupe.

## La communication non verbale

- Les règles de base de la communication : fonctionnement et interférences.
- La communication non verbale versus la communication verbale.
- Le langage des émotions.
- La respiration comme indice de perception.
- La calibration et la synchronisation avec son interlocuteur.
- Mise en situation Pratiquer la calibration et la synchronisation avec son interlocuteur.