

Rencontre 35 - Thème de la rencontre :

La communication gestuelle

Mercredi 10 février 2021 – Sénart



Présents : 14 en cours de création

NSK Mme Audrey HINTZY
SUEZ M. Laurent LEVRARD
PALL CORPORATION : Mme Stéphanie JOSEPH
BCNS M. Bruno CHAUDRUT
ESCALE PHARMA Mme Cécile CORPACE
SERIMAX M. Stéphane CHEVALIER
PRO G TRAITEUR : M. Nicolas DAMLENCOUR

KOEZIO Sénart M. Vincent GREZES
TITFLEX : M. Patrick ETIENNE
MEDIATREE HOLDING : Mme Laetitia PEREIRA
CLOS SEQUOIA M. Carine COURTILLER
COLLOT ELASTOMERES M. Cédric FROMANTIN
LAROCHE & ASSOCIES : Mme Lucile LE BRAS
DROUET M. Matthieu CUGINI

Absents excusés : 2

AQUATONIC M. Yann BLIN

SEREC : Mme Marjorie LE SAUX

Invités : 2

TITFLEX M. Ramzi KARMOUS

HIPPOPOTAMUS M. Marius FERRY

Animation : Julien Estier – Animateur GERME groupe Sud Ile de France

> Intervenante pédagogique : Isabelle POINSON

Issue du monde de l'Entreprise, Isabelle Poinson a débuté sa carrière dans le secteur médical et s'est exercé à plusieurs métiers (assistante d'un cabinet de Conseils ; assistante d'Avocats, gérante et Conseil expert financier) Pour le plaisir, elle a été monitrice de tennis et sa passion de toujours est l'être humain.

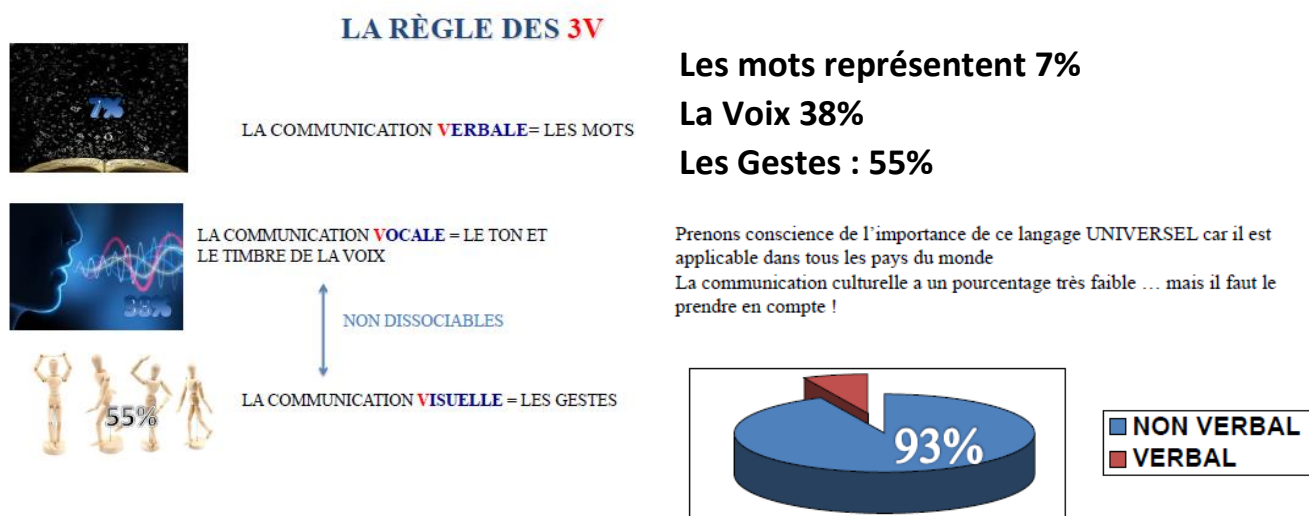
Expert praticien en Synergologie (sans pouvoir en utiliser le terme), Isabelle POINSON a créé ISACTIVE et est devenue expert en communication non verbale ; elle anime depuis plusieurs années des conférences, séminaires ou plénières chez GERME mais aussi partout en France.

Rédaction : Julien Estier | le 11/02/2021

Postulat de départ

- + Dans notre vie de tous les jours, notre spontanéité est très souvent arrêtée, nos pensées sont réprimées, non exprimées... Elles laissent une trace sur le corps.
- + Le corps révèle si notre Interlocuteur est en adéquation avec ce qu'il dit. Lorsqu'il me dit quelque chose, son corps DOIT me dire la même chose. Il ne peut y avoir de décalage entre les deux
- + S'il existe UN décalage entre les mots et les gestes alors apparaît cette sensation désagréable, qui se traduit par les mots suivants :« je ne le sens pas » « il n'y a pas de feeling entre nous »
- + Il va falloir apprendre à « lire » la gestuelle de son interlocuteur. Mais attention, la gestuelle est un outil « *Ne devenez pas des obsédés de la gestuelle* » précise Isabelle. « *C'est outil parmi tant d'autres pour mieux comprendre l'autre* ».
- + Attention, l'analyse de la gestuelle, ce n'est pas un détecteur de mensonge. Le but du jeu est de valider le discours de son interlocuteur.

Rappel des fondamentaux



Méthode de lecture - préalable

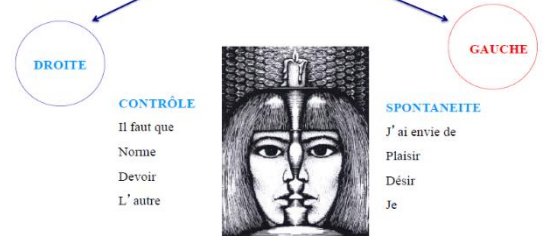
Chaque fois que nous avons une PENSÉE, notre corps la traduit par un GESTE.
Il est donc nécessaire de mettre en place des RÈGLES, et une MÉTHODE DE LECTURE

LA RÈGLE D'OR : Bienveillance & Humilité

Bienveillance : Zéro jugement de valeur.

Humilité : On peut mal voir.

⊕ Méthode de lecture – préalable (Suite)



LA RÈGLE FONDAMENTALE : La Gauche et la Droite

On ne dit pas la même chose à droite et à gauche.

LA RÈGLE SUBTILE : les paramètres complémentaires

Il existe une multitude d'autres paramètres qui peuvent interférer la lecture.

« Le contexte d'un geste est très important. Il faut savoir où et comment cela s'est passé. »

⊕ Méthode de lecture – Déroulé & Outils

L'allure générale

C'est ce que 'on regarde en premier chez une personne.

L'allure générale DÉTECTE CE QUI EST IMPRIMÉ (ce qui est ANCRÉ en nous, INDÉLÉBILE).

L'attitude intérieure

Permet de DÉTECTER CE QUI EST EXPRIMÉ (les ÉMOTIONS)

La mise en mouvement

Permet de DÉTECTER CE QUI EST RÉPRIMÉ (les PULSIONS)

ETAPE 01 : Les épaules



Il y a un problème, notre Interlocuteur n'aborde pas notre entretien librement, son esprit est préoccupé.

L' épaule gauche de mon Interlocuteur est plus haute ou elle s' avance, il est dans la séduction.

L' épaule droite de mon Interlocuteur est plus haute ou elle s' avance, il est dans la performance.

Notre Interlocuteur aborde notre entretien sans aucun problème.

Les 2 épaules de mon Interlocuteur sont avancées, elles forment une antenne parabolique, celui-ci est curieux !

ETAPE 02 : La rotation de la tête



EMPATHIE

| LATERAL DROIT | LATERAL GAUCHE |
|------------------------------------|-----------------------------------|
| Vigilance liée à mon Interlocuteur | Abandon Situation de Bien être |



AUTORITÉ

| SAGITTAL SUPERIEUR | SAGITTAL INFERIEUR |
|---|--|
| Domination transformée quelquefois en agressivité face à l' Autre | Soumission transformée quelquefois en peur de l' Autre |



CONTRÔLE ET LIEN

| ROTATIF DROIT | ROTATIF GAUCHE |
|--|--|
| Écoute, être dans le lien avec l' Autre | Le discours de l' Autre est « passé au peigne fin » |

ETAPE 02BIS : Les sourcils



JE METS L'AUTRE À DISTANCE



NEUTRE



JE ME METS À DISTANCE

ETAPE 03 : Les gestes : le sens de la gestuelle – Gauche / Droite



Le sens de la gestuelle va ... avec le sens de l'écriture

Attention : Le sens de la gestuelle est inversé pour tous ceux qui lisent de droite à gauche.

إيزابيل



Attention aux aprioris



Les mains sont visibles
GESTE D'OUVERTURE

BRAS et JAMBES croisés, ce ne sont pas des gestes de fermetures systématiques, il est important de regarder COMMENT sont positionnés les bras et les jambes !



Les mains sont cachées
GESTE DE FERMETURE

ETAPE 04 : La micro-gestuelle

T : La Tête

C : lieu de la communication : ce qu'on VA dire ou qu'on NE VEUT PAS dire

BU : Ce que JE SUIS

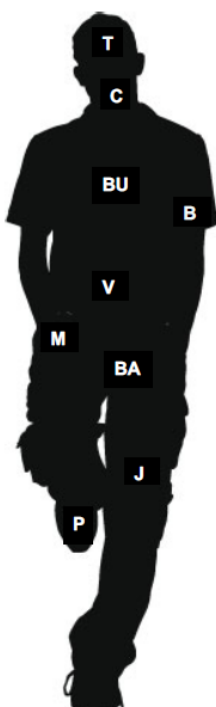
V : Ce que J' AI

BA : Le désir d' aller

B : L' action

J : La fuite

P et M : Pieds et Mains



En situation de malaise, il est parfois difficile de masquer son trouble sans bouger. Alors, que fait l'ÊTRE HUMAIN ? Il se caresse, il se gratte ...

Ces petites caresses ou démangeaisons que maintenant vous allez être beaucoup plus sensibles à voir vous permettent de noter que : quand on a quelque chose à cacher, on se gratte, quand on est empêché de parler, on se gratte, quand on n'est pas d'accord, on se gratte...

La main est la partie visible du cerveau et elle ira se positionner sur la partie du corps que vous avez en tête ! Les enfants se démangent plus car ils ont la répression de la norme, ils se demandent donc «si, quand même, ils ne peuvent pas essayer » !

Passage en revue des clés de lecture vus ensemble :

Les cheveux

Le rapport avec les cheveux est un rapport de douceur / séduction :

- + Vers l'autre : recherche de communication
- + A l'écart de l'autre : ne pas communiquer

Les yeux

- pupille se dilate = émotion positive
- pupille se rétracte = émotion négative
- oeil droit regarde = contrôle
- oeil gauche regarde = laisser aller
- sourcil gauche se lève = je me mets à distance
- sourcil droit se lève = je te mets à distance

Le corps

- Face à face (j'assume)
- Ou de côté (pourvu que l'on n'aborde pas tel ou tel sujet).

Mouvement des pieds :

- Pointe du pied relevée, n'est plus à l'écoute / « stop »
- Talon du pied relevé, n'est plus là = « prêt à s'enfuir »

Croisement des bras et des jambes :

- Bras croisés et deux mains cachées = geste de fermeture
- bras croisés et deux pouces visibles en l'air = geste d'ouverture
- croisement indifférencié d'un bras sur l'autre = dissimulation
- bras droit visible = contrôle ; bras gauche = laisser aller
- croisement indifférencié des jambes = pas significatif
- jambe croisée = décontraction ou « rien à faire », voire fermeture

Et si on se grattait

Tout dépend de où on se gratte (car ça démange vraiment).

Le cerveau envoie le sang là où j'ai eu une pensée.

Le cou : C'est là qu'est la communication

Le buste et les épaules : L'ego (à droite, il faut que, à gauche, j'ai envie)

Le ventre : L'avoir, la possession

Le bassin : La sexualité, la vitalité

L'anus : L'entrée en matière, des problèmes d'argent

Les jambes : La fuite

Les bras : La force, l'action

Les aisselles : L'impuissance de faire quelque chose

Le dos : Connotation négative (tout ce qui est derrière, ce n'est pas bon)

Quand le lobe de l'oreille démange à droite, ça m'agace, à gauche ça m'excite

Passage en revue des clés de lecture vus ensemble (Suite)

Les mains

- + Sur les hanches : position de leader
- + Dans le dos c'est la fonction qui parle

Les oreilles

Oreille droite : ça m'agace, oreille gauche : ça m'excite (dans le sens curiosité)

Se surélever avec les pieds

La personne essaie d'être à la hauteur

Mimer une scène racontée

Le fait de mimer avec son corps c'est que ça s'est vraiment passé.

Conclusion

Plus nous voulons nous maîtriser et plus notre micro-gestuelle nous trahit ; la route est longue et l'observation permanente pour progresser sur la voie du « non verbal » ;

« un bon communicant s'occupe de l'autre et non de lui avec comme règle d'or la BIENVEILLANCE » ; et surtout « restons humble !!!... ...car il est impossible de tout contrôler. »

« Pour augmenter vos chances de convaincre améliorez votre gestuelle et analysez celle de votre interlocuteur », cette citation d'Isabelle résume l'intérêt de cette journée : « Soyons le plus authentique possible dans notre communication ».