

## MAÎTRISER LA COMMUNICATION NON VERBALE



**Rémy Xavier PALET**  
Co-fondateur

Master coach professionnel certifié RNCP VI

Psycho praticien en PNL – AT – AS

Expert en évaluation cognitivo-comportementale

Formateur de coachs professionnels

Superviseur de coachs professionnels

Executive consultant en Fusaq – Conférencier

# LA TEAM COACH

Académie LTC

[lateamcoach/mon-rendez-vous](https://lateamcoach.com/mon-rendez-vous)

# AVERTISSEMENTS



Je suis très heureux de t'offrir et de te partager cet apprentissage de la communication non verbale.

Le contenu de ce document est une introduction aux techniques de communication non verbale et cette auto-formation n'a pas pour ambition de te permettre de devenir un expert en la matière.

Ce document a pour objectif de te permettre de prendre connaissance d'éléments généraux à utiliser dans le cadre privé et en aucun cas ne te permettrait, sans un accompagnement de nos experts, de pouvoir prétendre enseigner la communication non verbale.

*Si tu veux aller plus loin :* <https://www.lateamcoach-academie.fr/programme-teamcoach>

**Notre programme de Mentorat: « Deviens ton propre coach & mentor » :**

Te permettra d'accéder à l'intégralité des 21 outils (dont la communication non verbale) pour acquérir les expertises et pratiques nécessaires pour devenir un professionnel de l'accompagnement.

© LA TEAM COACH SAS - Tous droits réservés. Ne pas partager, copier, reproduire ou vendre toute partie de ce document sans l'autorisation écrite de LA TEAM COACH®. Toutes les infractions seront poursuivies. Si vous êtes le propriétaire personnel de la licence d'utilisateur final de LATEAMCOACH®, vous pouvez l'utiliser pour votre propre usage, mais pas à d'autres fins

Rémy Xavier PALET  
Co-Fondateur LA TEAM COACH SAS  
<https://www.lateamcoach.fr>



# E-BOOK – FORMATION LA TEAM COACH ACADEMIE

---

## COMMENT UTILISER LA COMMUNICATION NON VERBALE DANS UNE ENTREPRISE et/ou UNE ORGANISATION

[lateamcoach/mon-rendez-vous](https://lateamcoach.com/mon-rendez-vous)

L'accompagnement au sein d'une organisation est un sujet crucial pour les dirigeants.

C'est la raison pour laquelle **L'EQUIPE DE LA TEAM COACH** intervient dans les entreprises pour accompagner dirigeants & collaborateurs dans ce cadre.

# CE QUE LA **TEAM COACH** VA T'APPORTER GRÂCE À CETTE FORMATION



## **I. INTRODUCTION A LA COMMUNICATION NON VERBALE**

- A. Définition de la communication non verbale
- B. Importance de la communication non verbale dans les interactions professionnelles
- C. Objectifs de la formation

## **II. LES PRINCIPAUX ELEMENTS DE LA COMMUNICATION NON VERBALE**

- A. Expressions faciales et micro-expressions
- B. Gestes et mouvements du corps
- C. Posture et proxémie
- D. Ton de la voix et intonation
- E. Langage corporel général

## **III. LES BASES THEORIQUES DE LA COMMUNICATION NON VERBALE**

- A. Les théories et modèles clés
- B. Les différentes significations des signaux non verbaux
- C. L'importance de la congruence entre le verbal et le non verbal

## **IV. OBSERVATION ET INTERPRETATION DES SIGNAUX NON VERBAUX**

- A. Techniques d'observation attentive
- B. Identification des signaux non verbaux les plus courants
- C. Interprétation des signaux non verbaux en contexte
- D. Reconnaissance des émotions à travers la communication non verbale

## **V. FACTEURS CULTURELS DANS LA COMMUNICATION NON VERBALE**

- A. Sensibilisation aux différences culturelles
- B. Analyse de la communication non verbale dans un contexte multiculturel
- C. Adaptation de la communication non verbale en fonction des cultures

## **VI. DEVELOPPEMENT DE L'EMPATHIE ET DE LA CONNEXION AVEC AUTRUI**

- A. Importance de l'empathie dans la communication non verbale
- B. Techniques pour développer l'empathie
- C. Utilisation de la communication non verbale pour établir une meilleure connexion

# CE QUE LA **TEAM COACH** VA T'APPORTER GRÂCE À CETTE FORMATION



## **VII. APPLICATION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE DANS L'ENTREPRENEURIAT**

- A. Utilisation de la communication non verbale dans les négociations
- B. Impact de la communication non verbale sur le leadership
- C. Communication non verbale lors des présentations et des entretiens

## **VIII. PRATIQUE ET MISES EN SITUATION**

- A. Exercices d'observation et d'interprétation des signaux non verbaux
- B. Jeux de rôles pour mettre en pratique la communication non verbale
- C. Études de cas réels pour analyser les signaux non verbaux

## **IX. CONCLUSION ET PLAN D'ACTION PERSONNEL**

- A. Récapitulation des principales compétences acquises
- B. Élaboration d'un plan d'action individuel pour continuer à développer les compétences en communication non verbale

## **X. ÉVALUATION DE LA FORMATION**

- A. Feedback des participants sur la formation
- B. Évaluation des objectifs de formation atteints
- C. Recommandations pour l'amélioration de tes compétences

*Cette formation vise à fournir aux entrepreneurs & managers les connaissances, les compétences et les outils nécessaires pour analyser et comprendre la communication non verbale.*

*Il couvre les aspects théoriques, la pratique des compétences d'observation et d'interprétation, ainsi que l'application de la communication non verbale dans le contexte entrepreneurial.*

*La formation inclut également des exercices pratiques et des mises en situation pour permettre aux participants d'appliquer les concepts et les techniques enseignés.*

# I. INTRODUCTION À LA COMMUNICATION NON VERBALE

LA TEAM COACH  
Académie LTC

# A. DÉFINITION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE

---



La communication non verbale englobe tous les signaux et les messages que nous transmettons sans utiliser de mots.

Cela inclut :

- ⇒ Les expressions faciales,
- ⇒ Les gestes,
- ⇒ La posture,
- ⇒ La voix
- ⇒ Les signaux corporels répétitifs.

## B. L'IMPACT DE LA COMMUNICATION NON VERBALE SUR LE LEADERSHIP



- En tant qu'entrepreneur ou manager, tu sais que la communication est essentielle pour établir des relations solides avec tes clients, partenaires et employés.
- La communication non verbale complète la communication verbale en transmettant des informations supplémentaires sur les émotions, l'engagement et la crédibilité.

**Par exemple**, en utilisant un langage corporel ouvert et positif lors d'une présentation, tu peux renforcer ton message et inspirer confiance.

## C. OBJECTIF DE LA FORMATION

---



L'objectif de cette formation est de t'équiper des compétences nécessaires pour analyser et comprendre la communication non verbale.

Cela te permettra:

- › De mieux interagir avec les autres,
- › D'améliorer tes compétences en leadership,
- › De négocier de manière plus efficace
- › De présenter ou de te présenter avec impact.

# II. LES PRINCIPAUX ÉLÉMENTS DE LA COMMUNICATION NON VERBALE

## A. Les expressions faciales & les micro-expressions

---

LA TEAM COACH  
Académie LTC

## A. LES EXPRESSIONS FACIALES & LES MICRO-EXPRESSIONS

---



Les expressions faciales peuvent révéler des émotions telles que la joie, la surprise, la tristesse ou la colère.

**Par exemple**, en observant attentivement les expressions faciales lors d'une réunion, tu peux détecter si les participants sont d'accord, perplexes ou mécontents, ce qui t'aidera à ajuster ta communication en conséquence.

- **Les micro-expressions**, qui sont de brèves expressions faciales involontaires, peuvent fournir des indices sur les véritables sentiments d'une personne.
- **En les identifiant**, tu peux mieux comprendre les réactions et les intentions des autres lors de négociations ou de réunions importantes.

# A. LES EXPRESSIONS FACIALES & LES MICRO-EXPRESSIONS



EXPRESSION FACIALE	INTERPRÉTATIONS POSSIBLES	COMMENT RÉAGIR	À ÉVITER
<b>SOURIRE</b>	<b>Joie, bonheur, amusement, satisfaction, approbation</b>	Souriez en retour, montrez votre appréciation ou engagez-vous dans une conversation positive.	Évitez de minimiser la situation ou de faire des commentaires insensibles.
<b>RIRE</b>	<b>Amusement, contentement, plaisir, connivence</b>	Rejoignez le rire, partagez une blague ou montrez votre compréhension de l'humour.	Évitez de se moquer ou de ridiculiser la personne ou la situation.
<b>REGARD FURIEUX</b>	<b>Colère, irritation, frustration, hostilité</b>	Essayez de comprendre la source de la colère et adressez la situation de manière calme et respectueuse.	Évitez d'aggraver la situation ou de répondre avec colère et hostilité.
<b>FRISSONNEMENT DES SOURCILS</b>	<b>Confusion, concentration, mécontentement</b>	Demandez des éclaircissements, soyez patient ou essayez de trouver une solution ensemble.	Évitez de faire des suppositions ou de minimiser les préoccupations de la personne.
<b>FRONT PLISSÉ</b>	<b>Inquiétude, anxiété, tension, réflexion</b>	Montrez de l'empathie, demandez si tout va bien ou offrez votre soutien si nécessaire.	Évitez de minimiser ou de rejeter les préoccupations de la personne.

# A. LES EXPRESSIONS FACIALES & LES MICRO-EXPRESSIONS



EXPRESSION FACIALE	INTERPRÉTATIONS POSSIBLES	COMMENT RÉAGIR	À ÉVITER
<b>YEUX ÉCARQUILLÉS</b>	<b>Surprise, étonnement, peur, effroi</b>	Soyez attentif à la réaction de l'autre personne et demandez si tout va bien ou si elle a besoin d'aide.	Évitez de rire ou de se moquer de la personne pour sa réaction.
<b>HAUSSEMENT DE SOURCILS</b>	<b>Étonnement, incrédulité, intérêt, surprise</b>	Montrez de l'intérêt, posez des questions ou encouragez la personne à partager davantage.	Évitez de juger ou de discréditer les intérêts ou les opinions de la personne.
<b>REGARD FUYANT</b>	<b>Gêne, timidité, embarras, évitement, dissimulation</b>	Respectez l'espace personnel de la personne, soyez rassurant et créez un environnement confortable pour la conversation.	Évitez de forcer la personne à faire face à des sujets ou des situations inconfortables.
<b>GRIMACE</b>	<b>Dégoût, mépris, inconfort, désapprobation</b>	Essayez de comprendre ce qui cause le mécontentement et adressez la situation de manière appropriée.	Évitez de minimiser ou de rejeter les sentiments de la personne.
<b>BOUCHE TORDUE</b>	<b>Dédain, mépris, désapprobation, réticence</b>	Respectez le point de vue de la personne, engagez une discussion constructive ou cherchez à clarifier les malentendus.	Évitez de ridiculiser ou de critiquer la personne

# B. LES GESTES & LES MOUVEMENTS DU CORPS

---

LA TEAM COACH  
Académie LTC

## B. LES GESTES & LES MOUVEMENTS DU CORPS



Les gestes peuvent renforcer ou nuire à ton message.

*Par exemple*, en utilisant des gestes ouverts et engagés lors d'une présentation, tu montres ton assurance et ton enthousiasme, ce qui peut captiver ton auditoire.

Les mouvements du corps, tels que l'orientation vers une personne ou l'inclinaison en avant, indiquent ton intérêt et ton attention envers ton interlocuteur.

*En étant conscient de tes propres mouvements corporels et en les adaptant en fonction de la situation, tu peux créer une connexion plus forte avec les autres.*

## B. LES GESTES & LES MOUVEMENTS DU CORPS



GESTES / MOUVEMENTS DU CORPS	INTERPRÉTATIONS POSSIBLES	COMMENT RÉAGIR	QUOI FAIRE	À NE PAS DIRE OU FAIRE
<b>CROISER LES BRAS</b>	<b>Défense, fermeture, réticence, inconfort</b>	Essayez de créer un environnement accueillant et ouvert à la communication.	Encouragez la personne à s'exprimer librement et assurez-vous de son confort.	Évitez d'interpréter automatiquement cela comme un signe d'hostilité ou de désintérêt.
<b>TAPER DU PIED</b>	<b>Impatience, irritation, frustration</b>	Soyez conscient de l'ambiance et essayez de résoudre les problèmes rapidement.	Cherchez à comprendre ce qui cause l'impatience et essayez de répondre à ses besoins.	Évitez d'accuser la personne d'être impatiente ou de l'ignorer.
<b>HOCHER LA TÊTE</b>	<b>Accord, compréhension, engagement</b>	Montrez votre écoute et votre intérêt en posant des questions ou en affirmant.	Continuez à engager la personne dans la conversation et validez ses points de vue.	Évitez de supposer que vous savez exactement ce que la personne pense ou ressent.
<b>SERRER LES POINGS</b>	<b>Frustration, colère, détermination</b>	Essayez de comprendre la source de la frustration et offrez votre soutien.	Montrez de l'empathie et encouragez des solutions constructives.	Évitez de minimiser ou d'ignorer les sentiments de la personne.

## B. LES GESTES & LES MOUVEMENTS DU CORPS



GESTES / MOUVEMENTS DU CORPS	INTERPRÉTATIONS POSSIBLES	COMMENT RÉAGIR	QUOI FAIRE	À NE PAS DIRE OU FAIRE
<b>SE PENCHER EN AVANT</b>	Intérêt, engagement	Montrez votre intérêt en posant des questions ou en encourageant la personne à continuer.	Manifestez votre intérêt et écoutez activement ce que la personne a à dire.	Évitez de prendre le contrôle de la conversation ou de l'interrompre.
<b>RECULER OU S'ÉLOIGNER</b>	Réticence, inconfort, désir de distance	Respectez l'espace personnel de la personne et offrez une atmosphère détendue.	Créez un environnement accueillant et rassurez la personne sur votre intention.	Évitez d'interpréter cela comme un rejet personnel ou une invitation à vous rapprocher.
<b>TAPOTER DU DOIGT OU DES OBJETS</b>	Impatience, ennui, agitation	Essayez de capter l'attention de la personne et de rendre l'interaction plus intéressante.	Identifiez les raisons de l'agitation et proposez des activités pertinentes.	Évitez de les critiquer pour leur manque d'intérêt ou de les juger.
<b>SE TOURNER VERS QUELQU'UN</b>	Intérêt, écoute, engagement	Montrez votre intérêt en établissant un contact visuel et en participant activement.	Réagissez de manière attentive et engageante, en accordant toute votre attention.	Évitez de prendre cela pour acquis et de monopoliser la conversation.

## B. LES GESTES & LES MOUVEMENTS DU CORPS



Gestes / Mouvements du corps	Interprétations possibles	Comment réagir	Quoi faire	À ne pas dire ou faire
<b>CROISER LES JAMBES</b>	Détente, confort	Créez une atmosphère détendue et informelle pour faciliter la conversation.	Adaptez votre posture en conséquence et favorisez une communication détendue.	Évitez d'attribuer automatiquement un certain état d'esprit ou une intention.
<b>TAPOTER SON PIED OU SES DOIGTS</b>	Impatience, nervosité	Essayez de créer un environnement calme et rassurant pour réduire l'anxiété.	Faites preuve de patience et encouragez un dialogue ouvert et constructif.	Évitez de les juger ou de les critiquer pour leur nervosité.

# C. LA POSTURE & LA PROXÉMIE

---

LA TEAM COACH  
Académie LTC

## C. LA POSTURE & LA PROXÉMIE

---



La proxémie fait référence à la distance physique entre les personnes lors d'une interaction.

La posture envoie des messages sur ton niveau de confiance et d'ouverture.

*Par exemple*, en adoptant une posture droite et ouverte lors d'une réunion, tu projettes une image de confiance et d'autorité.

*En étant conscient de la proximité culturellement appropriée, tu peux éviter de transgresser les normes sociales et maintenir une relation confortable avec tes interlocuteurs.*

# C. LA POSTURE & LA PROXÉMIE



POSTURE / PROXÉMIE	INTERPRÉTATIONS POSSIBLES	COMMENT RÉAGIR	QUOI FAIRE	À ÉVITER
ADAPTEZ VOTRE POSTURE	<b>Crée une ambiance confortable et facilite la connexion</b>	Imiter légèrement la posture de l'autre personne	Ajustez votre posture pour refléter une ouverture à l'échange	Évitez d'imiter de manière excessive ou d'être inauthentique
MAINTENEZ UNE POSTURE OUVERTE	<b>Ouverture, disponibilité</b>	Évitez de croiser les bras ou les jambes	Gardez une posture détendue et ouverte	Évitez d'avoir une posture rigide ou fermée
SOYEZ ATTENTIF À VOTRE LANGAGE CORPOREL	<b>Engagement, intérêt</b>	Veillez à ce que votre posture reflète l'intérêt pour la conversation	Adoptez une posture qui montre votre implication dans la conversation	Évitez de vous affaler ou de paraître désintéressé
RESPECTEZ LES DISTANCES PERSONNELLES	<b>Confort, respect</b>	Soyez attentif aux signaux de l'autre personne	Respectez l'espace personnel de l'autre personne	Évitez de vous approcher trop près ou de vous éloigner trop loin de manière brusque
TROUVEZ UN ÉQUILIBRE	<b>Confort, harmonie</b>	Ajustez votre positionnement en fonction de l'autre personne	Synchronisez votre proximité pour vous aligner sur l'autre personne	Évitez d'envahir l'espace personnel de l'autre personne ou de maintenir une trop grande distance
ADAPTEZ-VOUS À L'ENVIRONNEMENT	<b>Convenance, respect</b>	Tenez compte du contexte et de l'espace disponible	Adaptez votre proximité en fonction du cadre et de la situation	Évitez de négliger les signaux de confort de l'autre personne
SOYEZ ATTENTIF AUX SIGNAUX DE CONFORT	<b>Respect, sensibilité</b>	Observez les signaux de malaise ou d'inconfort	Respectez les limites de proximité et ajustez-vous en conséquence	Évitez de forcer une proximité ou de ne pas tenir compte des signaux de l'autre personne

# D. LE TON DE VOIX & L'INTONATION

---

LA TEAM COACH  
Académie LTC

## D. LE TON DE VOIX & L'INTONATION



- **Le ton de la voix et l'intonation peuvent influencer la signification de tes paroles.**

**Par exemple**, en utilisant une voix calme et posée lors d'une situation stressante, tu peux transmettre un sentiment de contrôle et de confiance.

- **Les variations d'intonation peuvent ajouter de la dynamique à ta communication et aider à transmettre des émotions.**

**Par exemple**, en utilisant une intonation enthousiaste lors d'une présentation, tu peux maintenir l'attention de ton public et rendre ton message plus mémorable.

## D. LE TON DE VOIX & L'INTONATION



TON DE VOIX	INTERPRÉTATIONS POSSIBLES	COMMENT RÉAGIR	QUOI FAIRE	À ÉVITER
CALME ET POSÉ	<b>Confiance, maîtrise</b>	Percevez l'assurance et la stabilité de la personne	Établissez une conversation calme et équilibrée	Évitez de penser que la personne est distante ou peu enthousiaste
ÉNERGIQUE	<b>Excitation, enthousiasme</b>	Montrez votre intérêt et votre engagement	Partagez l'enthousiasme ou posez des questions pour en savoir plus	Évitez de les interrompre ou de les couper dans leur élan
MONOTONE	<b>Désintérêt, ennui</b>	Essayez de capter leur attention et de susciter leur intérêt	Posez des questions ou utilisez des exemples pour rendre la conversation plus intéressante	Évitez de les accuser d'être ennuyeux ou de perdre leur intérêt
AGRESSIF	<b>Hostilité, irritation</b>	Restez calme et maîtrisé dans votre réponse	Écoutez attentivement et évitez de prendre une position défensive	Évitez de réagir avec agressivité ou de les provoquer
CHALEUREUX	<b>Sympathie, convivialité</b>	Montrez votre appréciation et votre ouverture	Utilisez un ton similaire pour créer une ambiance chaleureuse	Évitez de les critiquer pour être trop amicaux ou d'être sarcastique
HÉSITANT	<b>Incertitude, doute</b>	Soyez patient et encourageant	Offrez votre soutien et encouragez-les à partager leurs réflexions ou questions	Évitez de les critiquer ou de les juger pour leur manque de confiance
HAUT ET RAPIDE	<b>Excitation, nervosité</b>	Montrez de l'intérêt et de l'écoute	Encouragez-les à s'exprimer clairement et à prendre leur temps pour communiquer	Évitez de les interrompre ou de leur demander de parler plus lentement
BAS ET LENT	<b>Calme, réflexion</b>	Respectez leur rythme de parole et soyez attentif	Soyez patient et réceptif, encouragez-les à exprimer leurs pensées	Évitez de les presser ou de les juger pour être trop lents ou paresseux

# E. LE LANGAGE CORPOREL & RÉPÉTITIF

LA TEAM COACH  
Académie LTC

## E. LE LANGAGE CORPOREL & RÉPÉTITIF



**Le langage corporel général englobe l'ensemble des signaux non verbaux que tu envoies, y compris ton énergie, ton engagement et ton niveau de confort.**

**Par exemple**, en adoptant une posture ouverte, en faisant preuve d'engagement visuel et en souriant pendant une conversation, tu montres ton intérêt et ton respect envers ton interlocuteur, renforçant ainsi la qualité de l'échange.

# E. LE LANGAGE CORPOREL & RÉPÉTITIF



LANGAGE CORPOREL	INTERPRÉTATIONS POSSIBLES	COMMENT RÉAGIR	QUOI FAIRE	À ÉVITER
TAPOTEMENT DES DOIGTS	<b>Nervosité, agitation</b>	Créez une atmosphère calme et rassurante	Offrez un environnement détendu ou proposez des activités pour canaliser l'énergie	Évitez de leur demander d'arrêter de tapoter ou de les critiquer pour leur nervosité
BALANCEMENT D'UNE JAMBE	<b>Impatience, agacement</b>	Soyez attentif à leur état d'esprit et au contexte	Essayez de faciliter la conversation ou de régler les problèmes sous-jacents	Évitez de les interrompre ou de les accuser d'être agités
MORDILLEMENT DES LÈVRES	<b>Anxiété, tension</b>	Créez un environnement sécurisant et encourageant	Soyez patient et attentif à leur besoin de soutien ou de réconfort	Évitez de leur dire d'arrêter de mordiller leurs lèvres ou de les juger pour leur anxiété
BATTEMENT DU PIED	<b>Nervosité, impatience</b>	Soyez conscient de leur état émotionnel et de leur besoin d'expression	Offrez un environnement détendu ou proposez des moyens de libérer l'énergie	Évitez de leur demander d'arrêter de bouger ou de les critiquer pour leur impatience
JOUER AVEC DES OBJETS	<b>Nervosité, distraction</b>	Montrez votre compréhension et votre soutien	Créez un environnement détendu et proposez des activités pour canaliser l'énergie	Évitez de leur dire d'arrêter de jouer avec les objets ou de les juger pour leur distraction
TORDRE LES CHEVEUX	<b>Nervosité, inquiétude</b>	Créez un environnement rassurant et réceptif	Offrez un soutien émotionnel ou proposez des techniques de relaxation	Évitez de leur dire d'arrêter de jouer avec leurs cheveux ou de les critiquer pour leur inquiétude
CLIGNEMENT EXCESSIF DES YEUX	<b>Nervosité, inconfort</b>	Soyez attentif à leur niveau de confort et de stress	Créez un environnement détendu et proposez des pauses pour reposer les yeux	Évitez de leur dire d'arrêter de cligner des yeux ou de les juger pour leur nervosité
TICS NERVEUX	<b>Nervosité, anxiété</b>	Faites preuve de compréhension et de soutien	Proposez des techniques de gestion du stress ou encouragez-les à se détendre	Évitez de les interrompre ou de les critiquer pour leurs tics

# III. LES BASES TECHNIQUES DE LA COMMUNICATION NON VERBALE

## A. LES THÉORIES & LES MODÈLES CLÉS

LA TEAM COACH  
Académie LTC

# A. LES THÉORIES & LES MODÈLES CLÉS

## LA THÉORIE DES ÉMOTIONS DE BASE :

**La théorie des émotions de base, également connue sous le nom de théorie des émotions universelles, soutient l'idée que certaines expressions faciales sont universelles et reflètent des émotions fondamentales communes à tous les êtres humains.**

Cette théorie a été développée par le psychologue Paul Ekman et d'autres chercheurs.

Selon cette théorie, il existe six émotions de base universelles qui peuvent être identifiées à travers les expressions faciales :

- LA JOIE,
- LA TRISTESSE,
- LA PEUR,
- LA COLÈRE,
- LE DÉGOÛT
- LA SURPRISE.

Ces expressions faciales seraient innées et indépendantes de la culture, ce qui signifie que les personnes du monde entier sont capables de reconnaître et d'interpréter ces émotions à partir des expressions du visage.

La reconnaissance des expressions faciales des émotions de base peut être utile pour mieux comprendre les émotions des autres et faciliter la communication émotionnelle.

En identifiant ces expressions, nous pouvons développer une meilleure empathie et une compréhension plus précise des sentiments de ceux qui nous entourent.

En résumé, la théorie des émotions de base propose que certaines expressions faciales sont universelles et reflètent des émotions fondamentales communes à tous les êtres humains.

*En comprenant et en reconnaissant ces expressions, nous pouvons améliorer notre compréhension des émotions des autres et favoriser une meilleure communication émotionnelle.*



# A. LES THÉORIES & LES MODÈLES CLÉS



## LA THÉORIE DE LA COMMUNICATION NON VERBALE DE MEHRABIAN :

Selon cette théorie, une grande partie de la signification de notre communication est transmise par des éléments non verbaux tels que le langage corporel et la tonalité de la voix.

La théorie de la communication non verbale de Mehrabian, également connue sous le nom de règle des 7-38-55, est une théorie qui examine l'importance relative de différents éléments de la communication lorsqu'il s'agit de transmettre des émotions et des attitudes.

**La théorie de Mehrabian suggère que lorsqu'il s'agit de communiquer des émotions et des attitudes:**

- ❑ 7% de l'impact est attribué aux mots eux-mêmes,
- ❑ 38% est attribué à la manière dont les mots sont prononcés (intonation, ton de voix, etc.)
- ❑ 55% est attribué aux expressions faciales et au langage corporel.

Il est important de noter que cette théorie se concentre spécifiquement sur la communication des émotions et des attitudes, et non sur l'ensemble de la communication.

Elle a été développée sur la base d'études réalisées dans des contextes particuliers, tels que la communication de l'attitude positive ou négative lors de la lecture de phrases courtes et isolées.

*Cependant, la théorie de Mehrabian a été souvent mal interprétée et utilisée de manière excessive ou inappropriée.*

Elle ne s'applique pas à tous les aspects de la communication, tels que la transmission d'informations factuelles, la persuasion ou les échanges plus complexes.

Il est donc important de prendre en compte que la communication est un processus complexe qui englobe différents éléments verbaux et non verbaux.

L'utilisation exclusive de la théorie de Mehrabian pour évaluer la communication peut conduire à une simplification excessive et à une mauvaise interprétation des messages échangés.

# B. LES DIFFÉRENTES SIGNIFICATIONS DES SIGNAUX NON VERBAUX

LA TEAM COACH  
Académie LTC

# B. LES DIFFÉRENTES SIGNIFICATIONS DES SIGNAUX NON VERBAUX

Les signaux non verbaux peuvent avoir différentes significations en fonction du contexte et de la culture.

Par exemple, un hochement de tête peut signifier l'approbation dans certaines cultures, tandis qu'il peut exprimer la compréhension ou l'écoute attentive dans d'autres.

Comprendre ces nuances culturelles t'aidera à éviter les malentendus.



## 1. Contact visuel :

- Dans de nombreuses cultures occidentales, le contact visuel est considéré comme un signe de respect et d'engagement lors d'une conversation.
- En revanche, dans certaines cultures asiatiques, un contact visuel prolongé peut être perçu comme impoli ou intrusif. Dans ces cultures, il est courant d'éviter le regard direct pour montrer le respect ou la soumission.

## 2. Gestes de la main :

- Le geste du pouce levé est généralement associé à un signe de positivité et d'approbation dans de nombreuses cultures occidentales.
- Cependant, dans certaines cultures du Moyen-Orient, ce geste peut être interprété comme offensant ou vulgaire.

## 3. Distance personnelle :

- La notion d'espace personnel varie d'une culture à l'autre. Dans certaines cultures latino-américaines ou méditerranéennes, les interactions sociales peuvent être plus rapprochées et impliquer un contact physique plus fréquent.
- À l'inverse, dans certaines cultures nordiques ou anglo-saxonnes, l'espace personnel est généralement plus important, et les personnes peuvent préférer une plus grande distance physique lors des interactions sociales.

Il est important de noter que ces exemples sont des généralisations et qu'il peut y avoir des variations individuelles au sein des cultures.

*Il est essentiel de faire preuve de sensibilité culturelle et de se renseigner sur les normes et les pratiques de communication spécifiques à chaque culture pour éviter les malentendus.*

# C. L'IMPORTANCE DE LA CONGRUENCE ENTRE LE VERBAL & LE NON VERBAL

LA TEAM COACH  
Académie LTC

## C. L'IMPORTANCE DE LA CONGRUENCE ENTRE LE VERBAL & LE NON VERBAL

En effet, l'importance de la congruence entre le verbal et le non verbal dans la communication est essentielle.

Lorsque le langage verbal et le langage non verbal sont congruents, c'est-à-dire qu'ils transmettent le même message, cela renforce la clarté, la crédibilité et la compréhension de ton message.

Si tu exprimes verbalement un message positif, mais que tes gestes, ton expression faciale ou ton langage corporel sont en contradiction avec ce message, cela peut créer une dissonance et une confusion chez ton interlocuteur.

**Par exemple**, croiser les bras, éviter le contact visuel ou adopter une posture fermée peuvent envoyer des signaux non verbaux qui indiquent le désintérêt ou le désaccord, ce qui peut contredire tes paroles positives.

Lorsque le verbal et le non verbal sont en accord, cela renforce la compréhension et la réception du message.

Les signaux non verbaux peuvent renforcer ou affaiblir l'impact de tes paroles.

**Par exemple**, maintenir un contact visuel, adopter une posture ouverte et utiliser des gestes cohérents avec tes mots peuvent renforcer la confiance, l'authenticité et la persuasion de ton discours.

Pour maintenir la congruence entre le verbal et le non verbal, il est important d'être conscient de tes propres expressions non verbales et d'être attentif à celles des autres.

Veille à ce que tes gestes, ton expression faciale, ton ton de voix et ta posture soient en accord avec tes paroles pour transmettre un message clair et cohérent.

**En résumé**, la congruence entre le langage verbal et non verbal renforce la clarté et la crédibilité de ton message.

Lorsque ces deux aspects sont en accord, cela facilite une meilleure compréhension et une communication plus efficace.

Sois conscient de tes signaux non verbaux et veille à ce qu'ils soutiennent et renforcent tes paroles pour transmettre ton message de manière cohérente.



# IV. OBSERVATION & INTERPRÉTATION DES SIGNAUX NON VERBAUX

## A. LES TECHNIQUES D'OBSERVATION ATTENTIVES

LA TEAM COACH  
Académie LTC

## C. LES TECHNIQUES D'OBSERVATION ATTENTIVE



La pratique de l'observation attentive est une compétence précieuse pour améliorer la compréhension des signaux non verbaux dans les interactions quotidiennes.

**Voici quelques techniques qui peuvent t'aider à développer ton acuité envers les signaux non verbaux :**

- ✓ **Sois conscient de ton propre langage non verbal :** Commence par être attentif à tes propres expressions faciales, gestes et posture. Prends conscience de l'impact de tes propres signaux non verbaux sur les autres et sur la façon dont ils peuvent être interprétés.
- ✓ **Observe les autres de manière attentive :** Lorsque tu interagis avec les autres, porte une attention particulière à leurs expressions faciales, à leurs gestes et à leur langage corporel. Essaie de capter les indices non verbaux qui peuvent révéler leurs émotions, leurs attitudes ou leurs intentions.
- ✓ **Élargis ton champ de vision :** Ne te concentre pas uniquement sur le visage de la personne, mais observe également le reste de son corps. Les mouvements des mains, des jambes, de la posture et d'autres parties du corps peuvent fournir des informations supplémentaires sur l'état émotionnel ou l'engagement de la personne.
- ✓ **Prends note des modèles récurrents :** En pratiquant régulièrement l'observation attentive, tu pourras commencer à identifier des modèles récurrents dans les comportements non verbaux.

**Par exemple,** tu pourrais remarquer que certaines personnes se touchent le visage lorsqu'elles sont nerveuses ou qu'elles croisent les bras lorsqu'elles sont sur la défensive. Ces observations peuvent t'aider à mieux comprendre les autres et à interpréter plus efficacement leurs signaux non verbaux.

- ✓ **Sois sensible au contexte culturel :** Garde à l'esprit que les normes et les pratiques en matière de signaux non verbaux peuvent varier d'une culture à l'autre. Familiarise-toi avec les différences culturelles dans l'expression non verbale afin de mieux comprendre les messages transmis par les personnes provenant de différentes cultures.

*La pratique régulière de l'observation attentive te permettra de développer ton acuité envers les signaux non verbaux et d'améliorer ta capacité à comprendre les autres de manière plus approfondie.*

*Cela contribuera à une meilleure communication et à des relations plus harmonieuses.*

# B. IDENTIFICATION DES SIGNAUX NON VERBAUX LES PLUS COURANTS

LA TEAM COACH  
Académie LTC

## B. IDENTIFICATION DES SIGNAUX NON VERBAUX LES PLUS COURANTS



Effectivement, les signaux non verbaux les plus courants sont des éléments clés à observer lors des interactions.

**Quelques exemples de signaux non verbaux courants :**

**1. Les expressions faciales :** Les expressions faciales, telles que le sourire, le froncement de sourcils, le haussement de sourcils, le regard perplexe, peuvent révéler les émotions et les attitudes d'une personne.

**Par exemple**, un sourire peut indiquer la joie ou l'approbation, tandis qu'un froncement de sourcils peut refléter l'inquiétude ou la confusion.

**2. Les gestes avec les mains :** Les gestes des mains, tels que lever le pouce pour montrer l'approbation, agiter la main pour dire au revoir, pointer du doigt pour attirer l'attention ou faire un geste de "stop" avec la paume de la main, peuvent communiquer des informations importantes et compléter le langage verbal.

**3. Les mouvements de la tête :** Les mouvements de la tête, comme hocher la tête pour montrer l'accord ou secouer la tête de gauche à droite pour signifier le désaccord, peuvent renforcer ou contredire les mots prononcés par une personne.

**4. La posture :** La posture d'une personne peut transmettre des messages sur son état émotionnel et son niveau de confiance.

**Par exemple**, une posture droite et ouverte peut indiquer l'assurance, tandis qu'une posture courbée ou fermée peut suggérer la timidité ou la réticence.

**5. Le contact visuel :** Le contact visuel peut être un puissant indicateur de l'engagement et de l'attention d'une personne.

Un contact visuel direct et soutenu peut montrer l'intérêt et l'écoute, tandis qu'un manque de contact visuel peut indiquer de la méfiance ou de la timidité.

Il est important de noter que ces exemples sont des signaux non verbaux courants, mais leur interprétation peut varier en fonction du contexte culturel et individuel.

Il est essentiel de prendre en compte d'autres signaux non verbaux spécifiques à chaque personne et de les considérer dans leur ensemble pour une interprétation plus précise.

*En te familiarisant avec ces signaux non verbaux courants, tu seras mieux préparé à les repérer et à les comprendre dans tes interactions quotidiennes, ce qui favorisera une meilleure communication et une compréhension plus profonde des autres.*

# C. IDENTIFICATION DES SIGNAUX NON VERBAUX EN FONCTION DU CONTEXTE

LA TEAM COACH  
Académie LTC

## C. IDENTIFICATION DES SIGNAUX NON VERBAUX EN FONCTION DU CONTEXTE



l'interprétation des signaux non verbaux nécessite de tenir compte du contexte de la situation.  
Les mêmes signaux non verbaux peuvent avoir différentes significations selon le contexte dans lequel ils se manifestent.

### **Prenons l'exemple du froncement de sourcils.**

En général, cela peut être interprété comme un signe de mécontentement, de confusion ou de désapprobation.  
Cependant, dans certains contextes, un froncement de sourcils peut simplement indiquer que quelqu'un est profondément concentré ou en train de réfléchir intensément.

Il est important de considérer la situation dans son ensemble, ainsi que les autres signaux non verbaux et verbaux, pour faire une interprétation plus précise.

### **Voici quelques facteurs de contexte à prendre en compte lors de l'interprétation des signaux non verbaux :**

- 1. Le contexte social :** Les normes et les attentes sociales peuvent influencer la signification des signaux non verbaux. Par exemple, dans certains environnements formels, un sourire peut être interprété comme de la politesse, même s'il ne reflète pas nécessairement la joie réelle.
- 2. La relation entre les personnes :** La nature de la relation entre les personnes peut également influencer l'interprétation des signaux non verbaux. Par exemple, une personne peut faire un contact visuel intense avec une personne qu'elle aime, alors qu'un contact visuel intense avec une personne inconnue peut être perçu comme intrusif.
- 3. Les antécédents culturels :** Les différences culturelles jouent un rôle crucial dans l'interprétation des signaux non verbaux. Les gestes, les expressions faciales et les postures peuvent avoir des significations différentes d'une culture à l'autre. Il est important de se familiariser avec les pratiques et les normes culturelles pour éviter les malentendus.
- 4. Les signaux non verbaux contextuels :** Les signaux non verbaux doivent être considérés dans le contexte global de la situation. Il est essentiel de prendre en compte d'autres signaux non verbaux et verbaux pour obtenir une compréhension plus précise. Par exemple, un sourire accompagné de regards fuyants ou de gestes nerveux peut indiquer une certaine gêne ou un malaise.

**En résumé,** *l'interprétation des signaux non verbaux nécessite de tenir compte du contexte de la situation.  
Il est important de prendre en compte tous ces éléments pour obtenir une interprétation plus précise des signaux non verbaux dans une situation donnée.*

# D. RECONNAISSANCE DES ÉMOTIONS AVEC LA COMMUNICATION NON VERBALE

LA TEAM COACH  
Académie LTC

## D. RECONNAISSANCE DES ÉMOTIONS AVEC LA COMMUNICATION NON VERBALE



les émotions sont souvent exprimées à travers des signaux non verbaux.

Apprendre à reconnaître les expressions faciales, les gestes et les postures associés à différentes émotions peut être très utile pour mieux comprendre les sentiments des autres et ajuster ta communication en conséquence.

**Quelques exemples de signaux non verbaux associés à certaines émotions courantes :**

- 1. Joie :** Un large sourire, des yeux qui pétillent, des rires ou des sauts de joie peuvent être des signaux non verbaux de la joie.
- 2. Tristesse :** Des sourcils froncés, des yeux humides, des lèvres tombantes ou une posture courbée peuvent indiquer la tristesse.
- 3. Surprise :** Les yeux grands ouverts, les sourcils levés, la bouche ouverte ou les bras légèrement levés peuvent exprimer la surprise.
- 4. Colère :** Un froncement de sourcils intense, des yeux perçants, une mâchoire serrée, des gestes brusques ou une posture rigide peuvent être des signes de colère.
- 5. Peur :** Des sourcils levés, des yeux écarquillés, des lèvres tendues, une respiration rapide ou des mouvements de recul peuvent indiquer la peur.

Il est important de noter que ces signaux non verbaux peuvent varier d'une personne à l'autre et que leur interprétation doit toujours être faite avec prudence.

Certains signaux peuvent également être associés à plusieurs émotions différentes, il est donc essentiel de les considérer dans le contexte global de la situation.

*En développant ta capacité à reconnaître ces signaux non verbaux associés aux émotions, tu seras en mesure de mieux comprendre les sentiments des autres et d'adapter ta communication en conséquence.*

*Cela te permettra de montrer de l'empathie, de réagir de manière appropriée et de créer une connexion émotionnelle plus profonde avec les personnes avec lesquelles tu interagis.*

# V. LES FACTEURS CULTURELS DANS LA COMMUNICATION NON VERBALE

## A. SENSIBILISATION AUX DIFFÉRENCES CULTURELLES



LA TEAM COACH  
Académie LTC

# A. SENSIBILISATION AUX DIFFÉRENCES CULTURELLES



Il est important de noter que les signes non verbaux peuvent varier considérablement au sein de chaque région et pays, et qu'il existe une grande diversité culturelle et linguistique au sein de chaque continent.

## 1. Européens :

- Poignée de main ferme lors des salutations.
- Contact visuel direct lors des conversations.
- Gestes des mains modérés et contrôlés lors de la communication.
- Espacement personnel plus important lors des interactions.

## 2. Asiatiques :

- Inclinaison de la tête ou des épaules pour montrer le respect.
- Contact visuel évité ou modéré dans certaines cultures asiatiques.
- Gestes plus subtils et contrôlés, avec des mouvements plus doux et moins exubérants.
- Importance accordée au langage corporel de non-confrontation et de respect des hiérarchies sociales.

## 3. Africains :

- Salutations chaleureuses avec des poignées de main prolongées.
- Contact visuel direct et chaleureux lors des conversations.
- Gestes plus expressifs et dynamiques lors de la communication.
- Proximité physique plus rapprochée lors des interactions sociales.

## 4. Chinois :

- Salutations respectueuses avec inclinaison légère de la tête.
- Contact visuel modéré, avec des moments d'évitement pour montrer le respect.
- Utilisation de gestes plus subtils et contrôlés, avec des mouvements plus délicats.
- Importance accordée au respect des hiérarchies sociales et à l'expression de la modestie.

Il convient de rappeler que ces exemples sont des généralisations et qu'il peut y avoir des variations individuelles et culturelles importantes.

Il est essentiel de se familiariser avec les pratiques et les normes spécifiques à chaque culture, ainsi que d'adopter une approche de respect et de tolérance lors des interactions interculturelles.

*Voici un tableau comparatif des signaux non verbaux associés de manière générale aux Européens, Asiatiques, Africains et Chinois etc. :*

# A. SENSIBILISATION AUX DIFFÉRENCES CULTURELLES



Signaux Non Verbaux	Européens	Asiatiques	Africains	Chinois	Russes	Américains	Canadiens	Marocains
POIGNÉE DE MAIN	Ferme et modérée	Modérée	Chaleureuse, prolongée	Respectueuse, légère inclinaison	Ferme et vigoureuse	Ferme et modérée	Ferme et modérée	Chaleureuse, prolongée
CONTACT VISUEL	Direct et soutenu	Évitement ou modéré	Direct et chaleureux	Modéré, moments d'évitement	Direct et soutenu	Direct et soutenu	Direct et soutenu	Direct et chaleureux
GESTES DES MAINS	Modérés et contrôlés	Subtils, doux	Expressifs et dynamiques	Subtils, délicats	Modérés, gestes plus lents	Expressifs, gestes variés	Modérés, gestes plus lents	Expressifs, gestes variés
ESPACEMENT PERSONNEL	Plus important	Variable	Rapproché	Variable	Espacement plus important	Espacement modéré	Espacement modéré	Rapproché
INCLINAISON DE LA TÊTE	Occasionnelle	Pour montrer le respect	Pour montrer le respect	Légère pour montrer le respect	Occasionnelle	Occasionnelle	Occasionnelle	Occasionnelle
EXPRESSIVITÉ DES GESTES	Modérée	Modérée	Élevée	Modérée	Modérée	Élevée	Modérée	Élevée
PROXIMITÉ PHYSIQUE	Plus éloignée	Variable	Rapprochée	Variable	Espacement plus important	Espacement modéré	Espacement modéré	Proximité plus rapprochée
LANGAGE CORPOREL HIÉRARCHIQUE	Moins prononcé	Respect des hiérarchies sociales	Importance accordée à la hiérarchie	Respect des hiérarchies sociales	Respect des hiérarchies sociales	Moins prononcé	Moins prononcé	Respect des hiérarchies sociales

# B. ANALYSE DE LA COMMUNICATION NON VERBALE DANS UN CONTEXTE MULTICULTUREL



LA TEAM COACH  
Académie LTC

## B. ANALYSE DE LA COMMUNICATION NON VERBALE DANS UN CONTEXTE MULTICULTUREL



Lorsque tu interagis avec des personnes de différentes cultures dans un contexte multiculturel, il est essentiel d'adapter ton interprétation de la communication non verbale en tenant compte de leurs normes culturelles spécifiques.

Les signaux non verbaux peuvent être interprétés différemment d'une culture à l'autre, et il est important d'éviter les jugements hâtifs ou les malentendus basés sur tes propres normes culturelles.

**Par exemple**, le contact visuel est un aspect important de la communication non verbale.

Dans de nombreuses cultures occidentales, un contact visuel direct est considéré comme un signe d'engagement, de respect et d'écoute active.

**Cependant, dans certaines cultures asiatiques**, le contact visuel direct peut être perçu comme impoli, intrusif ou manquant de respect, notamment lorsqu'il s'agit d'interactions avec des personnes plus âgées ou de plus haut statut social.

Dans ces cultures, éviter le contact visuel peut être considéré comme un signe de respect.

**Il est donc crucial d'adapter ton interprétation en fonction des normes culturelles spécifiques de l'autre personne.**

Si tu observes que quelqu'un évite le contact visuel lors de votre interaction, cela ne signifie pas nécessairement un manque d'intérêt ou de respect de sa part, mais plutôt une pratique culturelle différente.

*Il est préférable de prendre en compte le contexte culturel global, les autres signaux non verbaux et les éléments verbaux de la communication pour une meilleure compréhension.*

## B. ANALYSE DE LA COMMUNICATION NON VERBALE DANS UN CONTEXTE MULTICULTUREL

*Voici quelques conseils pour analyser la communication non verbale dans un contexte multiculturel :*



- 1. Éduque-toi sur les différences culturelles :** Renseigne-toi sur les normes et les pratiques de communication non verbale spécifiques à chaque culture avec laquelle tu interagis. Comprendre ces différences culturelles te permettra d'éviter les malentendus et de mieux interpréter les signaux non verbaux.
- 2. Sois conscient de tes propres biais culturels :** Il est important de reconnaître tes propres biais et de ne pas imposer tes propres normes culturelles dans tes interprétations. Évite les jugements hâtifs basés sur tes propres attentes culturelles et garde l'esprit ouvert pour comprendre les pratiques non verbales des autres cultures.
- 3. Observe attentivement :** Sois attentif aux signaux non verbaux des personnes avec lesquelles tu interagis, tout en gardant à l'esprit leurs normes culturelles. Observe leur langage corporel, leurs gestes, leurs expressions faciales et leur proximité physique pour mieux comprendre leur intention et leur état émotionnel.
- 4. Sois flexible et adaptable :** Adapte ton propre comportement non verbal en fonction des normes culturelles de ton interlocuteur. Si tu interagis avec quelqu'un dont la culture valorise une proximité physique plus rapprochée, essaie de t'ajuster à cette norme tout en respectant tes propres limites de confort.
- 5. Pose des questions et fais preuve de respect :** Si tu es incertain ou confus quant à l'interprétation des signaux non verbaux d'une autre culture, n'hésite pas à poser des questions ou à exprimer ton intérêt à comprendre les pratiques culturelles. Fais preuve de respect et de curiosité pour favoriser une communication ouverte et une meilleure compréhension mutuelle.

*En adoptant une approche de respect, d'ouverture d'esprit et de sensibilité aux différences culturelles, tu pourras analyser la communication non verbale de manière plus précise dans un contexte multiculturel.*

*Cela favorisera une meilleure compréhension mutuelle et des interactions interculturelles plus harmonieuses.*

# C. ADAPTATION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE EN FONCTION DES CULTURES

LA TEAM COACH  
Académie LTC

## C. ADAPTATION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE EN FONCTION DES CULTURES

---



Il est important de noter que ces suggestions sont générales et qu'il peut y avoir des variations individuelles et culturelles importantes.

Chaque personne est unique et peut avoir des préférences et des sensibilités différentes. Il est toujours préférable d'observer et de s'adapter aux signaux non verbaux spécifiques de chaque individu dans le respect de leur culture.

Il est également essentiel de rappeler que la communication non verbale ne se limite pas seulement à ces signaux, mais englobe une gamme plus large de comportements et d'expressions.

En étant attentif aux signaux non verbaux et en y réagissant de manière appropriée, tu peux créer un environnement de communication plus harmonieux et compréhensif lors d'interactions interculturelles.

*Être conscient des différences culturelles renforce la capacité à établir des relations professionnelles solides et à éviter les malentendus.*

# C. ADAPTATION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE EN FONCTION DES CULTURES

«Devenir un coach d'excellence»



SIGNAUX NON VERBAUX	EUROPÉENS	ASIATIQUES	AFRICAINS	CHINOIS	RUSSES	AMÉRICAINS	CANADIENS	MAROCAINS
SOURIRE	Rends le sourire	Rends le sourire	Rends le sourire	Rends le sourire	Rends le sourire	Rends le sourire	Rends le sourire	Rends le sourire
CONTACT VISUEL	Maintiens un contact visuel	Respecte les moments d'évitement	Maintiens un contact visuel direct	Respecte les moments d'évitement direct	Maintiens un contact visuel direct	Maintiens un contact visuel direct	Maintiens un contact visuel direct	Maintiens un contact visuel direct
GESTES AVEC LES MAINS	Utilise des gestes modérés	Utilise des gestes subtils	Utilise des gestes expressifs	Utilise des gestes subtils	Utilise des gestes modérés	Utilise des gestes variés	Utilise des gestes modérés	Utilise des gestes variés
PROXIMITÉ PHYSIQUE	Respecte l'espace personnel	Respecte l'espace personnel	Accepte une proximité rapprochée	Respecte l'espace personnel	Accepte une proximité rapprochée	Respecte l'espace personnel	Respecte l'espace personnel	Accepte une proximité rapprochée
EXPRESSIONS FACIALES	Observe les expressions faciales	Observe les expressions faciales	Observe les expressions faciales	Observe les expressions faciales	Observe les expressions faciales	Observe les expressions faciales	Observe les expressions faciales	Observe les expressions faciales
POSTURE	Adopte une posture droite	Respecte les postures respectueuses	Adopte une posture détendue	Respecte les postures respectueuses	Adopte une posture détendue	Adopte une posture détendue	Adopte une posture détendue	Adopte une posture détendue
TON DE VOIX	Parle d'une manière modérée	Parle d'une manière douce	Parle d'une manière expressive	Parle d'une manière douce	Parle d'une manière modérée	Parle d'une manière directe et expressive	Parle d'une manière modérée et respectueuse	Parle d'une manière directe et expressive

# VI. DÉVELOPPEMENT DE L'EMPATHIE & DE LA CONNEXION AVEC AUTRUI

## A. IMPORTANCE DE L'EMPATHIE DANS MA COMMUNICATION NON VERBALE

LA TEAM COACH  
Académie LTC

# A. IMPORTANCE DE L'EMPATHIE DANS LA COMMUNICATION NON VERBALE



L'empathie joue un rôle crucial dans la communication non verbale, car elle nous permet de comprendre les émotions et les perspectives des autres à travers leurs signaux non verbaux.

Cela favorise une communication effective et renforce les relations interpersonnelles.

L'empathie consiste à se mettre à la place de l'autre personne, à ressentir ce qu'elle ressent et à percevoir sa réalité subjective.

Lorsque nous faisons preuve d'empathie, nous sommes plus à même de décoder et d'interpréter avec précision les signaux non verbaux que les autres envoient.

Cela nous permet de comprendre leurs émotions, leurs intentions et leurs besoins.

**Par exemple**, si nous observons quelqu'un qui a les épaules affaissées, le visage triste et évite le contact visuel, nous pouvons supposer qu'il est probablement triste ou contrarié.

En faisant preuve d'empathie, nous sommes plus enclins à adopter une attitude compréhensive et à offrir du soutien à cette personne.

**L'empathie facilite également l'établissement d'une connexion émotionnelle plus profonde avec les autres.** Lorsque nous sommes capables de comprendre et de ressentir les émotions des autres à travers leur communication non verbale, nous renforçons la relation et la confiance mutuelle.

En montrant que nous sommes attentifs et sensibles à leurs besoins émotionnels, nous créons un espace de communication plus ouvert et réceptif.

Pour développer notre empathie dans la communication non verbale, il est important de cultiver une attitude d'ouverture et d'écoute active.

# A. IMPORTANCE DE L'EMPATHIE DANS LA COMMUNICATION NON VERBALE



**Voici quelques conseils pour renforcer l'empathie dans la communication non verbale :**

- 1. Sois attentif et présent :** Accorde une attention totale à la personne avec qui tu interagis. Écoute activement ses signaux non verbaux et laisse-toi immerger dans leur réalité émotionnelle.
- 2. Observe avec sensibilité :** Sois attentif aux expressions faciales, aux gestes, à la posture et à d'autres signaux non verbaux. Essaie de lire entre les lignes et de percevoir les nuances émotionnelles.
- 3. Identifie les émotions :** Essaie de comprendre les émotions que la personne exprime à travers ses signaux non verbaux. Mets-toi à sa place et imagine comment elle peut se sentir dans cette situation.
- 4. Valide et reconforte :** Une fois que tu as identifié les émotions de l'autre personne, offre-lui une validation en exprimant ton compréhension et ton soutien. Utilise un langage verbal et non verbal compatibles pour montrer que tu es présent et que tu te soucies de son bien-être.
- 5. Sois patient et respectueux :** Comprendre les émotions des autres à travers leur communication non verbale peut prendre du temps. Sois patient et respecte le rythme et le niveau de confort de l'autre personne. N'impose pas ton interprétation, mais laisse-la s'exprimer et offrir des clarifications si nécessaire.

*En développant notre empathie dans la communication non verbale, nous pouvons créer des interactions plus authentiques, compréhensives et connectées.*

# B. TECHNIQUES POUR DÉVELOPPER L'EMPATHIE

LA TEAM COACH  
Académie LTC

## B. TECHNIQUES POUR DÉVELOPPER L'EMPATHIE DANS LA COMMUNICATION NON VERBALE



- ✓ Pratique l'écoute active et l'observation attentive pour te connecter émotionnellement avec les autres.
- ✓ Essaie de comprendre leurs perspectives, de reconnaître leurs émotions et d'adopter une attitude ouverte et compréhensive.

*Le développement de l'empathie dans la communication non verbale peut être favorisé par les 8 étapes suivantes :*

- 1. Sensibilisation :** Soyez conscient de l'importance de la communication non verbale dans l'expression des émotions, des besoins et des intentions des autres. Comprenez que la communication non verbale peut transmettre des messages puissants et complémentaires au langage verbal.
- 2. Observation attentive :** Pratiquez l'observation attentive des signaux non verbaux tels que les expressions faciales, les gestes, la posture, le ton de voix, etc. Soyez attentif aux détails et aux variations subtiles dans le langage corporel.
- 3. Empathie affective :** Mettez-vous à la place de l'autre personne en essayant de ressentir ce qu'elle peut ressentir. Essayez de comprendre ses émotions en observant son langage corporel et en vous connectant à votre propre expérience émotionnelle.
- 4. Mise en contexte :** Tenez compte du contexte et des circonstances pour mieux comprendre les signaux non verbaux. Considérez les facteurs tels que la culture, le contexte social, les antécédents personnels, etc., qui peuvent influencer la communication non verbale.

## B. TECHNIQUES POUR DÉVELOPPER L'EMPATHIE DANS LA COMMUNICATION NON VERBALE



**5. Validation et compréhension :** Lorsque vous remarquez des signaux non verbaux, validez les émotions que vous percevez en utilisant des phrases empathiques telles que "Je peux voir que tu es contrarié" ou "Il semble que tu sois heureux".

Essayez de comprendre les motivations et les besoins sous-jacents à travers ces signaux non verbaux.

**6. Pratique de l'écoute active :** En combinant l'écoute active avec l'observation attentive du langage corporel, vous pouvez développer une meilleure compréhension de l'autre personne.

Montrez de l'intérêt en posant des questions pertinentes et en réfléchissant à voix haute aux signaux non verbaux que vous avez remarqués.

**7. Validation verbale :** Lorsque vous êtes sûr de votre interprétation des signaux non verbaux, vous pouvez les mentionner verbalement pour valider et vérifier votre compréhension. Par exemple, vous pouvez dire : "J'ai remarqué que tu as croisé les bras, cela pourrait signifier que tu te sens sur la défensive. Est-ce que j'ai bien compris ?".

**8. Pratique et feedback :** La pratique régulière de l'observation et de l'interprétation des signaux non verbaux, ainsi que l'obtention de feedback de la part des autres, peuvent vous aider à développer votre compétence en matière d'empathie dans la communication non verbale.

*Il est important de noter que l'empathie n'est pas une science exacte, et il est possible de se tromper dans l'interprétation des signaux non verbaux.*

*Il est donc crucial de maintenir une attitude ouverte, d'écouter activement et de vérifier vos interprétations avec l'autre personne pour une compréhension mutuelle accrue.*

# B. TECHNIQUES POUR DÉVELOPPER L'EMPATHIE DANS LA COMMUNICATION NON VERBALE

Tableau récapitulatif des étapes pour développer l'empathie avec la communication non verbale, accompagné d'exemples pratiques



ÉTAPES POUR DÉVELOPPER L'EMPATHIE AVEC LA COMMUNICATION NON VERBALE	COMMENT FAIRE	EXEMPLES PRATIQUES
<b>SENSIBILISATION</b>	Prends conscience de l'importance de l'empathie et de la communication non verbale	Reconnais que la communication non verbale joue un rôle essentiel dans la compréhension des émotions
<b>OBSERVATION ATTENTIVE</b>	Sois attentif aux signaux non verbaux lors des interactions	Observe les expressions faciales, les gestes, la posture et la tonalité de voix
<b>EMPATHIE AFFECTIVE</b>	Mets-toi à la place de l'autre personne et ressens ses émotions	Imagine comment tu te sentiras dans sa situation
<b>MISE EN CONTEXTE</b>	Considère le contexte et les influences culturelles	Comprends que les normes culturelles peuvent influencer la communication non verbale
<b>VALIDATION ET COMPRÉHENSION</b>	Valide les émotions de l'autre personne et essaie de les comprendre	Exprime ton soutien et ta compréhension face à ses émotions
<b>PRATIQUE DE L'ÉCOUTE ACTIVE</b>	Écoute activement et sans jugement	Montre un intérêt sincère, pose des questions pour clarifier sa perspective
<b>VALIDATION VERBALE</b>	Utilise des mots pour exprimer ton empathie	Dis des phrases comme « Je peux voir que tu te sens triste » ou « Je comprends que cela te frustre »
<b>PRATIQUE ET FEEDBACK</b>	Entraîne-toi à développer ton empathie	Implique-toi dans des exercices de rôle ou des discussions réfléchies, et demande un feedback constructif



**C. UTILISATION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE  
POUR ÉTABLIR UNE MEILLEURE CONNEXION**

**LA TEAM COACH**  
Académie LTC

## C. UTILISATION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE POUR ÉTABLIR UNE MEILLEURE CONNEXION



*La communication non verbale joue un rôle essentiel dans l'établissement d'une meilleure connexion avec les autres.*

### Voici 7 points à travailler :

- 1. Langage corporel ouvert :** Adopte une posture ouverte et détendue. Évite de croiser les bras ou de te tenir rigide, ce qui peut envoyer un signal de fermeture ou de défense.  
Au contraire, garde tes épaules détendues, ouvre ton corps vers l'autre personne et fais preuve d'ouverture dans ta gestuelle.
- 2. Expression faciale positive :** Souris de manière naturelle et sincère. Un sourire authentique peut créer une atmosphère chaleureuse et accueillante. Veille à ce que ton expression faciale reflète ton intérêt et ton engagement dans la conversation.
- 3. Gestes chaleureux :** Utilise des gestes doux et expressifs pour montrer ton attention et ton implication.  
Des gestes simples comme hocher la tête pour montrer que tu écoutes, faire des signes de main pour encourager ou montrer de l'empathie, peuvent renforcer la connexion émotionnelle avec les autres.
- 4. Contact visuel et écoute active :** Maintiens un contact visuel direct, mais sans être intrusif.  
Le contact visuel est un moyen puissant de montrer ton intérêt et ta présence. En établissant un regard attentif et en écoutant activement, tu montres à l'autre personne qu'elle est importante pour toi.

## C. UTILISATION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE POUR ÉTABLIR UNE MEILLEURE CONNEXION



**5. Adaptation à l'autre personne :** Sois attentif aux signaux non verbaux de ton interlocuteur et adapte ton propre langage corporel en conséquence.  
Si tu remarques qu'il ou elle utilise des gestes plus expressifs, tu peux t'adapter et amplifier légèrement tes propres gestes pour favoriser une meilleure synchronisation.

**6. Utilisation de l'espace :** Fais attention à l'utilisation de l'espace physique lors des interactions.  
Respecte l'espace personnel de l'autre personne en maintenant une distance confortable, mais également en évitant d'être trop éloigné, ce qui pourrait donner une impression de distance ou de désintérêt.

**7. Écoute active et réceptivité :** Montre ton intérêt et ta réceptivité à travers ton langage corporel.  
Utilise des signaux non verbaux tels que hocher la tête, sourire et faire des gestes d'encouragement pour indiquer que tu es engagé dans la conversation.

*En utilisant la communication non verbale de manière positive et intentionnelle, tu peux établir une meilleure connexion avec les autres, renforcer la confiance et favoriser des relations plus harmonieuses.*

*Sois conscient de l'impact de tes signaux non verbaux et adapte-les en fonction de la situation et des personnes avec lesquelles tu interagis.*

# VII. APPLICATION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE DANS L'ENTREPRENARIAT

## A. UTILISATION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE DANS LES NÉGOCIATIONS



LA TEAM COACH  
Académie LTC

# A. UTILISATION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE DANS LES NÉGOCIATIONS



- Lors des négociations, observe attentivement les signaux non verbaux de tes interlocuteurs pour évaluer leur niveau d'intérêt, de confiance ou de réticence.
- Adapte ton propre langage corporel pour renforcer tes arguments et établir une relation de confiance.

**Exemple 1 :** Lors d'une négociation avec un partenaire potentiel, tu remarques qu'il utilise un langage corporel ouvert, avec des sourires fréquents et une posture détendue. Cela indique un niveau élevé d'engagement et de confiance.

En réponse, tu peux utiliser des gestes de collaboration et maintenir un contact visuel positif pour renforcer cette dynamique favorable.

**Exemple 2 :** Lors d'une négociation difficile, tu observes des signaux non verbaux tels que des sourcils froncés, des gestes de retrait et une voix tendue. Ces signaux peuvent indiquer un désaccord ou une résistance.

En prenant note de ces signaux, tu peux ajuster ton approche, adopter une attitude plus empathique et trouver des solutions plus adaptées pour surmonter les obstacles.

*Dans le contexte des négociations, la communication non verbale joue un rôle crucial pour évaluer le niveau d'intérêt, de confiance ou de réticence de tes interlocuteurs.*

En observant attentivement leurs signaux non verbaux, tu peux ajuster ton approche et renforcer tes arguments pour établir une relation de confiance et atteindre des accords mutuellement bénéfiques.

**Voici 7 points à travailler :**

# A. UTILISATION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE DANS LES NÉGOCIATIONS



- 1. Observation attentive :** Sois attentif aux signaux non verbaux de tes interlocuteurs, tels que les expressions faciales, les gestes, la posture et la tonalité de voix. Ces indices peuvent te donner des informations précieuses sur leurs émotions, leur niveau d'engagement et leur réceptivité.
- 2. Adaptation de ton langage corporel :** Utilise un langage corporel ouvert et confiant pour renforcer tes arguments et montrer ton engagement dans la négociation. Adopte une posture droite, maintiens un contact visuel direct et utilise des gestes assertifs pour appuyer tes points. Cela peut renforcer ta crédibilité et ton assurance.
- 3. Établissement d'une relation de confiance :** Utilise des signaux non verbaux qui favorisent une relation de confiance avec tes interlocuteurs. Souris de manière naturelle et sincère pour créer une atmosphère positive et détendue. Sois attentif à l'écoute active, en montrant ton intérêt et ta réceptivité à travers des signaux non verbaux tels que le hochement de tête et l'expression faciale attentive.
- 4. Adaptation à l'autre partie :** Sois attentif aux signaux non verbaux de tes interlocuteurs et adapte ton propre langage corporel en conséquence. Si tu remarques qu'ils adoptent un langage corporel plus réservé ou fermé, tu peux tenter de créer une atmosphère plus détendue en ajustant ton propre langage corporel pour apaiser les tensions et encourager une communication ouverte.
- 5. Contrôle de tes propres signaux non verbaux :** Veille à maîtriser tes propres signaux non verbaux pour éviter de transmettre des messages contradictoires ou de donner l'impression de dissimulation. Sois conscient de ton expression faciale, de tes gestes et de ta posture pour maintenir une cohérence entre ton langage verbal et non verbal.
- 6. Utilisation de signaux de coopération :** Utilise des signaux non verbaux de coopération, tels que des gestes ouverts, des sourires et des signes de tête positifs, pour favoriser une atmosphère de collaboration et de résolution de problèmes. Cela peut aider à créer un climat propice à la recherche de solutions mutuellement satisfaisantes.
- 7. Gestion des signaux de tension :** En cas de signaux non verbaux indiquant une résistance ou des désaccords, fais preuve d'empathie et d'écoute active pour comprendre les préoccupations de l'autre partie. Utilise des signaux non verbaux de compréhension, tels que des sourcils légèrement levés et une expression attentive, pour montrer que tu es ouvert à la discussion et que tu respectes leurs points de vue.

*En utilisant de manière habile la communication non verbale dans les négociations, tu peux établir une meilleure connexion avec tes interlocuteurs, favoriser une atmosphère de confiance et maximiser les chances d'atteindre des accords mutuellement bénéfiques.*

# A. UTILISATION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE DANS LES NÉGOCIATIONS



UTILISATION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE DANS LES NÉGOCIATIONS	COMMENT FAIRE	QUOI FAIRE
OBSERVATION ATTENTIVE	Observe les signaux non verbaux de tes interlocuteurs	Identifie les expressions faciales, les gestes, la posture, etc.
ADAPTATION DE TON LANGAGE CORPOREL	Utilise un langage corporel ouvert et confiant	Adopte une posture droite, maintiens un contact visuel direct
ÉTABLISSEMENT D'UNE RELATION DE CONFIANCE	Souris de manière naturelle et sincère	Crée une atmosphère positive et détendue
ADAPTATION À L'AUTRE PARTIE	Adapte ton langage corporel en fonction de leurs signaux	Crée une atmosphère détendue et encourageante
CONTRÔLE DE TES PROPRES SIGNAUX NON VERBAUX	Sois conscient de ton expression faciale, de tes gestes et posture	Maintiens une cohérence entre ton langage verbal et non verbal
UTILISATION DE SIGNAUX DE COOPÉRATION	Utilise des gestes ouverts, des sourires et signes de tête positifs	Encourage une atmosphère de collaboration et de résolution
GESTION DES SIGNAUX DE TENSION	Fais preuve d'empathie et d'écoute active	Montre que tu es ouvert à la discussion et respectueux

*Il est important de noter que ces suggestions sont générales et que chaque négociation est unique. Il est essentiel de prendre en compte le contexte spécifique, les préférences culturelles et individuelles de tes interlocuteurs.  
La pratique régulière et la réflexion sur tes propres interactions t'aideront à développer tes compétences dans l'utilisation de la communication non verbale lors des négociations.*



## **B. IMPACT DE LA COMMUNICATION NON VERBALE SUR LE LEADERSHIP**

**LA TEAM COACH**  
Académie LTC

## B. IMPACT DE LA COMMUNICATION NON VERBALE SUR LE LEADERSHIP

---



- En tant qu'entrepreneur et leader, ta communication non verbale joue un rôle crucial dans l'établissement d'une culture d'équipe positive et inspirante.
- Ton langage corporel, ton expression faciale et ton ton de voix peuvent influencer la motivation, l'engagement et la confiance de ton équipe.

**Exemple 1 :** Lors d'une réunion d'équipe, en utilisant une posture ouverte, un contact visuel fréquent et un ton de voix enthousiaste, tu transmets un sentiment d'écoute active et d'encouragement.

Cela motive tes collaborateurs, renforce leur engagement et favorise un environnement de travail collaboratif.

**Exemple 2 :** Lors d'une période de stress ou d'incertitude, ton langage corporel et ton expression faciale peuvent apaiser ou amplifier les inquiétudes de ton équipe.

En adoptant une posture confiante, un sourire rassurant et en utilisant une voix calme et posée, tu transmets un sentiment de contrôle et de soutien, aidant ainsi tes collaborateurs à maintenir la confiance et la résilience.

## B. IMPACT DE LA COMMUNICATION NON VERBALE SUR LE LEADERSHIP

La communication non verbale joue un rôle essentiel dans le leadership, car elle influence la perception, la motivation et l'engagement de ton équipe.

**Tu peux travailler pour appliquer ces 6 points:**

- 1. Création d'une culture d'équipe positive :** En tant que leader, ton langage corporel, ton expression faciale et ton ton de voix contribuent à l'établissement d'une culture d'équipe positive. En adoptant une posture ouverte, en maintenant un contact visuel, en utilisant des gestes affirmatifs et un ton de voix enthousiaste, tu communique l'écoute active, l'encouragement et l'inspiration à ton équipe.
- 2. Impact sur la motivation et l'engagement :** Ton langage corporel et ton expression faciale ont un impact direct sur la motivation et l'engagement de ton équipe. En montrant de l'enthousiasme, de l'énergie et de l'engagement à travers tes signaux non verbaux, tu inspires et motive tes collaborateurs à donner le meilleur d'eux-mêmes.
- 3. Gestion des périodes de stress ou d'incertitude :** En période de stress ou d'incertitude, ton langage corporel peut jouer un rôle important dans la gestion des émotions de ton équipe. En adoptant une posture confiante, une expression faciale rassurante et en utilisant un ton de voix calme et posé, tu transmets un sentiment de contrôle et de soutien, aidant ainsi tes collaborateurs à maintenir la confiance et à faire face aux défis.
- 4. Alignement entre les mots et les gestes :** Il est essentiel de veiller à l'alignement entre tes paroles et tes gestes. Si tes paroles expriment confiance et soutien, mais que ton langage corporel transmet le contraire, cela peut créer un désalignement et susciter de la méfiance chez ton équipe. Assure-toi que tes signaux non verbaux renforcent et soutiennent les messages que tu transmets verbalement.
- 5. Écoute active et empathie :** En utilisant des signaux non verbaux tels que le contact visuel, les gestes d'encouragement et une expression faciale attentive, tu montres à ton équipe que tu les écoutes activement et que tu te soucies de leurs préoccupations. Cela favorise un climat de confiance et d'ouverture, encourageant ainsi la communication efficace et la collaboration.
- 6. Sensibilité culturelle :** Il est important de tenir compte des différences culturelles dans l'interprétation des signaux non verbaux. Les normes culturelles peuvent varier en ce qui concerne le contact visuel, les gestes et les expressions faciales. En étant sensible à ces différences, tu peux adapter ton langage non verbal pour établir une communication plus efficace avec une équipe multiculturelle.

*En utilisant efficacement la communication non verbale, tu peux créer une atmosphère de confiance, de motivation et de collaboration au sein de ton équipe.*

*En étant conscient de l'impact de tes signaux non verbaux et en les adaptant aux besoins de ton équipe, tu développes ton leadership et favorises la réussite collective.*



## B. IMPACT DE LA COMMUNICATION NON VERBALE SUR LE LEADERSHIP



IMPACT DE LA COMMUNICATION NON VERBALE SUR LE LEADERSHIP	COMMENT FAIRE	QUOI FAIRE
CRÉATION D'UNE CULTURE D'ÉQUIPE POSITIVE	Adopte une posture ouverte et un contact visuel fréquent	Communique l'écoute active, l'encouragement et l'inspiration
IMPACT SUR LA MOTIVATION ET L'ENGAGEMENT	Utilise des gestes affirmatifs et un ton de voix enthousiaste	Inspire et motive tes collaborateurs à donner le meilleur d'eux-mêmes
GESTION DES PÉRIODES DE STRESS OU D'INCERTITUDE	Adopte une posture confiante, une expression rassurante et un ton calme	Transmets un sentiment de contrôle et de soutien face aux défis
ALIGNEMENT ENTRE LES MOTS ET LES GESTES	Veille à l'alignement entre tes paroles et tes gestes	Assure-toi que tes signaux non verbaux renforcent tes messages verbaux
ÉCOUTE ACTIVE ET EMPATHIE	Utilise le contact visuel, les gestes d'encouragement et une expression attentive	Montre que tu écoutes activement et te soucies des préoccupations de ton équipe
SENSIBILITÉ CULTURELLE	Sois conscient des différences culturelles dans l'interprétation des signaux non verbaux	Adapte ton langage non verbal pour une communication efficace dans une équipe multiculturelle

*Il est important de noter que ces suggestions sont générales et qu'il est essentiel de s'adapter à la situation spécifique et aux préférences individuelles de ton équipe. La pratique régulière et l'observation de tes propres signaux non verbaux te permettront de développer tes compétences en communication non verbale et de devenir un leader plus efficace.*



# C. UTILISATION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE EN PRÉSENTATION & ENTRETIEN

LA TEAM COACH  
Académie LTC

## C. UTILISATION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE EN PRÉSENTATION & ENTRETIEN

---



- Lors des présentations et des entretiens, ta communication non verbale peut renforcer ton message et créer une impression positive chez ton auditoire.
- Une utilisation stratégique de la communication non verbale peut aider à captiver l'attention, à renforcer la crédibilité et à établir une connexion plus forte avec ton public.

### Exemple 1 :

Lors d'une présentation, utilise des gestes expressifs et des mouvements du corps adaptés pour souligner les points clés. Une utilisation mesurée mais dynamique de ton langage corporel peut maintenir l'intérêt et l'engagement de ton public.

### Exemple 2 :

Lors d'un entretien, fais preuve d'une posture confiante, d'un contact visuel direct et d'un sourire amical pour créer une première impression positive.

Veille à ton langage corporel tout au long de l'entretien pour refléter ton intérêt, ton écoute active et ta réceptivité aux questions et aux réponses.

## C. UTILISATION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE EN PRÉSENTATION & ENTRETIEN

### 7 points à travailler :

- 1. Utilisation des gestes et des mouvements du corps :** Lors d'une présentation, utilise des gestes expressifs et des mouvements du corps adaptés pour souligner les points clés de ton discours. Évite d'être trop statique ou de faire des gestes excessifs, mais utilise des gestes mesurés et dynamiques pour maintenir l'intérêt et l'engagement de ton public.
- 2. Posture confiante et contact visuel direct :** Lors d'un entretien, adopte une posture confiante en maintenant ton dos droit et tes épaules détendues. Fais un contact visuel direct avec ton interlocuteur pour créer une connexion et montrer ton intérêt et ton engagement. Cela contribue à instaurer une première impression positive et à établir une communication efficace.
- 3. Sourire amical et expression faciale positive :** Un sourire amical et une expression faciale positive peuvent contribuer à créer une atmosphère accueillante et à mettre à l'aise ton public ou tes interlocuteurs. Un sourire sincère transmet de la confiance et de l'ouverture, favorisant ainsi une meilleure réceptivité et une connexion plus forte.
- 4. Écoute active et réceptivité :** Utilise des signaux non verbaux pour montrer ton écoute active et ta réceptivité lors des entretiens. Cela inclut hocher la tête pour montrer que tu comprends et que tu es attentif, utiliser des expressions faciales encourageantes pour manifester ton intérêt, et adopter une posture légèrement inclinée vers l'avant pour démontrer ton implication.
- 5. Gestion de l'espace et du mouvement :** Fais attention à l'utilisation de l'espace lors des présentations et des entretiens. Utilise l'espace de manière stratégique pour créer un impact visuel, mais veille à ne pas envahir l'espace personnel de ton public ou de tes interlocuteurs. Contrôle tes mouvements pour qu'ils soient fluides et délibérés, en évitant les mouvements brusques ou désorganisés.
- 6. Utilisation de la voix et du débit :** La communication non verbale comprend également l'utilisation de la voix et du débit. Utilise une voix claire, modulée et audible pour transmettre tes idées de manière convaincante. Adapte ton débit pour maintenir l'attention de ton public et souligner l'importance de certaines informations.
- 7. Adaptation au contexte :** Sois conscient du contexte spécifique de ta présentation ou de ton entretien et adapte ta communication non verbale en conséquence.

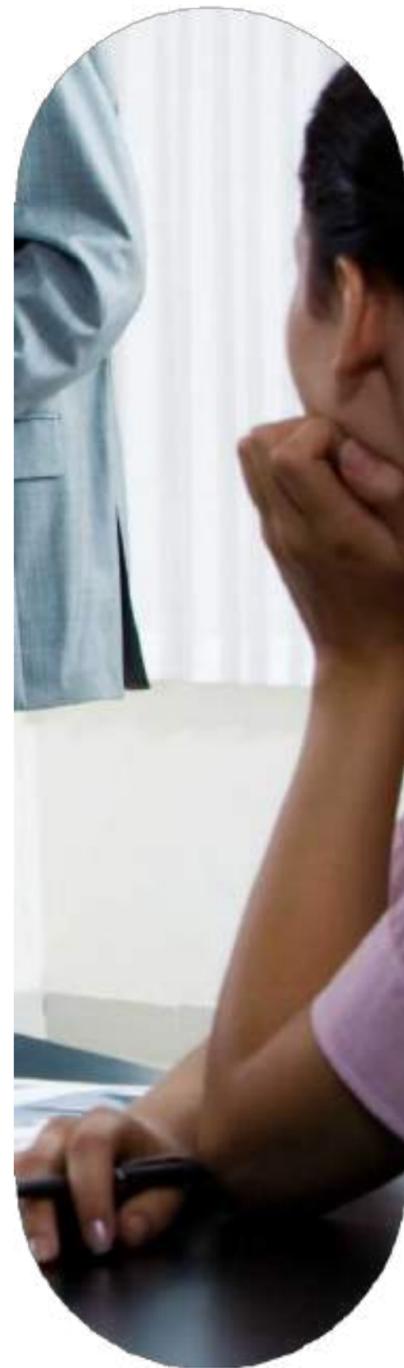
**PAR EXEMPLE,** lors d'une présentation formelle, adopte une posture plus rigide et utilise des gestes plus contrôlés.  
Lors d'un entretien plus décontracté, tu peux être plus détendu et utiliser des gestes plus expressifs.

*En utilisant de manière stratégique la communication non verbale lors des présentations et des entretiens, tu peux renforcer ton message, captiver l'attention et établir une connexion plus forte avec ton auditoire ou tes interlocuteurs.*

*Pratique régulièrement pour affiner tes compétences et observer l'effet de tes signaux non verbaux sur ton public ou tes interlocuteurs.*



## C. UTILISATION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE EN PRÉSENTATION & ENTRETIEN



UTILISATION DE LA COMMUNICATION NON VERBALE DANS LES PRÉSENTATIONS ET LES ENTRETIENS	COMMENT FAIRE	QUOI FAIRE
UTILISATION DES GESTES ET DES MOUVEMENTS DU CORPS	Utilise des gestes mesurés et dynamiques pour souligner les points clés	Maintiens l'intérêt et l'engagement de ton public
POSTURE CONFIANTE ET CONTACT VISUEL DIRECT	Adopte une posture droite et détendue, fais un contact visuel direct	Crée une première impression positive, établis une connexion
SOUIRE AMICAL ET EXPRESSION FACIALE POSITIVE	Souris de manière sincère et amicale	Crée une atmosphère accueillante et met à l'aise
ÉCOUTE ACTIVE ET RÉCEPTIVITÉ	Hôche la tête, utilise des expressions faciales encourageantes	Montre ton intérêt, ton écoute active et ta réceptivité
GESTION DE L'ESPACE ET DU MOUVEMENT	Utilise l'espace de manière stratégique, contrôle tes mouvements	Crée un impact visuel, évite d'envahir l'espace personnel
UTILISATION DE LA VOIX ET DU DÉBIT	Utilise une voix claire, modulée et audible, adapte ton débit	Transmets tes idées de manière convaincante, maintiens l'attention
ADAPTATION AU CONTEXTE	Adapte ta posture et tes gestes en fonction du contexte	Crée une communication appropriée au contexte spécifique

*Il est important de noter que ces suggestions sont générales et qu'il est essentiel de s'adapter à la situation spécifique et aux préférences individuelles de ton public ou de tes interlocuteurs.*

*La pratique régulière et l'observation de tes propres signaux non verbaux te permettront de développer tes compétences en communication non verbale et d'améliorer tes présentations et tes entretiens.*

# VIII. PRATIQUES & MISES EN SITUATION

## A. EXERCICES D'OBSERVATION & D'INTERPRÉTATIONS DES SIGNAUX NON VERBAUX

LA TEAM COACH  
Académie LTC

# A. EXERCICES D'OBSERVATIONS & D'INTERPRÉTATIONS DES SIGNAUX NON VERBAUX

*Les exercices d'observation et d'interprétation des signaux non verbaux sont des outils précieux pour améliorer la capacité des participants à repérer et comprendre les messages non verbaux.*

Voici quelques exemples d'exercices pratiques :

- 1. Vidéos d'observation :** Sélectionne des vidéos ou des extraits de films où les signaux non verbaux sont clairement visibles. Les participants peuvent les regarder attentivement et noter les expressions faciales, les gestes et les postures des personnages. Ensuite, ils peuvent partager leurs observations et interprétations en groupe, en discutant des émotions, des intentions et des messages communiqués.
- 2. Jeux de rôles :** Organise des jeux de rôles où les participants jouent des scénarios spécifiques qui mettent en évidence différents signaux non verbaux. Par exemple, une conversation entre deux personnes avec des intentions contradictoires, où les participants doivent observer et interpréter les signaux non verbaux pour comprendre les vraies motivations des personnages. Après chaque jeu de rôle, encourage les participants à partager leurs observations et interprétations.
- 3. Simulations de situations réelles :** Crée des simulations de situations réelles où les participants peuvent pratiquer l'observation et l'interprétation des signaux non verbaux. Par exemple, une simulation d'entretien d'embauche où les participants doivent observer les signaux non verbaux du candidat pour évaluer son niveau de confiance ou de nervosité. Après la simulation, encourage les participants à partager leurs observations et à discuter de l'impact des signaux non verbaux sur l'évaluation des candidats.
- 4. Jeux de décodage :** Propose des jeux de décodage des signaux non verbaux, comme deviner l'émotion exprimée par une expression faciale ou interpréter un geste spécifique. Les participants peuvent travailler en équipes pour discuter et partager leurs interprétations, ce qui favorise l'échange d'idées et la compréhension des différentes perspectives.

*Lors de ces exercices, encourage les participants à être attentifs aux nuances des signaux non verbaux, à prendre en compte le contexte et à être ouverts à différentes interprétations.*

*Fournis des feedbacks constructifs pour aider les participants à affiner leurs compétences d'observation et d'interprétation des signaux non verbaux.*

*La pratique régulière de ces exercices contribuera à renforcer leur sensibilité et leur compréhension de la communication non verbale.*



# A. EXERCICES D'OBSERVATIONS & D'INTERPRÉTATIONS DES SIGNAUX NON VERBAUX



EXERCICES D'OBSERVATION ET D'INTERPRÉTATION DES SIGNAUX NON VERBAUX	COMMENT FAIRE	QUE FAIRE
VIDÉOS D'OBSERVATION	Sélectionnons des vidéos ou des extraits de films avec des signaux non verbaux clairs	Observons attentivement les expressions faciales, les gestes et les postures
JEUX DE RÔLES	Organisons des scénarios où nous jouons différents rôles	Observons et interprétons les signaux non verbaux des personnages
SIMULATIONS DE SITUATIONS RÉELLES	Créons des simulations de situations réelles pour pratiquer	Observons les signaux non verbaux et évaluons leur impact dans la situation
JEUX DE DÉCODAGE	Proposons des jeux pour deviner des émotions ou interpréter des gestes	Discutons et partageons nos interprétations des signaux non verbaux

# B. JEUX DE RÔLES **POUR METTRE EN PRATIQUE** LA COMMUNICATION NON VERBALE

LA TEAM COACH  
Académie LTC

## B. JEUX DE RÔLES POUR METTRE EN PRATIQUE LA COMMUNICATION NON VERBALE

*Les jeux de rôles sont d'excellents moyens pour mettre en pratique la communication non verbale.*

### **Cinq exemples de scénarios réalistes pour les jeux de rôles :**

- 1. Entretien d'embauche :** Les participants peuvent simuler un entretien d'embauche où ils endossent le rôle du recruteur et du candidat. Ils devront utiliser leur langage corporel, leur contact visuel et leurs expressions faciales pour communiquer efficacement leur intérêt, leur confiance et leur professionnalisme.
- 2. Réunion de travail :** Les participants peuvent jouer le rôle de collègues dans une réunion de travail. Ils devront utiliser leur langage corporel pour montrer leur implication, leur écoute active et leur collaboration. Ils devront également observer les signaux non verbaux des autres participants pour interpréter leur niveau d'engagement, d'enthousiasme ou de désaccord.
- 3. Négociation commerciale :** Les participants peuvent se mettre dans la peau de négociateurs lors d'une situation de vente ou d'achat. Ils devront utiliser leur langage corporel pour renforcer leurs arguments, maintenir un contact visuel assertif et interpréter les signaux non verbaux de l'autre partie pour ajuster leur approche.
- 4. Service clientèle :** Les participants peuvent jouer le rôle de représentants du service clientèle lors d'une interaction avec un client mécontent. Ils devront utiliser leur langage corporel pour montrer de l'empathie, de la compréhension et de l'engagement à résoudre le problème du client, tout en interprétant les signaux non verbaux du client pour ajuster leur réponse.
- 5. Présentation de projet :** Les participants peuvent présenter un projet devant un public fictif. Ils devront utiliser leur langage corporel pour transmettre leur confiance, leur enthousiasme et leur expertise, tout en observant les signaux non verbaux du public pour évaluer son niveau d'engagement et d'intérêt.

*Ces jeux de rôles offrent des opportunités pratiques pour les participants d'appliquer leur compréhension de la communication non verbale et de développer leurs compétences dans des situations concrètes.*

*Encouragez-les à prendre des feedbacks des autres participants et à réfléchir sur leurs propres signaux non verbaux pour s'améliorer continuellement.*



## B. JEUX DE RÔLES POUR METTRE EN PRATIQUE LA COMMUNICATION NON VERBALE



JEUX DE RÔLES POUR LA COMMUNICATION NON VERBALE	SCÉNARIO	OBJECTIFS
ENTRETIEN D'EMBAUCHE	Recruteur et candidat	Utiliser le langage corporel pour montrer l'intérêt, la confiance et le professionnalisme
RÉUNION DE TRAVAIL	Collègues dans une réunion	Utiliser le langage corporel pour montrer l'implication, l'écoute active et la collaboration
NÉGOCIATION COMMERCIALE	Vendeur et acheteur	Utiliser le langage corporel pour renforcer les arguments, maintenir un contact visuel assertif et ajuster l'approche
SERVICE CLIENTÈLE	Représentant du service clientèle et client	Utiliser le langage corporel pour montrer de l'empathie, de la compréhension et de l'engagement à résoudre le problème
PRÉSENTATION DE PROJET	Présentateur et public fictif	Utiliser le langage corporel pour transmettre la confiance, l'enthousiasme et l'expertise, et évaluer le niveau d'intérêt

*Lors de ces jeux de rôles, encouragez les participants à s'immerger dans leur rôle, à utiliser leur langage corporel de manière appropriée et à observer les signaux non verbaux des autres participants.*

*Après chaque jeu de rôle, prenez le temps de discuter des observations et des apprentissages, en mettant l'accent sur l'impact de la communication non verbale sur le résultat de chaque scénario. Ces jeux de rôles aideront les participants à développer leurs compétences en communication non verbale de manière interactive et pratique.*

C. ÉTUDE DE CAS PRATIQUES RÉELS **POUR ANALYSER** LES SIGNAUX NON  
VERBAUX

LA TEAM COACH  
Académie LTC

## C. ÉTUDES DE CAS PRATIQUES RÉELS POUR ANALYSER LES SIGNAUX NON VERBAUX

Les études de cas réels sont un excellent moyen d'approfondir l'analyse des signaux non verbaux dans des situations professionnelles spécifiques.

**Voici comment mettre en place ces études de cas :**

**Sélection des études de cas :** Choisis des situations professionnelles réelles où la communication non verbale joue un rôle clé, comme une réunion de crise, une présentation importante, une négociation complexe ou une interaction avec un client mécontent. Assure-toi d'avoir des informations détaillées sur les participants, les objectifs, le contexte et les résultats de chaque cas.

**Distribution des études de cas :** Donne à chaque participant une copie des études de cas sélectionnées et assure-toi qu'ils ont suffisamment de temps pour les lire attentivement avant de procéder à l'analyse.

**Analyse des signaux non verbaux :** Demande aux participants d'analyser les signaux non verbaux dans chaque étude de cas. Ils devront identifier les indices clés tels que les expressions faciales, les gestes, la posture, le contact visuel et la voix. Encourage-les à prendre des notes sur les observations pertinentes pour chaque cas.

**Formulation des interprétations :** Les participants devront formuler des interprétations des signaux non verbaux identifiés dans chaque étude de cas. Ils peuvent se poser des questions telles que :  
Quelles émotions sont exprimées ? Quelles intentions sont communiquées ? Quels sont les niveaux de confiance, d'intérêt ou de réticence manifestés à travers les signaux non verbaux ?

**Proposition de stratégies de communication non verbale :** Les participants devront proposer des stratégies de communication non verbale appropriées pour chaque cas. Ils peuvent discuter des ajustements nécessaires au langage corporel, à l'expression faciale, au ton de voix et à d'autres signaux non verbaux pour atteindre les objectifs de communication dans chaque situation.

**Partage et discussion :** Lors d'une séance de partage, chaque groupe ou participant peut présenter leurs analyses, interprétations et stratégies proposées pour les études de cas. Encourage les discussions pour explorer les différentes perspectives et approches.

*Ces études de cas réels permettront aux participants d'appliquer leurs connaissances sur les signaux non verbaux dans des contextes professionnels concrets.*

*Cela renforcera leur capacité à analyser et à comprendre les dynamiques de communication non verbale et à proposer des stratégies adaptées à chaque situation.*



## C. ÉTUDES DE CAS PRATIQUES RÉELS POUR ANALYSER LES SIGNAUX NON VERBAUX



ÉTUDES DE CAS RÉELS POUR ANALYSER LES SIGNAUX NON VERBAUX	COMMENT FAIRE	QUOI FAIRE
RÉUNION DE CRISE	Analyse des signaux non verbaux tels que les expressions faciales, les gestes et le ton de voix	Adapter son langage corporel pour montrer calme et confiance, maintenir un contact visuel assertif
PRÉSENTATION IMPORTANTE	Observer les signaux non verbaux du présentateur, tels que la posture et l'expression faciale	Utiliser des gestes expressifs, maintenir un contact visuel engageant, adopter une voix claire
NÉGOCIATION COMPLEXE	Analyser les signaux non verbaux de l'autre partie, comme les gestes et le contact visuel	Utiliser un langage corporel ouvert et assertif, adapter son ton de voix en fonction du contexte
INTERACTION AVEC UN CLIENT MÉCONTENT	Identifier les signaux non verbaux d'insatisfaction ou de frustration du client	Utiliser un langage corporel attentif et compatissant, maintenir un contact visuel rassurant
ENTRETIEN D'EMBAUCHE	Observer les signaux non verbaux du candidat, tels que le contact visuel et l'expression faciale	Utiliser un langage corporel ouvert et positif, adopter une écoute active

Lors de l'analyse de chaque étude de cas, les participants devront être encouragés à fournir des exemples spécifiques de stratégies de communication non verbale, adaptées à chaque situation.

La discussion et le partage d'idées permettront d'explorer différentes perspectives et d'enrichir les connaissances sur l'utilisation efficace de la communication non verbale dans des contextes réels.

**XI.**

# **CONCLUSION & PLAN D'ACTION PERSONNEL**

## **A. RÉCAPITULATIF DES PRINCIPALES COMPÉTENCES ACQUISES**

**LA TEAM COACH**  
Académie LTC

# A. RÉCAPITULATIF DES PRINCIPALES COMPÉTENCES ACQUISES

Au terme de cette formation, vous avez acquis plusieurs compétences clés en matière d'analyse et de compréhension de la communication non verbale.

## Récapitulatif des principales compétences que vous avez développées :

- 1. Observation attentive :** Vous avez appris à observer attentivement les signaux non verbaux tels que les expressions faciales, les gestes, la posture et le ton de voix. Cette compétence vous permet de capter des informations importantes et de les interpréter de manière précise.
- 2. Interprétation des signaux non verbaux :** Vous avez développé la capacité d'interpréter les signaux non verbaux pour comprendre les émotions, les intentions et les attitudes des autres. Vous êtes maintenant en mesure de décoder les messages non verbaux et de les intégrer à votre compréhension globale d'une situation.
- 3. Adaptation du langage corporel :** Vous avez appris à ajuster votre propre langage corporel pour renforcer votre message et établir une connexion avec votre public. Vous êtes conscient de l'impact de votre posture, de votre expression faciale, de vos gestes et de votre ton de voix sur la perception des autres.
- 4. Sensibilité culturelle :** Vous avez développé une sensibilité aux différences culturelles dans la communication non verbale. Vous comprenez que les normes et les interprétations peuvent varier d'une culture à l'autre, et vous êtes capable d'adapter votre communication en conséquence.
- 5. Empathie :** Vous avez renforcé votre capacité à vous mettre à la place des autres et à comprendre leurs émotions à travers leur communication non verbale. Vous pouvez établir une connexion émotionnelle plus forte avec les autres en étant attentif à leurs signaux non verbaux.

**Ces compétences sont d'une importance capitale pour votre rôle d'entrepreneur et de leader.**

*La communication non verbale est un outil puissant pour établir des relations solides, inspirer confiance, influencer positivement et créer une culture d'équipe positive.*

*En comprenant et en utilisant efficacement la communication non verbale, vous pouvez avoir un impact significatif sur votre environnement professionnel et maximiser votre influence en tant que leader.*



# A. RÉCAPITULATIF DES PRINCIPALES COMPÉTENCES ACQUISES



COMPÉTENCES CLÉS	IMPORTANCE POUR LE RÔLE D'ENTREPRENEUR ET DE LEADER
<b>OBSERVATION ATTENTIVE</b>	Une observation attentive des signaux non verbaux vous permet de recueillir des informations importantes, de mieux comprendre les besoins et les attentes de votre équipe, ainsi que d'identifier les opportunités et les défis au sein de votre entreprise.
<b>INTERPRÉTATION DES SIGNAUX NON VERBAUX</b>	Une bonne interprétation des signaux non verbaux vous aide à décoder les émotions, les intentions et les attentes des autres, vous permettant ainsi d'adapter votre communication et de créer une connexion plus forte avec votre équipe et vos partenaires.
<b>ADAPTATION DU LANGAGE CORPOREL</b>	L'adaptation de votre langage corporel renforce l'impact de votre communication verbale, vous permettant de transmettre votre message avec confiance et authenticité, et de créer une atmosphère positive et motivante pour votre équipe.
<b>SENSIBILITÉ CULTURELLE</b>	La sensibilité aux différences culturelles dans la communication non verbale vous permet d'établir des relations harmonieuses et respectueuses avec des personnes de différentes cultures, favorisant ainsi la diversité et l'inclusion au sein de votre entreprise.
<b>EMPATHIE</b>	L'empathie, développée à travers la compréhension des signaux non verbaux, vous permet de vous connecter émotionnellement avec votre équipe, d'identifier les besoins et les préoccupations, et de favoriser un environnement de travail positif et collaboratif.

**B. ÉLABORATION D'UN PLAN D'ACTION INDIVIDUELS POUR CONTINUER À DÉVELOPPER VOS COMPÉTENCES EN COMMUNICATION NON VERBALE**

**LA TEAM COACH**  
Académie LTC

## B. ÉLABORATION D'UN PLAN D'ACTION POUR CONTINUER À DÉVELOPPER VOS COMPÉTENCES EN COMMUNICATION NON VERBALE

Voici comment vous pouvez élaborer votre plan d'action :

- 1. Réflexion personnelle :** Prenez le temps de réfléchir à vos forces et à vos domaines d'amélioration en matière de communication non verbale. Identifiez les compétences spécifiques que vous souhaitez développer davantage, que ce soit l'observation attentive, l'interprétation des signaux non verbaux, l'adaptation du langage corporel, la sensibilité culturelle ou l'empathie.
- 2. Objectifs clairs :** Définissez des objectifs clairs et mesurables pour chacune des compétences que vous souhaitez développer. Par exemple, vous pourriez vous fixer comme objectif de pratiquer l'observation attentive pendant au moins 10 minutes chaque jour ou de participer à une **formation EXPERT** en communication non verbale dans les trois prochains mois.
- 3. Actions concrètes :** Identifiez les actions concrètes que vous pouvez entreprendre pour atteindre vos objectifs. Cela pourrait inclure la pratique régulière de l'observation des signaux non verbaux dans différentes situations, la lecture de livres ou d'articles sur la communication non verbale, la recherche de ressources en ligne, ou encore la participation à des **ateliers spécifiques DE PRATIQUES DÉLIBÉRÉES**.
- 4. Ressources supplémentaires :** Explorez les ressources supplémentaires disponibles pour approfondir vos connaissances en communication non verbale. Cela peut inclure des livres, des vidéos, des podcasts, des conférences ou des formations en ligne. Identifiez les ressources qui correspondent le mieux à vos besoins et intégrez-les dans votre plan d'action.
- 5. Suivi et évaluation :** Prévoyez des moments réguliers pour évaluer vos progrès. Cela peut être hebdomadaire, mensuel ou trimestriel, selon vos préférences. Réfléchissez à ce qui fonctionne bien pour vous et apportez les ajustements nécessaires à votre plan d'action en fonction de vos observations.
- 6. Engagement et responsabilité :** Engagez-vous pleinement dans la mise en œuvre de votre plan d'action et tenez-vous responsable de vos progrès. Trouvez des moyens de vous motiver, que ce soit en partageant vos objectifs avec un partenaire de responsabilité ou en vous récompensant lorsque vous atteignez des jalons importants.

*En élaborant un plan d'action individuel, vous vous donnez une feuille de route claire pour continuer à développer vos compétences en communication non verbale.*

*Cela vous permettra d'approfondir votre compréhension, d'affiner votre pratique et d'intégrer ces compétences de manière durable dans votre vie professionnelle et personnelle.*



## B. ÉLABORATION D'UN PLAN D'ACTION POUR CONTINUER À DÉVELOPPER VOS COMPÉTENCES EN COMMUNICATION NON VERBALE



OBJECTIFS CLAIRS	ACTIONS CONCRÈTES
<b>AMÉLIORER L'OBSERVATION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pratiquer l'observation attentive dans différentes situations quotidiennement.</li> <li>- Participer à des jeux de rôle ou des simulations pour affiner les compétences d'observation.</li> <li>- Faire des exercices d'observation ciblés, par exemple, en se concentrant sur les expressions faciales ou les gestes.</li> </ul>
<b>DÉVELOPPER L'INTERPRÉTATION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyser des études de cas réels pour pratiquer l'interprétation des signaux non verbaux.</li> <li>- Participer à des formations ou des ateliers axés sur l'interprétation des signaux non verbaux.</li> <li>- Pratiquer la lecture des micro-expressions faciales pour détecter les émotions subtiles.</li> </ul>
<b>ADAPTER LE LANGAGE CORPOREL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Filmer et se revoir lors de présentations pour identifier les améliorations possibles.</li> <li>- Recevoir des retours d'un mentor ou d'un coach pour ajuster le langage corporel.</li> <li>- Pratiquer des exercices de relaxation et de respiration pour maintenir une posture ouverte et détendue.</li> </ul>
<b>SENSIBILISATION CULTURELLE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Explorer les normes culturelles en matière de communication non verbale pour différentes régions du monde.</li> <li>- S'engager dans des échanges interculturels pour mieux comprendre les différences dans l'expression non verbale.</li> <li>- Suivre des cours de langues étrangères pour développer une meilleure compréhension des cultures spécifiques.</li> </ul>
<b>PRATIQUER L'EMPATHIE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- S'engager dans des conversations empathiques en écoutant activement et en étant attentif aux signaux non verbaux des autres.</li> <li>- Participer à des activités de groupe axées sur le développement de l'empathie.</li> <li>- S'impliquer dans des initiatives de bénévolat pour se connecter émotionnellement avec les personnes dans le besoin.</li> </ul>

## B. ÉLABORATION D'UN PLAN D'ACTION POUR CONTINUER À DÉVELOPPER VOS COMPÉTENCES EN COMMUNICATION NON VERBALE

FORMATION	DESCRIPTION	DURÉE	TEAM COACH ACADEMIE	TARIF (INDICATIF)
<b>FORMATION EXPERT EN COMMUNICATION NON VERBALE</b>	Exploration approfondie des différents aspects de la communication non verbale et de leur interprétation dans divers contextes professionnels.	2 jours	Oui existe en: EBOOK PODCAST PROG VIDÉO	À partir de 1.500€
<b>FORMATION EN MICRO-EXPRESSIONS FACIALES</b>	Identification et interprétation des micro-expressions faciales pour détecter les émotions subtiles chez les individus.	1 journée	Oui existe en: EBOOK PODCAST PROG VIDÉO	À partir de 500€
<b>FORMATION EN COMMUNICATION INTERCULTURELLE</b>	Sensibilisation aux différences culturelles en matière de communication non verbale pour favoriser des interactions interculturelles réussies.	3 jours	Oui existe en: EBOOK PODCAST PROG VIDÉO	À partir de 400€
<b>FORMATION EN PRISE DE PAROLE EN PUBLIC</b>	Développement des compétences en langage corporel, gestion du stress et modulation de la voix pour une prise de parole efficace.	2 jours	Oui existe en: EBOOK PODCAST PROG VIDÉO	À partir de 1.400€
<b>FORMATION EN INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE</b>	Compréhension et gestion des émotions, utilisation de la communication non verbale pour établir des relations positives et efficaces.	1 semaine	Oui existe en: EBOOK PODCAST PROG VIDÉO	À partir de 1.900€

## B. ÉLABORATION D'UN PLAN D'ACTION POUR CONTINUER À DÉVELOPPER VOS COMPÉTENCES EN COMMUNICATION NON VERBALE

FORMATION	DESCRIPTION	DURÉE	TEAM COACH ACADEMIE	TARIF (INDICATIF)
FORMATION EN LEADERSHIP ET COMMUNICATION NON VERBALE	Utilisation stratégique de la communication non verbale pour influencer, motiver et inspirer les membres de l'équipe.	<b>2 jours</b>	Oui existe en: EBOOK-PODCAST-PROG VIDÉO	À partir de 500€
FORMATION EN ANALYSE DES COMPORTEMENTS NON VERBAUX	Techniques d'observation et d'analyse des comportements non verbaux pour prendre des décisions éclairées et établir des relations harmonieuses.	<b>1 semaine</b>	Oui existe en: EBOOK-PODCAST-PROG VIDÉO	À partir de 2.000€
FORMATION EN PSYCHOLOGIE ET COMMUNICATION NON VERBALE	Approfondissement de la compréhension des motivations et des émotions humaines et leur expression à travers les signaux non verbaux.	<b>3 jours</b>	Oui existe en: EBOOK-PODCAST-PROG VIDÉO	À partir de 900€

# X. ÉVALUATION DE LA FORMATION

## A. FEEDBACK DES PARTICIPANTS

LA TEAM COACH  
Académie LTC

## A. FEED BACK DES PARTICIPANTS

**Nous tenons à te donner l'opportunité de partager ton feedback sur la formation en communication non verbale à laquelle tu as participé.**

*Nous attachons une grande importance à tes impressions, à ce que tu as particulièrement apprécié et à tes suggestions d'amélioration. Nous t'encourageons à prendre quelques instants pour réfléchir à ton expérience lors de la formation.*



QUESTIONS	RÉPONSES
Qu'est-ce qui t'a le plus marqué lors de la formation en communication non verbale ?	
Comment les aspects pratiques et interactifs de la formation t'ont-ils aidé à comprendre et à appliquer les concepts de communication non verbale ?	
Qu'est-ce que tu as particulièrement apprécié dans la manière dont les formateurs ont animé la formation ?	
Est-ce que la formation a répondu à tes attentes initiales en matière de développement des compétences en communication non verbale ?	
Y a-t-il des sujets spécifiques que tu aurais aimé voir davantage approfondis dans la formation ?	
Quels conseils ou suggestions d'amélioration pourrais-tu partager pour enrichir l'expérience des participants lors de futures sessions de formation en communication non verbale ?	

Nous te remercions sincèrement pour ton feedback.

Tes commentaires sont précieux pour nous aider à améliorer continuellement nos formations et à mieux répondre aux besoins de nos élèves.

## B. ÉVALUATION DE L'ATTEINTE DES OBJECTIFS

LA TEAM COACH  
Académie LTC

## B. ÉVALUATION DE L'ATTEINTE DES OBJECTIFS

Dans la colonne "Atteint", indique "Oui" si l'objectif de formation a été totalement atteint,  
 Dans la colonne "À travailler", tu peux écrire les aspects spécifiques sur lesquels tu peux te concentrer pour continuer à renforcer tes compétences en communication non verbale, en te basant sur les retours des formateurs et tes propres observations.

Cette évaluation te permet de mesurer ta progression par rapport aux objectifs de formation et d'identifier les domaines sur lesquels tu peux te concentrer pour continuer à renforcer tes compétences en communication non verbale.



OBJECTIFS DE FORMATION	ÉVALUATION	ATTEINT	À TRAVAILLER
DÉVELOPPER UNE COMPRÉHENSION APPROFONDIE DE LA COMMUNICATION NON VERBALE	Tu as acquis une connaissance approfondie des différents aspects de la communication non verbale. Tu as démontré une compréhension solide des signaux non verbaux et de leur interprétation.		
APPLIQUER LES COMPÉTENCES EN COMMUNICATION NON VERBALE DANS DIVERS CONTEXTES PROFESSIONNELS	Tu as été capable d'appliquer les compétences en communication non verbale dans des scénarios réalistes et tu as montré une capacité à t'adapter aux différents contextes professionnels.		
RENFORCER TA CAPACITÉ D'OBSERVATION ET D'INTERPRÉTATION DES SIGNAUX NON VERBAUX	Tu as démontré une amélioration significative dans ta capacité à observer attentivement les signaux non verbaux et à les interpréter de manière précise.		
UTILISER LA COMMUNICATION NON VERBALE POUR ÉTABLIR DES RELATIONS POSITIVES ET INFLUENCER LES AUTRES	Tu as pu mettre en pratique des techniques de communication non verbale pour établir des relations positives avec les autres et tu as montré une capacité à influencer et à motiver les membres de ton équipe.		
ADOPTER UN LANGAGE CORPOREL COHÉRENT AVEC TON MESSAGE VERBAL	Tu as été en mesure d'ajuster ton langage corporel en fonction de ton message verbal, renforçant ainsi la clarté et la crédibilité de ta communication.		

# C. RECOMMANDATIONS POUR L'AMÉLIORATION DE TES COMPÉTENCES MANAGÉRIALES

LA TEAM COACH  
Académie LTC

## C. RECOMMANDATIONS POUR L'AMÉLIORATION DE TES COMPÉTENCES MANAGÉRIALES



PROGRAMME DE FORMATION	DESRIPTIF	DURÉE	TARIFS HT	NOMBRE DE SÉANCES de 2H
<b>LEADERSHIP ET GESTION STRATÉGIQUE</b>	Programme axé sur le développement des compétences en leadership stratégique,	6 mois	4.800 €	12 séances
	la vision stratégique, la prise de décision stratégique et la gestion de l'innovation.			
<b>MANAGEMENT DE PROJET</b>	Formation pour acquérir les compétences essentielles en gestion de projet,	3 jours	2.400 €	6 séances
	incluant la planification, l'exécution, le suivi et le contrôle des projets.			
<b>GESTION DU CHANGEMENT ET TRANSFORMATION ORGANISATIONNELLE</b>	Programme pour développer les compétences en gestion du changement,	4 mois	4.000 €	10 séances
	la conduite de la transformation organisationnelle et la gestion des résistances.			
<b>GESTION DES RESSOURCES HUMAINES ET DÉVELOPPEMENT DU LEADERSHIP</b>	Formation axée sur la gestion des ressources humaines,	5 jours	4.000 €	10 séances
	le développement du leadership et la gestion des talents.			
<b>CERTIFICATION EN GESTION DE LA PERFORMANCE ET ÉVALUATION DES EMPLOYÉS</b>	Programme pour maîtriser les méthodologies et les outils de gestion de la performance,	3 mois	3.200 €	8 séances
	incluant l'établissement d'objectifs, l'évaluation des employés et la rétroaction.			
<b>GESTION DE LA QUALITÉ ET AMÉLIORATION CONTINUE</b>	Formation pour comprendre les principes de la gestion de la qualité,	2 jours	1.200 €	3 séances
	les outils d'amélioration continue et l'application des normes de qualité.			
<b>PROGRAMME DE GESTION DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT ET LOGISTIQUE</b>	Programme pour acquérir les compétences en gestion de la chaîne d'approvisionnement,	6 mois	4.800 €	12 séances
	la logistique, la gestion des opérations et l'optimisation des flux.			

## C. RECOMMANDATIONS POUR L'AMÉLIORATION DE TES COMPÉTENCES MANAGÉRIALES



PROGRAMME DE FORMATION	DESCRIPTIF	DURÉE	TARIFS HT	NOMBRE DE SÉANCES de 2H
PROGRAMME DE GESTION DE L'INNOVATION ET DE LA CRÉATIVITÉ	Programme pour stimuler l'innovation, la créativité et le développement de produits,	3 mois	3.200 €	8 séances
	incluant les méthodologies d'innovation, la gestion de l'innovation et le leadership créatif.			
FORMATION EN GESTION DE LA DIVERSITÉ ET INCLUSION EN ENTREPRISE	Formation pour développer une culture d'entreprise inclusive,	3 mois	2.400 €	6 séances
	gérer la diversité et promouvoir l'inclusion sur le lieu de travail.			
	les méthodologies de conformité et les meilleures pratiques en matière de gestion des risques.			
PROGRAMME DE GESTION DE LA COMMUNICATION ET DES RELATIONS PUBLIQUES	Programme pour développer les compétences en gestion de la communication,	6 mois	4.800 €	12 séances
	la gestion des relations publiques, la gestion de crise et l'image de l'entreprise.			
FORMATION EN GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITÉS POUR LES CADRES	Formation pour maîtriser la gestion du temps,	3 jours	1.200 €	3 séances
	établir des priorités et optimiser la productivité personnelle.			

## C. RECOMMANDATIONS POUR L'AMÉLIORATION DE TES COMPÉTENCES MANAGÉRIALES



PROGRAMME DE FORMATION	DESCRIPTIF	DURÉE	TARIFS HT	NOMBRE DE SÉANCES de 2H
<b>PROGRAMME EN NÉGOCIATION ET RÉOLUTION DE CONFLITS</b>	Programme pour gérer la résolution de conflits et la gestion des négociations complexes.	2 mois	3.200 €	8 séances
<b>PROGRAMME DE GESTION DU STRESS ET DU BIEN-ÊTRE POUR LES CADRES</b>	Programme pour gérer le stress, améliorer le bien-être et favoriser l'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle en tant que cadre.	2 mois	1.600 €	4 séances
<b>CERTIFICATION EN ÉTHIQUE DES AFFAIRES ET RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES</b>	Programme pour maîtriser les principes de l'éthique des affaires, la responsabilité sociale des entreprises et la durabilité.	2 mois	2.400 €	6 séances
<b>PROGRAMME DE GESTION DE CRISE ET GESTION DE L'IMAGE DE L'ENTREPRISE</b>	Programme pour gérer efficacement les situations de crise, protéger la réputation de l'entreprise et gérer l'image de marque.	3 mois	3.200 €	8 séances
<b>FORMATION EN GESTION DE L'INNOVATION ET DE L'ENTREPRENEURIAT</b>	Formation pour développer les compétences en gestion de l'innovation, promouvoir l'entrepreneuriat et stimuler la créativité dans l'entreprise.	4 jours	1.600 €	4 séances

**CONCLUSION**

**LA TEAM COACH**

Académie LTC

# À TRÈS BIENTÔT...



Cette formation en communication non verbale est un outil précieux pour améliorer ta compréhension et ta connexion avec les autres.

En développant ta capacité à interpréter et à utiliser les signaux non verbaux tels que les expressions faciales, les gestes, la posture et le ton de voix, tu peux créer des relations plus authentiques, renforcer ton empathie et améliorer ta communication globale.

La communication non verbale est un langage universel qui transcende les barrières linguistiques et culturelles.

En apprenant à décoder et à utiliser efficacement ces signaux, tu peux mieux saisir les émotions, les intentions et les besoins des autres.

Cela te permet de réagir de manière appropriée, d'offrir un soutien, de résoudre les conflits et de favoriser une meilleure compréhension mutuelle.

La communication non verbale implique d'être attentif, ouvert et réceptif aux signaux non verbaux des autres, tout en développant ta propre conscience de ton propre langage corporel.

Cela demande de la pratique et de l'engagement pour affiner tes compétences et ta sensibilité dans ce domaine.

***En résumé,** la formation en communication non verbale est un investissement précieux pour améliorer tes compétences de communication et ta capacité à interagir de manière plus efficace et authentique avec les autres.*

*En développant ta compréhension des signaux non verbaux, tu peux établir des relations plus solides, favoriser une meilleure communication et créer un environnement propice à l'empathie, à la compréhension mutuelle et à la collaboration.*



# LES FONDATEURS DE LA TEAM COACH

## Rémy Xavier PALET

Master coach professionnel certifié RNCP VI  
Psycho praticien en PNL-AT-AS  
Expert en analyse cognitivo-comportementale  
Formateur de coachs professionnels  
Superviseur de coachs professionnels  
Executive consultant en Fusaq - Conférencier.



## Thierry RECK

Master coach professionnel certifié RNCP VI  
Hypnothérapeute  
Accrédité insight discovery  
Expert en coaching collectif & Codev  
Formateur de coachs professionnels  
Superviseur de coachs professionnels



LA TEAM COACH  
Académie LTC

# NOS PRESTATIONS

---

## 35 COACHING EN ENTREPRISE – INDIVIDUEL & COLLECTIF (CLIQUEZ ICI)

**Nous accompagnons:**

- Les Dirigeants (PME & ETI),
- Les Entrepreneurs & libéraux (Solo & Primo)
- Les Managers (En poste & en transition).

## FORMATION À LA PRATIQUE PROFESSIONNELLE DU COACHING (CLIQUEZ ICI)

## 3 BILANS DE COMPÉTENCES (CLIQUEZ ICI)

## 4 ÉVALUATIONS : POTENTIELS – COMPORTEMENTS – QE – POSTURE (CLIQUEZ ICI)

## MENTORAT – FORMATIONS & SUPERVISION (CLIQUEZ ICI)

## FORMATION POUR DEVENIR COACH PROFESSIONNEL (Tous publics CLIQUEZ ICI)



**LA TEAM COACH**

Académie LTC



<http://www.lateamcoach.fr/>



CLIQUEZ POUR AVOIR ACCÈS À NOS:

---

- ✓ 93 PROGRAMMES  
D'ACCOMPAGNEMENT &  
FORMATIONS
- ✓ 04 ÉVALUATIONS
- ✓ 03 BILANS DE COMPÉTENCES
  
- ✓ 55 E-BOOK CLÉS
- ✓ 13 WÉBINAIRES
- ✓ 07 MASTERMIND
  
- ✓ 05 SÉMINAIRES

VOTRE RDV GRATUIT

Nos clients nous disent souvent après:  
« j'aurai dû le faire avant ... j'aurai gagné 10 ans! »

**POUR PRENDRE RENDEZ-VOUS AVEC L'ÉQUIPE**  
[lateamcoach/mon-rendez-vous](https://lateamcoach.com/mon-rendez-vous)



C'est gratuit pour 30 Minutes avec un coach de l'équipe

Rémy Xavier



LA TEAM COACH  
Académie LTC

# “DEVIENS TON PROPRE COACH”

BOOSTE TA  
CARRIÈRE

DEVIENS  
COACH  
INTERNE  
(sans quitter  
ton job)

X 2 TON  
BUSINESS

DEVIENS  
COACH PRO  
CERTIFIÉ LTC

PROGRAMME DE MENTORAT  
POUR:

- ✓ Dirigeants
- ✓ Entrepreneurs
- ✓ Solos preneurs
- ✓ Managers-Salariés



Programme de mentorat - Copyright 2019-2024

***Maîtrise l'Entrepreneuriat  
&  
Le Coaching d'excellence***

**VOUS APPRENEZ**  
**À votre rythme**

**5 MOIS DE FORMATION**  
**ON LINE & EN LIVE**

**VOUS PRATIQUEZ**  
**Immédiatement**



**10 MODULES - 92 VIDÉOS**  
**50H D'ENSEIGNEMENTS**



**BIBLIOTHÈQUE PDF**  
**POUR CHAQUE MODULE**



**15 VIDÉOS DE**  
**DÉMONSTRATION**  
**DE TECHNIQUES & OUTILS**



**3 MODULES BONUS**  
**POUR CRÉER VOTRE BUSINESS**



**1 LIVE DE GROUPE/MOIS**  
**15H**  
**POUR QUESTIONNER & PRATIQUER**



**1 LIVE DE PRATIQUE /MOIS**  
**20H POUR COACHER**  
**& SE FAIRE COACHER EN LIVE**



**COACHING EXTÉRIEUR AVEC**  
**DE VRAIS CLIENTS**



**VOTRE LIVE DE CERTIFICATION**  
**VALIDÉE PAR UN JURY DE**  
**MASTERCOACH**

**L'OPPORTUNITÉ DE DEVENIR**  
**COACH ASSOCIÉ LTC**



« Ce ne sont pas nos références clients qui ont de la valeur...

**C'est la valeur que nos clients disent recevoir de nos accompagnements »**

**Nous ne pouvons rien enseigner à un être humain qui ne le souhaite pas...**

**Alors, nous l'accompagnons pour qu'il le découvre en lui-même:**

**Car pour nous... l'humain est au centre de tout.**



sessùn



# Ce qu'en disent nos clients...

« Un coaching de qualité qui à su s'adapter aussi bien à nos besoins en équipe qu'individuellement grâce à des prises de conscience et des solutions concrètes, merci encore...Je recommande fortement! »

Stella.R & Coralie.A/ Jan 22

90 %

«Vous m'avez permis de faire passer ma vie professionnelle à un niveau auquel je ne croyais pas »

## LA TEAM COACH

Coachs d'Excellence

95 %

« Cela a aidé les membres de mon équipe à travailler ensemble plus efficacement. »

« Accompagnement très professionnel et qui apporte un vrai plus dans la vie professionnelle et dans la vie perso.

Une équipe superbe, extrêmement à l'écoute et qui permet d'avoir une vision des choses différentes et une posture plus adaptée aux objectifs que l'on souhaite atteindre. Merci. » Martin.L/ Août 21

« Équipe dynamique, efficace et au top! Beaucoup de valeur! »

François.S/ Juin 22

« Un suivi et des formations de qualité. Professionnels et sympathiques, Rémy-Xavier et Thierry sont très efficaces dans leurs domaines respectifs d'intervention et apportent de réelles prises de consciences qui permettent d'accéder à des niveaux supérieurs dans sa vie perso ou pro. » Johan.D/ Juin 22

100 %

« J'adapte mon comportement et mon style de communication pour travailler plus efficacement avec les autres. »

« Super équipe, j'ai été accompagnée efficacement et cela m'a donné des clés et des outils pour continuer mon travail de développement. Je conseille! » Nicoletta.C/ Juillet 21



« La performance et le professionnalisme de Thierry et de Rémy sont de véritables trésors qui permettent de mieux se connaître, pour mieux accompagner et pour se voir accomplir dans ce qui m'anime, le coaching. Merci à eux pour leurs talents, leur bienveillance, leur authenticité qui fait écho dans cette citation de Zig Ziglar «Les personnes exceptionnelles ont une chose en commun: un sens absolu de la mission.»

Je recommande leur mission... » Christine SG/ Juillet 22

100 %

« Je comprends désormais mon propre mode de communication et mes préférences en matière de travail. »

90 %

« Votre Coaching m'a révélé ce que je suis et surtout ce dont je suis capable »

# lateamcoach/mon-rendez-vous

C'est gratuit pour 30 Minutes avec un coach de l'équipe



**Rémy Xavier PALET**  
Co-fondateur

Master coach professionnel certifié RNCP VI  
Psycho praticien en PNL – AT – AS  
Expert en évaluation cognitivo-comportementale  
Formateur de coachs professionnels  
Superviseur de coachs professionnels  
Executive consultant en Fusaq – Conférencier



**Thierry RECK**  
Co-fondateur

Master coach professionnel certifié RNCP VI  
Hypnothérapeute  
Accrédité Insight Discovery  
Expert en coaching collectif & Codev  
Formateur de coachs professionnels  
Superviseur de coachs professionnels

## LA TEAM COACH

Académie LTC

<https://www.lateamcoach.fr/>