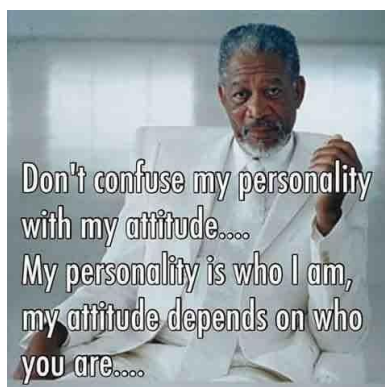


## LE BODY-SPEAKING

### Une nouvelle approche du langage corporel



Existe depuis longtemps le terme de *body-language*, employé pour désigner sociologiquement la globalité du langage corporel d'un groupe ou d'une population donnés. On parle du *body-language* des chinois, des américains... pour décrire et expliquer à quoi s'attendre dans leur pays. On l'emploie également, plus spécifiquement, pour désigner l'ensemble des gestes servant à la communication non-verbale. Un *body-language* complétant tantôt des propos, tantôt les remplaçant, mais également pouvant les contredire.

Mais existe une autre gestuelle, inscrite dans le comportement de tous les jours ; une gestuelle propre à chacun, dans laquelle tous les imitateurs puisent abondamment.

Ce qui revient à dire que l'appréciation de quelqu'un diffère totalement selon que nous considérons sa gestuelle comme la part non-verbale de ses discours, ou que nous l'appréhendons comme faisant partie de son registre expressif invariant.

Dans le premier cas, il s'agit d'une gestuelle qui parle POUR soi.

- **LA GESTUELLE QUI PARLE POUR SOI**
  - = ma manière de me comporter sur l'instant

Dans le second cas, il s'agit d'une gestuelle d'identification composée de séquences de la gestuelle de communication, comme de relation, devenues habituelles et récurrentes. Dénommée *body-speaking*, elle parle DE soi et renvoie au caractère de chacun.

- **LA GESTUELLE QUI PARLE DE SOI**
  - = ma manière d'exprimer qui je suis

**ON APPELLE BODY-SPEAKING, LA GESTUELLE HABITUELLE ET RÉCURRENTÉ D'ÊTRE ET DE SE COMPORTER QUOTIDIENNEMENT DANS SES ÉCHANGES AVEC LES AUTRES. IL EST PROPRE À CHACUN ET REPRÉSENTATIF DE SON CARACTÈRE.**

Le *body-speaking* appartient donc à chacun d'entre nous, pris individuellement. Il est notre signature corporelle, ce que d'aucuns appellent sa *baseline*, fruit de notre tempérament, de notre éducation, de notre culture et de notre histoire.

Il s'entend comme notre norme personnelle d'expression et de communication qui, au fil du temps, résulte de la lente construction physique des attitudes et des masques voués à signifier le sentiment que l'on veut donner de son importance, de sa sociabilité, de son penchant pour certaines valeurs, de son rang dans le groupe...

### Un succès opérationnel

Il est incontestable que ceux qui se montrent capables de tirer parti en direct des signes non verbaux de leurs interlocuteurs ont un avantage considérable sur les autres.

À ce titre, le concept de *body-speaking* fait l'unanimité pour son succès opérationnel dans de multiples applications en entreprises, allant du recrutement à la négociation.

Un succès, d'abord, par l'étendue de son spectre d'analyse qui couvre un très large éventail d'informations sur la psychologie de son interlocuteur, préparant ainsi à la compréhension et à la gestion de profils parfois déroutants.

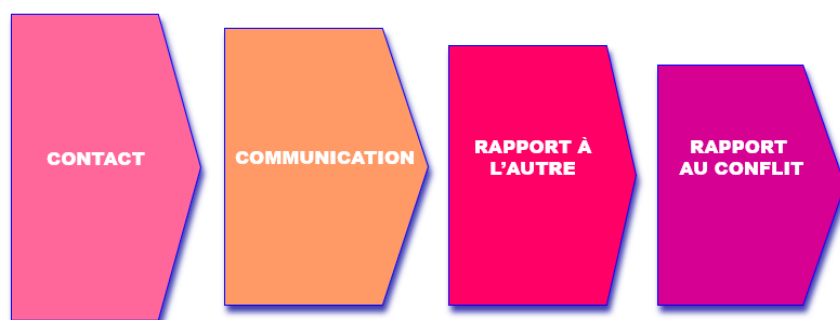
Un succès, ensuite, par sa faculté de tirer immédiatement profit du moindre indice recueilli, en prévenant des évolutions, comme des blocages probables auxquels d'attendre dans tout dialogue.

### Quatre contextes phares de formation

Ramené à un plan plus concret, former au décryptage du *body-speaking* d'une personne, c'est observer son comportement dans des contextes particulièrement révélateurs de sa personnalité.

Sont ainsi retenus :

- **le premier contact**, premier maillon par lequel la personne se découvre ;
- **la communication**, instant parmi les plus privilégiés du décryptage non verbal de sa personnalité, quant à sa manière d'avoir façonné sa gestuelle pour faire passer ses messages ;
- **le rapport à l'autre**, qui met en lumière comment elle se comporte, dès qu'elle est en société ;
- **le rapport au conflit**, quand celle-ci est plongée dans une situation qui la met en cause personnellement.



**VOUS AVEZ UN PROJET DE SÉMINAIRE OU DE CONFÉRENCE :**

<https://body-speaking.com/contact>