

# L'OEIL DU SYNERGOLOGUE: OBSERVER POUR MIEUX COMMUNIQUER

---

La synergologie ne consiste pas uniquement à décoder et interpréter les messages provenant du corps. Elle est d'abord et avant tout une méthode de communication. Grâce à elle, nous pouvons comprendre les interactions humaines et favoriser ainsi une communication authentique avec l'autre. Dans sa pratique, le synergologue utilise « **trois regards** ». Pour comprendre l'être humain, l'observation synergologique va d'abord tenir compte de l'humain dans sa globalité **la statue**, puis va pousser son observation plus en détails par l'observation de **l'attitude intérieure**, puis finalement sur **les micromouvements**.

## 1. Le premier regard : la statue

Lors d'une analyse synergologique, nous observons d'abord la statue. Nous effectuons une lecture globale de tout le corps. La statue exprime l'histoire de la personne; les sentiments qui se sont imprégnés dans son corps. Cette lecture est essentielle et préalable à toute analyse synergologique.

## 2. Le deuxième regard : l'attitude intérieure

Ensuite, l'analyse va porter sur l'observation de l'attitude intérieure. Cette lecture s'attarde sur les gestes, ces derniers révélant les émotions et la dynamique interne de la personne. Les mouvements des mains et de certaines parties du corps peuvent être conscients mais ce qui nous intéresse en synergologie, ce sont les gestes inconscients ou mi-conscients.

## 3. Le troisième regard : les micromouvements

Finalement, le troisième regard synergologique va s'attarder aux micromouvements. Ces derniers sont des gestes d'auto-contact rapides et instinctifs. Ces micromouvements traduisent les pulsions. Ils n'ont de sens que si l'on tient compte du contexte dans lequel ils sont exécutés.

# POURQUOI APPRENDRE A LIRE LE NON-VERBAL ?

---

Certains se demandent encore quelle est la pertinence d'apprendre à lire la gestuelle ? Que pouvons-nous en retirer ? Est-ce réellement une valeur ajoutée ?

La synergologie nous permet de comprendre la dynamique de l'esprit humain par la lecture des messages que nous livre le corps afin d'adapter notre communication en conséquence.

La lecture du non verbal devient alors un outil de communication de grande efficacité...et une valeur ajoutée ! Lorsque l'on détecte le non verbal, il y a certes une part d'intuition et de ressenti impliqués ; chacun pourra dire « J'ignore pourquoi mais cette personne m'est sympathique... » ou encore « Je sens que le courant ne passe pas entre nous... ». Le pas (considérable) que nous permet de faire la synergologie est de valider concrètement ces ressentis par une observation systémique et rigoureuse du langage corporel humain.

# 3 BONNES RAISONS d'apprendre à lire le non verbal.

---

## 01

Apprendre à se lire soi-même La première chose que les gens s'aperçoivent dans leur début d'apprentissage du non verbal est qu'ils observent d'abord LEUR PROPRE LANGAGE NON-VERBAL

En effet, la Synergologie permet de se lire soi-même, ce qui nous permet de nous adapter consciemment dans notre communication avec notre interlocuteur. Et cette adaptation passe d'abord par un changement d'attitude (état d'esprit) pour que le corps transmette ensuite son message à notre interlocuteur. Donc, nous observant nous-même, nous voyons dans quel état d'esprit nous nous trouvons réellement.

## 02

Lire son interlocuteur ou son auditoire.

Apprendre à lire le non verbal nous permet effectivement de lire la dynamique de notre interlocuteur ou encore de notre auditoire.

Par exemple, lors d'une conférence, nous pouvons détecter le niveau d'écoute de notre auditoire, leur degré de compréhension et même, s'ils sont déjà partis (en pensée) dans leur voiture ou leur bureau...!

Nous pouvons alors intervenir auprès d'eux pour valider, reformuler et capter de nouveau leur attention.

## 03

Améliorer ses relations, La synergologie nous aide à adapter notre communication face aux messages corporels que nous observons, ceci ayant pour effet d'améliorer nos contacts humains et d'établir des relations fondées sur l'authenticité. Nous adapter dans notre communication ne consiste pas à « contrôler » notre gestuelle ou à « forcer » certains gestes dans un but précis...nous aurions l'air d'un clown qui joue un numéro...

Adapter notre communication, c'est d'abord se mettre dans un état d'esprit propice à une communication fluide et authentique. Automatiquement, le corps répondra et dira à notre interlocuteur « Je suis ouvert et réceptif à discuter avec toi et je désire créer notre relation sur des bases authentiques.

# ENTREPRISE NÉGOCIATION/VENTE

---

## CLIENTÈLE VISÉE

commerciaux, négociateur, stratège

## VOTRE TRAVAIL CONSISTE

- Opter pour les bonnes stratégies
- Obtenir les clés d'une bonne négociation
- Intervenir au fur et à mesure de la négociation suivant l'objectif
- Dénouer l'impasse

## VOUS AVEZ BESOIN DE

- Améliorer votre compréhension du langage corporel
- Découvrir les signes de rapprochement , fermeture , hésitation, stress..

## ON VOUS OFFRE

- Les clés pour mieux vous positionner et être en posture de force
- Un climat de confiance et de crédibilité en fonction de ce qu'on décode de l'autre
- Reconnaître le profil de ses interlocuteurs
- Identifier et comprendre les signes de doutes et de fuites
- Identifier les signes d'appui et d'ouverture pour conclure
- Détecter les non-dits et les signaux indiquant que l'autre est prêt.

Laissez nous construire votre boîte à outils , vous avez l'impression que vous y étiez presque ?? Une simple observation de votre interlocuteur pour mieux orienter vos questions. Nous adapterons la formation à vos besoins.

**FSG CONSULTING – [www.fsgconsulting.fr](http://www.fsgconsulting.fr) – 06.23.92.13.66 – [info@fsgconsulting.fr](mailto:info@fsgconsulting.fr)**

# ENTREPRISE RESSOURCES HUMAINES

---

## CLIENTÈLE VISÉE

Direction / recrutement / évaluateur / formateur

## VOTRE TRAVAIL CONSISTE

- Observation du candidat idéal
- Comprendre le type de personne à recruter
- Forces et faiblesse du candidat
- Anticiper les réactions dans une situation de stress

## VOUS AVEZ BESOIN DE

- Améliorer ou créer des liens communs
- Comprendre pour mieux aider
- Analyse d'intégration ou d'évaluation du personnel
- Optimiser la relation entre employés
- Limiter la gestion des conflits en décodant le langage corporel de l'autre.

## ON VOUS OFFRE

- Appréhender la perception de l'autre en réaction à votre Langage non-verbal
- Analyse des réactions et diagnostic comportemental de l'équipe pour une sereine gestion d'équipe.
- Observer la gradation des items de fermeture, de colère , de rejet , d'agressivité ou de mensonges dans une gestion de crise.
- Meilleure négociation et entente en tant que représentant de l'entreprise.

**FSG CONSULTING – [www.fsgconsulting.fr](http://www.fsgconsulting.fr) – 06.23.92.13.66 – [info@fsgconsulting.fr](mailto:info@fsgconsulting.fr)**

# ENTREPRISE GESTION ET LEADERSHIP

---

## CLIENTÈLE VISÉE

Cadre , gestionnaire, Chef d'équipe , superviseur.

## VOTRE TRAVAIL CONSISTE

- Accroître vos relations d'affaires
- Renforcer votre pouvoir de persuasion en réunion
- Gestion d'équipe , mobiliser vos troupes dans la même direction.
- Anticiper , réagir, efficacement aux imprévus.

## VOUS AVEZ BESOIN DE

- Une bonne communication non-verbale
- Meilleure perception des autres par votre langage corporel
- Comprendre les signes vous permettant d'aller plus loin lors d'interventions.
- Analyse des points observés en réunion ou en entretien individuel

## ON VOUS OFFRE

- Identification et compréhension des signes de doute, de fuite ou de fermeture.
- Gestion / participation d'une rencontre individuelle avec un employé
- Interprétation d'items observables dans l'échange.
- Améliorer la qualité de vos relations.Faciliter la communication
- Améliorer les réactions des situations et s'adapter dans
- L'anticipation de vos observationsValider le niveau de cohérence d'une discussion.

**FSG CONSULTING – [www.fsgconsulting.fr](http://www.fsgconsulting.fr) – 06.23.92.13.66 – [info@fsgconsulting.fr](mailto:info@fsgconsulting.fr)**