

Quand Vos Gestes Parlent Pour Vous Petites Expeacuteriences De Psychologie

Sans le vouloir, nous envoyons chaque jour mille messages à nos semblables, sous forme de gestes, de postures, de façons de s'habiller, intonations ou mimiques du visage. Et les autres nous en envoient tout autant ! Ce livre retrace 100 petites expériences menées en laboratoire, qui décryptent le sens de ce langage « non verbal ». Par des exemples ludiques et solidement étayés, il vous apprend à reconnaître les gestes et les postures que vous faites et que ce soit dans les relations amoureuses, au travail ou dans les rencontres quotidiennes.

Devenez un Super recruteur ! Vous en rêviez ? Ce guide l'a fait. Vous allez enfin pouvoir recruter efficacement... et avec plaisir. Combien de fois, après avoir fait passer un entretien de recrutement, regrette-t-on de n'avoir pas posé la bonne question ? D'avoir laissé des ambiguïtés sur le poste ? De s'être laissé emporter par le discours bien rodé du candidat ? Un entraineur vous aide à sélectionner les candidats selon les bons critères. C'est ce que propose ce Guide du Super recruteur : Une méthode complète, étape par étape : le recrutement équitable Des outils et des modèles clés en main, pour préparer ses entretiens de recrutement, conduire l'entretien téléphonique puis en face-à-face, et gérer le post-entretien Des conseils de professionnels pour organiser des tests, parler rémunération, valider les informations données par le candidat, savoir conclure un entretien, etc. 100 dessins et bandes dessinées avec 8 personnages qui permettent des mises en situation ludiques et parlantes Des autodiagnostics pour détecter ses forces et ses faiblesses

La Nouvelle revue

Roman

Revue bleue politique et littéraire

Journal - Association Canadienne Pour la Santé, L'éducation Physique Et Le Loisir

L'art du théâtre

Annales de la Chambre des députés

"La première impression est toujours la bonne", "faire les yeux doux", "avoir quelqu'un dans le nez"... Toutes ces expressions indiquent que notre communication avec autrui n'est pas uniquement constituée de mots mais de ressenti et d'intuition. Ce qui nous met en confiance ou nous rend au contraire méfiants, tient pour une large part à ce que nous percevons, souvent inconsciemment, en marge du discours : la voix, le ton, le rythme mais aussi les gestes, la posture, le style vestimentaire... En s'appuyant sur de nombreux cas, cet ouvrage vous apportera une meilleure conscience de la dimension non verbale de la communication. À l'aide d'exercices et de conseils pratiques vous serez en mesure de mieux percevoir et utiliser le langage du corps. Vous pourrez ainsi donner une bonne image de vous-même, développer votre influence et améliorer durablement vos relations.

Quand vos gestes parlent pour vous

Jean Brune, français d'Algérie

Journal de l'Université des annales

Oeuvres illustrées

Comédie en Un Acte

Udaya

revue mensuelle

Les gauchers sont-ils plus intelligents ? Que peut-on apprendre d'une personne en observant son bureau ? Comment repérer un faux sourire ? Que penser d'une personne qui imite vos gestes ? Une femme qui baisse les yeux est-elle troublée ? Un homme qui touche ses semblables est-il dominateur ? La démarche d'une femme trahit-elle son désir ? Les Découvertes les plus surprenantes de la psychologie, en 100 comptes rendus d'expériences, pour décrypter les messages que les autres vous envoient dans leur langage non verbal !

Attention vos gestes parlent pour vous ! Savez-vous que plus de 70 % de notre communication passe par le non-verbal : gestes, démarche, regard ? Une jambe qui se balance, un regard fuyant, ou une poignée de main molle en disent parfois bien plus long que des mots... Grâce à ce livre, abondamment illustré et riche en conseils pratiques et en témoignages, vous apprendrez à décoder, de la tête aux pieds, tous les gestes du corps : bras croisés, flexion du buste, main sur les cheveux... Vous apprendrez à détecter le mensonge ou l'hostilité, à provoquer la sympathie et la séduction. Vos relations avec les autres s'en trouveront améliorées. N'oubliez pas aussi que le corps est un outil formidable de réussite au travail. Il vous permettra de renforcer votre force de conviction ou de simplement mieux communiquer. Optimisez votre dialogue avec les autres par l'expression de votre corps !

Guide pour les égares (life in a nutshell).

Ce que votre corps révèle vraiment de vous

Revue politique et littéraire

pièce en quatre actes

Essai de poétique

La communication non verbale

Nouvelle revue des deux mondes

La Revue politique et littéraire, revue bleue

La Gaudriole

Le guide du super recruteur

Le vertige

Encore Une Fois, Si Vous Permettez

L'illustration

Les Annales politiques et littéraires

La Revue

Comment savoir instantanément si on vous dit la vérité... Ou si on vous ment ? Comment savoir si vous plaisez à quelqu'un ? Comment projeter plus de confiance en vous et de charisme ? Ce livre vous apprendra à le faire rapidement et efficacement en vous donnant les clés du langage corporel non verbal. Sans doute vous est-il arrivé de vous trouver dans une situation où vous donneriez n'importe quoi pour pouvoir "lire" dans la pensée de la personne qui est en face de vous. D'où viennent ces sensations inexplicées ? Ce que vous ne savez peut-être pas, c'est que dans les différentes situations de la vie, le corps humain émet toutes sortes de signaux de façon inconsciente. Par exemple, lorsque nous ne sommes pas à l'aise, quand on s'ennuie, si l'on est intimidité ou alors si l'on ment. Tout le monde sans exception, émet ces signaux à chacune des ces occasions, mais ils ne sont pratiquement pas perceptibles. Je dis "pratiquement" parce que notre subconscient arrive quand même à percevoir ceux émis par les gens que nous observons (que ceux-ci nous parlent ou non), mais sans que nous nous en rendions compte. C'est ce qui explique que cela fasse naître en nous différentes sortes d'impressions, de sentiments ou de sensations — d'ailleurs parfois contradictoires — qui semblent provenir de l'autre, mais dont nous n'arrivons pas à identifier le pourquoi. Vous ne savez pas les déchiffrer ! Ce qui se passe en réalité, c'est que nous ne n'arrivons que partiellement à décoder ces signaux. Et tant que nous ne saurons pas le faire, les perceptions inconscientes décrites ci-dessus, continuerons à nous parvenir mais resterons trop floues. Leur sens exact nous échappera et elles resteront inexploitables. Avec "Comment Mieux Décrypter le langage du corps", vous maîtriserez enfin l'observation et le décodage de ces gestes qui nous trahissent pour mieux connaître les personnes que vous avez en face de vous. Ce guide sur le langage non verbal vous montre aussi comment, par de simples gestes ou postures, vous pouvez obtenir certains traits de personnalité qui vous font défaut. Il vous sera ainsi possible d'influencer le subconscient des autres à votre avantage. Si par exemple, vous souffrez d'un manque de confiance en vous, et que la communication verbale n'est pas votre fort, vous n'osez pas engager la conversation, votre gorge se serre, vous balbutiez sans arriver à vous faire comprendre par l'autre. Alors, utilisez votre corps pour vous exprimer, et ce sont les autres qui viendront vers vous par le magnétisme que vous dégagerez. Si vous voulez : - Connaitre les émotions et sentiments cachés des gens - Savoir si vous pouvez faire confiance aux autres - Améliorer vos relations sentimentales et professionnelles - Développer vos attitudes corporelles pour avoir plus d'assurance et plus de confiance - Développer votre charisme afin d'être le centre d'attention de mon entourage commencez dès aujourd'hui à exploiter la force du langage corporel en lisant "Comment mieux décrypter le langage du corps"

revue bleue

revue universelle

La Revue (ancienne "Revue des revues") ...

ancienne Revue des revues

Précurseurs et révoltés

La Chasse Illustrée

Nos gestes traduisent nos pensées les plus secrètes. Evitez de croiser les bras (un signe de timidité et de gêne) ou de serrer mollement la main de votre interlocuteur (signe de faiblesse) ! C'est un fait scientifiquement prouvé : vos attitudes en disent plus sur vos intentions que les mots, vos gestes parlent pour vous ! Une banale poignée de main, la manière dont vous croisez les jambes, chacun de vos mouvements correspond à un état émotionnel. Grâce à ce livre, vous décrypterez enfin les attitudes et les émotions de vos interlocuteurs. Certains signes ne trompent pas et permettent de : repérer quand on vous ment, voir si votre charme agit sur le sexe opposé, capter l'attention d'un auditoire, distinguer un sourire sincère d'un sourire forcé... Apprenez à décoder le langage a e du corps et, à lire dans les pensées des autre. Ce guide de la communication non verbale examine chaque élément des gestes et du langage corporel dans des termes simples. Il vous donne les clés pour analyser les signaux émis par vos interlocuteurs dans tous les contextes de la vie quotidienne : en famille, en amour, au travail... Grâce aux découvertes les plus récentes de la biologie et de la psychologie, vous serez plus perspicace dans votre communication et comprendrez mieux les autres. Vous aurez toutes les cartes en main pour faire bonne impression sur vos interlocuteurs et détecter leurs faiblesses ! Vous éviterez ainsi les malentendus et donnerez une image positive de vous-même. Ce livre vous donne un avantage immense sur vos interlocuteurs, tout en vous aidant à vous débarrasser de certaines mauvaises habitudes qui trahissent vos pensées les plus secrètes.

Pourquoi certains parlent-ils avec les mains et d'autres pas ? Que révèle une voix aiguë ou bien basse ? Quelles différences entre un vrai et un faux sourire ? Pourquoi gesticulons-nous quand nous sommes au téléphone ? Que signifie le fait de cligner souvent des yeux quand on parle ? Le non-verbal, c'est tout ce que nos gestes, nos intonations de voix, nos sourires, nos postures disent de nous, sans que nous le comprenions toujours. Tout comme Obélix tombé en son temps dans la marmite de potion magique, nous plongeons dès la naissance dans ce bain de communication non verbale, mais sans en connaître les bases, les règles ou les limites. A partir des résultats d'études sérieusement menées, Claudine Biland nous permet ici de mieux connaître cet aspect, essentiel, de la communication : à quoi sert exactement le non-verbal ? Quand et comment l'utilisons-nous ? Peut-on y recourir pour manipuler autrui ? Peut-on, à l'inverse, contrôler les signes non verbaux que nous émettons et qui pourraient nous trahir ? Assorti d'exemples concrets et quotidiens, le livre pour tout savoir sur ce que le non-verbal révèle vraiment de vous et des autres, sans qu'un mot soit prononcé ! Claudine Biland est psychologue sociale. Spécialisée dans l'étude des comportements non verbaux, elle collabore au laboratoire « Cognition, langues, langage, ergonomie » (CNRS/université Toulouse-II-Jean-Jaurès). Elle est notamment l'auteur de Psychologie du menteur, qui a été un grand succès.

Observer, comprendre et décoder le langage corporel

La vagabonde

La Revue mondiale

La révérende mère générale Louise-Marie [Mlle. Céleste Coustarot].

La revue des deux mondes

comédie en quatre actes