

## **Sommaire**

### **Introduction L'universel et le particulier**

#### **Partie 1 L'alchimie de l'échange**

- 1 Le modèle classique de la communication/échange
- 2 Les 5 éléments d'un message verbal efficace
- 3 Nos modes opératoires habituels
- 4 Les 5 lois de la communication interpersonnelle
- 5 La pensée

#### **Partie 2 L'humain et son cerveau**

- 1 Un homme neuronal
- 2 Un cerveau communicant
- 3 Les hémisphères et leurs spécialités
- 4 The right man at the right place! (cerveaux sexués?)
- 5 Des désirs, des besoins, des émotions

#### **Partie 3 L'outil communication**

##### Section 1ère: améliorer son relationnel

- 1 Premier constat nécessaire: il faut identifier les obstacles à la communication interpersonnelle
  - 2 Deuxième constat nécessaire: il n'y a pas d'humain sans cerveau, là est la cible ultime de la communication
  - 3 Troisième constat nécessaire: tous nous cherchons à séduire et cherchons à établir un relationnel valorisant
  - 4 Quatrième constat nécessaire: notre perception est souvent erronée!
  - 5 Cinquième constat nécessaire: nous avons besoin d'outils pour agir
- Bande dessinée

##### Section 2: les règles du jeu

- 1 Les 3 niveaux de la communication interpersonnelle
- 2 La pyramide des besoins de Maslow
- 3 Le triangle magique des Grecs: Éthos, Pathos, Logos
- 4 Notions d'analyse transactionnelle
- 5 Notions de PNL

##### Section 3: le non-verbal: silencieux mais assourdissant

- 1 Introduction
- 2 Les deux armes blanches
- 3 La proxémique: les zones ou bulles
- 4 La statique
- 5 La gestuelle

##### Section 4: le verbal

- 1 Les mots: des valises magiques à trois dimensions
- 2 La voix
- 3 La respiration
- 4 Le public
- 5 Le langage efficace

## Section 5: l'écoute

- 1 Deux yeux, deux oreilles, mais une bouche
- 2 De l'écoute passive à l'écoute active
- 3 L'action verbale
- 4 La 'défense de la face'
- 5 L'action gestuelle

## **Partie 4 Parler en public**

### Section 1ère: l'art oratoire

- 1 Un véritable défi!
- 2 L'essentiel pour l'orateur
- 3 Cinq principes avant la prise de parole
- 4 Avoir de l'impact
- 5 Pour être l'orateur que l'auditoire mérite

ANNEXE

### Section 2: face aux médias

- 1 À la découverte des médias
- 2 Un monde de règles et de paradoxes
- 3 Le premier contact
- 4 Devant les caméras
- 5 Dernières recommandations

ANNEXE: memento

### Section 3: argumentation & débat

- 1 Débattre, c'est argumenter et argumenter, c'est persuader
- 2 Trouver les failles donc combler les lacunes
- 3 Renforcer un argument
- 4 Le débat coopératif et régulé
- 5 Engager le débat contradictoire

ANNEXE

## **Partie 5 Les conflits**

### Introduction

- 1 Le conflit avec soi-même
- 2 Le conflit relationnel: quelques idées reçues... et fausses
- 3 Les bases du dialogue paisible
- 4 Le "genre" de vision
- 5 Les personnalités difficiles

Conclusion

•