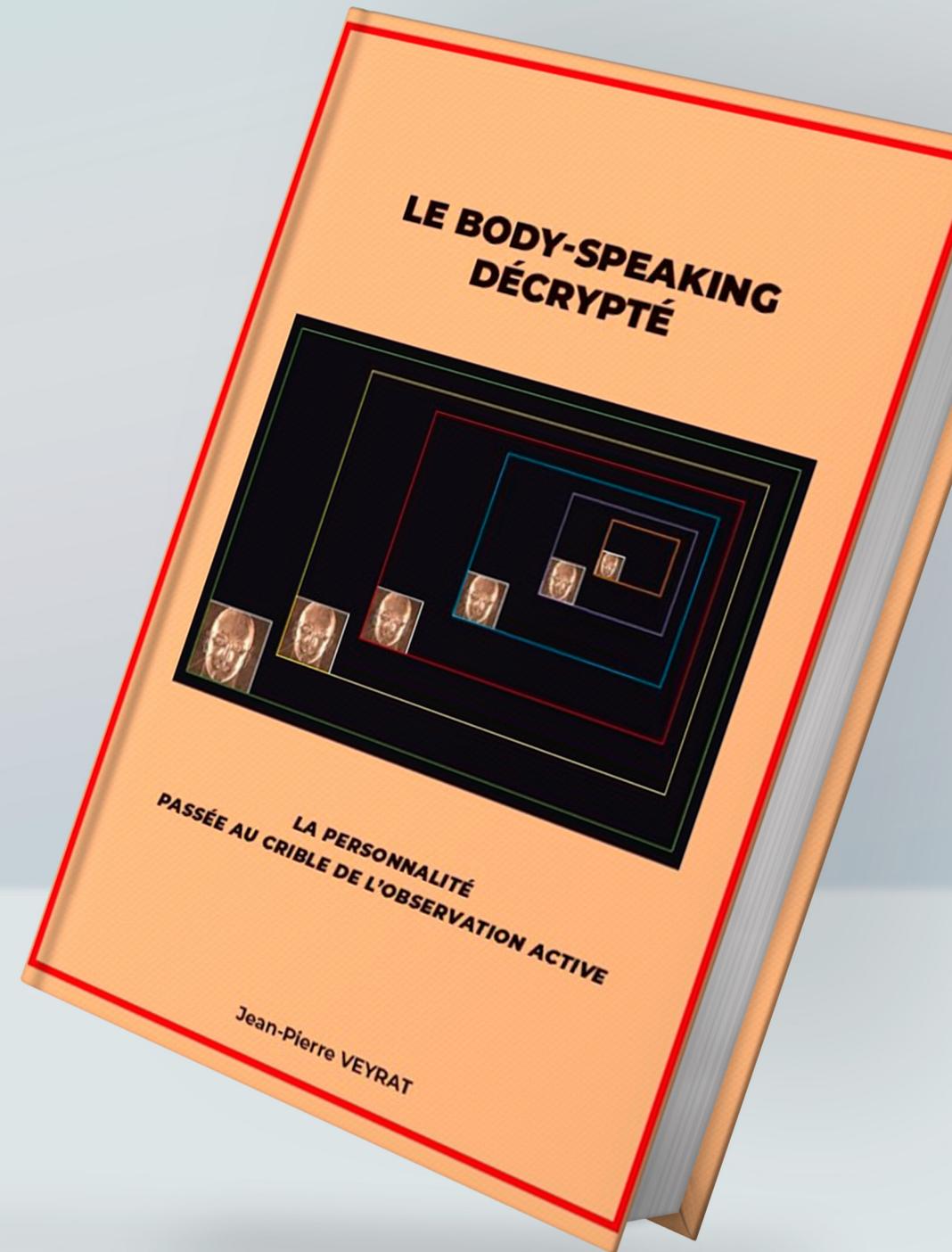


BODY-SPEAKING



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

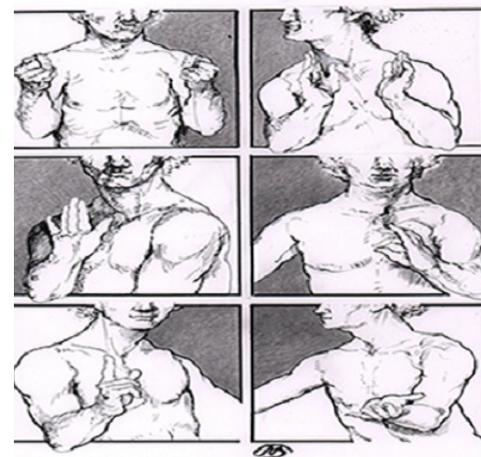
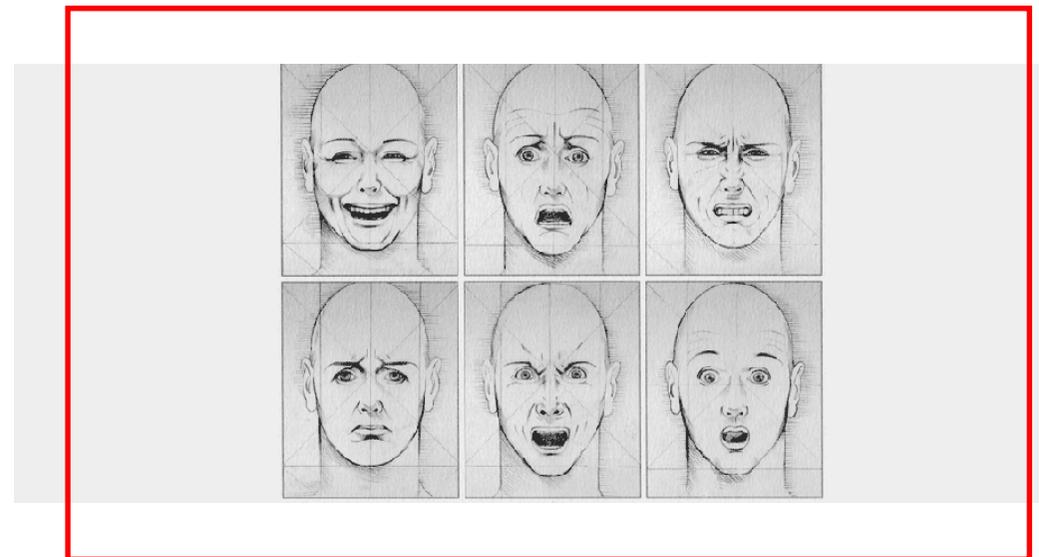
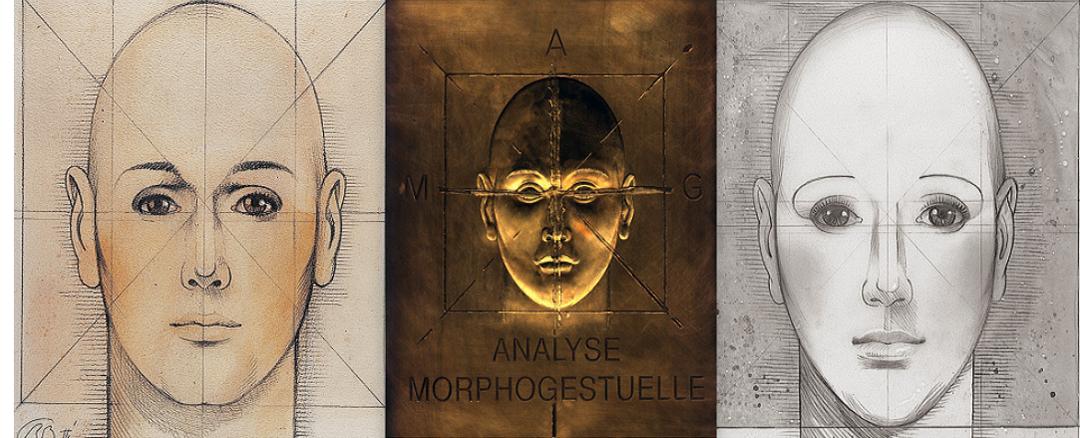
**“Le body-speaking
décrypté” de Jean-
Pierre VEYRAT :
la personnalité
passée au crible de
l’observation active
pour apprendre à lire
le langage du corps**

On sait depuis longtemps que nous disposons d'un body-language qui nous aide à exprimer ce que nous éprouvons, par nos postures, nos gestes et nos mimiques. Ce que l'on sait moins, c'est qu'à l'intérieur de ce body-language, commun à tous, chacun détient un body-speaking, très personnel, reconnaissable à une façon particulière de marcher, d'échanger, à des gestes et des expressions bien à soi, permettant de comprendre sa personnalité.

Avec "**Le body speaking décrypté**", l'expert reconnu en observation active, **Jean-Pierre Veyrat**, comble un véritable vide. Il met en évidence ce chaînon manquant essentiel de la gestuelle qu'est le body-speaking. Ouvrant la voie à une approche du comportement observable récurrent.

Point par point, sa lecture permet d'apprendre comment **observer et décrypter les moments clés au cours desquels une personne révèle, sans le savoir, ses manières d'être et d'agir les plus profondes.**

Destinée à être un outil de travail à la portée de tous, sa démarche peut être utilisée de multiples façons différentes et par des lecteurs de tous horizons qui veulent en savoir plus sur leur interlocuteur, aussi bien sur le plan personnel que dans leur activité professionnelle.



L'observation active de la personnalité : une véritable "école du regard" porté sur l'autre

Le body-language ne saurait se résumer essentiellement à une analyse de la gestuelle de communication du moment.

Dans cet ouvrage, Jean-Pierre Veyrat met l'accent sur tous les aspects récurrents et invariants du langage corporel qui se manifestent lors de moments clés de la vie quotidienne.

Savez-vous par exemple qu'en fonction de l'histoire et du vécu de chacun, certaines mimiques vont devenir si habituelles qu'elles vont creuser la surface de la peau du visage de sillons plus ou moins profonds et donner ainsi naissance à des rides d'expression interprétées comme les indicateurs fidèles d'états affectifs qui se figent insensiblement en traits de caractère.

Le livre "Le body-speaking décrypté" est ainsi **destiné à un large public** puisqu'il touche aussi bien :

- Ceux et celles qui veulent prendre conscience de l'image renvoyée par leur comportement, tant dans la sphère professionnelle que privée ;
- Les métiers (avocats, négociateurs, médiateurs...) ayant besoin d'améliorer l'anticipation des réactions de leurs interlocuteurs ;
- Les professionnels (journalistes TV, RH en situation de recrutement) qui ne peuvent pas se cantonner aux quelques gestes qui les ont frappés pour se forger une opinion sur une personne.

Les (grands) petits plus

Un livre accessible à tous

Cet ouvrage offre un contenu complet, présenté de façon pédagogique, grâce aux magnifiques illustrations de René Botti, à la clarté des propos et aux tableaux récapitulatifs.

Une aide à l'apprentissage

La dernière partie – le mode d'emploi – en fait un outil de choix pour passer de la théorie à l'apprentissage pratique ou pour servir de support aux formateurs. C'est un manuel incontournable pour progresser avec méthode et discernement dans le décryptage des traits de caractère d'un individu en situation.



Sommaire

- Introduction
 - La méthode : l'Analyse MorphoGestuelle (A.M.G.©)
 - La gestuelle, véritable clé de voûte.
 - Le body-speaking, la gestuelle qui parle DE soi
 - Construire une observation maîtrisée
 - Le recours à des typologies
- Première partie : La Première Impression
- Deuxième partie : Le Contact
- Troisième partie : La Communication
- Quatrième partie : Le Rapport à l'Autre
- Cinquième partie : Face au Conflit
- Sixième partie : Le Vécu
- Septième partie : L'Observation Active, Mode d'emploi
- En Conclusion
- Bibliographie
- Index alphabétique



• La première impression

Une opinion souvent tranchée pour amorcer notre relation avec quelqu'un, avec parfois des conséquences lourdes.



• Son contact

Premier maillon par lequel une personne se découvre aux autres.



• Sa communication

Instant privilégié du décryptage non-verbal de sa personnalité quant à sa manière d'avoir façonné sa gestuelle pour manifester ses sentiments.



• Son rapport à l'autre

Qui met en lumière comment la personne se comporte, dès qu'elle est en société.



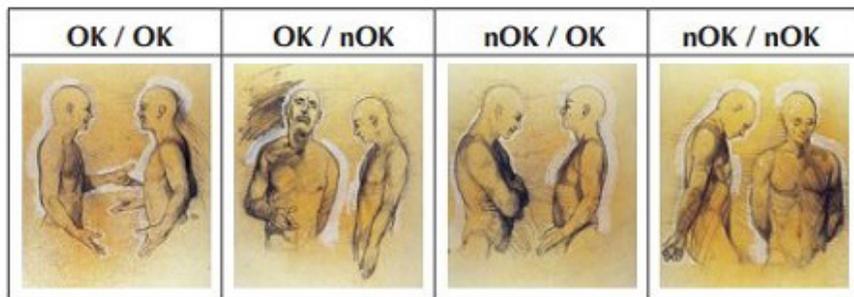
• Face au conflit

Quand celle-ci est plongée dans une situation qui la met en cause personnellement.



• Son vécu

Ce que la personne a vécu et comment elle l'a vécu.



POSITIONNEMENT

Je suis OK, l'autre est OK	Je me considère OK et considère l'autre nOK	Je suis nOK et considère l'autre OK	Je suis nOK, l'autre est aussi nOK que moi
« J'agis en accord avec moi-même et j'accepte l'autre tel qu'il est. »	« Je suis très bien, l'autre ne vaut pas grand-chose » « Tout ce que je fais est bien, tout ce que fait l'autre ne va pas. »	« Je ne vaud pas grand-chose, l'autre est vraiment mieux que moi » « Il réussit tout ce qu'il fait, moi je n'arrive à rien. »	« On ne vaut pas mieux l'un que l'autre et on n'a aucune chance d'arriver à quelque chose. »

GESTUALITÉ

ATTITUDES OUVERTES ET DÉTENDUES	ATTITUDES DE SUPÉRIORITÉ MÉPRISANTE	ATTITUDES INUTILEMENT AGRESSIVES OU EXCESSIVEMENT COMPLAISANTES	ATTITUDES D'ABATTEMENT
<ul style="list-style-type: none"> ■ Mimiques authentiques ■ Mimiques spontanées 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Tête relevée ■ Regard arrogant ■ Sourire dédaigneux ■ Mimiques de réprobation ou de mépris ■ Mouvements de rejet de la main 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Attitudes de retrait ou de provocation ■ Tête baissée ■ Regard par-dessous, hostile ou admiratif ■ Sourire forcé 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Corps voûté ■ Épaules tombantes ■ Regard triste ■ Mimiques désabusées ■ Bouche amère

Extrait

«Le propre de l'estime que l'on a de soi est d'être quotidiennement mis en comparaison avec celle portée aux autres, avec pour conséquence directe la relation instaurée entre les deux.

DANS LES RELATIONS QU'IL INSTAURE, CHACUN INDUIT UNE POSITION DE VIE OK ou nOK EN FONCTION DE L'ESTIME QU'IL SE PORTE, EN MÊME TEMPS QU'IL GÉNÈRE UN TYPE DE RAPPORT LIÉ À LA VALEUR ET À LA CAPACITÉ À AGIR QU'IL RECONNAÎT AUX AUTRES.

C'est ainsi qu'on dit d'une personne qu'elle développe :

- une position de vie symbolisée par OK, quand elle est bien dans sa peau avec un sentiment positif de sa valeur et sa capacité à agir ;
- une position de vie, symbolisée par nOK, quand elle se leurre sur sa valeur ou sa capacité à agir ; ou qu'elle génère une position nOK dans sa relation avec les autres, quand elle se leurre sur leur valeur ou leur capacité à agir.

Il en découle quatre types de rapports, dont un seul est positif et constructif, les trois autres étant négatifs et inefficaces.

- Je suis OK/Je considère l'autre OK (+/+)
- Je suis OK/Je considère l'autre nOK (+/-)
- Je suis nOK/Je considère l'autre OK (-/+)
- Je suis nOK/Je considère l'autre nOK (-/-)"

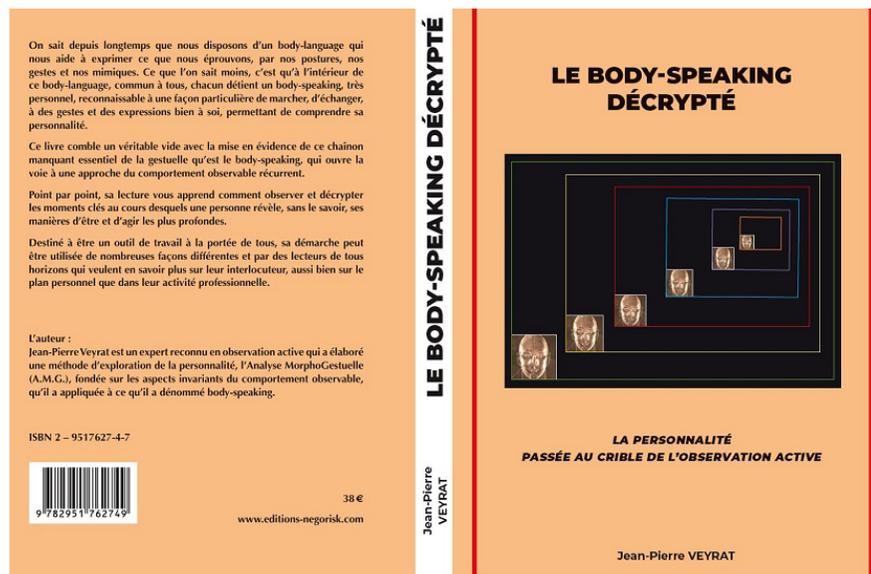
À propos de Jean-Pierre VEYRAT

Jean-Pierre Veyrat est Négocio-analyste, à la fois expert en analyse du comportement observable et conseil en négociation conflictuelle et management de crise.

Il intervient auprès de multinationales (ex. : Lancôme avec un travail sur l'évolution des visages en fonction de leur vieillissement) et d'instances gouvernementales (ex. : G.I.G.N. Sûreté ferroviaire...).

Il est le fondateur de deux approches innovantes :

- Analyse Morphogestuelle (A.M.G.) : méthode d'observation active et d'exploration de la personnalité à partir des aspects expressifs et évolutifs de son langage corporel.
- T.I.N.A.(There Is No Alternative) : méthode de négociation en situation conflictuelle.



La genèse du livre “Le body-speaking décrypté”

Depuis toujours, Jean-Pierre est passionné d'Histoire. Observateur des hommes publics, il est souvent choqué par les erreurs de jugement les concernant. Il a d'ailleurs très vite constaté que beaucoup de gens ne savent pas observer ou s'attachent à quelques gestes ou mimiques pour se forger une opinion.

C'est pour cela qu'il a exploré le concept du body-language, mais en prenant un angle original : alors qu'il est souvent présenté comme parlant POUR l'individu, Jean-Pierre a recherché la part du body-language qui parle DE l'individu.

« À l'instar de la graphologie qui s'intéresse à l'écriture de chacun pour définir des traits de personnalité, j'ai cherché ce qui fait la signature corporelle d'un individu : tout ce qui fait qu'on le reconnaît à sa démarche, à certaines mimiques qui reviennent constamment, à des attitudes habituelles qu'il montre. »

Jean-Pierre Veyrat

À une différence près : tandis que la graphologie ne concerne que l'écriture latine, donc un nombre limité d'individus – avec en plus la nécessité d'obtenir un écrit – le langage corporel est universel et à la vue de tous sans besoin d'autre complément.

Jean-Pierre Veyrat a alors créé une méthode inédite : l'Analyse MorphoGestuelle (A.M.G.). Son objectif est de recenser les trois dimensions expressives et évolutives de la personnalité que sont la constitution morphologique, la gestuelle et la métamorphologie.

À l'intérieur de celles-ci, il a retenu les manifestations devenues personnelles par leur côté habituel et récurrent, traduisant les prédispositions, les influences de l'éducation et le vécu. Il les a alors rassemblées sous l'appellation de « Body-speaking ».

Informations pratiques

“Le body-speaking décrypté – La personnalité passée au crible de l'observation active” de Jean-Pierre Veyrat

Éditeur : Negorisk (décembre 2021)

ISBN 2-9517627-4-7

Relié : 256 pages

Format relié : 16 cm X 23.5 cm

Prix : 38,00 €



Pour en savoir plus

Découvrir le livre :

<https://editions-negorisk.com/accueil/2-le-body-speaking-decrypte.html>

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



Contact presse

 Veyrat Jean-Pierre

 contact@negorisk.com

 06 07 42 18 34