Vive l'Activité Physique



EAE Learning objectives for this lesson

Discuter du langage corporel, apprendre et pratiquer les mots avec le préfixe phy, psy et pos. Pratiquer en utilisant des verbes modaux pour donner des conseils. Réviser et pratiquer des parties du corps et des fonctions du vocabulaire corporel.

Activité Une - Questions

Parlez-vous une autre langue que l'anglais et le Français?
Est-ce que vous parlez un langage corporel?
Chacun parle un langage corporel à un certain point – Dans quelle mesure êtes-vous capable d'interpréter le langage corporel d'autres personnes?
Dans quelle mesure portez-vous généralement attention à votre propre langage corporel?


Boredom Gesture


Interested, Evaluation Gesture

Activité Deux - Physique, Psychologique...

Le langage corporel est un phénomène physique. Il se réfère aux attitudes physiques qui transmettent un message intentionnellement ou pas. Certains manifestations physiques de ce que nous pensons vraiment ou que nous expérimentons peuvent être incontrôlable. Le langage corporel est donc en partie la manifestation de notre état psychologique.

Les mots avec Phys et psych peuvent être difficiles à prononcer et déroutant. Passons-les en revue…

Le préfixe PHYS – provient de 'physio' , 'évoquant la nature ou l'ordre naturel des choses'. Le préfixe PSYCH - 'âme, esprit, idée'

Donc les mots *phys* évoquent des fonctions corporelles et les mots *psych* évoquent l'esprit. Ils paraissent semblables mais les deux mots sont complètement différents!

Complétez les espaces dans le texte ci-dessous avec l'un des mots suivants:
Psychologique, Physique, Psychanalyser, psychique, physiothérapeute, Physiologique

Quand vous êtes en réunion, ou en train juste de travailler à votre bureau, ou en réunion avec vos collaborateurs pour la première fois, votre attitude _ _ _ _ _ _ nous en dit beaucoup sur votre état d' _ _ _ _ _. Les gens peuvent littéralement lire dans votre esprit, sans être _ _ _ _ _ _, juste en prêtant attention aux signes _ _ _ _ que vous montrez.
Vous n'avez pas à _ _ _ _ _ _quelqu'un pour comprendre ce qui les fait réagir d'une certaine façon, soyez juste attentif à leurs langages corporels et vous apprendrez ce qui les fait réagir !
Votre langage corporel et votre posture communiquent même si vous ne parlez pas. La posture que vous adoptez quand vous êtes au travail donne non seulement un message fort sur votre état d'esprit mais elle peut vous aussi vous causer des douleurs ou d'autres complications _ _ _ _ _ _.
Si vous ne souhaitez pas par passer du temps avec un _ _ _ _ _, alors faites attention à la façon dont vous vous asseyez à votre bureau. (J Franklin).

Activité Trois - POSture…

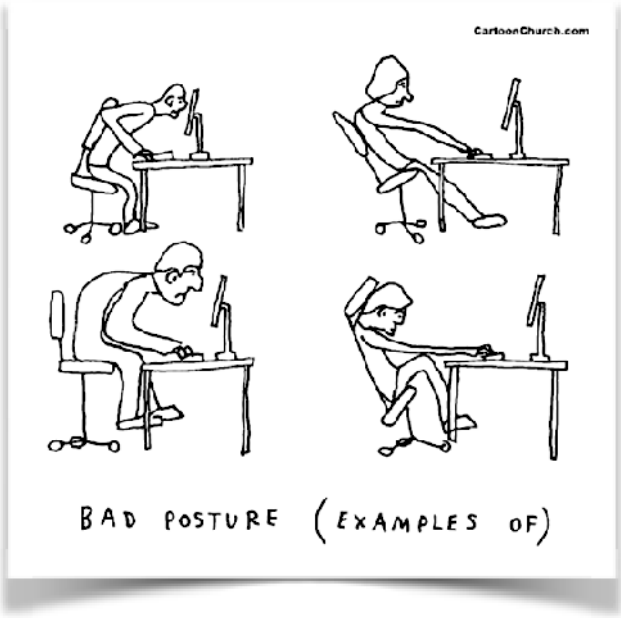
Votre posture en dit long sur vous. Etes-vous assis droit, êtes-vous effondré de façon triste sur votre siège? Est-ce que vous vous asseyez droit, de façon élégant, ouvert et prêt à l'action ou êtes-vous en train de vous rongez les ongles penché sur vos papiers perdus dans votre propre désordre? Quelle image renvoyez-vous à travers votre posture quand vous êtes assis, debout ou que vous marchez?

Quel est l'effet de votre posture sur votre santé ? Examinons la question. Lisez le texte ci-dessous en vous concentrant sur votre intonation et votre stress.

Pourquoi avoir une bonne posture?

(Source - personalexcellence.com)

Il y a cinq avantages majeurs à maintenir une bonne posture.



1/Facilite la respiration: Une bonne posture vous permet naturellement de correctement respirer. J'ai commencé à apprécier cela, après avoir il y a quelques mois commencé régulièrement la méditation associée à une bonne posture. J'ai constaté une très grande différence sur le volume d'air que je pouvais inspirer entre une position assise droite et une position affalée. C'est pour cela que le yoga et les exercices de pilate et de méditation prêtent beaucoup d'attention à une bonne posture et position assise.

2/Augmente la concentration et la capacité de réflexion: Quand vous respirez correctement, votre capacité de réflexion augmente de 20%. Notre cerveau a besoin de 20% d'oxygènes pour fonctionner correctement. Plus d'air conduisent à plus d'oxygène. Plus d'Oxygène conduisent à plus de nourriture pour le cerveau. Plus de nourriture pour le cerveau conduisent à plus de pensés et d'idées.

3/Améliore votre image: Les personnes avec une bonne tenue paraisse plus intelligent et plus attrayant. Avez-vous déjà vu quelqu'un avec une mauvaise posture et ressenti que la personne semblait négligé même si la personne n'avait rien dit ni fait ? En revanche, quelqu'un avec une bonne posture naturelle dégage une aura de confiance en soi et d'attirance.

4/Se sentir plus fier de vous: Quand vous avez une bonne posture, cela vous aide à avoir plus de confiance en soi, sans même faire quelque chose de différent. Essayez maintenant de vous asseoir pendant 30 secondes avec une mauvaise posture. Y-a-t-il la moindre différence sur votre ressenti ?

5/Eviter les complications de santé: Une mauvaise posture engendre, avec le temps, différentes complications comme un risque d'augmentation d'hernie discale, des problèmes et douleurs de dos, une pression anormale au niveau de la votre poitrine, une mauvaise circulation sanguine. Quand j'étudiais à l'école de commerce, j'avais un professeur qui soufrait d'hernie discale quand il était jeune. Malheureusement, il ne pouvait pas étirer son dos après l'incident et maintenant il marche avec une posture avachi permanente.

Donc la POSture peut produire des **E**ffects POSitives. Comment une posture positive peut **A**FFECTER votre langage corporel ?

(Note - Effect **est un nom et A**ffecter **est un verbe)**

Activité Quatre - Conseils.

Nous utilisons souvent certains verbes modaux quand nous donnons des conseils en français. Voici quelques verbes modaux avec leurs définitions. Utilisez chacun d'entre eux dans une phrase en donnant un conseil sur une bonne posture basé sur les informations que vous avez lu dans le texte.

Falloir – Il est conseillé de
Pouvoir – Il est possible de
Aurait dû – Cela est préférable
Devoir – c'est obligatoire



Activité Cinq – Qu'est-ce qu'ils ne disent pas.

Quand vous parlez à quelqu'un ou à un groupe de personnes, vous êtes à votre avantage si vous faites attention à ce qu'ils ne disent pas.
Répondez aux questions :

- Est-ce que vous prêtez attention au langage corporel des personnes et à d'autres signes physiques concernant ce qu'ils ressentent ?
- Quel conseil sur le langage corporel donneriez-vous à quelqu'un qui veut faire une bonne impression?
- Décrivez quelques signes qui, à votre avis, peuvent indiquer que la personne est stressée?
- Décrivez quelques signes qui, à votre avis, peuvent indiquer que la personne ne vous apprécie pas?
- A votre avis, que signifie les signes physiques suivants ?

Respiration rapide
Yeux vers le bas
Parler vite
Bouger les mains
Toucher quelqu'un

Taper des pieds
Mains dans les poches
Main derrière la nuque
Bras croisés

Lisez cet article sur la communication non verbale et résumez les informations à votre professeur.

La communication non-verbale (le langage du corps) repose essentiellement sur des gestes, des attitudes, des mimiques. Les travaux d'Ekman et Friesen, de Von Cranach et d'Abric* nous

montrent qu'elle remplit trois fonctions principales.

Le langage corporel est plus parlant que les mots prononcés eux-mêmes. Les interlocuteurs réagissent sans s'en rendre compte aux messages non-verbaux pour s'évaluer mutuellement. En ce sens, la communication non verbale remplit trois fonctions principales :

- une fonction d'information,
- une fonction d'étaiement,
- et une fonction linguistique.

Une fonction d'information

C'est la plus importante des fonctions du comportement non verbal, qui permet ici d'appréhender l'état émotionnel de l'émetteur mais aussi son attitude par rapport au récepteur et à la situation. Le non verbal donne ainsi des informations sur le vécu affectif de l'émetteur communicant et sur le degré de congruence entre son corps et ses dires.
Le langage corporel diffuse également des informations sur l'image de l'émetteur : il offre au récepteur les éléments constitutifs de la représentation ; la posture de l'émetteur (de l'orateur) permet ainsi au récepteur de se créer une première impression et d'imaginer le type de relation qu'il est prêt à engager.

Une fonction d'étaiement du langage

Les comportements non verbaux qui accompagnent le langage (mouvement des yeux, gestes, mimiques) vont jouer ici un double rôle :

- Ils vont ponctuer, renforcer, confirmer les propos de l'orateur;
- Ils vont permettre de faire passer directement une information complémentaire, parfois importante : la direction du regard, par exemple, indique immédiatement à qui le message est d'abord adressé.

Les comportements non verbaux servent de régulateurs à l'interaction entre émetteur et récepteur; ils sont souvent les éléments essentiels du feedback nécessaire à l'efficacité de la communication.

Une fonction quasi linguistique

Le langage corporel a parfois une correspondance directe avec le langage parlé : on peut, par exemple, très bien dire « oui » par un comportement non verbal en basculant la tête de haut vers le bas (tout dépend de l'environnement culturel dans lequel s'inscrit cette pratique). Ces gestes dont la signification peut se traduire par des mots, correspondent aux « emblèmes ».

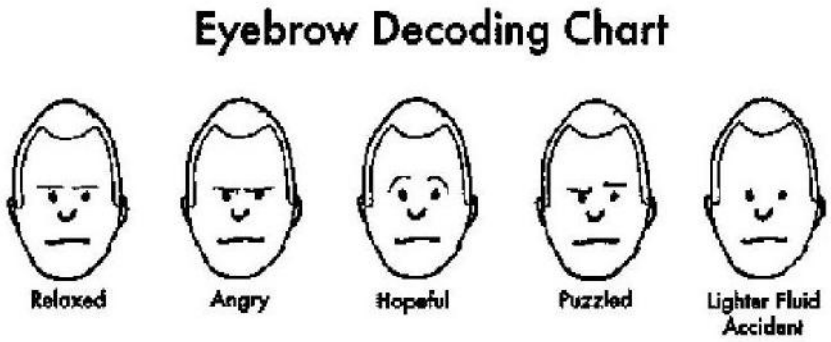
On distingue deux grands types de codes emblématiques :

- Les codes emblématiques naturels : qui correspondent aux mouvements spontanés (comme le fait de dire oui de la tête), dont la signification peut varier en fonction de l'aspect culturel.
- Les codes emblématiques construits, qui sont aussi considérés comme « artificiels » ; c'est le cas par exemple du langage des sourds et muets.

Notre langage corporel peut ainsi se concevoir comme une somme de signaux, représentatifs de notre être autant que de notre paraître ; il renseigne le récepteur sur l'état émotionnel de l'émetteur; il favorise « l'expression silencieuse » et peut de cette façon renforcer l'impact d'un message.

*Jean-Claude ABRIC (2012) : *Psychologie de la communication*, Ed. Armand Colin.
(Source : http://www.journaldunet.com)

Activité Six – Les secrets de la communication non verbale : Ce corps qui parle !
Visualisez cette vidéo sur la Synergologie https://youtu.be/IF2ZPo02YUM



Lecture complémentaire : **https://www.reussitepersonnelle.com/communication-non-verbale/**

