



# PROFILAGE COMPORTEMENTAL

# Sommaire



01



—  
DECRYPTER LES  
GESTES



02



CONVAINCRE  
PAR SON  
ATTITUDE



03



PROFILER POUR  
RECRUTER

# 01

---

DECRYPTER LES  
GESTES

1

# LES PRINCIPES DE BASE

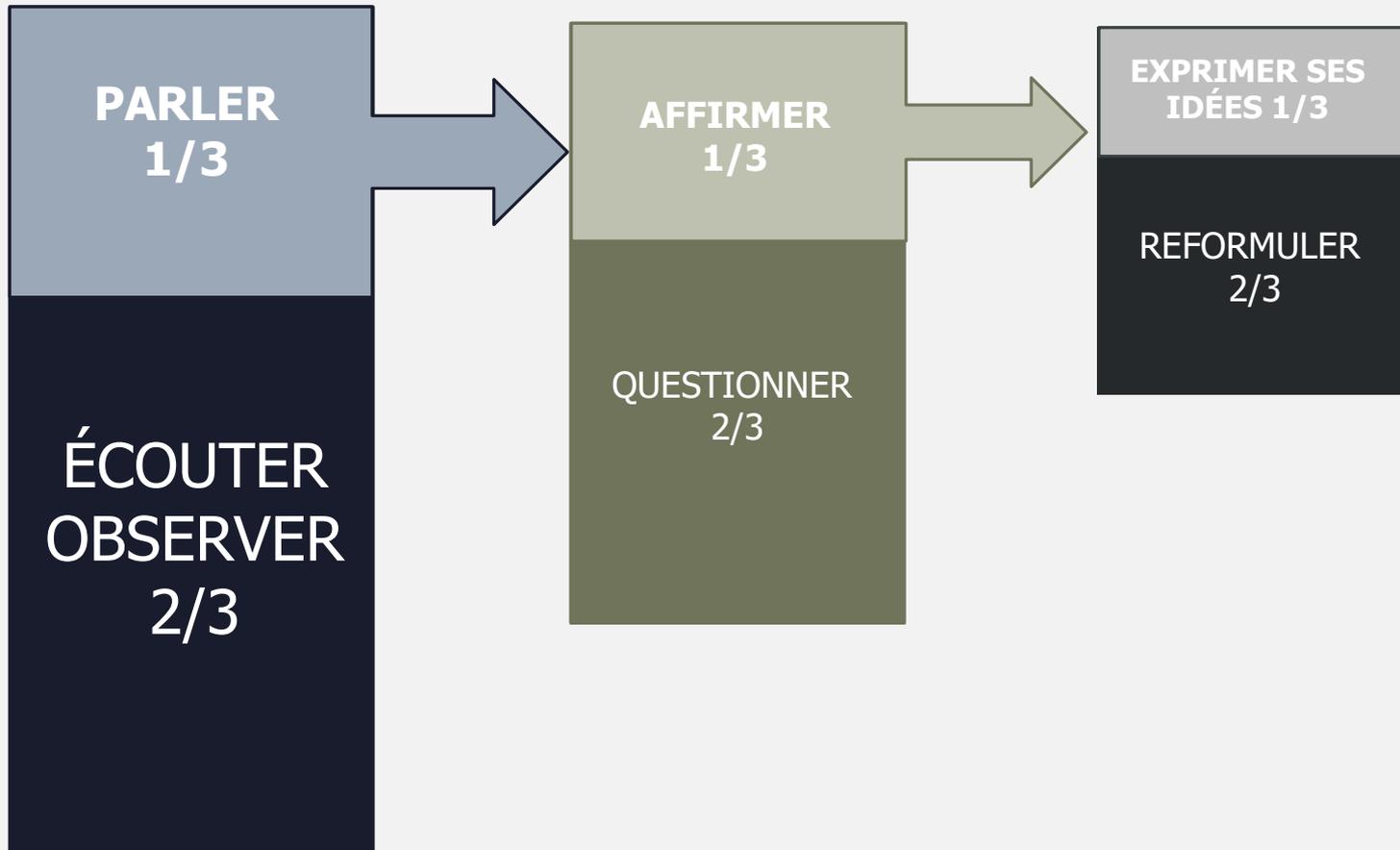


# 01

## PRINCIPE N°1

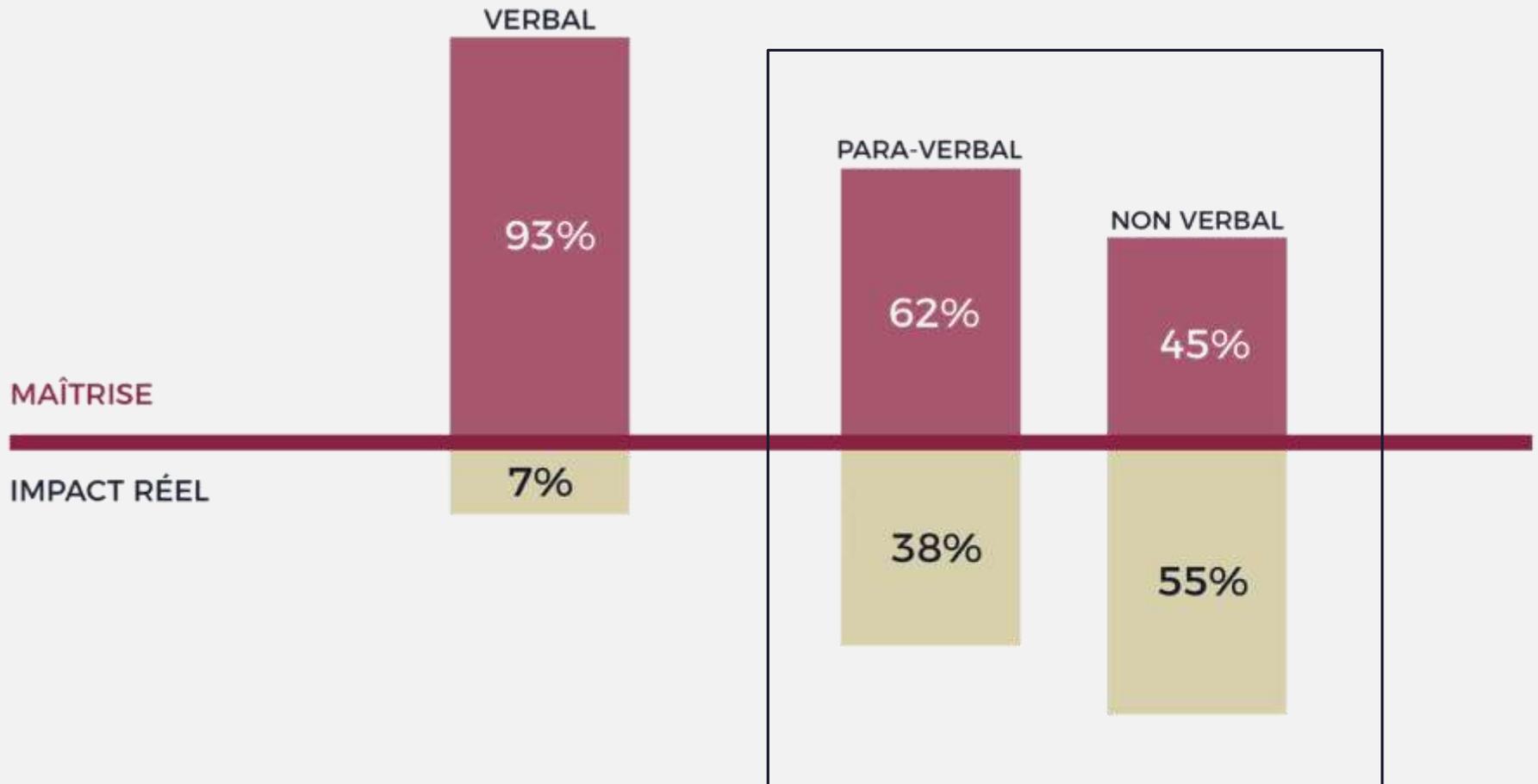
« Si nous avons deux oreilles et une bouche c'est pour écouter deux fois plus que l'on ne parle » Confucius

COMMUNIQUER



# 02

## PRINCIPE N°2



# 03

## PRINCIPE N°3

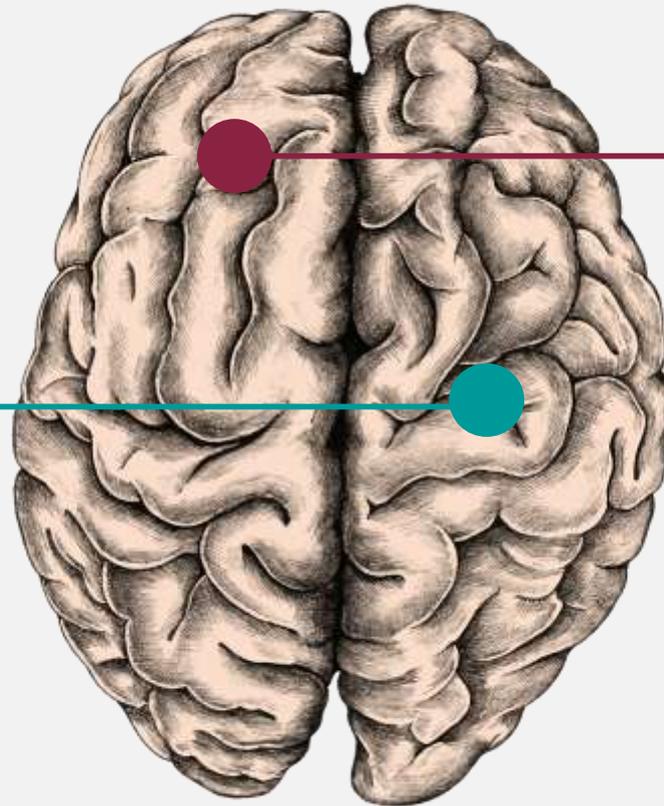
### NOUS NE SOMMES QU'ÉMOTION



Expression directe de notre inconscient,  
nos gestes nous échappent.

# 04

## PRINCIPE N°4



L'hémisphère droit  
contrôle la partie  
gauche du corps

L'hémisphère gauche  
contrôle la partie  
droite du corps

# 05

## PRINCIPE N°5

Un geste s'apparente à un mot. *Il peut avoir plusieurs sens en fonction de sa place dans la phrase. Pour comprendre un geste,*

**IL FAUT LIRE LA SÉQUENCE GESTUELLE**



D'une manière générale, pour bien lire une position, **il faut étudier au moins huit gestes ou attitudes** de son interlocuteur.

**Un ou deux signes ne suffisent pas à tirer de vraies conclusions.**

2

## LES 4 REGLES DE BASE DU DECRYPTAGE



## 01

## REGLE N°1



## OBSERVER LA POSTURE GÉNÉRALE

Regardez quel est l'hémisphère dominant :

Une personne qui vous regarde avec son œil gauche dominant sollicite son hémisphère droit (l'émotion domine)



**Œil gauche dominant**

Hémisphère droit  
dominant  
elle paraît plus  
sympathique



**Œil droit dominant**

Hémisphère  
gauche dominant  
Elle paraît plus  
vigilante et critique



# 02

## REGLE N°2



### OBSERVER L'ASPECT OUVERTURE/ FERMETURE



**OUVERTURE**

**FERMETURE**



# 03

## REGLE N°3



### OBSERVER LA DIRECTION DU CORPS OU DE SES MEMBRES

Quand une personne nous plaît nous orientons le haut du corps dans sa direction

▷▷ permet de connaître la personne la plus influente





Pieds tournés vers l'intérieur

▶▶ AFFINITÉS



Pieds tournés vers l'extérieur

▶▶ DÉSACCORD

👁 Plus le serrage de main est haut plus les personnes s'apprécient :



## 04

## REGLE N°4


**OBSERVER LA  
CONCORDANCE/DISCORDANCE  
ENTRE LES MOTS ET LES GESTES**

« ...ce que nous disons doit s'accorder avec ce que nous sommes »

**EXEMPLES DE DISCORDANCE  
ENTRE MOTS ET GESTES.**

Vous souriez tendrement et lui susurrez à l'oreille avec une voix douce :

- « *Je n'apprécie pas du tout ton comportement !* »

Il a les bras et jambes en équerre et vous dit :

- « *Je suis content de te voir !* »



C'est  
vraiment  
très  
intéressant



**LE GESTE ET LA PAROLE VONT DE PAIR ET DOIVENT ÊTRE PRIS  
CONJOINTEMENT EN TANT QU'ÉLÉMENTS DE COMMUNICATION.**

## 04

## REGLE N°4

 **OBSERVER LA  
CONCORDANCE/DISCORDANCE  
ENTRE LES MOTS ET LES GESTES**

Je suis très  
heureuse  
d'être là.



# DIFFÉRENCIER LES TYPES DE GESTES



1

**GESTE  
SYMBOLIQUE**  
ex : OK

2

**GESTE  
FIGURATIF**  
ex: gros comme ça

3

**GESTE  
PROJECTIF**  
ex: ce que je veux  
dire

4

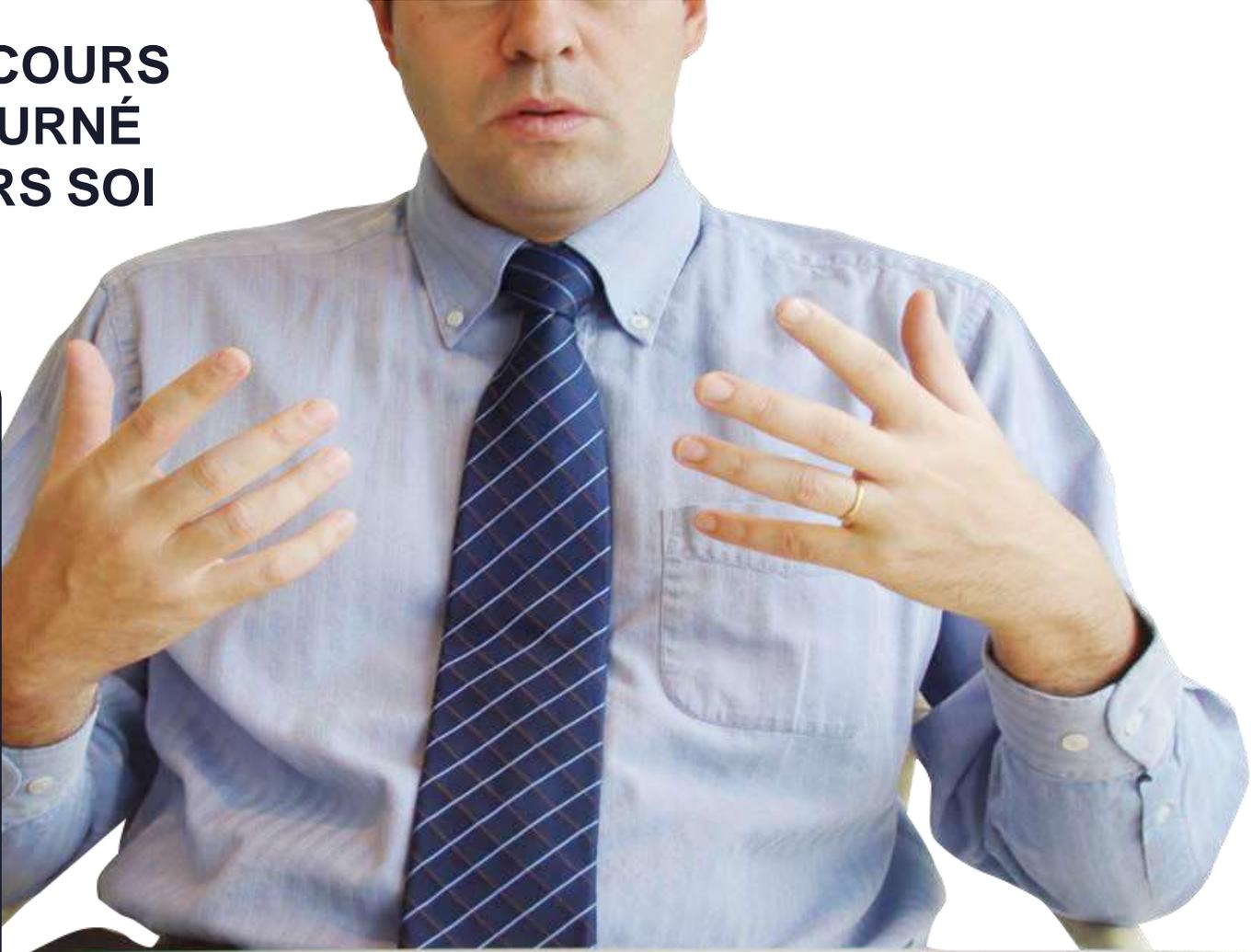
**GESTE  
PARASITE**  
micro-démangeaison  
micro-caresse  
micro-fixation

# 02

---

Convaincre par son  
attitude

**DISCOURS  
TOURNÉ  
VERS SOI**



Vision types - NIVEAU I









# OBSERVER





# OBSERVER





# OBSERVER





# OBSERVER





# OBSERVER





# OBSERVER





# OBSERVER



# 03

—  
Profiler pour  
recruter

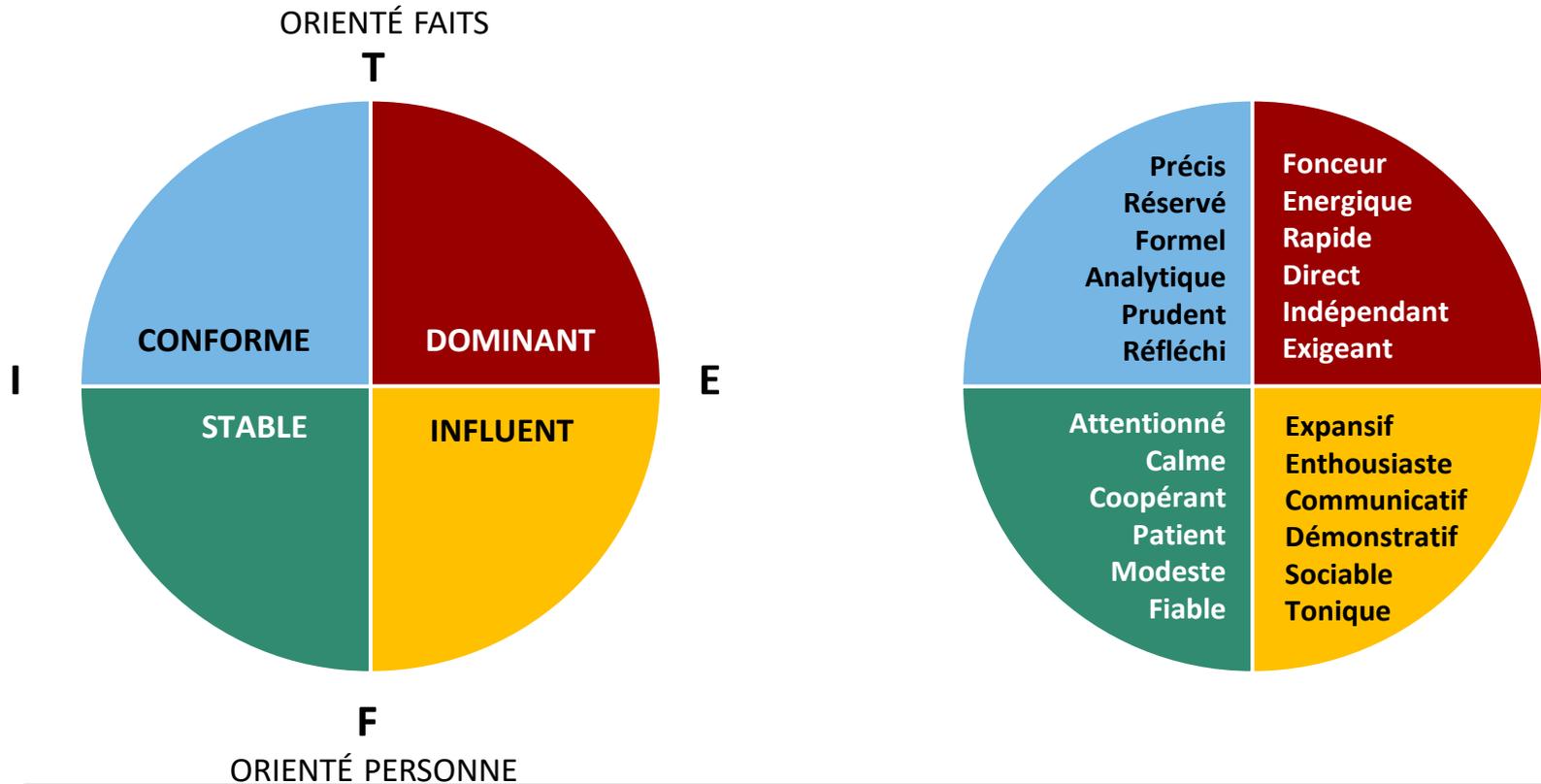


## PHASE 1

Reconnaitre le  
DISC de son  
interlocuteur



# PROFILER ET S'ADAPTER : MÉTHODE DISC





## PHASE 2

Reconnaitre les  
nuances DISC de son  
interlocuteur



# MÉTHODE : EXPLORATION GLOBALE

J  
**CONTROLANT**

**PRAGMATIQUE**  
(concret, réaliste)

**STRATEGUE**  
(va jusqu'au bout)

**RÉALISTE**  
S

**IMAGINATIF**  
N

**PRATIQUE**  
Système D

**IDÉALISTE**  
Créatif – ne finit pas tjrs

**FLEXIBLE**  
P

RECONNAITRE LES NUANCES DU DISC

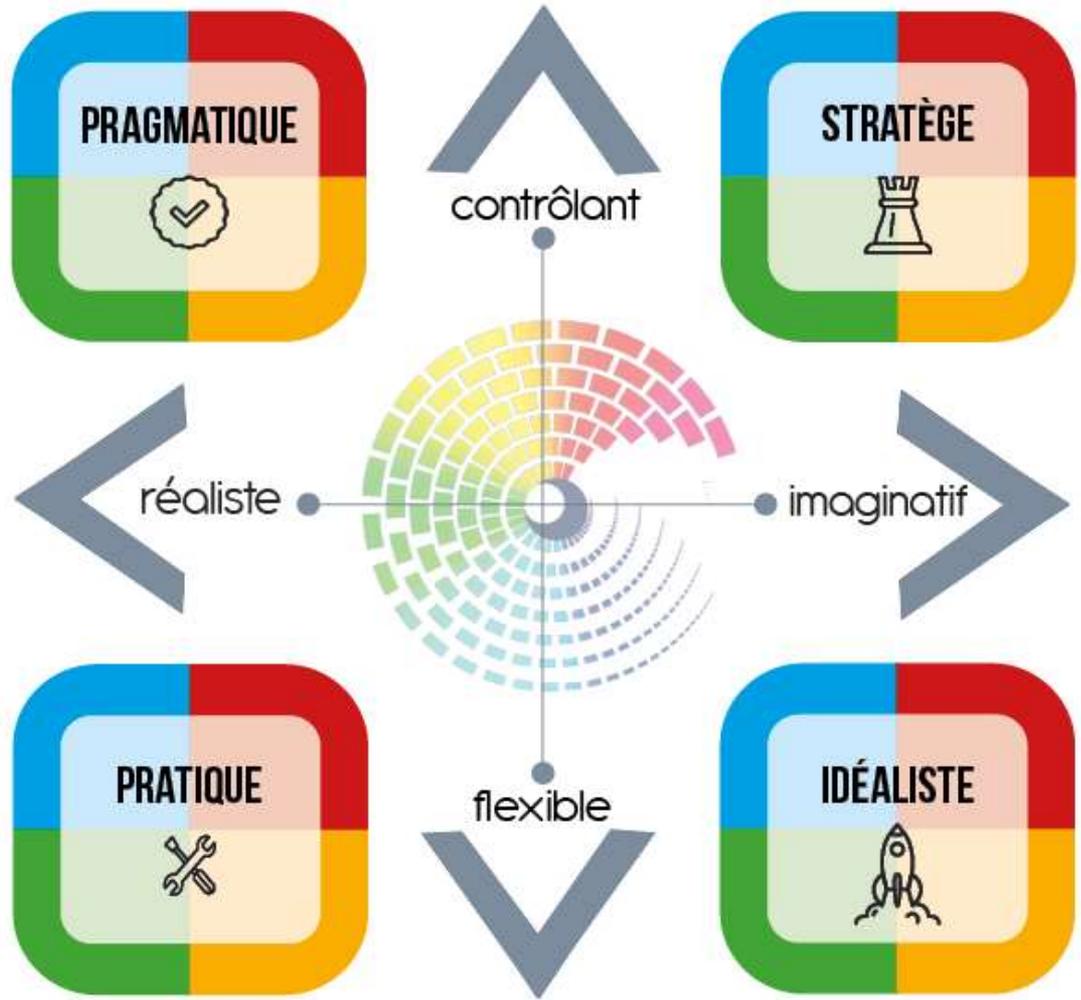
Réaliste ou Imaginatif  
S/N

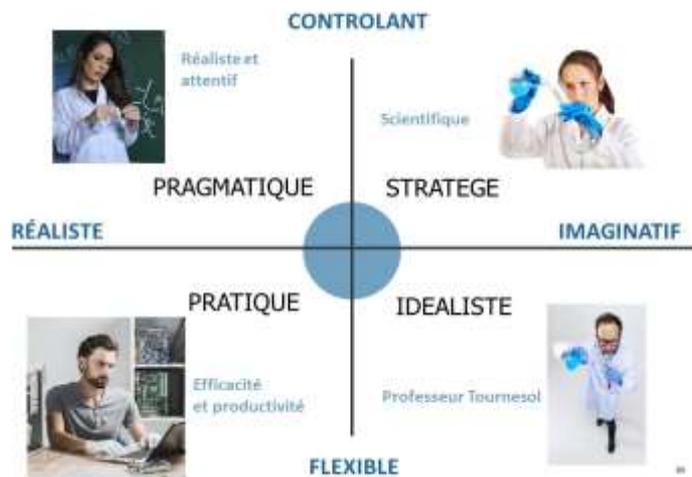
PUIS

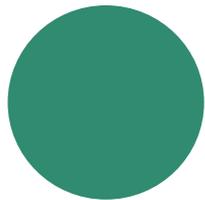
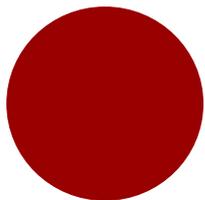
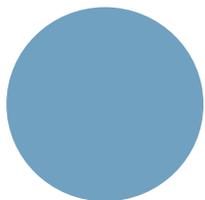
Flexible ou Controlant  
P/J



# PROFIL VISION TYPES = 1 + 2







LES 16 PROFILS	
BLEU PRAGMATIQUE	
BLEU PRATIQUE	
BLEU STRATEGE	
BLEU IDEALISTE	
ROUGE PRAGMATIQUE	
ROUGE PRATIQUE	
ROUGE STRATEGE	
ROUGE IDEALISTE	
VERT PRAGMATIQUE	
VERT PRATIQUE	
VERT STRATEGE	
VERT IDEALISTE	
JAUNE PRAGMATIQUE	
JAUNE PRATIQUE	
JAUNE STRATEGE	
JAUNE IDEALISTE	



# LE VOCABULAIRE SJ/SP-NJ/NP

## REALISTE (S)

### PRAGMATIQUE (SJ) / PRATIQUE(SP)

- Quel est le problème ?
- Quels sont les faits ?
- Concrètement
- Typiquement
- Objectivement
- Je ne crois que ce que je vois
- En réalité
- Factuellement
- Soyons réalistes
- Arrêtons de rêver...

## IMAGINATIF (N)

### STRATEGE (NJ) / IDEALISTE (NP)

- X Quelles sont les possibilités ?
- X Et si on faisait ...?
- X Pourquoi ne pas envisager...?
- X Qu'est ce que ca implique ?
- X C'est comme...
- X Métaphores
- X Images
- X Imaginons que..

