

DÉTECTION DU MENSONGE





INSTRUCTEUR

Marwan Mery

NÉGOCIATEUR PROFESSIONNEL

FONDATEUR ET DIRIGEANT D'ADN GROUP

Cité par la presse internationale comme faisant partie des meilleurs négociateurs au monde, Marwan Mery intervient auprès d'entreprises, organisations gouvernementales et ONG de toute taille pour résoudre des situations complexes impliquant des cas critiques (kidnapping et rançon, extorsion, suicidaire) ainsi que des conflits sociaux, des négociations commerciales, des relations diplomatiques ou encore des entretiens thérapeutiques face à des patients refusant de prendre leur traitement.

En 2013, il fonde, avec Laurent Combalbert, l'Agence Des Négociateurs (ADN Group) qui deviendra par la suite un réseau mondial de négociateurs professionnels. En 2016, la série télévisée franco-américaine *Ransom* – produite par Frank Spotnitz (*X-Files*) – s'inspire de leurs parcours de vie et retrace la vie d'un négociateur de crise. Les deux négociateurs français y interviennent comme conseillers techniques.

En 2019, Marwan Mery est nommé membre du jury de la Journée mondiale de la négociation à l'ONU. Auteur d'une dizaine d'ouvrages sur la négociation et ses sujets corollaires, il intervient à HEC Paris, après avoir enseigné pendant cinq ans à la Sorbonne.

Aujourd'hui en tant que Président d'ADN Group et de la Hostage and Crisis Negotiation International Academy, il consacre encore 50% de son temps sur le terrain, et pilote depuis Paris l'ensemble des équipes et des bureaux à l'étranger.

TÉMOIGNAGES

« Marwan Mery fait partie des meilleurs négociateurs du monde » **YAHOO NEWS**

« Marwan Mery résout des problèmes complexes à l'aide de solutions précises, impactantes et durables »
RABIH EL-HADDAD | Directeur de la diplomatie multilatérale ONU

« Marwan Mery est une référence mondiale de la négociation »
JULIEN MOREL | Directeur commercial Nespresso

« Marwan Mery transmet une philosophie de vie qui change profondément le monde de l'entreprise et de la société »
KARIN RAGUIN | Vice-president Talents LVMH

« Impressionné par sa technique et son savoir-faire »
JEAN-MARC JANAILLAC | CEO Air France/KLM

« Marwan Mery, négociateur de crise de renommée mondiale » **NEW YORK POST**

PRESSE |

Marwan Mery intervient régulièrement dans les plus grands médias (France 2, Canal+, D8, LCI, La Chaîne Parlementaire, Le Point, France Inter, Europe 1, Radio Canada, l'Express, Le Parisien, France Bleu...) sur les thèmes liés à la négociation complexe, à la résolution de conflits et la détection du mensonge.

BIBLIOGRAPHIE |



MASTERCLASS DE DÉTECTION DU MENSONGE

| OBJECTIFS |

Le masterclass de Détection du Mensonge vise à permettre aux participants de porter un regard bienveillant et éclairé sur le monde qui les entoure.

Au terme du masterclass, les participants seront capables de :

- ◆ **Utiliser** des outils scientifiques et opérationnels
- ◆ **Distinguer** des émotions véritables et des émotions feintes
- ◆ **Déterminer** les indices de tromperie fiables
- ◆ **Développer** leur capacité d'observation active
- ◆ **Extraire** de l'information cachée
- ◆ **Transformer** leur intuition en certitude



| MODALITÉS PÉDAGOGIQUES |

Le contenu dispensé repose avant tout sur des fondements scientifiques et une forte légitimité opérationnelle. Durant le masterclass, Marwan Mery s'appuie sur une expérience opérationnelle de plus de 20 ans sur la détection du mensonge et partage ainsi auprès des participants des vidéos inédites issues de son quotidien (négociation, interrogatoire, entretien, caméras cachées...).

Par conséquent, le Masterclass alterne subtilement apports théoriques et mises en pratique via des exercices individuels et de groupe pour une compréhension et immersion maximales.

JOUR 1

Le mensonge

- ◆ Définition
- ◆ Usage
- ◆ Morale

Êtes-vous meilleur que les autres ?

- ◆ Réalité opérationnelle
- ◆ Constat scientifique
- ◆ Idées reçues

Les méthodes pour détecter le mensonge

- ◆ Apports et limites des différentes méthodes
- ◆ La lecture comportementale
- ◆ Nécessité opérationnelle et garde-fou scientifique

L'observation active

- ◆ Comment observer activement
- ◆ Comment maintenir un temps d'avance
- ◆ Comment développer son observation active

L'intuition

- ◆ Comment l'intuition intervient dans l'analyse comportementale
- ◆ Comment alimenter efficacement son intuition
- ◆ Comment apprendre de l'expérience

Les expressions faciales

- ◆ Comprendre ce que le visage révèle malgré lui
- ◆ Distinguer une émotion véritable et une émotion feinte
- ◆ Déterminer les « muscles fiables »

JOUR 2

Les micro-expressions

- ◆ Révéler le véritable état émotionnel de son interlocuteur
- ◆ Analyser la congruence et l'asynchronisme
- ◆ Comprendre pour s'adapter à l'autre

Les réponses physiologiques

- ◆ Comprendre la signification de chaque réponse physiologique
- ◆ Révéler les signes de confort et d'inconfort
- ◆ Savoir corréler les réponses physiologiques au mensonge

Les anomalies comportementales

- ◆ Déterminer la baseline
- ◆ Isoler les mouvements issus de la phylogénèse
- ◆ Repérer des contradictions entre le verbal et la gestuelle

Le verbal

- ◆ Déterminer les 8 indicateurs fiables de tromperie
- ◆ Comprendre les ressorts psychologiques derrière les mots
- ◆ Savoir analyser par clusters

Le para verbal

- ◆ Déterminer les changements de hauteur tonale et de volume vocal
- ◆ Interpréter les latences véritables et les pauses
- ◆ Savoir analyser par clusters

Les précautions à adopter

- ◆ L'erreur Othello
- ◆ Les pathologies
- ◆ L'erreur non volontaire

| APRÈS LES 2 JOURS DU MASTERCLASS |



PASSAGE DU TOTAC®

Développé par ADN Research, la branche scientifique d'ADN Group, le TOTAC® est un test en ligne d'évaluation des connaissances sur le mensonge. Scientifique et opérationnel, il dure 30 minutes et comporte 55 questions.

www.totac.org



LECTURE VOUS MENTEZ ! DE MARWAN MERY

Préfacé par Paul Ekman, la plus grande autorité mondiale sur la détection du mensonge et dont les travaux scientifiques ont inspiré la série *Lie To Me, Vous mentez !* est devenu en France la référence sur la détection du mensonge et la lecture comportementale.



BIBLIOGRAPHIE RECOMMANDÉE

Une bibliographie scientifique et opérationnelle sera envoyée aux participants afin de leur permettre de satisfaire leur curiosité.

| MODALITÉS FINANCIÈRES |

Le coût du Masterclass est de **2 500 euros HT** par participant. Il comprend :

- ◆ L'animation sur deux jours dans les locaux d'ADN Group
- ◆ Les cafés d'accueil, les pauses et les déjeuners
- ◆ Le passage du TOTAC® pour évaluer son niveau
- ◆ La certification en détection du mensonge



Cette formation est éligible au CPF et permet donc de bénéficier d'un financement gouvernemental.



ADN Group est un organisme de formation certifié et enregistré sous le numéro 11755092475. Les masterclass et formations peuvent faire l'objet d'une convention de formation.



Toutes les formations de l'Agence des Négociateurs répondent aux exigences du décret Qualité du 30 juin 2015 et sont référencables par l'ensemble des financeurs de la formation professionnelle.

CONTACT / S'INSCRIRE

Pour toute inscription
ou information supplémentaire :
contact@adngroup.com ou **01 58 56 26 25**

SCHOTT NY
CRISIS NEGOTIATION TEAM
ADN
FR

ADNGROUP

INTERNATIONAL NEGOTIATION AGENCY

9 RUE GUÉNÉGAUD | 75006 PARIS



01 58 56 26 25



www.adngroup.com



contact@adngroup.com