

Novembre 2022

Comprendre le langage corporel de vos interlocuteurs

Le corps est porteur d'informations. L'observer permet de mieux communiquer en ajustant votre discours, de repérer des attitudes agressives, de mieux négocier en repérant les objections d'un interlocuteur...

Nous partagerons les étapes indissociables pour décoder le langage du corps.

OBSERVER

Attachons-nous d'abord à l'attitude générale de l'autre, son visage, les expressions corporelles...

DECODER

Le courant passe ou ne passe pas dès les premières minutes de l'entrevue. La communication non verbale englobe tout ce qui a trait au langage corporel : posture, gestuelle, mimiques, intonation, expression faciale, mouvements, etc.

Ecouter et comprendre au-delà des mots est un immense atout. Cela permet, entre autres :

- d'agir, de réagir de manière efficace face ses interlocuteurs,
- de convaincre en adoptant une bonne posture,
- de réorienter une négociation en repérant les signes d'agacements,
- de gérer les conflits en détectant les non-dits,
- de déceler les résistances au changement.

Transformons la communication non verbale à notre avantage. En maîtrisant cet art, vous allez :

- réussir en faisant une bonne impression,
- anticiper les besoins avant même qu'ils ne soient verbalisés,
- avancer dans votre vie comme vous le souhaitez.



Voyage dans le monde de la communication non verbale

Posture

Sans même un mot prononcé, nous sommes capables de lire diverses informations à travers les diverses attitudes.

- Croisez-vous les jambes ? Où sont vos mains et que font-elles ?
- Dos droit, pieds bien ancrés dans le sol, mains contrôlées, regard non fuyant... sont autant d'éléments projetant confiance en soi, solidité et force, un certain charisme.
- Dos courbé vers l'avant, regard fuyant, mains constamment torturées marquent, au contraire, une puissante impression de timidité, malaise, manque de confiance en soi, nervosité, etc.
- Bras ou jambes croisés dénotent une attitude fermée. L'ampleur et la réalisation de vos mouvements marquent votre état : détendu, anxieux, chaleureux, hostile, menaçant, ouvert, fermé...

Chacun de vos gestes est inconsciemment interprété par votre interlocuteur et peut déterminer l'issue d'une négociation ou totalement discréditer l'intervention de quelqu'un.

Passer sa main dans ses cheveux, se frotter le nez, la bouche ou le menton sont autant d'éléments qui peuvent trahir un mensonge ou une grande anxiété. De même que des mouvements saccadés ou rapides. Au contraire, des mouvements amples, maîtrisés et lents sont des signes de confiance en soi et d'aise.

Parmi les gestes marquants, on peut citer la poignée de main, plus ou moins molle, plus ou moins appuyée, l'index accusateur ou simplement indicateur, le hochement de tête indiquant acquiescement, etc.

Le regard



Un contact visuel suffit parfois à donner la réponse à une question : domination, fuite, anxiété, ennui, colère, bienveillance, etc.

Prenez soin de regarder votre/vos interlocuteurs dans les yeux sans être toutefois trop insistant, ce qui aurait comme conséquence de mettre ces derniers mal à l'aise.

Un sourcil qui se relève, le coin de la bouche qui frétille, l'œil qui frise, le front qui se plisse, les lèvres qui se crispent... Certaines expressions faciales mues de manière totalement involontaire par nos muscles et reconnues de tous sont aisément repérables.

L'espace et la distance

Voici 4 zones :

- **intime** : zone hautement émotionnelle allant de 15 cm à 45 cm, on la nomme parfois distance du secret.
- **personnelle** : de 45 cm à 1,20 m, on la nomme zone affective. On la qualifie de distance de la confiance.

- **sociale** : 1,20 m à 3,60 m, c'est la zone de sociabilisation avec des interactions entre individus se connaissant ou se côtoyant régulièrement (connaissances, collègues de travail, etc.).
- **publique** : ni contacts physiques, ni interactions directes, il s'agit de la distance existant entre une personne et un groupe d'individus.

Chaque individu a sa propre perception de ces zones qu'il est essentiel de respecter, sous peine de faire renverser la discussion avant même qu'elle n'ait débuté. Cette occupation de l'espace marque le charisme et joue en faveur de la force de persuasion.

Puissance du langage du corps

Écouter et comprendre son interlocuteur au-delà de ses mots est un immense atout dans bien des situations. Cela permet, entre autres, de :

- **interagir** de manière limpide et efficace avec ses interlocuteurs,
- **convaincre** plus facilement en adoptant la bonne posture et une gestuelle adéquate,
- **réorienter** une négociation face à un interlocuteur fermé en repérant les signes d'agacement, non-intérêt, etc. ,
- **cerner** plus précisément la personnalité d'un interlocuteur en repérant les signes de nervosité ou de mensonge,
- **gérer** les conflits plus efficacement et détectant les non-dits,
- **déceler** les résistances au changement avant qu'elles ne soient clairement énoncées.

En conclusion, les mots que nous employons ne représentent qu'une faible partie des informations entendues par notre interlocuteur. La grande majorité de notre message est véhiculée par le corps.

**On ne peut pas ne pas communiquer,
TOUT COMMUNIQUE**

