

Psychologie

La communication commence par un contact visuel puis continue par un échange verbal.

La congruence est lorsque l'interaction entre deux individus est réussie.

Le langage non-verbal est l'ensemble des gestes et du comportement de l'émetteur. Chacun peut être catégorisé selon deux types de gestuelle : ceux qui expriment leur opinion avec la tête sont représentés comme des personnes cérébrales et réflexives tandis que ceux qui l'expriment avec le buste sont des personnes affectives et relationnelles.

La gestuelle peut aussi être caractérisée par différents types :

- les gestes déictiques : servent à montrer, désigner
- les gestes descriptifs : sont représentés par des pictogrammes, images...
- les gestes iconiques : nez pincé pour l'odeur...
- les gestes rythmiques : tapoter du doigt
- les gestes réguliers : créer et maintenir le contact (main sur l'épaule)
- les gestes symboliques : pour avoir de la chance, il faut croiser les doigts par exemple
- les gestes de barrière : présentant un ou plusieurs obstacles (bras croisés)
- les gestes parasitaires : luttent contre certains symptômes : le stress, la peur (manipulation d'objet)

Le discours peut être varié selon le dosage, le registre employé mais on utilise généralement une méthode appelée QQOQc (pour Qui ? Quoi ? Où ? Quand ? Comment ?)

1. Quelles sont les trois mauvaises habitudes qui peuvent diminuer l'efficacité d'écoute d'une personne ? - distraction - interruption - ennui - regard fuyant ...

2. Nous pouvons écouter 3 à 10 fois plus rapidement que nous parlons. ✓

3. Quelle est d'après vous la plus importante barrière de communication ? ⇒ les préjugés

4. Lorsque vous vous rendez compte que vous êtes distrait pendant une réunion ou une présentation, que devriez-vous faire pour améliorer votre efficacité ? - prendre des notes

- poser des questions

- changer d'attitude physique

5. Des études démontrent que les gens utilisent 65 % de leur capacité d'écoute ? F

↳ Seulement 25%.