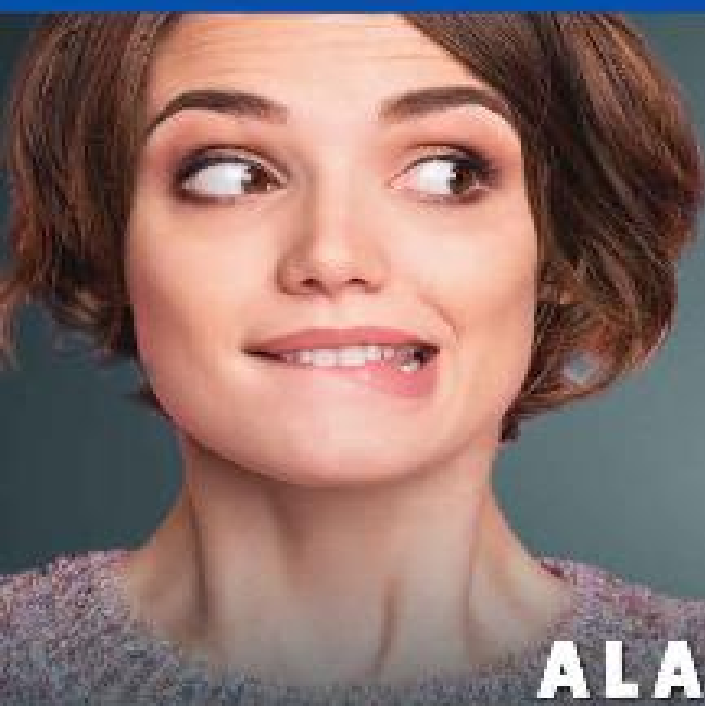




LANGAGE CORPOREL

Comment décrypter la communication non verbale pour
découvrir les secrets du comportement humain



ALAN ANDRE

Langage Corporel

Comment décrypter la communication non verbale pour
découvrir les secrets du comportement humain

Alan Andre

Copyright © 2020 Alan Andre

Sommario

Introduction

Qu'est-ce que le langage corporel

Le langage corporel conscient

Le langage corporel semi-conscient

Le langage corporel inconscient

Les origines et évolution du langage corporel

La question de l'hérédité dans le langage corporel

L'influence de l'environnement dans le langage corporel

L'influence de la culture et de l'ethnicité

L'influence de l'âge et du sexe dans le langage corporel

Le langage corporel masculin

Le langage corporel féminin

Le langage des singes pour comprendre le langage corporel humain

L'évolution du langage corporel humain

Type de langage corporel

La physionomie

La cinétique

La Proxémique

Le Paralangage

L'Haptique

Le contact visuel

L'apparence et les accessoires

Les images, les objets et les symboles

L'utilité de décrypter le langage corporel

Mieux communiquer

Instaurer la confiance et promouvoir l'harmonie

Développement personnel et leadership

Succès sur le plan professionnel

Parler en public

Éviter la déception et la tromperie

Analyser le langage corporel

Analyser le visage

Le mouvement de la tête

Étudier les yeux

Observer la bouche

Examiner la position des bras

Surveiller les signaux de la main

Observer les pieds de l'autre personne

Être attentif à la proximité

Le langage négatif

Les mensonges évidents

Le langage corporel défensif

Comment améliorer le langage corporel

Connaître son propre langage corporel

Apprendre à sourire

Adopter le langage positif au quotidien

L'importance de la première impression

Comprendre comment les autres vous voient

Apprendre à gérer le stress du moment

Développer sa conscience émotionnelle

Parler pour le succès

Conclusion

Références

Introduction

Le langage corporel a pris une grande importance dans toutes les sphères de la vie et dans le monde en général. Nous nous plaignons parfois voire souvent du manque de communication et des malentendus dans nos relations familiales, de couple ou professionnels. Nous voudrions que les personnes que nous côtoyons expriment plus leur opinion et leur émotion. Il est important pour nous de comprendre et de nous expliquer le pourquoi des comportements et décisions de certaines personnes.

Nous nous exprimons avec des mots, mais nous ne connaissons pas toujours leur effet. Nous connaissons tous le sens de la phrase « Les mots tuent » pour démontrer l'impact que les mots peuvent causer. Cependant, nous pouvons aussi nous exprimer d'une autre manière, plus subtile, mais que nous utilisons pourtant plus souvent et plus naturellement que nous le pensons : le langage personnel. Effectivement, nous pourrions contrôler ce que nous disons et nous retenir de dire certaines choses, mais les messages que nous transmettons ne s'arrêtent pas lorsque nous nous taisons. Même lorsque nous sommes silencieux, nous continuons à communiquer de manière non verbale car notre corps peut s'exprimer à notre place.

Nous montrons des signaux corporels tout le temps. Que nous soyons nerveux, tristes, extasiés, agacés, un flux constant de signaux verbaux révèle notre état intérieur.

Nous envoyons constamment des signaux subtils et nous en recevons également de manière non verbale.

Notre langage corporel révèle des informations sur nos pensées, notre personnalité, nos intentions et nos attitudes, en général. Les personnes impassibles et froides semblent impossibles à lire. Elles sont perçues comme rigides, désintéressées et bizarres, mais le sont-elles vraiment ? D'autres personnes sont considérées comme plus souriantes et plus sociables. Les gens font sans cesse des déductions sur nous, et ils le font avec une rapidité étonnante.

Certaines personnes sont instinctivement meilleures que d'autres à cet égard, et savent en profiter. Si ce n'est pas encore le cas pour vous, vous pourriez commencer à en tirer des bénéfices. Cela peut demander un certain effort, mais avec la pratique et de la persévérance, savoir lire le langage corporel des autres personnes pourrait vous avantager par rapport aux autres personnes.



Qu'est-ce que le langage corporel

Tout comme le langage est constitué de mots et de phrases combinées de certaines manières afin de créer un sens, le langage corporel, est défini comme la communication non verbale entre deux individus ou un groupe d'individus. Pour cela, il a recours à des comportements physiques tels que les mouvements des membres, les expressions faciales, les mouvements des yeux, d'autres gestes et postures du corps. Cet ensemble non seulement aide, mais constitue une bonne partie de la globalité de la communication.

Selon le professeur Albert Mehrabian, psychologue iranien à l'UCLA à Los Angeles, et considéré comme le père des études sur le langage corporel, nous transmettons nos sentiments et nos idées de la façon suivante: «7% verbalement, 38% vocalement et 55% par nos expressions. »

Par cette proportion, il existe une croyance populaire qui en découle. Elle stipule que le langage corporel représente jusqu'à 93% du sens que les gens donnent à toute communication humaine. Ce pourcentage est trop élevé. Un exemple simple serait de regarder un film étranger sans sous-titres, pourriez-vous alors comprendre à 93% tout le film en analysant simplement le langage corporel des personnages ? C'est peu probable.

De même, considérez l'exemple de 2 vendeurs. Le premier maintient un contact visuel constant avec ses clients, mais le second ne le fait pas. Si tous les deux utilisent exactement les mêmes mots, les deux vendeurs obtiendraient-ils les mêmes résultats dans leur démarche ? Le second pourrait sembler manquer de confiance et mentir pour arriver à ses fins, en ayant simplement oublié de regarder ses clients dans les yeux.

En général, le langage corporel est contrôlé par notre subconscient et n'est pas toujours en accord avec ce que nous disons. Une personne experte en la matière pourra remarquer la différence. Elle peut distinguer entre ce qui est dit avec les mots et ce qui est exprimé avec le corps. Il peut ainsi définir les sentiments réels de la personne.

En fait, Albert Mehrabian affirme que ce qui est dit et la façon dont il est dit doivent avoir une certaine cohérence, afin de transcrire correctement le message transmis. Ainsi, même si le langage corporel se fait souvent de manière instinctive, cela ne signifie pas pour autant qu'il ne peut pas être contrôlé.

Il existe trois catégories de communication non verbale, ou langage corporel :

1. Le langage corporel conscient
2. Le langage corporel semi-conscient
3. Le langage corporel inconscient

Chaque partie de notre corps communique, que ce soit consciemment, semi-consciemment ou inconsciemment.

Il est important de savoir différencier ces catégories de langage corporel.

Le langage corporel conscient

Le langage corporel conscient inclut les mouvements intentionnels comme serrer une main, se lever pour saluer quelqu'un, cligner des yeux. Certaines personnes sont généralement plus conscientes de leur langage corporel que d'autres.

Une étude, réalisée en 2016, publiée dans *Personality and Individual Differences*, s'est penchée sur ce type de langage corporel. Il est apparu qu'il existe bien une catégorie de personne utilisant ce langage. Ces personnes ont tendance à avoir une meilleure conscience de soi en public, ou une compréhension précise de la façon dont elles apparaissent au monde extérieur. Elles utilisent consciemment et de manière spécifique le langage corporel, en influençant subtilement la façon dont elles sont perçues en se concentrant sur le bon regard ou la bonne position.

Selon les professeurs Nora A. Murphy, Marianne Schmid Mast, Judith A. Hall, auteurs de l'étude : « Dans l'ensemble, les résultats brossent le portrait d'une personne très précise dans son langage non verbal, qui est anxieuse et très consciente de ses propres manières. »

Le langage corporel semi-conscient

Le langage corporel semi-conscient se manifeste par des mouvements ou des gestes pour exprimer des idées. Cela inclut certains gestes descriptifs et culturels qui peuvent être utilisés pour communiquer et/ou illustrer une pensée ou une attitude. Les personnes qui pratiquent ce langage corporel ne le font pas toujours intentionnellement, mais peuvent le remarquer si on le leur demandait.

Le langage corporel inconscient

Cette catégorie de langage corporel n'est pas consciemment remarquée par la personne qui le transmet, ni celle qui le reçoit. Elle se compose de mouvements complètement inconscients, comme l'expression des yeux, la posture, la position de la tête et la position des mains. Ils sont impossibles à simuler, car ils sont générés par des pensées et des attitudes mentales sans notre volonté ou notre contrôle conscient. Cependant, ils peuvent être consciemment modifiés en faisant concorder les pensées et les paroles à travers la pratique.



Les origines et évolution du langage corporel

Le besoin de communiquer et de comprendre est à l'origine du langage corporel. Les personnes particulièrement sensibles ont un besoin profond de comprendre les autres personnes. Elles chercheront toujours à identifier les causes de leur action. L'intensité de l'envie de comprendre augmente selon la nature de la relation qu'elles ont avec ces personnes.

La question de l'hérédité dans le langage corporel

Le langage corporel se trouve dans nos gènes. Il est dans notre nature, même si cela varie d'une personne à une autre.

Dans son livre « The Expressions of the Emotions in Man and Animals », publié en 1872, Charles Darwin développait sa théorie sur cette nature innée que nous avons sur le langage corporel. Il y évoquait les expressions faciales génétiquement héritées.

En 1969, le psychiatre californien et expert en expressions faciales, Paul Ekman, a décidé d'éprouver les affirmations de Darwin. Il a publié des études approfondies faisant intervenir des personnes de cultures différentes. Le but était de prouver que certaines expressions faciales et la capacité de l'homme à les reconnaître sont innées et universelles chez les gens. Ces études ont fait participer des tribus isolées pour éviter les éventuelles influences des médias et images occidentales. Les résultats de l'étude ont effectivement démontré la théorie de Darwin : la nature évoluée de l'homme possède bien l'utilisation et la reconnaissance des expressions faciales pour transmettre certaines émotions humaines fondamentales. Elles proviennent de notre patrimoine génétique, sont héréditaires et indépendantes de l'apprentissage ou du conditionnement social.

L'influence de l'environnement dans le langage corporel

Une partie du langage corporel est héréditaire et commune à tous les humains. D'autres langages corporels ne le sont pas. Le langage corporel dans sa globalité se compose donc de parties innées, et des parties apprises ou conditionnées.

Que ce soit de manière consciente ou inconsciente, il existe un langage corporel déterminé par l'environnement. On peut citer des exemples comme les mouvements de la main ou le clignement d'un œil pour illustrer ce fait. Ces gestes physiques moins fondamentaux ont plus été appris, qu'hérités. De même, certaines variations d'intonation vocale proviennent de l'environnement. Elles dépendent des groupes de société et des cultures.

Ces autres signaux sonores n'ont pas encore vraiment fait l'objet de recherches et d'analyses pour établir leur lien avec le langage corporel. Néanmoins, ils peuvent aider dans la compréhension globale d'une personne à une autre.

L'influence de la culture et de l'ethnicité

Certains langages corporels sont dus à la culture ou à un groupe ethnique. Comment peuvent se présenter ces langages corporels propres à la culture ou au groupe ethnique ? Voici quelques exemples :

- Certains indiens peuvent secouer la tête d'un côté à l'autre en signe d'accord et d'écoute active.
- Dans certaines cultures noires des Caraïbes, il est interdit aux jeunes de regarder quelqu'un dans les yeux lorsqu'ils sont réprimandés ou disciplinés.
- Les Philippins peuvent trouver offensant et être mal à l'aise s'ils sont interpellés par un index courbé à plusieurs reprises.
- Dans certaines cultures aborigènes australiennes, un aîné ou une personne d'un rang supérieur ne doit pas être regardé dans les yeux.
- Pour la culture occidentale, il est important de rencontrer le regard de quelqu'un pour ne pas sembler être un trompeur, un menteur, manquer de confiance ou d'attention.
- Dans les pays arabes, le geste du pouce levé est grossier. Montrer la plante des pieds est insultant et aussi grossier, et il ne faut surtout pas pointer le ou les pieds vers quelqu'un.
- Dans la culture japonaise, l'éclair de sourcil peut être considéré comme impoli ou à connotation sexuelle. Les attouchements informels entre

hommes et femmes sont moins fréquents et peuvent être considérés comme inappropriés au Japon.

- Aux Pays-Bas, toucher la tempe avec l'index signifie à une personne qu'elle est intelligente. Toucher le front avec l'index signifie que quelqu'un (ou une action) est stupide ou fou. En Russie, ces significations sont inversées.
- La prise en compte de ces différences culturelles tient une place capitale dans les sociétés actuelles. Dans tous les domaines, le risque de mal interprétation de certaines gestes ou réactions peut survenir.

L'influence de l'âge et du sexe dans le langage corporel

Les signaux du langage corporel peuvent être relatifs à l'âge et au sexe. Les jeunes hommes font, par exemple, souvent des gestes très prononcés parce qu'ils sont naturellement énergiques, désinhibés et souples. Les femmes plus âgées, quant à elles, sont moins énergiques, adoptent des postures plus modestes et n'affichent pas des gestes très prononcés en raison de leur habillement et leur éducation.

Il existe des différences dans la façon dont les hommes et les femmes communiquent. Le langage corporel est souvent confondu entre les sexes. Les hommes et les femmes ont souvent des mentalités et des comportements différents. Certaines différences sont biologiques, tandis que d'autres sont influencés par les groupes sociaux et culturels. Quoi qu'il en soit, ces différences sont toujours présentes. Et comprendre ces différences permet d'améliorer la communication, d'éviter les malentendus et les déceptions.

Le langage corporel masculin

Les hommes ont tendance à envoyer et à recevoir des messages directs. Ils sont plus réservés dans leur langage corporel. Ce n'est pas dans leur nature de distinguer les subtiles nuances des signaux non verbaux. Ils n'utilisent donc pas souvent le langage corporel, que ce soit consciemment ou inconsciemment.

Le langage corporel des hommes est relatif au pouvoir et à la domination. Leur poignée de main sont fermes. Ils se penchent vers la personne avec laquelle ils interagissent. Toucher les gens signifie pour eux leur supériorité ou leur contrôle. Les tapes dans le dos ou sur les épaules d'un homme sont généralement un signe de domination.

Le langage corporel féminin

Les femmes sont plus enclines à l'usage et l'interprétation du langage corporel. Elles lisent mieux le langage corporel car leur cerveau est plus actif lorsqu'elles évaluent le comportement des autres. Les IRM ont révélé que les femmes utilisent 14 à 16 zones actives du cerveau lorsqu'elles évaluent les autres, alors que les hommes n'en utilisent que 4 à 6.

Pour les femmes, le langage corporel sert à encourager et partager les émotions. Elles manifestent ouvertement leurs émotions, et utilisent plus de gestes et d'expressions faciales que les hommes. Les femmes utilisent souvent des techniques d'écoute active. Lorsqu'elle écoute une personne, elles font des signes, des gestes et même émettent des sons vocaux pour montrer leur intérêt, leur compréhension et leur accord. Elles ont, par exemple, recours au toucher pour établir un contact et créer des liens avec une personne, ce qui n'est pas le cas des hommes.

Le langage des singes pour comprendre le langage corporel humain

L'étude des singes fut d'une grande aide pour comprendre le développement du langage corporel. Les singes ne parlent pas, mais leur moyen de communication nous permet de mieux comprendre le langage corporel.

Les professeurs Amy S. Pollick, Harold Gouzoules, et Frans B.M. de Waal ont étudié les gestes employés par les singes et tous les grands singes. Le but est de définir et de produire différents signaux, dont certains sont également utilisés par les humains.

Un toucher dur ou une brosse de la main peut signifier dire à un autre membre de s'arrêter. Un toucher doux ou une légère traction peut au contraire l'inviter. Les primates utilisent également souvent les expressions faciales et contacts oculaires pour communiquer.

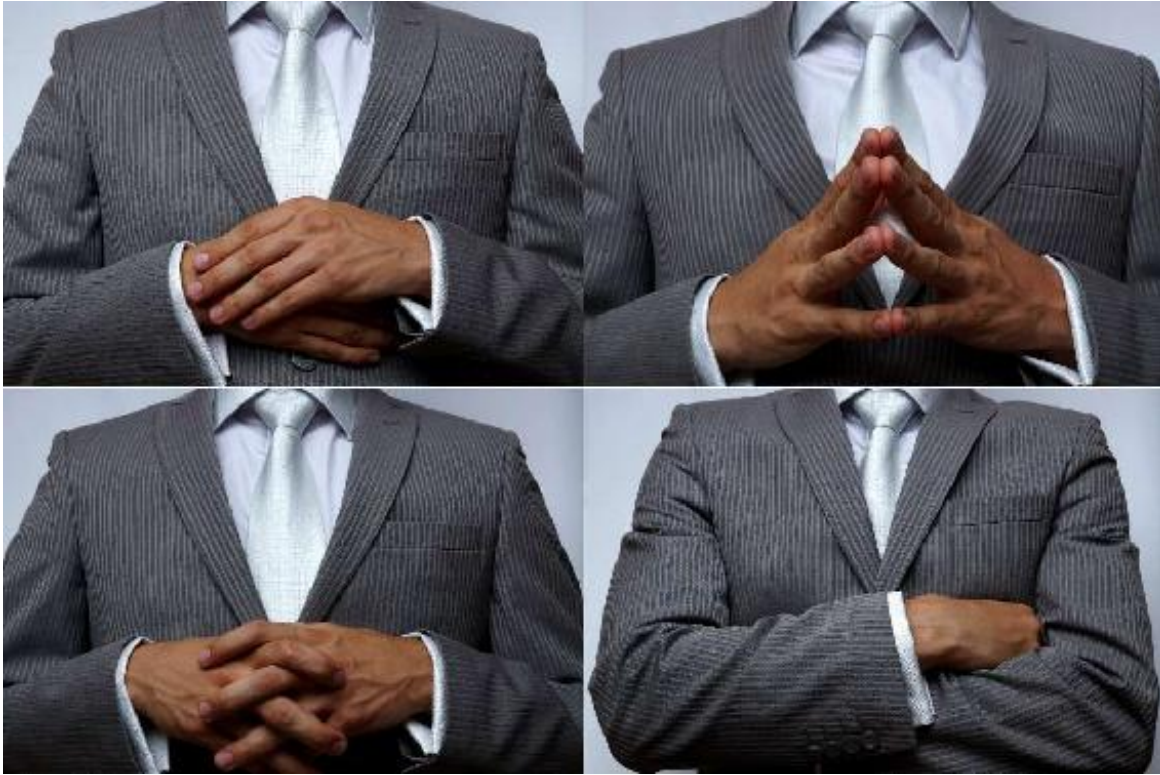
L'évolution du langage corporel humain

Nos ancêtres, les hommes des cavernes n'avaient aucun autre moyen de se comprendre car le langage des mots n'existait pas. Leur langage corporel est le plus proche de celui des primates.

De même, puisque les cours d'apprentissage de langue n'existaient pas encore, les explorateurs et les chefs de tribus n'avaient d'autres moyens de faire confiance, de se défendre ou d'attaquer qu'à travers le langage corporel.

Cependant, les humains ont adopté leur propre langage corporel. Les primates pourraient montrer leur dent pour exprimer leur mécontentement, tandis que nous pourrions simplement froncer les sourcils ou jeter un regard dur.

Puis, le langage corporel a évolué pour nous permettre aujourd'hui d'améliorer nos relations avec les autres, à nous protéger et nous aider dans les rituels de flirt, de rencontre et d'amour. Il aide à résoudre les problèmes relationnels lorsque le comportement et la parole conscients ne le font pas.



Type de langage corporel

Tous les comportements non verbaux : expressions faciales, gestes, postures, tons de la voix, contacts visuels, établissent des liens avec les autres. Ils envoient des messages forts. Ils peuvent mettre les gens à l'aise, créer un climat de confiance et attirer les autres vers vous, ou ils peuvent offenser, troubler et créer des malentendus.

La physionomie

Nous aimons regarder et observer une personne dans l'espoir de la comprendre et d'accéder à ses émotions cachées. Le visage est le meilleur moyen d'y parvenir car les expressions faciales sont constituées de signaux universels où on peut lire les fluctuations momentanées de l'état émotionnel d'une personne.

Dérivé du latin médiéval et du grec ancien (phusiognominia), le mot physionomie signifiait à l'origine l'art ou la capacité de juger la nature d'une personne en se basant sur ses traits et ses expressions faciales. Ce type de langage corporel serait le plus ancien de tous car il puise uniquement sa nature dans les expressions faciales. Selon ce concept, le caractère ou l'origine ethnique d'une personne peuvent également être déterminés à partir de ces expressions. Aujourd'hui, certaines expressions faciales fondamentales sont maintenant perçues comme communes chez tous les humains, quelle que soit leur culture.

Le chercheur Paul Ekman a découvert l'existence de sept expressions faciales universelles communes à tous les humains face à une émotion intense. Indépendamment de la race, culture, ethnie, âge, sexe ou religion, nous exprimons ces émotions exactement de la même manière sur notre visage. Il a également constaté que même les personnes aveugles depuis leur naissance, font également les mêmes expressions

faciales. Ce sont le dégoût, la colère, la peur, la tristesse, le bonheur, la surprise et le mépris.

La notion de macro-expressions

Les macro-expressions sont des expressions faciales évidentes ou normales. Nous les voyons dans nos interactions quotidiennes avec les gens tout le temps. Elles durent de ½ seconde à 4 secondes.

La notion de micro-expressions

Les micro-expressions sont des expressions faciales qui se produisent rapidement ou subtilement en une fraction de seconde. Elles constituent une partie essentielle du langage corporel. Cette fuite émotionnelle brève et involontaire expose les véritables émotions d'une personne en fonction des émotions ressenties. Elle peut se limiter à une seule région du visage ou se répandre sur tout le visage.

Les micro-expressions ne peuvent pas être simulées, ce qui n'est pas le cas pour les expressions faciales régulières et prolongées. Voilà pourquoi, il est plus intéressant d'étudier les micro-expressions. Il est possible de s'entraîner pour remarquer quand une émotion commence à peine chez une personne, quand elle est dissimulée et quand une personne n'est pas consciente de ce qu'elle ressent réellement.

La cinétique

Nous rencontrons souvent parmi nos connaissances, nos familles et collègues des personnes qui ne peuvent s'exprimer sans l'usage de leur main. Le langage corporel qui se porte sur la cinétique fait référence aux mouvements du corps, ou kinésiques. Tout comme les expressions faciales, les mouvements corporels peuvent indiquer les émotions et les attitudes d'une personne. Cependant, il importe de toujours obtenir la cohérence entre ces mouvements et ce qui est dit ou fait.

On y retrouve les différents gestes et postures de la tête, des mains, des pieds ou du corps entier. On estime que le geste est un mouvement corporel délibéré car il exprime une signification spécifique et intentionnelle. Ne pas faire de gestes lors d'un discours peut ennuyer et peu animer l'auditoire.

Les mouvements corporels sont souvent assimilés à l'enthousiasme ou l'excitation. Cependant, d'autres aspects de la cinétique peuvent être des signes non verbaux de nervosité ou d'anxiété. On peut les observer par des tremblements involontaires de certaines parties du corps comme les mains ou les pieds, ou un éclaircissement fréquent de la gorge. Il existe plusieurs catégories différentes de mouvements corporels.

Les avocats sont les champions du langage corporel cinétique. Ils utilisent différents signaux non verbaux pour tenter d'influencer les opinions des jurés : jeter un coup

d'œil à sa montre pour montrer l'ennui, lever les yeux au ciel saper la crédibilité d'un témoin. Devant de tels actes considérés comme étant puissants et influents, certains juges doivent les limiter dans la salle d'audience, même s'ils sont autorisés.

Les emblèmes

Les emblèmes sont des gestes dont la signification est la même qu'un mot. C'est, par exemple, le cas pour les mots « Bonjour » ou « Aurevoir » ou « Viens ici » ou « Ok » où le mouvement de la main utilisé lors de l'auto-stop. Cependant, ici encore, la culture peut marquer les différences. Le fait de lever le pouce est utilisé pour indiquer que quelqu'un a fait quelque chose d'excellent ou quelque chose est bon en Europe et dans beaucoup de pays, alors qu'au Bangladesh, le même geste signifie quelque chose d'idiot.

Les illustrateurs

Ce sont des gestes qui accompagnent les mots pour illustrer un message verbal. Lorsque par exemple on prononce les mots « encore et encore », on l'accompagne parfois d'un mouvement circulaire de la main. Pour appuyer le mot « là-bas », il arrive que l'on hoche de la tête vers la direction en question.

Les régulateurs

Les régulateurs sont des gestes dont le rôle est de compléter un retour d'information au cours d'une

conversation. On peut hocher de tête, dire « mm-mm » pour montrer l'intérêt ou l'ennui. Les régulateurs pourraient être un moyen de mesurer le niveau d'intérêt ou d'accord de l'autre interlocuteur. Certaines personnes ne peuvent converser normalement sans avoir recours à des régulateurs. Là encore, cependant, elles peuvent varier selon les contextes culturels.

Les adaptateurs

Les adaptateurs sont des comportements non verbaux que l'ok2n utilise en raison d'un besoin physique, soit une nécessité. Certaines personnes se grattent, ajustent leur lunettes ou se rongent les ongles lorsqu'ils sont nerveux. En général, on retrouve souvent ce comportement chez les personnes anxieuses ou hostiles et il est plus marqué en lieu public qu'en privé.

La posture

La posture fait également partie des mouvements du corps qui révèlent les sentiments profonds d'une personne. Elle peut véhiculer une grande quantité d'informations. Vous communiquez de nombreux messages par votre façon de marcher, de parler, de vous lever et de vous asseoir. Parler le dos tourné une personne, regarder le sol ou le plafond peut montrer le désintérêt.

La posture ouverte et fermée

Ce type de posture peut servir à mesurer le degré de confiance, de statut ou de réceptivité d'une personne envers une autre. Une posture ouverte peut signifier la volonté de la personne à écouter et à communiquer, tandis qu'une posture fermée peut montrer l'inconfort ou le désintérêt.

Une personne assise en position fermée aura probablement les bras pliés, les jambes croisées ou se placera à un léger angle par rapport à la personne avec qui elle interagit. Dans une position ouverte, la personne fera face, les mains écartées sur les bras de la chaise.

La posture en miroir

La posture en miroir indique l'intérêt et l'approbation entre les personnes. En vous plaçant devant un miroir, si vous croisez les doigts, cela est de la même façon reproduit dans le miroir. Si vous vous tenez le menton, la même chose est produite. Elle est typique de ce que l'on observe dans un couple, où une relation étroite est établie entre les deux personnes. Les postures des partenaires sont souvent identiques, à l'image d'un reflet. Lorsque le langage corporel et les caractéristiques de la parole sont reflétés ou synchronisés entre les personnes, cela tend à favoriser le processus de création et de maintien de relations. Le sentiment mutuel d'empathie, de compréhension, de confiance améliore la communication.

Une personne ayant le même langage corporel que nous entraîne une réaction inconsciente chez nous pour

ressentir et penser que : « Cette personne est comme moi et est d'accord avec ma façon d'être. Je l'aime bien parce que nous sommes semblables et qu'elle m'aime bien aussi. Je me sens bien avec elle. »

L'effet inverse peut donc aussi se produire. Si ces signaux du langage corporel de deux personnes ne sont pas semblables, elles ne seront pas à l'aise l'une en présence de l'autre. Chacune ressentira des discordances dans leur mutuel signal et se traduira par des sentiments de malaise, défensifs et de rejet. L'esprit inconscient pense : « Cette personne n'est pas comme moi. Elle est différente de moi, on ne m'affirme pas, donc je me sens sur la défensive. Je ne l'aime pas. Je ne suis pas bien avec elle.»

Un exemple simple serait que si une autre personne se penche vers nous à une table, nous avons tendance à nous pencher également vers elle. Lorsqu'elle se penche en arrière et se détend, nous faisons de même.

Certaines personnes travaillent justement à utiliser l'effet miroir consciemment, comme une méthode pour « s'accorder » avec une autre personne. Avec un peu de pratique, cela est possible. Les personnes influençables pourraient voir leur sentiment et leur attitude changer, mais il faut également s'attendre à ce que la nature profonde de certaines personnes rejette complètement ces techniques de miroir. Les personnes, de nature pacifique et coopérative, s'accordent généralement tout naturellement.

Le miroir est efficace lorsque les mouvements et les gestes sont réfléchis de manière similaire. L'effet sera perçu inconsciemment et subtilement. Le contraire serait mal pris, étrange ou insultant car en fin de compte, on chercherait à changer les gens et ne pas les accepter comme ils sont.

La Proxémique

La proxémique est également un type important de communication non verbale. Elle est un terme qui désigne la façon dont notre corps se déplace dans l'espace. Nous observons constamment la façon dont quelqu'un se déplace : Se penche-t-il ? Se rapproche-t-il ou s'éloigne-t-il ? Ce sont des indices du langage corporel.

Dans la société multiculturelle actuelle, la distance dont nous avons besoin et l'espace que nous percevons comme nous appartenant sont influencés par un certain nombre de facteurs, notamment les normes sociales, les attentes culturelles, les facteurs situationnels, les caractéristiques de la personnalité et le niveau de familiarité. Les signes non verbaux typiques aux groupes ethniques doivent toujours être pris en compte.

En général, une conversation informelle avec une autre personne se fait entre 45 cm et 1 mètre. La distance personnelle nécessaire pour parler à une foule de personnes est d'environ 3 à 4 mètres.

Le Paralangage

Cette facette de la communication non verbale qui n'implique pas de mots. Ils peuvent ajouter des accents ou des nuances de sens à ce que les gens disent. Certaines définitions limitent cela à la communication verbale qui n'est pas constituée de mots. Techniquement, ces signaux ne sont pas du langage corporel ou des communications non verbales, mais tous ces sons sont très différents des mots parlés, et ils peuvent tous transmettre une signification plus importante et/ou différente par rapport aux mots parlés eux-mêmes.

Le langage parallèle désigne le son, le bruit, la pause, la vitesse de la parole, la hauteur de la voix, le volume, le ton, l'inflexion, la modulation, l'accent et l'accentuation, ainsi que le silence, qu'une personne peut utiliser pour améliorer et diriger sa communication.

Imaginez comment vous pourriez exprimer l'expression « Oh, oui » en jouant simplement sur les tons. Il est certain que les sentiments ressentis ne seraient pas les mêmes en prononçant ces mots d'une façon terne par rapport à une autre plus passionnée. Le paralangage ajoute ainsi plus de sentiments et de crédibilité à l'expression verbale sèche.

Même le silence peut jouer un grand rôle dans la communication. Il peut avoir une signification positive ou négative. Une personne peut manifester son manque d'intérêt ou son incapacité à comprendre par le silence.

Lorsque de l'interaction entre 2 personnes, le silence peut signifier que la personne recevant les instructions ne comprend pas l'action requise ou parfois le silence indique un consentement. Dans une salle de classe, le silence indique que les élèves écoutent attentivement et avec attention.

Le paralangage touche sûrement plus spécifiquement le corps enseignant car les auditeurs perçoivent ces instructeurs comme ennuyeux et ternes lorsqu'ils parlent sur un ton monotone. Les étudiants signalent qu'ils apprennent moins et se désintéressent plus rapidement lorsqu'ils écoutent des professeurs qui n'ont pas appris à moduler leur voix. Dans une étude menée par le docteur Amelia Yeo et son équipe auprès d'enseignants en formation initiale, les enseignants ont constaté que de simples gestes, tels que des signes de tête, pouvaient montrer aux élèves que ces derniers appréciaient leur participation, ce qui les encourageait à s'impliquer davantage dans la leçon.

Les caractéristiques paralinguistiques de la langue sont extrêmement importantes car elles peuvent changer complètement le message transmis et le message reçu.

L'Haptique

Cette forme de langage corporel implique le toucher pour communiquer. On mentionne souvent que le toucher est très important pendant la petite enfance, mais dans la vie d'adulte, il ne reste pas moins important.

Pendant la première moitié du XXe siècle, de nombreux psychologues pensaient que manifester de l'affection aux enfants n'était qu'un geste sentimental qui ne servait à rien, mais l'étude menée par Harry Harlow sur les singes a démontré le contraire. Durant cette étude, il en est ressorti que le manque de contact et de toucher entravait le développement. Les bébés singes élevés par des mères porteuses ont connu des déficits permanents de comportement et d'interaction sociale.

Harlow retirait les jeunes singes de leur mère naturelle quelques heures après la naissance pour que des mères porteuses les élèvent. L'expérience a démontré que les bébés singes passaient beaucoup plus de temps avec leur vraie mère qu'avec leur mère de substitution. Les bébés singes ne se rendaient chez leur mère de substitution que pour se nourrir, mais préféraient passer leur temps avec leur mère naturelle pour profiter de sa douceur et être réconfortés lorsqu'ils ne mangeaient pas.

On peut exprimer un large éventail d'émotions en utilisant le toucher. Il peut exprimer l'affection, la familiarité, la sympathie et d'autres émotions. Le toucher est également souvent utilisé comme moyen de

communiquer à la fois le statut et le pouvoir. Les modes de toucher varient en fonction du sexe, de l'âge, du statut relatif, de l'intimité et du contexte culturel des personnes. D'après l'étude précédente, les femmes en font usage pour transmettre des soins, des préoccupations et de l'affection. Les hommes s'en servent pour affirmer leur pouvoir et leur domination ou leur contrôle sur les autres.

Le contact visuel

Nous connaissons tous l'expression : les yeux sont les fenêtres de l'âme, car ils peuvent envoyer de nombreux signaux non verbaux différents. Les yeux peuvent envoyer des informations sur les attitudes et les pensées des autres. La façon dont vous regardez quelqu'un peut communiquer l'intérêt, l'affection, l'hostilité ou l'attraction.

Les yeux tiennent alors une grande importance dans la lecture du langage corporel. Se regarder dans les yeux c'est ce qui est, en général, normal lorsque 2 personnes interagissent. Une personne qui détourne son regard ou le cache peut surprendre voire heurter son interlocuteur. De même, porter des lunettes noires à l'intérieur, par exemple, peut passer pour un geste déplacé puisque cela empêche les autres de lire les signaux des yeux.

Le contact visuel régule le flux de la conversation et donne également des indications sur l'intérêt et la réaction de l'autre personne ou sur sa soumission et sa domination. Les personnes qui se rencontrent pour la première fois établissent leur relation sur la base d'un contact visuel qui peuvent être positif ou négatif. Les deux parties concernées peuvent se créer une opinion à partir d'un simple regard.

Il y'a une raison pour laquelle le « blanc des yeux » des humains est remarquable. Le mouvement de nos yeux en raison de ce blanc apparent permet facilement aux autres de voir où nous regardons. Les pupilles sont aussi

extrêmement révélatrices. On se dit sûrement qu'elles se trouvent dans nos yeux et qu'il serait difficile de les scruter durant une conversation. Cependant, il faut savoir qu'elles réagissent en fonction de notre humeur et, cela indépendamment de notre volonté. Elles se dilatent et se contractent sans que l'on puisse les empêcher.

Selon une étude menée par Eckhard Hess en 1975, la pupille se dilate lorsque nous nous intéressons à la personne à laquelle nous parlons ou à l'objet que nous regardons. D'autres recherches ont démontré que durant une conversation intéressante, les yeux des personnes intéressées ne restent pas uniquement fixés sur les yeux de leur interlocuteur. Cela serait semblable à un regard fixe qui ne met pas souvent à l'aise. En fait, le regard de l'autre interlocuteur reste surtout sur le visage de l'autre personne environ 80% du temps. Le regard se concentre sur les yeux pendant seulement deux à trois minutes, puis descendent vers le nez ou les lèvres, puis remontent vers les yeux. Parfois, ils peuvent regarder autre part, mais finissent par revenir aux yeux.

Voulez-vous vérifier la pertinence de ces études ? Demandez la coopération d'un ami, parlez-lui de quelque chose d'intéressant et voyez comment se présentent ses pupilles, puis changez de sujet pour quelque chose de moins intéressant et regardez si la contraction des pupilles se produit.

Regarder une personne pendant un certain temps peut paraître fastidieux pour une autre. Plus encore, continuer à regarder avec intérêt une autre personne plus qu'il ne

le faut peut créer des malentendus, la mettre mal à l'aise et l'intimider. Elle pourrait alors commencer à détourner légèrement les yeux, puis le faire continuellement. Que faire à ce stade ? Terminer la conversation ou changer de sujet ? Dans la plupart des cultures, une bonne relation avec l'autre personne implique de rencontrer votre regard avec celui de l'autre personne pendant environ 60 à 70% du temps. Le meilleur moyen de soutenir adéquatement un regard est de le faire dans la même durée que l'autre personne le fait.

L'apparence et les accessoires

Nous ne nous rendons pas compte, mais nous interagissons aussi par nos vêtements, nos bijoux, nos lunettes de soleil, nos coiffures, qui en disent long sur nos pensées. Les couleurs de nos vêtements et certains styles que nous adoptons envoient des signaux aux autres. Les Égyptiens et les Chinois, pratiquaient la chromothérapie, ou l'usage des couleurs pour guérir. Le monde d'aujourd'hui a déjà intégré cette forme de soin, puisqu'elle aujourd'hui utilisée comme traitement holistique ou alternatif. En effet, les couleurs pourraient évoquer différentes humeurs.

L'apparence peut modifier nos réactions physiologiques, jugements et interprétations vis-à-vis des autres. Pour prouver ce fait, pensez aux jugements subtils que vous portez rapidement sur une personne en regardant simplement son apparence : Elle agite constamment sa montre ou sa bague ? Elle se touche souvent les cheveux ? Elle joue avec ses mains ?

Pour rester dans cette lignée, la minceur a tendance à être valorisée dans les cultures occidentales, ce qui n'est pas le cas dans les cultures africaines. Pour ces dernières, un corps bien proportionné est signe d'une meilleure santé, de richesse et de bon statut social.

L'apparence peut même impacter le montant de votre salaire. Dans une étude réalisée en 1996, les avocats les plus séduisants gagnaient près de 15 % par rapport à

ceux moins séduisants. De même, on demande souvent de bien s'habiller lorsqu'on se rend à un entretien.

Les images, les objets et les symboles

Certaines personnes utilisent les objets et les images pour communiquer de manière non verbale. Ces objets et images vont transmettre des informations sur ce qui est précieux ou important pour eux.

Pour illustrer cela, il est courant que l'on mette souvent un avatar en ligne pour représenter son identité en ligne. De même, les uniformes peuvent transmettre des messages. C'est le cas pour les uniformes des écoliers, étudiants ou travailleurs. Le soldat se reconnaît rapidement et facilement par son uniforme, il en est de même pour le policier ou le docteur.

Le symbole représente une idée, une entité physique ou un processus. Il peut également communiquer une signification. Voici quelques exemples concrets sur le sujet : le point d'exclamation dans un triangle signifie à un utilisateur de faire attention. Sur une carte, l'image d'une tente peut représenter un terrain de camping. Une pharmacie se reconnaît de près ou de loin par le bâton enroulé d'un serpent.



L'utilité de décrypter le langage corporel

La capacité à lire les émotions chez les autres est extrêmement importante pour établir des relations, construire des rapports, obtenir des informations, négocier. Le langage corporel entre en jeu non seulement lors des conversations normales, mais aussi lors des discussions formelles, des entretiens, des discussions de groupe, des réunions de groupe. Un langage corporel approprié permet soit de transmettre le bon message au destinataire et de l'attirer soit de le repousser. Tout ceci dans le but de progresser et atteindre le succès dans divers domaines.

Mieux communiquer

Pourquoi n'établissons-nous pas de meilleures relations avec notre entourage ? Il est très possible qu'en vous comparons avec une autre personne, vous vous demandez quelle est la clé de son succès. Pourquoi les gens vont-ils plus spontanément vers elle, plutôt que vers vous ? Pourquoi votre couple ne semble pas être aussi épanoui que vous le pensiez ?

Si vous êtes, en plus, une personne qui ne parle pas beaucoup, vos problèmes relationnels proviennent probablement de votre langage corporel. Avant de déterminer s'il y'a une raison extérieure à ces problèmes, il est préférable de commencer à travailler sur vous-même. Peut-être n'aviez-vous jamais fait attention à votre langage corporel, or ce dernier peut causer de nombreuses interprétations erronées et des malentendus. Savoir utiliser le langage corporel peut améliorer votre communication avec une ou des personnes de votre famille, dans votre travail et dans votre entourage. Pour ce faire, il faudra comprendre les émotions et l'humeur de l'autre personne et adapter son comportement en conséquence.

Instaurer la confiance et promouvoir l'harmonie

Dans toutes les relations que nous entretenons, que ce soit personnel ou professionnel, nous cherchons l'harmonie. Un des facteurs très importants pour promouvoir l'harmonie est la compassion. Certaines personnes ne peuvent et ne veulent surtout pas connaître les problèmes des autres personnes. Pour diverses raisons, il leur est impossible d'éprouver de la compassion face à la situation d'autres personnes. Elles peuvent manifester l'ennui, le désintérêt et même la moquerie.

Nous ne pouvons continuer à seulement recevoir des gens, sans jamais donner en retour, car nous cherchons tous à ce que les gens puissent comprendre notre cas et nous soutenir. Se soucier des autres et montrer son intérêt pour ce qu'elle vit ou partage est une forme d'empathie qui permet d'assurer l'équilibre et l'harmonie dans nos relations. Et comme le cerveau réagit plus positivement à l'empathie, il est possible de la développer par le langage corporel. Face à la tristesse, la difficulté ou la joie et autres sentiments d'une personne, par exemple, le message transmis par votre corps doit être cohérent avec l'empathie que vous ressentez pour la situation de la personne.

Sans la confiance, il est difficile d'entretenir et assurer la continuité de ces relations. La communication non

verbale permet d'établir cette confiance pour construire des relations, les renforcer et attirer les autres dans votre cercle. Les employés sont particulièrement sensibles aux signes de confiance chez leurs supérieurs. Ainsi, les employés qui se sentent plus en confiance affichent de meilleures performances.

Développement personnel et leadership

Une personne qui est conscient du grand impact du langage corporel peut s'en servir pour son développement personnel. Il peut améliorer ses compétences personnelles et encore plus son succès en le menant à un niveau plus élevé.

Dans notre entourage, nous trouverons toujours une personne qui semble être dotée de capacité naturelle supérieure à celle des autres. Elle attire automatiquement le regard des autres et lorsqu'elle parle, les autres écoutent. Une personne peut s'imposer comme leader grâce au langage corporel qu'elle véhicule. Elle peut amener les autres à suivre son lead en utilisant seulement des signaux non verbaux. Le leader charismatique, transmet des messages forts et enthousiastes, empreints de confiance et de capacité. Son langage corporel montre la passion et il utilise des expressions faciales qui sont en parfaites adéquation avec les mots utilisés pour transmettre son message. Les bons leaders sont souvent aimables et intéressés par les autres. Ils peuvent même leur arriver d'imiter les comportements non verbaux des autres.

Succès sur le plan professionnel

Le langage corporel tient une grande importance dans les lieux de travail et dans l'environnement des entreprises. Un langage corporel sain peut contribuer à favoriser l'esprit d'équipe sur le lieu de travail, ce qui peut également stimuler le moral des employés. Il peut instaurer une atmosphère de travail plaisant pour les travailleurs. Le fait de se sentir en sécurité sur son lieu de travail contribue à promouvoir l'esprit d'expérimentation, le moteur même de l'innovation.

La délégation des responsabilités devient plus facile grâce à un langage corporel approprié. Il peut également aider à transmettre le respect entre collègues et résoudre plus facilement les conflits au sein de la société. Établir le bon langage corporel au sein d'une entreprise peut être l'un des facteurs de son succès.

Parler en public

Le langage corporel prend une toute autre ampleur face à un public. Personne ne doit jamais sous-estimer l'importance du langage corporel dans les discours et les présentations en public. Vous avez probablement le contrôle sur les mots que vous prononcez, mais êtes-vous sûr d'avoir le contrôle sur ce que vous dites avec votre langage corporel ?

Beaucoup de personnes ont du mal à prendre la parole en public, et cela est justifié. Le regard de plusieurs personnes tournées vers soi peut perturber une personne de façon qu'elle ne puisse plus transmettre son message à son public. Il suffit de quelques secondes à un public pour décider si l'orateur sur scène est digne de son intérêt. Il se sert de ces secondes pour examiner s'il doit lui accorder sa confiance. Si la confiance ne s'établit pas à ce moment-là, l'orateur aura déjà perdu sa crédibilité auprès de son public, quoi qu'il puisse dire.

Un langage corporel défensif ou passif a tôt fait d'impatenter le public et de l'ennuyer, de telles sortes que beaucoup d'informations pourraient également être perdus. Le discours n'aura pas non plus atteint son but, puisque le public ne recevra qu'une partie des informations données et perdra le reste. Un langage corporel fort et positif, en revanche, devient un outil essentiel pour aider à établir sa crédibilité, à exprimer les émotions et établir un lien avec les auditeurs. Il aide

également les auditeurs à se concentrer plus intensément sur soi et sur ce qui est dit.

Ainsi, apprendre et contrôler le langage corporel peut aider à mieux cibler le public sur scène et obtenir les effets attendus à cet égard. Même si vous avez déjà un bon langage corporel, son amélioration permet également d'augmenter son impact. Cela peut, par exemple, faire des différences entre le fait de simplement délivrer un discours agréable et devoir convaincre une personne.

Éviter la déception et la tromperie

La tromperie est la dissimulation d'une personne de ses véritables sentiments à propos de quelque chose. Cependant, la tromperie peut ne pas être comme nous le pensions. Nous considérons qu'elle est plutôt une nécessité dans nos sociétés actuelles. Il est très possible que nous pensions la plupart du temps que ce comportement qui recouvre la réalité soit la meilleure option.

Voici des exemples de tromperie :

- Les gens disent aux autres qu'ils sont superbes alors qu'ils sont vraiment horribles
- Des personnes invitées par d'autres disent qu'elles seront présentes, mais elles savent qu'elles ne viendront pas.
- Il est possible de dire qu'une nourriture est très bonne, alors qu'elle est immangeable.

Cependant, ce serait sûrement plus clair si vous commenciez par une étude personnelle. Considérez une conversation que vous avez eu avec une personne, combien de fois avez-vous absolument dit ce que vous pensez ou ressentez vraiment ? Vous pourriez constater que vous avez menti pour une raison ou une autre. Une personne experte ou s'étant exercée au langage corporel peut identifier au moins 2/3 de ces tromperies.

Les humains peuvent souvent détecter la tromperie, mais pas la vérité. Ils peuvent reconnaître les tromperies des personnes qui mentent sur des petites choses, à risque faible ou moyen. Cependant, ce n'est pas le cas lorsque les risques sont élevés. En fait, il est plus difficile pour la plupart d'entre nous d'être dans des situations où la tromperie se produit avec beaucoup d'enjeux.

L'exemple d'un voleur et du policier illustre ce fait. L'enjeu est certainement plus important pour le voleur s'il est reconnu coupable que le policier dont l'enjeu n'est pas si important. Le problème est que les innocents et les coupables ont tendance à agir de manière très proche face à la police ou au tribunal. Le langage corporel dans les enjeux faibles est ainsi très différent de celle des enjeux élevés.

Néanmoins que l'enjeu soit faible ou élevé, qui peut aimer la façon dont une personne la trompe ? Ou qui aime simplement la tromperie ? La recherche de la vérité est le propre de notre nature. Si la détection de la tromperie n'était qu'un jeu de société, ce ne serait pas un problème, mais parfois, les enjeux sont tellement élevés qu'ils nécessitent la découverte de la vérité.



Analyser le langage corporel

Analyser le visage

L'expression du visage d'une personne peut aider à déterminer si une personne est digne confiance ou si on peut la croire. Une étude menée par les professeurs Todorov A, Baron SG, Oosterhof NN. a montré que l'expression faciale la plus fiable était un léger soulèvement des sourcils et un léger sourire. Selon les chercheurs, cette expression est à la fois conviviale et rassurante.

D'après une autre recherche des professeurs Kleisner K, Chvátalová V, Flegr J, nous définissons l'intelligence selon le visage et l'expression. L'étude a montré que les personnes ayant un visage plus étroit et un nez plus proéminent étaient plus susceptibles d'être perçues comme intelligentes. Les personnes dont l'expression était souriante et joyeuse étaient également jugées plus intelligentes que celles dont l'expression était colérique.

Les micro-expressions

Nous pouvons obtenir plus de signification aux pensées et actions d'une personne en étudiant ses micro-expressions.

La micro-expression de la surprise

- Les sourcils sont relevés et courbés

- La peau sous le front est étirée
- Rides horizontales sur le front
- Les paupières sont ouvertes, le blanc de l'œil apparaissant au-dessus et en dessous
- La mâchoire s'ouvre et les dents se séparent, mais il n'y a pas de tension ou d'étirement de la bouche

La micro-expression de la peur

- Les sourcils sont relevés et rapprochés, généralement en ligne droite
- Les rides du front se situent au centre, entre les sourcils, et non en travers
- La paupière supérieure est relevée, mais la paupière inférieure est tendue et tirée vers le haut
- Les yeux ont le blanc supérieur visible, mais pas le blanc inférieur
- La bouche est ouverte et les lèvres sont légèrement tendues ou étirées et reculées

La micro-expression du dégoût

- La lèvre supérieure est relevée
- Les dents supérieures peuvent être exposées
- Le nez est ridé
- Les joues sont levées

- La micro-expression de la colère :
- Les sourcils sont abaissés et rapprochés
- Des lignes verticales apparaissent entre les sourcils
- La paupière inférieure est tendue
- Les yeux sont fixes ou bombés
- Les lèvres peuvent être pressées fermement, les coins vers le bas, ou en forme de carré comme pour crier
- Les narines peuvent être dilatées
- La mâchoire inférieure fait saillie

La micro-expression du bonheur

- Les coins des lèvres sont tirés vers l'arrière et vers le haut
- La bouche peut ou non être fendue, les dents exposées
- Une ride va de l'extérieur du nez à la lèvre extérieure
- Les joues sont levées
- La paupière inférieure peut présenter des rides ou être tendue
- Pattes d'oie près de l'extérieur des yeux

La micro-expression de la tristesse

- Les coins intérieurs des sourcils sont dessinés puis remontés
- La peau sous les sourcils est triangulée, avec le coin intérieur vers le haut
- Les coins des lèvres sont tirés vers le bas
- La mâchoire s'élève
- La lèvre inférieure sort

La micro-expression du mépris / haine

Un côté de la bouche est surélevé

Le mouvement de la tête

La tête peut envoyer toutes sortes de messages consciemment et inconsciemment. Elle est très utilisée dans le langage corporel.

Hochement de tête

Hocher la tête lors d'une conversation se produit souvent, mais on ne saisit pas toujours le sens subtil de ce geste de la tête qui nous est tant familier. Il est aussi communément appelé « secouer la tête de haut en bas ». De façon général, hocher la tête signifie agréer ou accepter, mais la vitesse à laquelle une personne hoche la tête montre soit sa patience soit son manque de patience.

Un hochement de tête lent indique l'écoute attentive. La personne est intéressée parce que vous dites et qu'elle souhaite que vous continuiez à parler. Cependant, il peut aussi être simulé. Aussi, regarder la focalisation des yeux pour confirmer ou pas la validité du hochement de tête lent.

Un hochement de tête rapide signifie que le temps de dialogue de la personne en face est écoulé. Elle indique que la personne a suffisamment entendu et qu'elle veut que la conversation se termine ou qu'on lui donne à son tour la parole.

Secouer la tête latéralement

Les secousses latérales de la tête indiquent l'incrédulité, la frustration ou l'exaspération. Des secousses de tête vigoureuses expriment le fort désaccord. Plus le sentiment de la personne est intense et plus elle secoue vigoureusement la tête. Ce mouvement non verbal doit en général être évident par la personne qui la reçoit lorsqu'elle est effectuée par la personne qui la réalise. Elle est utilisée intentionnellement par certaines personnes pour en dominer d'autres.

Inclinaison de la tête

L'inclinaison de la tête est considérée par certains comme un moyen de mesurer quelque chose, car elle donne une vision différente de l'autre personne ou l'objet que l'on souhaite mieux observer.

Incliner la tête sur le côté, d'une façon non menaçante, soumise, et réfléchie, pendant la conversation peut indiquer l'intérêt et/ou la vulnérabilité. L'incliner vers l'arrière peut signifier la suspicion ou l'incertitude.

Une position de tête haute signifie une écoute attentive, généralement avec un esprit ouvert ou indécis, ou une absence de parti pris. Une tête tenue haute, en revanche, indique la supériorité, l'intrépidité, l'arrogance, surtout si elle est exposée avec un menton saillant.

Direction de la tête

La tête en avant dans la direction d'une personne ou d'un autre sujet indique l'intérêt. Les gens pointent également la tête ou le visage vers des personnes qui les

intéressent ou avec lesquelles ils ont des affinités. Les personnes les plus regardées sont celles qui ont du pouvoir.

Pencher la tête vers le bas indique la critique, le réprimande ou la désapprobation. Elle est généralement réalisée par une personne en position d'autorité. La tête baissée signifie le rejet des idées de quelqu'un, sauf si elle se produit pour lire une note. La tête baissée face à une critique indique l'échec, la vulnérabilité ou la honte. Elle s'accompagne souvent d'un affaissement des épaules et du haut du dos, pour accentuer la faiblesse de la personne.

Port de tête

La tête haute avec le menton relevé et le cou exposé démontrent la force, la résilience, la fierté, la résistance. Un menton relevé fait gonfler la poitrine d'une personne et élargit ses épaules, ce qui contribue à donner de la carrure à sa stature. Le cou exposé est également un signe de confiance.

Étudier les yeux

Les yeux tiennent une puissante place dans la communication humaine non verbale. Nous aimerions pouvoir exactement savoir ce qu'une personne pense en examinant simplement ses yeux. Heureusement, il est possible d'arriver au moins à une certaine approximation.

Un exemple de ce que nous pouvons réaliser avec nos yeux seraient que nous nous en rendons toujours compte lorsqu'une personne nous regarde fixement. De même, nous savons différencier un regard vide, un regard perçant, un œil humidifié, un regard gêné ou un regard secret. Si donc, nous nous entraînons à étudier les yeux des gens, nous pourrions plus facilement accéder à leur intention ou pensées. Lorsque vous évaluez le langage corporel, faites alors attention aux signaux oculaires suivants.

La direction des yeux

Le contact visuel direct pendant une conversation indique l'intérêt, l'attention et l'attraction. Les yeux qui restent concentrés sur ceux de l'interlocuteur ont tendance à indiquer également une attention intéressée et concentrée, ce qui est normalement un signe d'attraction pour la personne et/ou le sujet. Rompre le contact visuel et regarder fréquemment ailleurs peut indiquer que la personne est distraite, mal à l'aise ou qu'elle essaie de dissimuler ses véritables sentiments. Le contact visuel direct en parlant est généralement

considéré comme un signe de sincérité, mais les menteurs expérimentés le savent et simulent le signal.

Les pupilles

Les pupilles très dilatées peuvent indiquer l'intérêt ou même l'excitation. Les pupilles dilatées ont tendance à être plus attirantes sexuellement que les pupilles contractées. Néanmoins, elles peuvent se dilater pour une raison ou pour une autre, alors attention à ne pas penser que toute personne avec des pupilles dilatées sont sexuellement attirés par vous.

Le clignotement des yeux

Les clignotements rapides des yeux peuvent signifier l'angoisse ou le malaise. Dans certains cas, l'augmentation du taux de clignement des yeux indique le mensonge, surtout lorsqu'elle se touche le visage (en particulier la bouche et les yeux)

Jeter un coup d'œil

Il peut indiquer un désir de parler à une personne. Jeter un coup d'œil sur un objet peut indiquer l'intérêt. Un coup d'œil à la porte peut signifier le désir de partir.

Le clin d'œil

Il est un signal qui démontre l'intimité et la complicité d'une personne avec une autre. Il est souvent associé au flirt masculin. Cependant, le clin d'œil peut également signifier la blague ou un secret partagé.

Le mouvement des yeux

Regarder vers la droite pendant la conversation indique qu'un mensonge a été dit ou que la personne utilise son imagination et invente une histoire. Regarder vers la gauche est le signe d'un effort pour se rappeler, se souvenir, récupérer des faits. Le fait de regarder vers le haut et vers la gauche indique que la personne dit la vérité. Le regard vers le bas indique une conversation ou un dialogue silencieux, généralement pour essayer d'arriver à un point de vue ou à une décision.

Élargissement des yeux

Élargir les yeux signale généralement un intérêt pour quelque chose ou quelqu'un, et invite souvent à une réponse positive. Si les yeux élargis s'accompagnent de sourcils levés, ils peuvent signifier le choc. Chez les femmes en particulier, les yeux élargis ont tendance à augmenter l'attractivité.

Le frottement des yeux ou d'un œil

Il peut indiquer l'incrédulité, le trouble, la fatigue, l'ennui. Il ne signifie pas toujours le besoin de sommeil. Si le frottement s'accompagne de clignement long et prononcé, cela peut conforter la fatigue.

Roulement des yeux

Un roulement des yeux vers le haut signale la frustration ou l'exaspération, comme si l'on se tournait vers le ciel

pour demander de l'aide.

Soulèvement des sourcils

Il est un signal commun de salutation et de reconnaissance. Il peut aussi montrer la peur et la surprise lorsque ces sourcils restent normalement levés plus longtemps, jusqu'à ce que le choc initial s'estompe.

Observer la bouche

La bouche est associée à de très nombreux signaux du langage corporel. Elle se démarque de certaines parties du visage car elle permet de parler, est extrêmement flexible et expressive, et agit de manière tout à fait indépendante. La bouche peut être un puissant outil d'analyse des pensées profondes d'une personne. Une bouche détendue indique une attitude détendue et une humeur positive. Les gens peuvent mettre des choses dans leur bouche comme un stylo, un crayon ou son pouce pour se réconforter.

La langue

La langue qui s'étend brièvement et légèrement au centre de la bouche ou plus connu sous le terme commun de « Tirer la langue » comme si elle avait un goût désagréable, est signe de désapprobation et de rejet.

Les dents

Le grincement de dents se produit pour supprimer une réaction naturelle due à la peur ou pour supprimer autres choses.

Les lèvres

Les lèvres serrées et pincées signalent une dissension, un désaccord ou le mécontentement. Plus le pincement est prononcé, plus le désaccord est intense. Une

morsure de lèvre douce ou un tiraillement de la lèvre supérieure ou inférieure avec les dents indique qu'une personne veut dire quelque chose mais qu'elle hésite à le dire.

Se mordre les lèvres peut signifier la nervosité, le stress, ou l'inquiétude, qui peut être dû à une forte concentration, mais plus probablement à l'anxiété. La compression des lèvres, à la différence d'une morsure de lèvres, se produit lorsque la lèvre supérieure et la lèvre inférieure forment un joint étanche. Elle a une connotation négative car elle signifie que les gens veulent dire quelque chose, mais ils compriment leurs lèvres pour empêcher les mots de sortir.

Une personne qui se touche les lèvres ou se couvre la bouche indique le mensonge ou empêcher la lecture des véritables émotions.

Le sourire

Le sourire est un élément important du langage du visage. En règle générale, les vrais sourires sont symétriques et produisent des plis autour des yeux et de la bouche. Il indique qu'une personne est heureuse ou contente de quelque chose. Pour être authentique, il doit donc engager tout le visage.

Un sourire collé ou faux-sourire qui ne s'étend pas aux yeux, et qui est fixé plus longtemps qu'un sourire naturel indique généralement un mécontentement refoulé ou une sorte d'accord forcé.

Le sourire à lèvres serrées peut signifier la dissimulation d'un secret à cause d'une aversion ou d'une méfiance. Il peut également s'agir d'un signal de rejet.

Un demi-sourire peut indiquer une incertitude ou un sarcasme.

Le sourire signe d'espièglerie, de taquinerie ou de timidité s'accompagne de la tête inclinée de côté et vers le bas de manière à cacher partiellement le visage, d'où le sourire est dirigé par les yeux vers la cible visée.

Le rire

Dans le langage corporel, un rire authentique signifie que la personne se sent détendue et ressent le bien-être. Le rire naturel peut s'étendre à tout le haut du corps ou à tout le corps. Lorsqu'une personne rit, des endorphines sont libérées. La douleur et le stress diminuent. On peut ainsi étudier son rire pour faire des découvertes sur cette personne. En conséquence, tout ce que l'on peut découvrir sur une personne lors d'un rire authentique peut être qualifié d'authentique.

Le rire forcé est souvent un signe de nervosité ou de stress. La personne peut rire, au dépit de sa volonté pour dissiper la tension ou changer l'atmosphère. Le rire artificiel peut également être un signe de coopération et un souhait de maintenir l'empathie.

Examiner la position des bras

Les bras véhiculent des messages profonds qu'on ne prête pas souvent attention ou qu'on ignore même. Le bras effectue des mouvements qui contiennent des messages à décrypter. Ils jouent un rôle important dans le langage corporel.

Le bras le long du corps

Au cours d'une conversation, avoir les bras allongés le long du corps est ce qu'il y a de plus naturel. Ce comportement indique une décontraction et ne possède pas de signification particulière. En revanche, l'adoption de cette position pendant que la personne marche est alarmante car elle indique une attitude psychotique. En d'autres termes, la personne peut souffrir d'un trouble au niveau du cerveau.

Le bras immobile

Face à des situations de stress, on a tendance à restreindre les mouvements. Ce principe reste valable pour les bras. L'immobilisation des bras signifie que la personne ressent des émotions négatives. Ce comportement est fréquent en cas de situation d'inconfort ou de peur. C'est le cas, par exemple, d'un enfant réprimandé après avoir fait des bêtises. Vous remarquerez que ses bras restent statiques sur le long de son corps ou devant le corps. Cette réaction s'explique par le fait que la réprimande constitue pour

l'enfant une situation inconfortable. C'est également le cas d'une personne qui s'exprime en public. Prendre la parole devant les gens reste une situation stressante et difficile à contrôler. Si la personne a du mal à gérer son stress, elle restreindra inconsciemment les mouvements de ses bras.

Le bras balancé

Le balancement du bras est un réflexe machinal quand on marche ou lorsqu'on court. Il symbolise l'équilibre et la stabilité. Au cours d'une conversation, cependant, le fait de balancer un des bras, que ce soit celui du gauche ou du droit, indique la non-insertion. Si vous remarquez ce comportement chez votre interlocuteur, demandez-vous ce qui se passe ? Les raisons peuvent varier d'une personne à une autre. Il est possible que la discussion ne l'intéresse pas ou ses pensées sont ailleurs. Le questionnement est le meilleur moyen pour en connaître la raison.

Le bras ouvert

Le bras ouvert est synonyme d'accueil, d'enthousiasme et de cordialité. En tendant les bras, la personne souhaite à son interlocuteur la bienvenue. Elle le reçoit chaleureusement.

Le croisement du bras

On assimile le croisement des bras à un signe de blocage et d'inconfort, mais ce n'est pas toujours le cas.

La signification dépend du bras dominant.

Le bras droit croisé sur le gauche

La domination du bras droit indique une posture offensive. Cette posture signifie que la personne a une estime et une forte confiance en soi. Ce croisement de bras est fréquent chez les vigiles et les videurs de boîte pour marquer la barrière à ne pas franchir. En effet, cette posture sert à impressionner les autres tout en les gardant à une certaine distance. Les personnes qui adoptent ce comportement veulent impérativement exister aux yeux du reste du monde. En raison de leur estime de soi prononcée, elles vivent très mal la mise en doute de leur compétence.

Le bras gauche croisé sur le droit

Le croisement du bras gauche sur le droit indique une posture défensive. Ce comportement signifie que la personne est dépendante des jugements que son entourage lui porte. La domination du bras gauche indique également un esprit critique. Les personnes qui adoptent ce type de croisement de bras aiment travailler en équipe et réfléchissent avant d'agir. Si vous observez ce comportement chez votre interlocuteur, vous pouvez en déduire que cette personne est rationnelle, observatrice et réfléchie. Il faut noter cependant que si votre interlocuteur est gaucher, il faut inverser la signification. En d'autres termes, le bras croisé sur le droit indique que la personne est sur l'offensif.

Bras derrière le dos

Appelé également bras fantôme, le fait de mettre le bras derrière le dos possède différentes significations selon le bras dissimulé.

Bras droit derrière le dos

Le fait de cacher le bras droit derrière le dos indique que la personne redoute de perdre le contrôle. C'est le cas par exemple d'un enfant qui vient de prendre sans permission un bonbon dans la cuisine et qui a été surpris à le faire. Ce dernier sait qu'il va être puni et il tente de dissimuler sa mauvaise action en cachant le bonbon derrière son dos. Ce comportement observé chez une personne avec qui vous parlez signifie qu'elle est susceptible de vous poignarder. L'explication est simple. Le membre supérieur droit est rattaché au raisonnement, au mémoire et à la connaissance. Le fait de cacher le bras droit diminue la réflexion pour mettre en place une attitude mentale passive. Les personnes qui dissimulent le bras droit sont souvent celles qui tentent de tout contrôler mais qui ne maîtrisent rien.

Bras gauche derrière le dos

Le bras gauche dissimulé signifie qu'une personne cherche à contrôler ses émotions car elle est déstabilisée par la situation. Ce comportement indique une personne perturbée par la conversation. En effet, le bras gauche est le bouclier de la tête et du visage. Le fait de le dissimuler dans le dos prive la personne d'une de ses

capacités de défense. Ce comportement se produit lors de l'annonce d'une mauvaise nouvelle. La personne a tendance à cacher son bras gauche derrière son dos pour essayer de contrôler sa peine.

Les deux bras derrière le dos

Mettre les deux bras derrière le dos signifie que la personne ne souhaite pas être approchée. En même temps, cette position indique un fort signal d'autorité de la personne. L'illustration parfaite est celle d'un professeur qui garde ses bras derrière son dos pour marquer son autorité envers ses élèves. Cette posture peut alors être utilisée pour imposer son autorité ou créer une certaine distance vis-à-vis des personnes aux alentours.

Surveiller les signaux de la main

Dans le cadre de la communication non verbale, les mains possèdent une place importante. Les mains envoient des signaux qui possèdent une signification particulière selon le contexte et la situation. Des simples inclinaisons et des gestes que nous considérons comme les plus banals véhiculent des messages plus profonds.

L'inclinaison de la paume de la main

Comme les gestes traduisent les grandes lignes de la personnalité, l'inclinaison de la paume de la main au moment de serrer la main en est l'exemple concret.

Paume de main dirigée vers le bas

Une paume de main orientée vers le sol indique que vous serrez la main à une personne dominatrice. Ce comportement signifie qu'elle cherche à prendre le dessus une personne. Son geste peut être inconscient, mais souvent il s'agit d'une tentative de soumission. L'exemple concret reste un couple qui se balade la main dans la main. Souvent, la main de l'homme couvre celle de la femme. Cette façon de serrer la main ne signifie pas toujours la domination. Elle sert juste à mieux cerner la personne à qui vous serrez la main.

Paume de main dirigée vers le haut

Une paume de main orientée vers le ciel est tout à fait le contraire de la première. Cette attitude est adoptée par

une personne pacifiste. Cette inclinaison est fréquente au cours d'un entretien d'embauche ou d'un rapport entre un salarié et son patron pour montrer que le candidat possède de bonnes intentions. Serrer la main de cette manière signifie également que la personne qui vous sert la main accepte votre supériorité. Il faut cependant faire attention aux personnes qui cherchent à vous tromper à travers ce comportement. Elles peuvent faire en sorte de vous mettre à l'aise pour vous amener ensuite à accepter leur proposition.

Paume de main droite

Une main droite ni dirigée vers le haut ni vers le bas indique une personnalité équilibrée. Elle ne cherche ni à dominer ni à se soumettre à la personne. Ce comportement n'est pas toujours la meilleure attitude à adopter dans certains cas. Cette façon de serrer la main n'est, par exemple, pas adaptée pour saluer une personne plus âgée. Elle démontre chez un jeune homme une forte personnalité sans que ce soit pour autant un manque de politesse. Il est plus approprié d'orienter la paume de main vers le bas pour serrer la main d'un ancien.

Les positions des mains

À travers la manière dont une personne croise ses mains, on peut obtenir des indices réels sur les intentions de cette personne.

Mains en parallèle

Le fait de poser les mains sur la table ou lever sur la poitrine de manière parallèle signifie que la personne veut aller de l'avant dans une proposition. Elle ne voit donc aucun obstacle quant à l'issue de la situation. C'est le genre de comportement qu'un commercial souhaite voir chez son client. Un candidat voudrait également observer ce geste chez son examinateur ou son patron au cours d'un entretien d'embauche. D'une manière générale, moins les mains se touchent, plus la situation est positive.

Mains en couteaux

Les doigts croisés les uns après les autres ou les mains en couteaux donnent une fausse connotation à la conversation. La personne qui croise ses mains ainsi semble implorer, mais elle est en réalité sur la défensive. Ce comportement est fréquent au début d'une rencontre pour garder un certain réconfort face à l'incertitude et les doutes. Après 2 ou 3 minutes de conversation, les mains peuvent changer de position en fonction de l'évolution de la situation. Si on reprend l'exemple du commercial, le fait d'observer ce geste de la main chez son client l'oblige à avancer d'autres arguments pertinents s'il veut conclure l'affaire. C'est en posant des questions qu'on saura pourquoi la personne n'est pas encore convaincue. Il faut dans ce cas bien distinguer les fausses objections des vraies à travers d'autres signaux.

Mains jointes

Comme la position des mains au cours d'une prière, les mains jointes se caractérisent par l'union des doigts. Ce geste véhicule un message très intéressant selon la situation donnée. Au cours d'un entretien d'embauche par exemple, cette position de main signifie que le candidat souhaite travailler en étroite collaboration avec l'entreprise. Dans le cadre d'une vente, les mains jointes signifient que le client est tout à fait d'accord avec le commercial. Il est cependant à noter que les mains jointes à la verticale constituent une exception à cette règle. Il s'agit d'un geste d'autorité de la part de la personne.

Mains lavées

Si la personne effectue le même mouvement que comme pour laver les mains sous l'eau, deux interprétations peuvent avoir lieu. D'une part, lorsque le comportement est suivi de joie et d'un sourire, cela signifie que la personne a fait ou prétend avoir fait une bonne affaire. C'est, par exemple, le cas lors de la signature d'un contrat de vente précédée d'une longue procédure de négociation. En faisant ce geste, vous pouvez déduire que la personne pense qu'il a pris le dessus sur l'affaire. Sans le sourire, cette position de main indique, d'autre part, que la personne ne veut pas être mêlée à la situation. Ce comportement est souvent adopté entre collègues de travail. En cas de litige ou de situation complexe, la personne au courant mais qui n'est pas responsable s'en lave les mains. Elle ne veut pas être intégrée dans la dispute.

Mains du savoir

Lorsqu'une personne joint les mains par le bout des doigts en forme de pyramide, cela signifie qu'elle a une certaine maîtrise du sujet. Cette position de main est ainsi fréquente au cours d'une présentation car la personne connaît très bien le produit, le service ou le thème à développer. Au cours d'une vente, le fait d'observer ce comportement signifie également que le client connaît déjà les informations que vous allez lui communiquer. Dans de telle situation, il est important de complimenter la personne sur son savoir.

Observer les pieds de l'autre personne

Les membres inférieurs notamment les pieds peuvent en dire beaucoup sur la personne. Au même titre que la main, les jambes et tout le reste du corps, les mouvements des pieds font partie de la communication non-verbale. La direction des pieds indique la pensée d'une personne.

L'orientation des pieds

La direction des pieds n'indique pas seulement où la personne veut aller mais elle reflète également de manière concrète l'occupation de son esprit. En effet, on a naturellement tendance à diriger notre corps vers les choses qui présentent de l'intérêt pour nous. Ce principe reste valable pour la direction des pieds.

Pied tourné vers l'interlocuteur

Au cours d'une conversation, se tourner de la tête jusqu'aux pieds vers la personne avec qui on parle est une attitude qui montre l'intérêt réel porté envers cette personne. C'est pour cette raison qu'une personne adopte cette attitude lorsqu'elle essaie de séduire une personne qui lui plaît. Le fait de regarder la direction opposée des pieds de la personne permet, de ce fait, de savoir la source de son désintérêt. Connaître ce langage des pieds permet d'anticiper la réaction à adopter vis-à-vis d'une personne en pleine discussion. Pour cela, il suffit d'observer ses pieds et son torse. Si la personne vous

accueil en tournant aussi bien son torse que ses pieds, cela signifie que vous êtes bienvenus. Dans le cas où elle ne fait que pivoter son torse sans bouger ses pieds, cela veut dire qu'il se désintéresse de la discussion et qu'il est préférable de prendre congé ou de changer de sujet.

Pied tourné vers l'extérieur

Avoir le pied tourné vers l'extérieur marque l'envie de partir du lieu. Cette orientation est fréquente lorsqu'il est presque l'heure de partir du travail. Cela s'explique par le fait que l'heure n'est pas encore arrivée mais que l'esprit est déjà tourné vers d'autres préoccupations : aller chercher les enfants, faire les courses, promener le chien, préparer le dîner. L'orientation des pieds vers l'extérieur marque également le désagrément envers une personne ou une chose. Des études sur les comportements au tribunal ont, par exemple, démontré que les jurés tournent leurs pieds vers la porte la plus proche lorsqu'ils n'aiment pas le témoin. La partie inférieure des jurés est orientée vers le témoin pour marquer l'intérêt mais leurs pieds les trahissent en adoptant une direction opposée. Cette interprétation issue des jurés vaut aussi pour tout le monde en général. Lorsque la conversation est déplaisante, les pieds se tournent vers la sortie la plus proche.

Pied éloigné de l'interlocuteur

Tout comme la direction des pieds vers la porte, l'éloignement des pieds indique également l'envie de

partir. La raison peut être multiple selon la situation. Il se peut que la personne soit en retard à un rendez-vous important et qu'elle doit impérativement partir. Il est également possible qu'elle veuille prendre de la distance car elle a été offensée par des paroles ou un comportement. L'éloignement des pieds démontre enfin un malaise occasionné par une question difficile ou embarrassante. Les pieds reflètent de manière plus honnête que le torse, le désir réel de fuir une situation ou une personne.

L'agencement des pieds

L'agencement des pieds donne des indices sur le caractère et les sentiments profonds d'une personne.

Les pieds qui se croisent au niveau des chevilles

Contrairement au croisement des jambes qui marque le sentiment d'aisance et de commodité, le croisement des pieds est un signe de malaise et d'anxiété. Le fait de verrouiller les chevilles est un réflexe d'immobilité adopté lorsqu'on affronte un danger ou une menace. Certaines personnes ont même tendance à immobiliser leurs pieds autour d'une chaise lorsqu'elles s'assoient. Cette réaction signifie que ces personnes sont mal à l'aise. Elles peuvent être préoccupées, ne pas se sentir en sécurité ou avoir peur. Il faut cependant noter que d'autres personnes ont l'habitude de s'asseoir de cette manière. Pour faire la différence, il est important d'être

attentif au changement de la posture en fonction de la situation et des questions posées. Au cours d'un entretien, par exemple, la manifestation soudaine de ce comportement suite à une question montre un trouble par rapport à cette question. La raison de ce comportement peut varier d'une personne à une autre.

Pieds écartés ou serrés

Très visibles et faciles à interpréter, les pieds serrés avec une position debout indique la timidité d'une personne. Au contraire, des pieds légèrement écartés affirment une personnalité solide, sûr et confiant. Ce comportement lié au marquage au sol, est fréquent chez les forces de l'ordre. Face à une situation de conflit, le fait d'écartier les pieds permet de bien s'ancrer au sol et de revendiquer plus de territoire. Adopté ce comportement signifie que le problème va bel et bien être abordé et que l'affrontement est tout à fait probable. Cette pose majoritairement masculine démarque ainsi une forte confiance en soi.

Le comportement inverse signifie, en revanche, que la personne n'est pas prête à affronter le problème. Elle se plie sur elle-même et préfère éviter tout affrontement. Cette pose définit une personnalité hésitante et qui n'a pas confiance en soi.

Pieds remuants et bondissants

Appelés par les joueurs de poker « happy feet », les pieds remuants et bondissants indiquent des émotions positives. En effet, le sentiment de joie pousse une

personne à marcher avec légèreté comme si elle est moins soumise à la gravité. Avec attention, il est possible de remarquer un pied posé au sol, la pointe de la chaussure qui remonte et les orteils dirigés vers le ciel. Cette pose est un signe infallible de bonne humeur. Le bondissement des pieds et des jambes indique également la joie, une confiance en soi et une satisfaction. Lors des contrats de négociation, ce comportement peut être interprété comme quoi votre interlocuteur pense avoir le dessus dans la discussion d'affaire. Il est cependant à noter que la prise en compte du contexte reste toujours importante pour différencier si le tressautement est un signe de nervosité ou de joie. Certes une personne stressée peut aussi avoir les pieds agités et il devient difficile de faire la différence.

Être attentif à la proximité

Dans la société multiculturelle actuelle, la distance dont nous avons besoin et l'espace que nous percevons comme nous appartenant sont influencés par un certain nombre de facteurs, notamment les normes sociales, les attentes culturelles, les facteurs situationnels, les caractéristiques de la personnalité et le niveau de familiarité. Les signes non verbaux typiques aux groupes ethniques doivent toujours être pris en compte.

En général, une conversation informelle avec une autre personne se fait entre 45 cm et 1 mètre. La distance personnelle nécessaire pour parler à une foule de personnes est d'environ 3 à 4 mètres. Cependant dans la société occidentale, il existe quatre distances spécifiques:

La distance intime

La distance intime va du contact rapproché (toucher) à la phase lointaine de 15 à 45 cm. Les gens veulent souvent qu'on respecte leur espace personnel et peuvent permettre ou non qu'une autre personne se trouve dans leur espace personnel. Lorsqu'une personne viole une distance appropriée d'une autre personne, cette seconde personne peut se sentir mal à l'aise, perturbée ou sur la défensive. Cette distance est, en effet, réservée au contact intime tel qu'il existe entre les amoureux et le rapport entre parents et enfants. À cette distance, le chuchotement est utilisé. La personne peut également

percevoir la chaleur du corps, le battement de cœur, le rythme de respiration ainsi que l'odeur de l'haleine de l'autre personne.

La distance personnelle

La distance personnelle se faisant entre 45 cm à 1.2 m est considérée comme la plus appropriée pour les personnes qui tiennent une conversation. Correspondant à l'intervalle d'un bras, cette distance facilite l'observation des expressions faciales, mouvements des yeux de l'autre personne, ainsi que son langage corporel général. La poignée de main peut être réalisée dans les limites de la distance personnelle. À cette distance, les interlocuteurs élèvent un peu la voix pour tenir une discussion. L'odeur de l'haleine peut parfois être sentie mais la chaleur du corps n'est plus perceptible par rapport à l'autre personne.

La distance sociale

Il s'agit d'une distance comprise entre 1.2 m à 3.6 m. Elle est la distance adoptée pour mener à bien les affaires impersonnelles, comme dans le travail entre collègues ou lors des réunions sociales.

Cette distance doit tenir compte de la position assise créée. La communication pourrait être plus perçue comme une relation formelle si l'interaction se fait sur un bureau. Beaucoup de frictions inutiles sont créées dans les situations de travail et de communication en raison de

l'ignorance et du manque de réflexion sur les places assises.

Il est important de savoir mettre en place la bonne disposition, distance et hauteur des sièges pour éviter les possibles effets de domination. Dans la distance sociale, la parole et le contact visuel sont privilégiés pour que l'interaction soit permanente. À cette distance, le détail de la peau et des cheveux est clairement perçu. L'interlocuteur a également une vision nette de tout le corps de la personne en face de lui.

La distance publique

La distance publique se situe entre 3.7 m à 4.5 m. Elle s'applique, par exemple, pour les orateurs et les enseignants. La personne est obligée d'élever la voix ou utiliser des appareils de sonorisation pour se faire entendre. À une telle distance, une communication non verbale exagérée est nécessaire pour que la communication soit efficace. On peut y joindre des gestes clairs des mains ou des mouvements de tête plus amples sont également typiques pour assurer les effets du discours, car les expressions faciales ne sont pas distinguées à cette distance. Le corps commence également à perdre de volume et la couleur des yeux est indéterminable.

La compréhension et le respect de ces distances permet d'approcher les autres de manière non menaçante et appropriée. Ils reçoivent ainsi des messages non verbaux sur ce que les autres ressentent à leur égard.

Comment ils doivent interprétée la relation instaurée et, si besoin, adapter leur comportement en conséquence.

Le langage négatif

Notre langage corporel dénonce ce que nous ne pouvons ou ne voulons pas dire. Il peut donner une mauvaise image de soi, surtout lorsqu'il est interprété comme un langage corporel négatif.

Le not face

Le visage peut transmettre une émotion négative qui signifie littéralement « non je ne suis pas d'accord ». Cette expression du visage est également appelée « not face » ou le visage qui dit non. Elle est caractérisée par le front plissé, les lèvres pincées et le menton levé pour marquer le désaccord et/ou la négation de la personne.

Adoption d'une mauvaise posture

La façon dont se tient une personne indique si elle est confiante, fatiguée ou dans une situation d'inconfort. Au cours de certaines situations comme un entretien, il faut à tout prix éviter la posture repliée sur soi avec les épaules qui tombent. Cette posture entraîne la tête vers le sol et donne une mauvaise image de soi. Une entreprise ne recrutera pas une personne qui n'inspire pas confiance. Il devient alors important de redresser son corps.

Fuir les yeux de son interlocuteur

Le fait de fuir les yeux de son interlocuteur est considéré comme une impolitesse et un manque de respect.

Établir un contact visuel avec son interlocuteur ne signifie pas pour autant le scruter sans baisser le regard. Les deux constituent des langages négatifs. Au cours de la conversation, il est important de regarder la personne dans les yeux lorsqu'on pose une question ou lorsqu'on reçoit une réponse. Que ce soit lors d'une discussion, une réunion ou une conférence, le fait de baisser les yeux pousse à avoir une mauvaise opinion sur une personne.

Prendre trop de distance vis-à-vis des autres

Certains langages non verbaux sont évidents pour démontrer qu'une personne essaie de s'éloigner des autres. Détourner le buste, tourner le dos, placer un objet entre soi et les autres, constituent tous des gestes qui visent à créer une barrière. Ce comportement coupe la communication qui existe entre vous et les autres même s'il arrive souvent de manière inconsciente. La gestion de cette distance permet d'adopter l'attitude appropriée selon les circonstances.

Dissimuler une ou les mains

Le fait de cacher les mains indique la passivité. C'est pour cette raison qu'il figure dans la liste des langages négatifs. Dans certaines situations, on ne sait plus quoi faire de nos mains. Il nous semble alors plus simple de les cacher. C'est le cas par exemple lors d'une prise de parole en public ou d'une conversation de haute envergure. Pour ces différents cas, il est plus approprié

de laisser les mains libres puis bouger selon la situation. Vous ne serez pas bien vue si vous cachez vos mains. Votre interlocuteur peut très bien interpréter cela comme un désœuvrement ou une paresse. Ce comportement est à éviter au cours d'un entretien d'embauche, d'une négociation ou d'une présentation.

Se gratter la tête

Contrairement à ce que l'on pense, une personne qui se gratte la tête est une personne qui cherche des réponses et qui a du mal à en trouver. Ce comportement traduit alors l'ignorance. Ce geste peut aussi être interprété comme une indécision, un embarras, ou un manque d'assurance. Ce genre de comportement donne une mauvaise image de soi notamment au cours d'un entretien ou d'une discussion importante.

Grincement des dents

Le grincement des dents est lié à la frustration, au stress, à la nervosité ou lorsqu'une personne est accusée à tort. Si vous observez ce comportement chez votre interlocuteur, essayez de comprendre ce qui en est la cause.

Tambourinement des doigts

Le fait de tambouriner ses doigts sur une table indique le manque d'assurance. Ce comportement est fréquent au cours d'un examen oral. Lorsque l'examineur pose une question et que l'élève n'est pas sûr de la réponse à communiquer, ce dernier effectue des bruits de

roulement avec ses doigts. Ce genre de comportement trahit l'élève et indique le manque de confiance en soi. Ainsi, ce mouvement des doigts est à éviter des discussions de grande importance car il dévoile un caractère négatif.

Pointer du doigt son interlocuteur

Pointer du doigt pour désigner un lieu ou une chose est un geste tout à fait normal et accepté par la société. Le fait de pointer du doigt une personne est cependant perçu très négativement. En effet, ce comportement est considéré comme impoli et irrespectueux. Il s'agit même des signaux corporels les plus agressifs surtout s'il est répété pour rythmer la parole de la personne. Dans certains pays, le fait de pointer une personne du doigt est même considéré comme une insulte. En Malaisie et en Philippines par exemple, ce comportement constitue une injure car ce sont les animaux qui sont pointés des doigts.

La gesticulation exagérée

La gesticulation constitue une réaction normale qui accompagne les expressions verbales pour faciliter la transmission du message. Cependant, sa signification est toute autre si elle devient exagérée. Par exagérée, on entend les gestes qui ne s'adaptent pas à une situation donnée. C'est par exemple le fait de faire des gestes comiques au cours d'une présentation d'un projet professionnel. C'est aussi le cas des gestes de grande ampleur alors que l'audience est restreinte. Ce

comportement indique un manque de sérénité et de sérieux.

Se tenir le menton

Le fait de tenir le menton nous livre une information importante sur l'intention de la personne. Ce comportement signifie que la personne pense que tout n'est pas réglé. Il s'agit d'une forme d'hésitation, de doute, ou même de scepticisme. L'illustration parfaite est ce moment au restaurant où vous hésitez entre un steak frit et une pizza. À ce moment précis, vous portez votre main au menton. Ce n'est pas toujours la main entière qui bouge, parfois, il s'agit uniquement de l'index ou d'un doigt quelconque. Ce type de comportement est redouté par les commerciaux. S'il observe ce comportement chez son client, il doit s'empresse de fournir d'autres arguments plus pertinents s'il veut conclure l'affaire.

Les mensonges évidents

Le mensonge est l'affirmation contraire à la vérité dans l'intention de tromper. Tout le monde cherchera à couvrir son mensonge, mais le langage corporel permet de démasquer le menteur.

Les yeux

Certains gestes des yeux indiquent alors que la personne avec qui on parle nous ment.

Les yeux qui clignent rapidement

Le clignotement normal des yeux est entre 5 à 6 fois par minute. Dans une situation de stress ou d'inconfort, une personne pourrait cligner les yeux 6 fois successivement. Ce comportement est un signe de mensonge car le fait de mentir cause en lui-même une situation assez gênante. Il faut cependant bien connaître la personne avant de tirer des conclusions hâtives. Certaines maladies comme la schizophrénie (trouble mental sévère) entraînent des clignotements successifs des yeux de la personne.

Les yeux fermés plus d'une seconde

Le fait de fermer les yeux pour plus d'une seconde juste après avoir parlé pourrait indiquer que la personne a menti. Ce comportement est un mécanisme de défense automatique. Il est utilisé par le subconscient pour permettre à la personne de s'auto-défendre. L'illustration de ce geste nous fait revenir à notre moment d'enfance.

Après avoir mal agi, un enfant va se cacher. Quand on devient plus grand, ce réflexe se transforme en une fermeture prolongée des yeux.

Mauvaise direction des yeux

Pour détecter un mensonge à travers la direction des yeux, il faut savoir si la personne est droitère ou gauchère. Dans le premier cas, le fait de diriger ses yeux vers sa droite pour répondre à une question qui ne demande pas une réflexion est un signe de mensonge. En effet, le côté droit est lié à l'imagination tandis que le côté gauche au mémoire. Pour un gaucher, il faut inverser les directions. En d'autres termes, si la personne gauchère répond en dirigeant ses yeux vers son gauche, c'est un signe de mensonge.

Les réactions involontaires

La personne a beau être un expert du mensonge, son langage corporel donnera toujours des indices de manière inconsciente sur son mensonge.

Sueur excessive

La transpiration est un processus du corps tout à fait normal mais si elle devient excessive au cours d'une conversation, c'est un indice de pur mensonge. La sueur excessive est due à la peur de se faire démasquer. Dans ce cas, elle se localise principalement sur le front, les joues et la nuque. Les bluffeurs ont tendances à l'essuyer donc il faudra être très attentif si on veut démasquer le menteur.

Rougisement

Certaines personnes peuvent rougir immédiatement après avoir dit un mensonge. Ce comportement est plus fréquent chez les femmes que les hommes. Il est dû à la libération d'adrénaline. À cet instant, la personne vit un moment de confusion d'où la réaction involontaire. Restez, cependant, attentifs à la situation car certaines circonstances peuvent également conduire une personne à rougir. C'est le cas par exemple de la pudeur, de la modestie et de la timidité.

Agitation

L'agitation indique clairement la nervosité. Que la personne soit un amateur ou un expert, elle s'inquiète toujours de se faire démasquer ou que l'on n'a pas cru à son mensonge. Cette inquiétude et cette nervosité se traduisent par des tapotements de pied. Ce comportement est fréquent après un mensonge. Les pieds s'agitent car le corps veut prendre la fuite. L'agitation peut également se présenter par le fait de jouer inconstamment les cheveux ou de triturer les oreilles.

Changement du rythme respiratoire

Le fait de mentir modifie le rythme cardiaque et le débit sanguin. Variant d'une personne à une autre, le menteur peut respirer plus rapidement ou plus lentement. La plupart du temps, la respiration devient bruyante. Pour vérifier, il est possible de poser des questions plus difficiles dont on connaît la réponse et voir si la

respiration est affectée. Parfois aussi, les menteurs ont du mal à parler en raison d'une bouche sèche.

Hésitation

L'hésitation dans le discours peut témoigner d'un mensonge. En effet, le fait de mentir demande un grand effort de réflexion. La personne réfléchit à beaucoup de choses en même temps : Qu'est-ce qu'il faut dire ? Comment le dire ? C'est cohérent ? Compte tenu de toutes ces questions auxquelles elle pense, elle doit s'arrêter un instant, ce qui produit une sorte de déconnexion ainsi qu'un comportement de panique.

Les gestes spontanés

Les gestes parlent à la place de la personne. D'instinct, certains de ces gestes peuvent trahir un menteur.

Hochement de la tête

Le hochement de la tête est un langage corporel simple et très clair. Si la personne hoche la tête de haut en bas au cours de la conversation, ce geste signifie qu'elle vous dit la vérité. Souvenez-vous du hochement de la tête de haut en bas qui indique une acceptation ou un « oui ». Si, en revanche, le hochement se fait de gauche à droite, il est très probable que la personne dit des mensonges. Il signifie en quelque sorte que la tête dit non à ce qui sort de la bouche. Certaines personnes ont tendance à changer la position de la tête après avoir menti. Ce comportement est dû au fait que la formulation

d'une réponse fausse nous oblige à faire fonctionner les deux côtés du cerveau.

Cacher la bouche

Mettre la main ou un doigt sur la bouche indique une fermeture à l'échange. Il s'agit d'un langage corporel inconscient très fréquent chez les menteurs. À travers ce geste, la personne cherche à mettre une barrière entre vous et ses mensonges. Si la personne couvre la bouche en répondant à une question, il est possible qu'elle mente. Pour avoir le cœur net, il faut rester attentif à la fréquence des gestes. Si elle ne le fait qu'à un certain moment, c'est un signe clair de mensonge.

Se toucher le nez

Le geste typique des menteurs est de toucher le nez. Ce comportement est dû à une poussée d'adrénaline dans les capillaires nasaux entraînant une démangeaison du nez. Cette réaction chimique pousse alors la personne à se gratter le nez.

Le langage corporel défensif

Même sans les mots, on peut obtenir des informations importantes sur une personne. On peut savoir si une personne est sur la défensive en observant et lisant son langage corporel.

Regard détourné

Le regard fuyant ou détourné indique une attitude défensive. Il s'agit d'un geste tout à fait normal lorsque la personne, qui croise notre regard, nous est inconnue. Le fait de maintenir son regard sur un inconnu est perçu, en effet, comme un viol de son intimité. On fuit alors le regard pour s'auto-défendre et respecter la distance personnelle des autres. Ce comportement est également fréquent lorsque la personne évite la confrontation oculaire avec son interlocuteur.

Tête baissée

Baisser la tête est un signe de manque de confiance en soi, de timidité ou de protection. Lorsqu'elle se sent menacée, le fait de baisser la tête constitue alors pour la personne une manière de se défendre. L'illustration parfaite de ce comportement est la pratique de la boxe. Lorsque l'adversaire attaque, l'autre a tendance à baisser la tête pour se protéger.

Corps rigide

La rigidité est également une attitude de défense. Elle est fréquente en cas de stress, de situation d'inconfort et de peur. Notre corps a tendance à être rigide voire même immobile face à ces différentes situations. Ce réflexe est dû à une forte sécrétion d'adrénaline: l'hormone indispensable qui permet de faire face à un danger. Une personne sur la défensive aura tendance à avoir un corps assez rigide. Si vous êtes bien attentif, vous verrez que ses mains sont serrées et ses bras croisés. Si vous observez ce comportement chez votre interlocuteur, demandez-vous pourquoi elle se trouve sur la défensive avec vous ? Cependant, il se peut que son attitude provient d'une mauvaise expérience dans le passé.

Pieds croisés

Le croisement des pieds indique une situation de malaise et d'anxiété. Ce comportement est un réflexe ayant pour objectif d'immobiliser le corps face à une situation de danger ou d'insécurité. En position assise ou debout, une personne qui croise ses pieds au niveau des chevilles est une personne mal à l'aise ou qui a peur. Il faut cependant avoir un sens aigu de l'observation car certaines personnes ont l'habitude d'adopter cette posture. Il faut rester attentif aux autres gestes qui confirment l'attitude défensive de la personne.



Comment améliorer le langage corporel

Connaître son propre langage corporel

Pour améliorer un langage corporel, la première étape est de déchiffrer les messages de son propre langage. La prise de conscience permet d'avancer dans le décryptage de son propre langage non verbal. Il faut également prêter attention à chaque signe pour maîtriser le langage corporel de soi.

Se concentrer sur soi

La prise de conscience de son propre langage corporel demande une maîtrise du corps. Il faut alors ressentir chaque bout de la peau depuis les orteils jusqu'au sommet du crâne. La pratique régulière d'une méditation facilite cette tâche. Un exercice d'une durée de dix minutes par jour est suffisant pour calmer les flots de pensées pour se concentrer totalement à son corps. Cet exercice aide à vider la tête pour permettre de ressentir toutes les sensations qui traversent le corps.

Développer son sens de l'observation

Il est important de regarder de temps à autre sa posture. Face à un miroir on peut observer comment on se tient. Si on a également l'occasion, on peut surprendre notre réaction au cours d'une discussion : quelle tête on fait en

ce moment ? Que fait-on de notre main ? De notre bras ? Quelle est la position de nos jambes. Le fait d'observer ces gestes nous permet de déterminer par soi-même les messages ce que notre corps véhicule. Dans une situation embarrassante par exemple, il est tout à fait probable que notre jambe ou notre pied se dirige vers l'extérieur. C'est le signe que notre subconscient souhaite fuir la confrontation.

Être attentif à ses gestes

Le fait de maîtriser son propre langage corporel permet de connaître celui des autres. Il est alors important d'associer ou de confronter vos gestes avec vos émotions. Concrètement, il faut rester attentif à nos émotions. Il faut également remarquer le comportement et le noter dans un carnet dès que c'est possible. Cela vous permettra d'avoir un dictionnaire personnel de langage non verbal. Au fil des années, vous pourriez avoir toute une liste de geste et de comportement liés une émotion précise. Il serait peut-être noté que vous serrez la mâchoire ou serrez le poing lorsque vous êtes en colère.

Définir ses intentions

Une fois qu'on a établi notre langage corporel, il est maintenant temps de définir le message que l'on souhaite transmettre. Il faut penser à ce que l'on veut que les autres perçoivent ou pensent de nous. Une fois que c'est bien clair, il sera plus facile d'ajuster et d'améliorer notre langage corporel. Deux moyens sera

utilisé : le dictionnaire personnel et le les émotions. Ces deux éléments vous aident à améliorer votre langage corporel.

Apprendre à sourire

Dans la communication non verbale, pensez au pouvoir d'un sourire. Un sourire authentique s'installe lentement, plisse les yeux, illumine le visage et s'efface lentement.

Des recherches ont démontré qu'un sourire est contagieux et qu'il peut même prolonger notre vie. Quand quelqu'un vous sourit, cela vous fait du bien. De même, lorsque vous souriez à une personne, elle vous sourit également à son tour et est plus ouverte à toute échange avec vous. Le sourire que vous recevez en retour modifie l'état émotionnel de cette personne de manière positive. À l'inverse, si vous voyez un visage qui fronce les sourcils, vous allez aussi froncer vos sourcils. Vous avez probablement déjà entendu une personne dire d'une autre qu'elle ne sourit jamais, ou qu'elle ne lui a pas rendu son sourire. Et cela l'a affecté négativement sur ses opinions à propos de cette personne.

Il est un signe de bien-être, de bonheur et d'empathie qui signifie aux autres que vous leur tendez la main. Le sourire chasse la mauvaise humeur, fait accepter des excuses, renforce la confiance en soi, permet l'aboutissement d'un accord, augmente l'attraction physique.

En souriant plus souvent et sincèrement, vous faites comprendre aux personnes qui vous entourent que vous n'êtes pas dangereux et que vous leur demandez de vous accepter. Elles vous traiteront différemment. Vous

serez considéré comme une personne séduisante, digne de confiance, détendue, sincère et coopérative. Selon des recherches en Écosse, il a été constaté que les hommes et les femmes étaient plus attirés par les images de personnes qui se regardent dans les yeux et qui sourient que par celles qui ne le font pas. Voilà pourquoi, le sourire est si valeureux dans la communication non verbale.

Plus encore, à chaque fois que vous souriez, vous faites du bien à vous-même. Avec le sourire sur votre visage, votre corps libère de la dopamine, des endorphines et de la sérotonine. Les endorphines contribuent à détendre votre corps, à baisser votre rythme cardiaque et votre tension artérielle. Ils agissent également comme un analgésique naturel. La sérotonine va agir comme un antidépresseur et remonte le moral.

Non seulement, vous devriez commencer à afficher un beau sourire authentique sur votre visage mais vous devriez aussi le favoriser. En étant entourés de personnes déprimées, vous risquez de le devenir vous-même, car vous serez le reflet de leurs expressions faciales. Alors, essayez de vous entourer de personnes, de lieux et de choses qui protègent votre sourire.

Adopter le langage positif au quotidien

Des expressions du visage aux gestes des bras, à la posture du corps, et la façon dont vous exprimez, le langage corporel positif pourrait faire la différence dans votre vie que ce soit sur le plan personnel ou professionnel. Un langage corporel positif doit nous mettre dans une position de confort, de dignité et de sympathie. Il nous aide à être ouverts aux autres et à être accessibles, ce qui aide également les autres à se sentir à l'aise lorsqu'ils interagissent avec nous. Si nos mouvements corporels véhiculent d'une manière ou d'une autre le contraire, alors notre langage corporel n'est pas positif et doit donc être amélioré.

Le but du travail sur le langage positif est de projeter aux autres une image ouverte, intéressée et accessible de vous. Il peut renforcer les messages verbaux ou les idées que vous voulez transmettre et vous aider à éviter d'envoyer des signaux contradictoires ou confus.

Que pouvez-vous alors faire pour que les autres s'ouvrent à vous et que la confiance s'établisse entre vous ? Vous pouvez créer une atmosphère chaleureuse qui montre que vous n'avez pas peur des autres, et qu'ils ne devraient pas avoir peur de vous. Les gens sont plus souvent influencés par ce qu'ils ressentent à votre égard que par ce que vous dites.

La posture

Prendre et garder une posture positive est très importante. Essayez de l'adopter aussi bien en position debout qu'assis. Pour ce faire, gardez le dos droit mais pas raide et laissez vos épaules se détendre. Cela montre que vous êtes à l'aise avec votre environnement et les personnes autour. Tourner votre tête et votre torse vers eux pour leur faire face directement. Essayez de bien vous asseoir près du dossier de votre chaise, et non pas sur le bord car cela indique votre inconfort, aussi bien physiquement que mentalement. Si vous voulez vous pencher pour paraître engagé, essayez de vous pencher avec le dos et laisser votre derrière bien proche du dossier de la chaise.

Refléter les expressions et les postures des autres

Imiter inconsciemment le langage corporel d'une personne indique que nous sommes en accord avec elle. Ainsi, y recourir intentionnellement pourrait aider à établir des relations et nourrir des sentiments de réciprocité. Observer le corps, les gestes et le visage de la personne que vous voulez imiter, puis subtilement, adoptez les mêmes expressions et postures. Ainsi, l'autre personne se sentira comprise et acceptée.

Le contact visuel

Lorsqu'une personne vous parle, n'oubliez regarder votre interlocuteur dans les yeux, aussi bien lorsqu'il vous parle ou lorsque vous parlez. Attention à ne pas le fixer

exagérément ou avoir un regard vide. Clignez des yeux également de temps en temps. Ces signaux montrent votre intérêt à la conversation. Ne faites pas de multitâche pendant que d'autres personnes conversent avec vous : ne vérifiez pas vos SMS, votre montre ou la réaction des autres participants.

La tête

Garder votre tête en position neutre, ne vous inclinez pas devant vos interlocuteurs mais ne les regardez pas non plus de haut. Joignez un signe de tête léger durant la conversation pour montrer que vous êtes engagé dans la conversation. Évitez de toucher votre visage à plusieurs reprises en parlant avec quelqu'un. Même si vous êtes seulement nerveux, cela pourrait aussi signifier que vous mentez.

Les bras

Lorsque vous parlez avec une personne, évitez de croiser les bras qui indique ouvertement votre hostilité. Vous pourriez vous entraîner à avoir les bras détendus. Suspendez-les confortablement sur les côtés, le long de votre corps ou posés sur votre chaise ou vous pouvez rassembler vos mains sur vos genoux. De cette manière, vous signifiez que vous êtes ouverts à ce que vos interlocuteurs communiquent. Lorsque vous êtes debout, étendre les bras vers le haut projettent un langage corporel ouvert, honnête et positif.

Les mains

Puisque le geste est intégralement lié à la parole, utiliser les mains donne de l'ampleur, de l'intérêt à la conversation et renforce les pensées. Elles permettent d'illustrer ce que vous dites, mais attention à ce qu'elles ne divertissent pas trop vos interlocuteurs. Souligner les mots avec vos mains peut donner plus de crédibilité au message que vous voulez transmettre. Essayez de faire des gestes lorsque vous parlez, cela vous aidera à former des pensées plus claires et à parler dans des phrases plus serrées avec un langage plus déclaratif.

Donnez une poignée de main ferme, qui ne soit pas douloureuse pour l'autre personne. Cela vous évite d'être perçu comme grossier ou agressif.

Garder les paumes des mains exposées montre la volonté et l'honnêteté. Vous signifiez par ce geste que vous n'avez rien à cacher et vous voulez que les autres vous fassent confiance. Essayez également de ne pas tenir ou mettre des objets devant vous durant vos conversations. Un objet devant votre corps montre de la résistance et de la timidité. Placez les objets dont vous avez besoin sur vos côtés pour montrer que vous ne vous cachez pas.

Les pieds

Pointez les deux pieds vers la personne à qui vous parlez pour montrer que vous vous concentrez sur elle que ce soit en position assise ou debout.

Se pencher en avant

Le fait de vous pencher légèrement et pointer le corps vers les autres montre l'écoute active, tandis que le fait de vous pencher en arrière indique le désintérêt ou l'hostilité à la situation. Si vous vous penchez trop, vous risquez d'envahir par inadvertance l'espace personnel et de créer le malaise chez l'autre personne.

Occuper l'espace

Ce geste simple renforce la confiance que vous avez de vous-même et montre aux autres que vous avez confiance en vous. Ainsi, lorsque vous vous asseyez ou lorsque vous vous levez, essayer d'écartier un peu les jambes.

Faire des mouvements affirmatifs : Vous pouvez faire preuve d'empathie en hochant simplement la tête ou en souriant. Ils signifient à vos interlocuteurs que vous êtes de leur côté et que vous pouvez vous identifier à leur situation. Lorsque cela est approprié, n'hésitez pas à rire.

Se tenir à la distance appropriée

Il est normal de vouloir se tenir proche d'une personne lorsqu'on converse avec elle, mais pensez à respecter la distance sociale de base. Établissez un mètre carré de distance entre vous et la personne avec qui vous discutez pour ne pas la mettre mal à l'aise.

Le ton de la voix

Notre état émotionnel peut se ressentir dans le ton de notre voix : l'excitation, la joie, la fatigue, la tristesse, la colère. Parler sur un ton chaleureux et agréable permet d'établir plus facilement des relations. Debout ou assis, adoptez une position droite. Vous afficherez ainsi un air plus amical et le ton de votre voix sera plus agréable et vous aurez également l'air plus confiant.

Le souffle

Le souffle est sûrement un langage corporel que l'on a tendance à négliger. Cependant, avez-vous remarqué que nous respirons selon l'état émotionnel où nous nous trouvons. Lorsque vous êtes stressés ou en colère, vous respirez rapidement et superficiellement. Lorsque vous êtes fatigués, exaspérés ou triste, vous soupirez. Devant un superbe paysage, nous disons que la vue nous coupe le souffle. Avant d'entamer une conversation, faites des exercices de respirations profondes et apaisantes. L'expiration ralentit le rythme cardiaque et diminue la pression sanguine. Essayez de plus travailler sur votre expiration que votre inspiration. Ces exercices vont instaurer le calme dans vos pensées dans vos émotions et dans votre corps.

L'importance de la première impression

La première impression tient une place primordiale dans la communication humaine. Souvent, nous avons tendance à nous baser sur la première impression que nous avons d'une personne pour nous faire une opinion sur elle. À un moment ou un autre de notre vie, nous avons sûrement au moins pu dire une fois à une personne : « La première fois que je t'ai vu. » Et même si nous ne lui avons pas dit la première impression que vous avons eu d'elle, nous nous en souvenons. Dans les relations intimes et amicales, nous pouvons nous donner le temps de mieux connaître la personne proche de nous. Dans les relations professionnelles, cette première impression doit obligatoirement être positive pour impacter positivement notre carrière professionnelle. Il est alors important d'être conscient de la façon dont on se présente aux autres lors d'une première rencontre.

Comment faire bonne impression dès la première rencontre?

La première impression qu'une personne à une autre est influencée par des attitudes implicites dont elle n'a pas conscience. Elle juge l'autre personne en 7 secondes seulement. Essayez alors de vous servir de ces quelques secondes pour donner une bonne impression de vous

Connaître le contexte

Évaluez la situation et connaissez le contexte dans lequel vous voulez faire bonne impression. Vous saurez alors comment vous habiller et vous comporter. L'attitude, le choix de la tenue, les styles de conversation doivent être en adéquation avec le contexte.

Être à l'heure

Pour rencontrer une personne pour la première fois, soyez à l'heure. Aucune excuse ne pourrait être valable pour justifier votre retard, surtout pour un entretien professionnel. Vous pourriez même essayer d'arriver plus tôt en tenant compte de l'itinéraire, votre moyen de déplacement et du trafic. Il est préférable d'arriver tôt car c'est la première étape de la création d'une bonne première impression.

Bien se présenter

Essayez de prendre soin de votre apparence pour donner une bonne première impression à la personne que vous rencontrez. On pense à tort que l'apparence physique n'est pas importante. Une première rencontre se fait généralement entre des personnes qui ne se connaissent pas encore bien, aussi la personne que vous allez rencontrer ne peut que se baser sur votre apparence pour se faire une première opinion sur vous. Prenez le temps de bien choisir vos vêtements. Si vous vous trouvez à l'étranger, assurez-vous de bien connaître les traditions et normes culturelles qui régissent le pays en question.

Être authentique

N'essayez pas d'être une personne que vous n'êtes pas. La meilleure façon de faire bonne impression est d'être authentique. L'authenticité donne de l'assurance, de l'intégrité et permet d'établir la confiance. Si vous mentez sur vous-même, cela se lira sur votre langage corporel et vous perdrez le respect des autres ainsi que leur confiance.

Être courtois et attentif

Avoir un comportement poli, attentif et courtois donnera vous aideront sûrement à donner une bonne première impression. Essayez de bien vous comporter pour que l'autre personne puisse vous apprécier à son tour. Évitez toutes les distractions qui perturbent votre concentration dont votre téléphone, par exemple. Si vous ne le faites pas, vous montrez que cette personne a peu d'importance pour vous et elle le pensera.

Donner son attention aux autres

Durant une première rencontre, vous devriez faire plus faire attention aux personnes qui vous entourent, qu'à vous-même. En se déconcentrant de vous-même, vous aidez les autres à mieux vous recevoir. Si vous focalisez en tout temps l'attention sur vous, vous serez perçu comme une personne égocentrique et abusé d'elle-même. Essayez plutôt d'agir de façon à ce que l'autre personne se sente appréciée. Trouvez des points

communs et créez des liens pour laisser une bonne impression de vous-même.

Être ouvert et confiant

Pour faire bonne première impression, projetez la confiance en soi et l'assurance par votre langage corporel. Tenez-vous droit, établissez un contact visuel, saluez d'une poignée de main ferme, souriez. Par ces gestes simples, vous vous sentirez en confiance et ils mettront votre interlocuteur à l'aise.

Sourire

Le sourire est un langage corporel positif qui indique l'invitation, l'ouverture et l'accessibilité. Un sourire chaleureux et confiant donnera une note positive à la conversation. Si vous n'êtes pas d'un naturel souriant, vous pourriez essayer de mieux travailler votre sourire, et cela avec authenticité.

Passer une bonne nuit de sommeil

Lorsque vous manquez de sommeil, votre peau est pâle, vos yeux sont cernés, votre bouche est tombante. D'autres signes corporels vont venir donner une image fatiguée de vous-même. Aussi, pour votre première rencontre, essayez de dormir plus tôt et de fournir les 8 heures de sommeil dont votre corps a besoin pour se sentir en forme et bien énergisé à votre réveil.

Comprendre comment les autres vous voient

Beaucoup de personnes prétendent ne pas se soucier de ce que les autres pensent d'elles. Est-ce réellement vrai ? Nous déployons pourtant d'énormes efforts pour s'intégrer socialement. Nous avons besoin d'être accepté par les gens et nous avons peur d'être exclu. Nous voulons savoir ce qu'elles pensent de nous. Et, cela pourrait influencer positivement ou négativement notre univers social.

Le terme de « méta perception » fait référence à la façon dont une personne interprète la perception que les autres personnes ont d'elle lors des interactions sociales. La façon dont les gens nous voient est ce qui nous pousse à tisser des liens avec ces personnes. Lorsque la perception que les autres ont de nous est positive, nous nous sentons bien et avons plus confiance en nous-même.

Avoir une bonne opinion de soi-même

La façon dont les autres vous voient dépendra de comment vous vous voyez. Si vous pensez être une personne positive, chaleureuse et communicative, vous aurez tendance à agir comme tel. Et les autres personnes vous verront donc comme une personne positive, chaleureuse et communicative. Les méta perceptions de la plupart des gens ont tendance à être assez justes, car nous avons généralement une image

de soi stable qui régit la façon dont nous nous comportons avec les autres. Cependant, ce n'est pas toujours le cas, car dans les cas des narcissiques, par exemples, ces personnes pensent être confiantes, agréables et amicaux, mais les autres les voient comme des personnes égocentriques et prétentieuses. De même, une personne se croit être drôle et fait des blagues. Elle pense être amusante et interprète mal un rire poli comme un rire sincère, alors qu'elle énerve et ennuie ses interlocuteurs.

Ainsi donc, s'intéresser et travailler sur son langage corporel permet d'avoir une plus nette perception de soi-même et de contrôler celle des autres sur soi. Plus vous êtes précis sur la façon dont les autres vous perçoivent, plus votre vie sociale va s'améliorer. En apprenant à réguler vos émotions, vous pourrez également savoir ce que les autres pensent de vous. Savoir vous calmer dans les moments où les émotions vous submergent vous permettra de mieux maîtriser votre état intérieur et celui des autres.

Apprendre à gérer le stress du moment

La vie est continuellement source de stress : les études, le travail, la vie de famille, la vie sociale, les responsabilités. D'autres facteurs pourraient encore être cités. Le stress rend difficile la communication. En période de stress, nous n'envoyons pas les bons signaux verbaux et nous interprétons mal ce que nous recevons.

Nous ne pouvons pas éviter le stress, mais nous pouvons apprendre à mieux le gérer. Il existe plusieurs techniques proposées dont les techniques de relaxation, le yoga, les logiciels anti-stress, les exercices de respiration, l'aromathérapie pour vous aider à gérer votre stress, mais vous pouvez aussi le faire avec votre langage corporel.

Reprendre le contrôle

Lorsque nous sommes stressés, nous perdons le contrôle. En apprenant le langage corporel, vous reprenez le contrôle de la situation ainsi que le stress.

Comprendre le stress interne

Notre corps produit une hormone responsable de l'apparition du stress qui s'appelle le cortisol. D'après une étude menée par des chercheurs de l'université de Harvard, le taux de cortisol peut être modifié par notre langage corporel. Ils ont découvert que le simple fait de rester debout dans un langage corporel faible pendant cinq minutes peut augmenter votre taux de cortisol. En

d'autres termes, vous devriez adopter un langage corporel fort pour que votre taux de cortisol ainsi que votre stress diminuent.

Dès que vous ressentez ce stress oppressant, commencez à adopter ce langage corporel fort. Comment procéder ?

- Faites rouler vos épaules en arrière et le long de votre colonne vertébrale
- Dirigez votre poitrine et votre front vers le soleil
- Placez vos pieds fermement sur le sol, à la largeur des épaules
- Détendez vos bras sur le côté

Ce langage corporel fort vous grandit pour bien occuper l'espace et détend vos muscles. Votre corps va produire moins de cortisol, ce qui diminue votre stress.

Augmenter l'effet du langage corporel fort

Vous pouvez réaliser les gestes du langage corporel fort pour diminuer le stress, et vous pouvez améliorer son effet pour vaincre le stress. Effectivement, le langage corporel fort augmente votre taux de testostérone. Vous pourrez penser plus clairement et vous sentir forts mentalement. Pour ce faire, il vous suffit de prendre des poses puissantes :

- Levez vos mains au ciel comme signe de victoire et souriez de bonheur parce que vous avez gagné.

Vous pouvez vous en servir autant de fois qu'il le faut pour évacuer facilement le stress.

- Posez vos mains sur vos hanches, les pieds écartés. Tenez-vous ainsi bien fermement. Gardez cette pose pendant quelques minutes. Vous devriez vous sentir encouragés et forts.
- Dansez : plus vous bougez, plus votre corps occupe de la place. Plus votre taux de testostérone sera élevé et plus votre stress diminuera et plus vous vous sentirez mieux.

Contrôler la respiration

La respiration est un processus naturel qui se fait sans effort de notre part. Vous connaissez l'expression « Respire un bon coup » lorsque quelque chose de terrible vous arrive. Vous pouvez utiliser cette expression pour gérer votre stress. En vous concentrant sur le ralentissement de votre respiration, votre corps peut réguler tous les autres processus autonomes qui ont été surchargés par le stress. Vous commencerez à vous sentir mieux et vous relaxer.

Développer sa conscience émotionnelle

Beaucoup d'entre nous ont coupé leur lien avec les émotions. C'est souvent le cas pour les émotions fortes comme la colère, la tristesse, la peur. Nous le faisons parce que nous essayons de refouler nos sentiments et ne pas paraître vulnérable. Cependant, ces émotions restent au fond de nous et ils continuent d'affecter notre comportement.

La solution n'est pas de les renier ou de les garder caché, mais de développer votre conscience émotionnelle. Plus vous faites face toute difficulté, plus il vous sera facile de la surmonter. Vous saurez gérer les hauts et les bas de vos pensées, de vos émotions et de vos sensations physiques. En vous entraînant à le faire, vous aurez un meilleur contrôle sur votre façon de penser et d'agir.

Pour commencer à développer votre conscience émotionnelle, vous pouvez recourir à la méditation de la pleine conscience. La pratique de la pleine conscience peut vous aider à mieux tolérer et à supporter les émotions difficiles, sans chercher à les refouler. Lorsque vous augmentez vos capacités à faire face à ces émotions pénibles, vous pourrez contrôler ces émotions. La pleine conscience vous vous prépare également à reconnaître et à observer l'anxiété, la peur, la tristesse, la dépression, la solitude, la frustration, la colère et d'autres émotions difficiles à vivre chez les autres.

Éveil à la conscience émotionnelle

Cet exercice simple peut vous aider à développer progressivement votre conscience émotionnelle :

- Asseyez-vous face à un mur vierge dans une pièce calme pour éviter toute distraction.
- Concentrez-vous sur votre respiration : inspiration et expiration.
- Chassez toute pensée qui pourrait vous perturber. Ne les bloquez pas, mais ne vous y attardez pas.
- Identifiez les situations et les faits qui vous font réagir négativement : quelque chose de modérément difficile est approprié pour commencer. Maintenant, reconnaissez votre désir de repousser la difficulté, d'atteindre quelque chose qui apaisera la difficulté du moment.
- Acceptez cette difficulté. Inspirez profondément par le nez et expirez par la bouche plusieurs fois. Invitez maintenant dans votre conscience une grande figure de compassion et de force qui vous enveloppe d'une couverture d'amour, d'acceptation et de sécurité. Imaginez le réconfort prodigué par cette figure.
- Tournez-vous entièrement vers votre difficulté. Faites-y face. N'ayez pas peur et laissez-vous envelopper par cette figure de gentillesse tout en y ajoutant des mots réconfortants. Laissez-vous offrir et recevoir des déclarations aimantes et gentilles

autant de fois que vous en avez besoin jusqu'à ce que votre esprit et votre corps puissent se calmer et ralentir.

- Chaque fois que vous voulez vous extraire de l'inconfort, essayez de vous tourner doucement vers lui.
- Faites cela pendant 5 minutes, puis arrêtez-vous.

Vous pouvez faire cela pendant des jours jusqu'à ce que vous vous sentiez à l'aise dans cette pratique. Puis, essayez d'augmenter le temps imparti à votre méditation par tranches de 5 minutes jusqu'à atteindre 30 minutes. Plus vous vous entraînerez à reconnaître et nommer les difficultés qui se présentent, et plus vous saurez y faire face.

Parler pour le succès

Votre apparence et le son de votre voix sont extrêmement importants pour devenir un orateur à succès. Les quelques techniques ci-dessous vont vous apprendre à avoir langage corporel fort qui rendra mémorable votre prise de parole en public.

- Gardez une posture neutre, ouvrez votre poitrine et tenez-vous droit, les épaules en arrière et détendues, les pieds écartés à la largeur des épaules. Ne croisez pas les bras, ne mettez pas vos mains dans vos poches et ne vous affaissez pas.
- Restez calme en vous concentrant sur votre respiration. Une respiration profonde et détendue rendra votre voix puissante. Une respiration lente et mesurée rythmera votre discours. Faites des pauses de temps en temps pour reprendre votre souffle et souligner les idées clés.
- Souriez pour mettre votre public à l'aise et vous-même et établissez avec lui un contact visuel
- Faites des gestes ouverts et positifs de la tête, de la main et des bras tout au long de votre présentation pour souligner vos mots. Variez ces gestes et utilisez des gestes ouverts, petits et raides. Ils montreront votre confiance en vous, tout en gardant l'attention du public.

- Occupez l'espace en vous déplaçant. Cela donnera du dynamisme à votre discours. Essayez de toujours vous déplacer de face, sans tourner le dos à votre public. Marchez autour et vers les gens. Cela crée un sentiment positif et les fait davantage participer.
- En répondant à la question d'un participant, gardez le contact visuel. Vous serez sincère et crédible à ses yeux.



Conclusion

Il faut savoir que les êtres humains ont tendance à cacher leur intention et leur émotion véritable pour diverses raisons. Parfois, ils n'hésitent pas à mentir, tromper, manipuler et à faire semblant. Cependant, le langage corporel utilisé positivement peut aussi être la source de grandes réalisations personnelles et professionnelles. Les perspectives d'évolution du langage corporel sont encore à explorer et loin d'être pleinement exploitées. Voilà pourquoi, nous avons tout intérêt à tenir compte de cette grande potentialité du langage corporel dans notre quotidien.

Références

1. Nora A.Murphy, Marianne Schmid Mast, Judith A.Hall. Nonverbal self-accuracy: Individual differences in knowing one's own social interaction behavior. *Personality and Individual Differences*. Volume 101, October 2016, Pages 30-34.
2. Charles Darwin, *The Expressions of the Emotions in Man and Animals*, 1872, Murray.
3. P Ekman, E R Sorenson and W V Friesen, Pan-Cultural Elements in Facial Displays of Emotion, *Science* Vol 164, No 3875, 4 Apr 1969.
4. Pollick, A. S., & Waal, F. B. (2007). Ape gestures and language evolution. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 104(19), 8184-8189. doi:10.1073/pnas.0702624104.
5. Todorov A, Baron SG, Oosterhof NN. Evaluating face trustworthiness: a model based approach. *Soc Cogn Affect Neurosci*. 2008;3(2):119-27.
6. Kleisner K, Chvátalová V, Flegr J. Perceived intelligence is associated with measured intelligence in men but not women. *PLoS ONE*. 2014;9(3):e81237. doi:10.1371/journal.pone.0081237.
7. Amelia Yeo, Iasmine Ledesma, Mitchell J. Nathan, Martha W. Alibali, and R. Breckinridge Church. *Cogn Res Princ Implic*. 2017; 2: 41. Teachers' gestures and students' learning: sometimes "hands off" is better. Published online 2017 Oct 25. doi: 10.1186/s41235-017-0077-0. PMCID: PMC5655596. PMID: 29104912.
8. Harry F. Harlow and animal research: reflection on the ethical paradox. *Ethics Behav*. 1997;7(2):149-61. Primitive emotional contagion.

9. Hatfield, Elaine; Cacioppo, John T.; Rapson, Richard L. Clark, Margaret S. (Ed), (1992). Emotion and social behavior. Review of personality and social psychology, Vol. 14., (pp. 151-177). Thousand Oaks, CA, US: Sage Publications, Inc, xi, 311 pp.
10. Abel E. and Kruger M. (2010) Smile Intensity in Photographs Predicts Longevity, Psychological Science, 21, 542–544. Facial attractiveness: evolutionary based research Phil Trans R Soc B June 12, 2011 366: 1638-1659.
11. <http://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/9547823/13-027.pdf?sequence=1>

Table des Matières

Introduction	5
Qu'est-ce que le langage corporel	8
Le langage corporel conscient	11
Le langage corporel semi-conscient	12
Le langage corporel inconscient	13
Les origines et évolution du langage corporel	15
La question de l'hérédité dans le langage corporel	16
L'influence de l'environnement dans le langage corporel	17
L'influence de la culture et de l'ethnicité	18
L'influence de l'âge et du sexe dans le langage corporel	20
Le langage corporel masculin	21
Le langage corporel féminin	22
Le langage des singes pour comprendre le langage corporel humain	23
L'évolution du langage corporel humain	24
Type de langage corporel	26
La physionomie	27
La cinétique	29
La Proxémique	35
Le Paralangage	36

L'Haptique	38
Le contact visuel	40
L'apparence et les accessoires	43
Les images, les objets et les symboles	45
L'utilité de décrypter le langage corporel	47
Mieux communiquer	48
Instaurer la confiance et promouvoir l'harmonie	49
Développement personnel et leadership	51
Succès sur le plan professionnel	52
Parler en public	53
Éviter la déception et la tromperie	55
Analyser le langage corporel	58
Analyser le visage	58
Le mouvement de la tête	62
Étudier les yeux	65
Observer la bouche	69
Examiner la position des bras	72
Surveiller les signaux de la main	77
Observer les pieds de l'autre personne	82
Être attentif à la proximité	87
Le langage négatif	91
Les mensonges évidents	96
Le langage corporel défensif	101
Comment améliorer le langage corporel	104
Connaître son propre langage corporel	104
Apprendre à sourire	107

Adopter le langage positif au quotidien	109
L'importance de la première impression	115
Comprendre comment les autres vous voient	119
Apprendre à gérer le stress du moment	121
Développer sa conscience émotionnelle	124
Parler pour le succès	127
Conclusion	130
Références	131