

**MANUEL DU**

# **LANGAGE CORPOREL**

**Comment analyser les gens, lire leur communication  
non verbale et se défendre facilement contre les  
techniques de manipulation**



**ROBERT MERCIER**

# **Manuel du Langage Corporel**

**Comment analyser les gens, lire leur  
communication non verbale  
et se défendre facilement contre les techniques de  
manipulation**

**Robert Mercier**

*Copyright 2021 de Robert Mercier.  
Tous droits réservés.*

# Sommaire

## Introduction

### 1. Les types de langages

#### 1.1 Le paralangage

#### 1.2 La proxémique

#### 1.3 La kinésique

#### 1.4 L'évolution et les origines du langage corporel

#### 1.5 Le langage corporel positif

#### 1.6 Le langage corporel négatif

#### 2.1 La poignée de main

#### 2.2 La posture

#### 2.3 Les mains

### 3. Calibrez votre langage corporel

#### 3.1 La première impression

### 4. Apprendre à "lire" les autres

#### 4.1 Les mains, les pieds et les bras

#### 4.2 Le visage et la tête

#### 4.3 Le corps et sa posture

#### 4.4 La respiration

### 5. Les mensonges et les signes du corps

#### 5.1 Identifier un mensonge

### 6. La pensée et sa traduction en gestes, tics et micro-expressions

#### 6.1 Expressions du visage vs émotions

#### 6.2 Micro-expressions : mensonges et émotions cachées

#### 6.3 Importance de la reconnaissance des expressions faciales des émotions

#### 6.4 Mini vs Micro vs Macro

#### 6.5 Les expressions du visage

### 7. Différences culturelles dans le langage corporel

### 8. La communication non verbale et le genre

### 9. Situations où exploiter le langage du corps à votre avantage

#### 9.1 La prise de parole en public

#### 9.2 Le premier rendez-vous

#### 9.3 L'entretien d'embauche

#### 9.4 La négociation

## Conclusion

[Pour conclure, voici un conseil de lecture...](#)

## **Vous pourriez également être intéressé par...**

1.

[PNL: Programmation Neuro Linguistique - Les meilleures techniques pratiques de Psychologie, de Communication et de Manipulation pour entrer dans la tête des gens, les influencer et les convaincre](#)

2.

[L'Intelligence Emotionnelle: Comment gérer les émotions, l'anxiété et le stress, développer de l'empathie et de la confiance en soi, résoudre les conflits et améliorer n'importe quelle relation](#)

3.

[PSYCHOLOGIE HUMAINE: L'histoire, les mythes, les grands noms et leurs découvertes - Psy. sociale, cognitive, du développement; Interprétation des rêves; Psychanalyse; Intelligence émotionnelle](#)

# Introduction

"Il n'y a pas de mots plus clairs que le langage du corps,  
une fois qu'on a appris à le lire".

A. Lowen

Commençons cet ouvrage en vous souhaitant la bienvenue ! Si vous avez décidé de vous tourner vers ce texte, c'est que vous souhaitez creuser le sujet de la communication non verbale. Ceux qui cherchent à progresser, comme vous, sont toujours appréciés. Plusieurs autres raisons peuvent vous avoir conduit ici : connaître la communication du corps peut s'avérer très utile dans le domaine professionnel et affectif.

Réfléchissez à la question suivante : si quelqu'un entrait soudain dans la pièce, quelles idées préconçues pensez-vous qu'il pourrait avoir en fonction de votre langage du corps ?

Il est intéressant de prêter attention au langage non verbal car il peut vous aider dans vos relations avec vos amis et parents comme dans vos relations professionnelles, depuis l'entretien jusqu'à la vie de bureau. En effet, une attitude d'ennui, d'impatience ou d'aversion est facilement interprétée par des mouvements et des gestes, indépendamment de ce que l'on dit avec des mots.

Selon la situation, il est judicieux de gérer le contact visuel avec votre interlocuteur. Il faut le regarder dans les yeux sans le fixer, cela pourrait créer malaise et angoisses. Tenez-vous toujours droit pour montrer que vous êtes ouvert au dialogue, attentif à ce qui se passe autour de vous et amical. Cela peut aussi être un bon moyen de mettre les autres à l'aise lorsqu'ils entrent en contact avec vous. Cela vaut non seulement au travail, mais aussi dans toute autre situation et permet des relations plus authentiques et plus directes.

Si vous pensez que votre corps n'a pas son propre langage, asseyez-vous et mettez-vous à l'aise car nous allons vous prouver le contraire. En fait, une

grande partie de la communication et de la façon dont les gens vous perçoivent dépend de votre langage corporel. Un langage qui inclut la posture, les gestes, les expressions du visage et, enfin et surtout, les mouvements des yeux. Il faut savoir une chose essentielle : votre langage corporel montre vos véritables sentiments, vos véritables intentions et expose aux autres votre niveau de confiance en vous.

Vous pouvez être fatigué, en colère, ennuyé, frustré ou enthousiaste, mais vous conviendrez qu'il vaut mieux ne pas le communiquer ouvertement afin de ne pas risquer de partir avec un handicap de communication. Par exemple, aimeriez-vous faire sentir à votre chef, par votre langage corporel, que vous vous ennuyez particulièrement et que vous préféreriez être ailleurs, comme à la salle de sport, au bar ou en vacances ? Il est impossible de lire le message que vous communiquez avec votre corps en ce moment même, mais une chose est sûre : la réponse à cette question est un simple et retentissant "non !".

P.S. : Avant de commencer la lecture, [cliquez ici pour télécharger un livre gratuit intitulé "Les 7 secrets de la communication persuasive"](#).

Un petit guide pratique qui vous donnera les connaissances nécessaires pour améliorer vos compétences en matière de communication, parfaitement complémentaire au livre que vous allez lire.

## *Le langage du corps : que communiquons-nous ?*

"Il y a plus de raison dans votre corps  
que dans votre meilleure sagesse"

Friedrich Nietzsche

L'expression "langage corporel" peut se définir comme les signaux, ensemble ou séparément, transmis par la posture, les gestes, les expressions et les mouvements volontaires ou involontaires en communiquant avec quelqu'un. En d'autres termes, c'est ce que l'on appelle la communication non verbale.

Pour mieux vous faire comprendre, prenons un exemple concernant l'ironie : comment votre corps l'exprime ? Si vous ne voyez pas, voilà la réponse : un petit mouvement ou un simple clignement des yeux, presque imperceptible, suffit à indiquer que le sens du message est en fait l'exact opposé de ce que les mots suggèrent.

### *Quelle est l'importance du langage corporel ?*

Diverses études scientifiques sur les formes de communication humaine ont justement établi que dans une conversation, seul 7 % du message est transmis par les mots. En revanche, environ 55 % de ce message est transmis par le langage corporel, le reste étant imputable à d'autres facteurs comme l'intonation de la voix.

Vivez dans votre corps et avec votre corps : le langage corporel trahit vos émotions, vos sentiments et vos désirs les plus enfouis et les plus authentiques. Connaître son corps et son langage corporel est fondamental pour atteindre le bien-être psychophysique et l'équilibre intérieur et, bien sûr, pour les conserver. Mais connaître son langage corporel est aussi utile pour séduire, convaincre et attirer les autres.

Rappelons une chose essentielle : comprendre et connaître le langage corporel n'est pas la réponse à tous vos problèmes de relations humaines, à une éventuelle timidité ou insécurité. Si vous croyez qu'apprendre à interpréter le langage corporel (ainsi qu'apprendre, par exemple, la communication persuasive ou le langage hypnotique) vous permettra de dépasser vos limites sans effort et d'exercer une forme de contrôle sur les

autres, vous partez alors certainement d'un postulat erroné, qui siège dans la soif de pouvoir et le désir de manipulation.

C'est justement cette hypothèse (qui n'est pas erronée, mais très erronée) qui vous empêchera d'atteindre vos objectifs. Le désir d'avoir du pouvoir sur les autres et de les manipuler est un désir complètement malsain qui ne mènera jamais à la réussite ou à l'amour. Connaître le langage corporel, le comprendre et l'utiliser correctement vous conviendra si vous êtes conscient et responsable, ouvert sur le monde, curieux et désireux d'améliorer votre relation avec vous-même et avec les autres.

Il y a au moins trois raisons essentielles de connaître le langage corporel et de comprendre la communication non verbale.

Tout d'abord, à travers votre corps, c'est avec vous-même que vous communiquez : le corps, l'esprit et les émotions sont en fait une seule et même chose. De même que les émotions influencent vos mouvements, vos expressions et votre posture, les mouvements, les expressions et la posture influencent à l'inverse vos émotions. Avez-vous déjà été un peu déprimé et après une course, une promenade, un cours de yoga ou de danse, ou même juste une douche ou un bain chaud, vous aviez bien meilleur moral ? Il s'agit d'une démonstration simple de la manière dont le corps influence les émotions et les humeurs. Mais il y a plus : adopter une posture qui montre force et courage vous rend force et courage. Changer votre physiologie, même quelques instants, peut vous aider à vite changer d'humeur.

La deuxième raison de connaître le langage corporel est que votre vue, vos sentiments, votre regard, le ton de votre voix, votre respiration, votre tonus musculaire sont autant d'outils de communication très utiles, souvent bien plus forts et importants que les mots. Ils sont beaucoup plus instinctifs, tant au niveau de l'"émission" que de la "réception" : à un niveau instinctif, en effet, vous émettez des messages riches de sens avec votre corps qui échappent à la conscience de l'émetteur comme du récepteur. Vous voyez quand vous rencontrez quelqu'un pour la première fois ? Vous ne savez encore rien de lui, à un niveau rationnel tout semble normal, il est poli, gentil, dit des choses intéressantes et justes mais...vous n'êtes pas convaincu et vous ne pouvez pas dire pourquoi. Eh bien, de toute évidence, votre intuition et votre inconscient perçoivent quelque chose qui ne colle

pas dans le langage corporel de cette personne. C'est pour cette raison que vous devriez écouter votre instinct et votre inconscient et ne pas chercher à sortir avec des personnes qui ne vous conviennent pas du tout. Ainsi, simuler une humeur ou une émotion ne mène jamais bien loin : la vérité transparaît et le corps la révèle, le langage corporel la manifeste dans toute son évidence. Il est toujours préférable d'être soi-même que de faire semblant, ce qui sera toujours vain. Il est aussi très important de cultiver sa bonne humeur, sa sérénité et ses pensées positives : les personnes de valeur peuvent sentir la négativité à des kilomètres... et la fuir !

Enfin, il est bon d'apprendre à comprendre le langage corporel car vous pourrez mieux comprendre les autres, leurs réactions et parfois même leurs intentions. Pour en revenir au sujet évoqué plus haut à propos de votre inconscient et de votre intuition, une bonne connaissance du langage corporel vous permettra d'expliquer certains de vos sentiments apparemment inexplicables.

Il faut savoir que oui, vous pouvez effectivement "contrôler" les facteurs liés au langage corporel et à la communication non verbale. Nous pouvons en effet transmettre confiance, crédibilité, bonne humeur, autorité, en utilisant le langage corporel et nos mouvements comme un véritable outil de communication. Soulignons qu'un langage corporel positif, sans message exprimé par des mots, n'est en aucun cas suffisant, tout comme, à l'inverse, une bonne communication verbale sans éléments physiques de soutien peut prêter à confusion. C'est généralement le cas lorsque vous parlez d'une certaine façon alors que votre corps communique une autre émotion.

*Quels sont les types de langage corporel ?*

En s'aidant du jargon technique, il est possible de diviser la classification de la communication non verbale en quatre importantes catégories :

- *Kinésique* : langage corporel impliquant les expressions du visage, les gestes et les mouvements
- *Paralangage* : ressources mobilisées pour modifier le son de la voix.
- *Proxémique* : utilisation de l'espace physique pendant la communication.

- *Caractéristiques physiques* : apparence et formes que prend le corps pendant la communication.

Cependant, avant de poursuivre, répondez honnêtement aux questions qui vont suivre. Vos réponses vous permettront de vous faire une idée plus précise et le présent texte vous aidera plus efficacement.

Comment pensez-vous que l'humeur des gens influence leur façon de s'exprimer avec leur corps ?

Comment pensez-vous que votre corps influence l'humeur des gens ?

Et surtout : souhaitez-vous approfondir ce genre de sujet, pour devenir bientôt un maître de la communication ?

# **1. Les types de langages**

## 1.1 Le paralangage

Pendant que vous parlez, votre interlocuteur "lit" votre voix en plus d'écouter ce que vous dites. Vous devez savoir que les facteurs auxquels les autres personnes prêtent attention pendant la communication incluent le temps et le rythme, mais aussi le volume de la voix, fort ou faible, ainsi que le ton et les inflexions. Il n'y a pas que les mots qui attirent l'attention, mais aussi le ton, le volume, la qualité, l'intonation et les pauses de la voix.

Certains chercheurs incluent aussi certains phénomènes non vocaux dans la définition du paralangage, comme les expressions du visage, les mouvements des yeux, les gestes de la main, etc. Malheureusement (ou heureusement, selon les cas), sachez que les frontières actuelles du paralangage sont encore forcément mal définies et plutôt imprécises.

Bien que la paralinguistique ait été décrite comme le "parent pauvre" des études linguistiques, avec le temps, les linguistes et autres chercheurs ont manifesté un intérêt accru pour ce domaine. L'augmentation, au cours des dernières décennies, des communications qui n'impliquent pas un "face-à-face", comme le courrier électronique, les messages textuels ou les médias sociaux, a conduit à l'utilisation d'émoticônes (c'est-à-dire les "smileys" et les icônes que vous utilisez sans doute déjà sur WhatsApp), qui font désormais partie intégrante du paralangage.

Il ne faut pas non plus négliger que toutes les cultures n'interprètent pas ces signaux non verbaux de la même manière. Comme vous pouvez l'imaginer, cela peut être déroutant lorsque des personnes issues de milieux culturels différents essaient de communiquer entre elles.

Un exemple ? En Arabie Saoudite, parler fort donne un sentiment d'autorité tandis que parler doucement donne une impression de soumission. Les Américains, en revanche, sont très souvent perçus comme impudiques par les Européens à cause du volume de leur voix. En ce qui concerne la langue finlandaise, le fait que les autochtones la parlent beaucoup plus lentement que les autres langues européennes a conduit le reste du monde à avoir une perception erronée du peuple finlandais, qui est lui-même considéré comme "lent" pour cette raison.

## 1.2 La proxémique

Présentons maintenant brièvement Edward Twitchell Hall : anthropologue américain, auteur en 1966 de l'important texte "La dimension cachée", publié en France par Points en 1978. Il est l'inventeur du terme "proxémique", une discipline qui sera expliquée dans ses grandes lignes dans ce chapitre.

La proxémique est l'étude de l'espace et des distances entre les interlocuteurs lors d'une communication. Hall, dans ses études, a constaté que la distance entre les personnes (en termes psychologiques : affinité, complicité, degré de confiance, sentiment mutuel) est corrélée à la distance physique, définissant et mesurant quatre "zones" interpersonnelles :

- La distance intime (de 0 à 45 cm) : entre personnes très proches et confiantes, comme deux personnes amoureuses ;
- La distance personnelle (de 45 à 120 cm) : caractérise la communication entre amis, par exemple ;
- La distance sociale (de 1 à 3,5 mètres) : entre simples connaissances, ou dans la relation formelle enseignant-élève ;
- La distance publique (plus de 3,5 mètres) : généralement utilisée dans les interactions entre inconnus.

Edward Hall lui-même a toutefois souligné que ces distances doivent être entendues comme idéales, elles sont influencées par la culture et ne doivent pas être considérées comme universelles : la proximité optimale pour se sentir à l'aise avec d'autres personnes est souvent subjective et varie en fonction des degrés de confiance, fortement influencée par des facteurs liés au tempérament et à la culture de chacun. Par exemple, les personnes d'origine et de culture arabes préfèrent être très près les unes des autres pour se parler, alors que les Nord-Américains, les Européens et même les Asiatiques souhaitent généralement maintenir une plus grande distance au cours d'une interaction communicative. En Inde, la norme sociale veut que les personnes de castes différentes maintiennent entre elles des distances spécifiques et inviolables. Selon Hall, le sexe influe également sur la proxémique, les hommes étant plus à l'aise à côté de l'interlocuteur, tandis que les femmes préfèrent être face à lui.

La violation de ces "zones" par l'un des interlocuteurs provoque toute une série de réactions comportementales et émotionnelles chez l'autre : la personne qui se sent "envahie" peut ressentir une gêne immédiate et essaye donc de dissimuler son malaise en faisant comme si de rien n'était, mais on peut au contraire observer un raidissement postural au niveau musculaire. On peut même observer une réaction d'"attaque" contre l'envahisseur, assortie d'une demande de respect strict des distances. Il peut également y avoir une réaction opposée et contraire de "fuite", qui conduit la personne à reculer de quelques pas, peut-être discrètement, pour ne pas offenser l'autre.

Il vous arrive sûrement, presque par inadvertance, de passer devant quelqu'un et de vous excuser automatiquement : cela n'est normalement considéré que comme de bonnes manières, mais l'objectif est d'empêcher une gêne ou un malaise chez la personne dont vous avez envahi l'espace. En effet, vous pouvez utiliser l'espace physique pour communiquer divers messages non verbaux, notamment des signaux d'intimité et/ou d'affection, d'agression et/ou de domination.

### *L'espace vital*

L'espace vital est la distance maintenue pendant l'interaction avec d'autres personnes. Il faut savoir que les conversations privées entre deux personnes nécessitent une distance d'environ 45 centimètres, voire moins, dans l'espace intime. Cette distance est généralement réservée à un cercle très restreint de personnes avec lesquelles vous communiquez habituellement, comme des conjoints, des parents, des amis de longue date ou des personnes en qui vous avez confiance.

L'espace vital nécessaire augmente à mesure que l'intimité avec l'autre diminue. La distance est ensuite adaptée en fonction de l'informalité de la conversation elle-même. La distance sociale informelle est utilisée dans les situations professionnelles telles qu'un entretien ou de petites réunions. La distance publique, en revanche, est appropriée dans une présentation où l'on s'adresse à de nombreuses personnes qui ne sont que vaguement ou pas du tout familières. Par exemple, se pencher vers une personne peut aider à vous sentir plus confiant envers celle-ci, mais vous devez prêter attention à ne pas trop vous approcher, au risque d'être tout simplement inapproprié et impoli.

L'espace physique est en effet l'espace réel que vous percevez comme étant le vôtre, c'est-à-dire vous appartenant, l'exemple typique étant votre bureau. Souvent, les gens ont recours à l'utilisation d'"étiquettes", comme un nom ou une photo de famille, pour marquer et délimiter un territoire. Si vous travaillez dans un bureau, essayez d'observer ce qui se passe pendant les réunions : avez-vous remarqué que chaque collègue a tendance à prendre la même chaise ? Cela vaut également pour les sièges en terrasse.

Concluons en citant ce que disait à ce sujet Edmund Husserl, philosophe et mathématicien autrichien, naturalisé allemand, fondateur de la phénoménologie et membre de l'école brentanienne, un courant philosophique de la phénoménologie qui a influencé une grande partie de la culture du XXe siècle en Europe et ailleurs :

*"Bien que le terme proxémique n'apparaisse jamais en tant que tel, on peut aussi reconnaître à la phénoménologie le mérite d'avoir investigué, avec sa propre méthode, le problème de l'espace et de la distance humaine de manière tout à fait pertinente. Avant tout, la recherche phénoménologique a découvert que le corps humain est fondamentalement une transcendance, une ouverture originelle selon laquelle seul un "monde" peut s'ouvrir, un monde qui n'est pas une simple somme d'entités, mais plutôt la modalité de leur être donné par rapport à notre possibilité d'être orienté dans la direction du "projet" existentiel. Le corps, dans son être perpétuellement "hors de lui-même", déploie donc un espace à sa manière ; un espace, cependant, qui n'est ni géométrique ni neutre et donc pas qualitativement indifférent, mais, au contraire, un espace vécu, par rapport auquel les choses non seulement restent simplement situées, mais reçoivent leur position et leur sens à partir de l'"ici" d'un corps vu comme le "point zéro" de l'orientation".*

## 1.3 La kinésique

« Je trouvais que, de tous les sens, l'œil était le plus superficiel ; l'oreille, le plus orgueilleux ; l'odorat, le plus voluptueux ; le goût, le plus superstitieux et inconstant ;  
le toucher, le plus profond. »  
Denis Diderot

L'encyclopédie Treccani définit la kinésique comme : « L'étude de la communication non verbale (ou paralinguistique) et, surtout, celle qui se manifeste par des mouvements, des gestes, des postures, des mimiques du corps, de manière volontaire ou involontaire. Il s'agit notamment de codes de communication anthropologiques, culturels ou artificiels, tels que les gestes de courtoisie ou de mépris, des gestes des différentes traditions théâtrales, des gestes oratoires, le mime, le langage gestuel muet des moines cloîtrés, des sourds-muets, les façons de boire et de manger, l'étiquette et ainsi de suite ».

Toutefois, l'expression « communication kinésique » se réfère au terme technique qui décrit le langage corporel, c'est-à-dire les actions du corps lui-même pour communiquer à travers ses mouvements. La communication kinésique est donc une forme de communication non verbale. Cependant, comme vous le verrez, elle n'est pas le seul moyen non verbal de communiquer avec les autres.

Il en existe de nombreux autres : nous pouvons parler en utilisant des mots absolus, utiliser des mouvements corporels comme les gestes et les expressions du visage, nous pouvons utiliser l'écriture analogique ou numérique de lettres, de messages et d'e-mails. Nous pouvons aussi utiliser des langages codés : les marins, par exemple, pour communiquer depuis leur navire peuvent envoyer un SOS en Morse ou échanger des messages en langage des drapeaux. La communication kinésique n'est donc qu'une des multiples façons de communiquer de manière non verbale. Et la communication non verbale n'est qu'un des processus de transmission de messages qui n'implique pas l'utilisation de l'écriture ou de la parole. Lorsque vous parlez, vos mots ne transmettent qu'une partie du message. Vos gestes, vos expressions de visage et votre posture corporelle finissent

également par avoir une influence importante sur le message que vous transmettez. La communication kinésique concerne ce que fait votre corps lorsque vous communiquez réellement avec les autres.

Il est toutefois bon de préciser que le fondateur de la kinésique, l'anthropologue américain Ray Birdwhistell, n'a jamais utilisé le terme "langage du corps". Il n'aimait pas cette expression et, au contraire, insistait sur le fait que notre corps ne transmet pas du tout ce que les linguistes appellent du "langage". Birdwhistell a filmé des personnes dans des situations sociales et les a ensuite analysées. Ce faisant, il a pu démontrer que les humains communiquent d'une manière jamais vue auparavant. Il a également affirmé que tous les mouvements du corps sont porteurs de sens. En fait, il pensait que le comportement non-verbal avait sa propre grammaire. Une grammaire qu'il serait possible d'analyser dans des termes similaires à ce qui est déjà fait pour la langue parlée et écrite.

Deux chercheurs, Paul Ekman et Wallace Friesen, se sont attachés à la classification des éléments de la kinésique :

- *Les emblèmes* : actes non verbaux qui se traduisent en actes verbaux dès qu'ils sont réalisés et ont donc une signification convenue selon la culture, un groupe ou une certaine classe sociale. Ils ont pour fonction de remplacer ou de répéter le discours qu'ils accompagnent et sont très utiles surtout si l'interlocuteur est éloigné ou si nous nous trouvons dans un endroit bruyant.
- *Les illustateurs* : mouvements directement liés à la parole et qui servent à donner une représentation visuelle de ce qui est dit.
- *L'affect-display* : mouvements du corps ou du visage qui montrent un certain état d'esprit, comme la peur ou la colère.
- *Les régulateurs* : mouvements totalement involontaires, inconsciemment appris, utilisés pour réguler l'alternance des tours de conversation, c'est-à-dire quand un interlocuteur termine son discours pour laisser l'autre parler. Ils sont effectués de manière inconsciente.
- *Les adaptateurs* : mouvements appris dans un effort volontaire d'adaptation pour satisfaire des besoins physiques et psychiques ou pour maintenir et développer des contacts personnels.



## 1.4 L'évolution et les origines du langage corporel

L'utilisation du langage corporel est en réalité antérieure à toute forme de langage parlé et écrit par les humains. Il faut également prendre en compte que les primates n'ayant pas la même anatomie vocale et la même taille de cerveau que les humains pour produire du langage, ils utilisent constamment le langage corporel pour communiquer entre eux en plus des vocalisations.

Par ailleurs, on pense que les différences génétiques expliquent pourquoi nous pouvons parler alors que nos ancêtres les plus proches, les chimpanzés et les bonobos, en sont totalement incapables. Il est également suggéré qu'une variation du gène FOXP2 en est à l'origine, et que les humains ont subi une mutation unique qui s'est produite au cours des 4 à 6 derniers millions d'années.

Bien qu'ils ne puissent pas parler, les singes sont intéressants à étudier car ils nous fournissent une vision globale des raisons du développement du langage corporel. Nous pouvons alors les observer, les étudier et voir comment ils utilisent réellement le langage non verbal pour communiquer. C'est en effet le besoin de communiquer qui a permis au langage corporel de se développer en premier lieu, ainsi que les vocalisations.

Les gestes ont été notés à maintes reprises chez tous les grands singes, qui les utilisent pour produire différents signaux, dont certains également utilisés par les humains. Par exemple, un contact brutal avec la main peut indiquer à un autre membre qu'il doit s'arrêter, tandis qu'un geste doux ou une légère caresse peuvent être des gestes plus accueillants. Certaines espèces, comme les orangs-outans, vont même jusqu'à s'embrasser.

D'autres primates utilisent des formes uniques de langage corporel pour communiquer. Les gorilles mâles, pour prouver leur domination, se tiennent sur deux jambes et se frappent la poitrine. C'est une exclusivité des gorilles, mais les humains ont aussi des moyens d'affirmer leur domination et leur force de manière non verbale. Certains primates, comme les chimpanzés et les bonobos, sont également connus pour leur capacité à bouder. Toutefois, au lieu de signaler la tristesse ou la déception, cette expression a généralement une signification liée à la nourriture ou aux soins.

Chez les primates, les gestes sont souvent accompagnés d'expressions du visage et d'un contact visuel. Le grincement des dents est universellement reconnu comme un signe d'agression ; en revanche, le claquement de la bouche peut être un signal amical du visage et constitue une forme de soumission dans certaines situations.

Comme notre cerveau s'est davantage développé et que la structure de notre visage a changé au fil du temps, les humains ont pu développer leur propre façon d'utiliser le langage corporel dans la communication. Si nous ne montrons généralement plus nos dents pour manifester notre agressivité, nous avons d'autres moyens de transmettre le même message, comme le froncement des sourcils, le raidissement ou l'utilisation de gestes uniques, dont, grand classique, le "doigt d'honneur", dérivé de notre langue et de notre culture.

Certains gestes ont été supprimés avec le temps et de nouveaux ont pris le relais, mais grâce à la recherche sur les primates, nous pouvons mieux comprendre comment nous utilisions autrefois le langage corporel, c'est-à-dire avant le développement des compétences associées à la civilisation, comme le langage parlé.

## 1.5 Le langage corporel positif

Tout le monde n'en a pas forcément conscience, mais c'est une vérité indéniable : le corps parle aussi pour nous. Nous entendons sans cesse qu'un langage corporel positif peut changer notre vie, mais c'est encore sous-estimé voire ignoré par beaucoup. Gageons qu'en lisant ce texte et en en tirant des enseignements, vous commencerez à profiter de tous les avantages de lire le langage corporel des autres et d'utiliser le vôtre correctement.

À ce stade, vous l'aurez compris : il est important de transmettre les bons messages à travers votre corps et pas seulement à travers des mots. La plupart du temps, vous ne savez même pas ce que vous dites avec vos gestes, les expressions de votre visage et votre posture. Pour maîtriser cette approche, il est important d'avoir une compréhension approfondie du langage corporel et de commencer à l'utiliser à votre avantage.

*Qu'est-ce que le langage corporel positif et comment peut-il vous aider dans votre vie privée et votre vie professionnelle ?*

Certains gestes qui semblent anodins véhiculent une idée fautive de vous et de votre approche professionnelle. Admettons que vous gardiez toujours les bras croisés, réalisez-vous que cela montre un manque d'intérêt pour votre interlocuteur ? Dans un monde qui valorise de plus en plus une société collaborative, vous comprendrez que ce type de signal n'est jamais bon.

Un langage corporel positif, en revanche, sert à transmettre un message plaisant et adéquat sur vos performances professionnelles et vos qualités personnelles. Il s'agit à tout point de vue d'un moyen de souligner vos propos et du meilleur moyen d'entrer en contact avec les gens.

*Quand cet élément fait-il la différence ?*

Dans la journée, on a de multiples occasions d'obtenir de bons résultats en utilisant un langage corporel positif. Par exemple, lors d'un entretien d'embauche, gardez à l'esprit que votre langage corporel sera observé en permanence. Ce n'est pas un hasard si, au cours de leur carrière professionnelle, les gens comprennent ce que leur regard, leur façon de se tenir et leurs gestes communiquent aux autres.

Pendant une présentation, par exemple, vous aurez l'air beaucoup plus sûr de vous en soignant vos expressions du visage, tandis qu'en réunion, il vous sera en fait bien plus facile d'exposer vos idées et même de vous démarquer grâce à une bonne posture ou une meilleure utilisation de vos expressions du visage. Même en cas de démission, transmettre les bonnes émotions sera la clé pour d'autres opportunités.

### *Comment utiliser le langage corporel à votre avantage ?*

Pour vous assurer de transmettre émotions et sentiments positifs au travers de votre langage corporel, vous devrez prêter attention à quelques détails. Ces éléments, individuellement, peuvent vous sembler très futiles, mais si vous les regroupez, vous verrez qu'ils prennent une importance considérable dans le contexte de votre message.

#### *Le regard*

Ceux qui gardent un contact visuel dans une conversation manifestent de l'intérêt pour le sujet et font preuve d'une plus grande confiance en elles. Pendant un contact, il est extrêmement important de regarder l'autre, en fixant ses yeux comme il convient. Il faut veiller cependant à ne pas être trop insistant ou invasif, cela pourrait ressembler à de l'intimidation.

#### *L'attitude*

Parler sans bouger, de manière statique, rend la conversation inintéressante. Il est important d'apporter du dynamisme à la conversation par une série de mouvements adéquats.

Il est donc pertinent de bouger ses mains tout en parlant, mais sans jamais exagérer, afin de ne pas détourner l'attention de son interlocuteur. Il est également important d'avoir une poignée de main ferme, régulière et forte. Ici, vous ne devez pas chercher à attirer l'attention par un contact trop long, surtout avec ceux avec qui vous n'avez pas de relations intimes ou d'amitié et avec ceux qui tiennent beaucoup à leur espace vital.

#### *L'expression du visage*

Le monde de l'entreprise vous met souvent dans des situations très stressantes et très difficiles. C'est pour cette raison qu'il est conseillé d'adopter une expression confiante et calme. Votre interlocuteur aura

davantage confiance en vos compétences et cela prouvera votre intelligence émotionnelle.

Pour montrer que vous êtes sympathique et agréable, n'oubliez jamais qu'un sourire fait toute la différence. Utilisez-le avec pertinence pour améliorer la communication non verbale.

### *La posture*

Garder les épaules relevées et/ou la tête basse donne une impression d'introversion, voire de soumission. Afin d'être bien perçu par les autres, il faut toujours soigner sa façon de se tenir. Pour cette raison, concentrez-vous sur votre démarche : essayez de marcher les épaules bien ouvertes et le menton légèrement relevé. Ce type de posture transmet une bonne image de vous-même et de comment les autres doivent vous aborder. Pour vous y aider, imaginez un fil tendu qui court le long de votre colonne vertébrale et vous relie au plafond, garder le dos droit sera plus facile et plus naturel, en toute occasion.

## 1.6 Le langage corporel négatif

Qu'est-ce que le langage corporel négatif ? Est-il toujours évident et facile à repérer ? Pas vraiment. Après tout, nous, les êtres humains, sommes des créatures d'habitudes. Et beaucoup d'entre nous peuvent, avec le temps, s'habituer à mal s'asseoir ou à faire des gestes maladroits. La bonne nouvelle c'est que, même dans ce cas, vous pouvez changer vos travers avec un petit effort et un peu d'exercice. La première étape consiste à identifier tout ce qui peut être considéré comme du langage corporel négatif. Vous vous efforcerez ensuite de changer ces mauvaises habitudes.

### *La mauvaise posture*

C'est l'une des formes les plus négligées du langage corporel négatif. Vous pensez peut-être qu'une mauvaise posture n'entraîne que des problèmes physiques. C'est une grave erreur, comme vous allez le découvrir.

Il faut savoir qu'une mauvaise posture affecte également l'humeur, le stress et l'estime de soi. En effet, les épaules affaissées vous donnent l'air fatigué et faible.

Une bonne posture implique donc d'avoir les épaules relâchées, la tête, le corps et les cuisses redressés. En somme, corriger votre posture prend du temps et peut ne pas sembler naturel au début. Mais ça en vaut vraiment la peine.

### *La position des jambes et des pieds*

Chaque fois que vous vous asseyez, vos jambes et vos pieds peuvent envoyer des messages dont vous n'avez même pas conscience. La distance entre vos genoux ou vos jambes en dit long sur votre personnalité. Tenir ses jambes volontairement très serrées relève clairement du langage corporel négatif.

Si, par exemple, vous avez tendance à garder vos genoux serrés et vos pieds écartés, vous suggérez à un observateur extérieur une attitude enfantine. Si vous croisez les jambes, vous pouvez paraître sur la défensive, distant ou même fermé. Si vous écartez les jambes, vous signalez un certain degré de domination, mais cette position peut aussi dénoter une certaine arrogance,

elle est donc souvent inappropriée et déconseillée dans les situations formelles.

Et même quand vos jambes ne sont ni trop rapprochées ni trop éloignées, vos pieds peuvent toujours exprimer beaucoup de choses. Les mouvements des pieds racontent une grande "histoire" dont nous n'avons pas conscience. Plus vos pieds touchent le sol ou plus ils se balancent, plus votre corps exprime la nervosité ou l'inquiétude. Essayez donc de vous asseoir les jambes légèrement écartées, les pieds bien posés sur le sol.

### *Les bras croisés*

Le principal problème de s'asseoir les bras croisés est que cela fait tout de suite penser à une première ligne de protection, à un instinct de défense primitif. Si vous vous tenez ainsi, l'interlocuteur peut vous percevoir comme quelqu'un qui n'est pas intéressé par ce qu'il dit. Croiser les bras ne vous donne pas l'air ouvert et accessible, cela revient à vous protéger de l'autre personne.

### *La position des mains et des doigts*

Plusieurs de vos gestes avec les mains ou les doigts s'apparentent au langage négatif dans la perception des autres. Tout d'abord, faites attention à ne pas tenir vos mains serrées. Il s'agit d'une position très courante, typique des personnes stressées. Comme vous pouvez donc facilement le comprendre, elle est contre-productive lorsque vous voulez faire affaire avec d'autres, dans une situation où vous devez projeter de la confiance et ne pas communiquer un état d'agitation intérieure.

Autre position à éviter, les mains derrière le dos ou dans les poches pendant une conversation. La plupart d'entre nous se tient ainsi inconsciemment, mais n'oubliez pas que cela vous met dans une position inconfortable, et vous montre à l'autre comme quelqu'un qui essaie de cacher quelque chose. De même, il n'est pas judicieux de frotter les paumes de vos mains en étant assis, ou de placer vos doigts sur l'autre main pour former un "bonnet". Ces gestes peuvent être associés à une volonté de tromper ou de s'imposer de façon impertinente.

### *La poignée de main molle ou trop forte*

Bien que les poignées de main puissent sembler simples à gérer, elles sont loin d'être les plus faciles à maîtriser. Malheureusement, une poignée de main molle ou trop forte est un type extrême de langage corporel négatif. D'autant plus que votre poignée de main a une très forte influence sur ce que sera votre première impression. Gardez à l'esprit qu'une poignée de main trop forte peut vous donner l'air agressif. Les poignées de main molles, elles, donnent l'air faible si associées à des mains moites, froides ou qui effleurent à peine la main de l'autre. Ce genre de poigne donne l'image d'une personne qui manque d'autorité et de confiance en elle, et souligne une nature froide et indifférente. En revanche, les poignées de main trop énergiques vous font paraître inutilement agressif.

### *Trop/trop peu de contact visuel*

Il y a aussi beaucoup à dire sur le contact visuel, un type particulier de langage corporel. Un contact visuel insuffisant n'est jamais positif, pour toutes sortes de raisons : vous pourriez avoir l'air peu professionnel, mal préparé, peu sûr de vous ou même peu sincère, ce qui pourrait être vraiment dommageable lors d'un premier rendez-vous ou d'un entretien.

Ce n'est pas pour rien qu'on apprend aux enfants à regarder les gens dans les yeux lorsqu'ils parlent ou écoutent quelqu'un parler : cela leur permet de se sentir en confiance et à l'aise avec l'autre. Toutefois, les experts en langage corporel affirment qu'un contact visuel trop long peut avoir l'effet inverse : vous pourriez paraître impoli, intimidant ou hostile. Mais ne vous inquiétez pas : si vous parlez, regardez votre interlocuteur dans les yeux ; si vous l'écoutez, détournez le regard de temps en temps pour le tenir en haleine et lui donner envie de gagner votre attention.

### *Reculez*

Dans les conversations, il est essentiel de se pencher vers votre interlocuteur, jamais en arrière. Vers l'avant, vous confirmez que vous vous présentez comme un auditeur très attentif et témoignez d'un grand intérêt pour ce qui est dit. Reculer ou s'adosser donne l'impression contraire : l'ennui ou le désintérêt. N'oubliez pas de ne pas trop vous pencher vers l'autre, vous risqueriez d'avoir l'air en demande ou désespéré.

### *Trop de gestes*

La simplicité est presque toujours le choix le plus judicieux. Dans la communication non verbale, ce choix implique des choses à ne pas faire : ne pas bouger les bras trop fréquemment, ne pas se ronger les ongles, ne pas toucher les poignets de sa chemise ou les manches de son pull en parlant. Tous ces gestes indiquent un manque de professionnalisme et de confiance en soi.

### *Pas assez de gestes*

Veillez également à ne pas trop vous contrôler : n'en arrivez jamais au point de NE PLUS bouger pendant une conversation. Si vous restez complètement immobile à côté d'une autre personne, vous aurez juste l'air raide et pas naturel. Cela peut donner à l'autre l'impression que vous essayez volontairement de masquer vos émotions.

### *Manipuler un objet*

Manipuler constamment quelque chose est un signe évident d'ennui. C'est très gênant pour l'auditeur mais aussi pour celui qui parle. Ainsi, bouger vos doigts ou toucher vos cheveux, tripoter votre téléphone ou tout autre objet, détourne votre attention de tout ce qui est dit. On a juste l'air faible ou distrait.

### *Avoir l'air de s'ennuyer en écoutant*

N'oubliez pas de sourire et de hocher la tête lorsque quelqu'un vous parle. C'est simple à faire, mais avec ces petits gestes, vous faites savoir à votre interlocuteur que vous écoutez activement ce qu'il dit. Veillez également à ce que votre tête et votre poitrine soient toujours tournés vers l'autre. Cela semble évident, mais pensez à ne pas regarder votre smartphone pendant que quelqu'un vous parle, veillez plutôt à vous concentrer sur votre interlocuteur.

### *Les barrières*

De petits objets simples et inoffensifs comme une tasse à café, peuvent en fait constituer une véritable barrière entre vous et les autres. Les objets peuvent nuire à la conversation. Il vous faut écarter tout ce qui gêne la vue ou forme une sorte de "barrage" entre vous et les autres. Comme nous l'avons déjà mentionné, il peut s'agir de quelque chose qui nous semble banal, comme une tasse de café.

### *Toucher ses jambes*

Aussi innocent que cela puisse paraître, il s'agit là d'un geste clair d'auto-réconfort qui montre pleinement à l'autre votre malaise à cet instant. Si, à un moment quelconque de la conversation, vous vous surprenez à frotter vos jambes d'avant en arrière, arrêtez immédiatement. Respirez profondément et détendez-vous.

### *Toucher l'autre*

Dans ce cas particulier, la frontière est mince entre ce qui est bienvenu et ce qui ne l'est pas. Si la situation s'y prête, vous pouvez toucher légèrement l'autre pour commencer à établir une connexion (ou pour montrer un intérêt amoureux lors d'un rendez-vous). Dans tous les cas, vous devez utiliser toute la surface de votre main. Un simple contact du bout des doigts peut signaler une hésitation ou une aversion.

### *Envahir l'espace vital de l'autre*

Il n'y a pas de règle précise concernant l'espace vital. Mais n'oubliez pas que la distance entre vous et l'autre doit être respectée et non "testée". Vous conviendrez qu'il est essentiel de respecter les limites fixées par votre interlocuteur. Vous pouvez laisser votre conjoint, les membres de votre famille ou vos amis s'approcher physiquement et vice versa, mais vous ne devez pas le faire avec des inconnus.

### *Montrer du doigt*

Montrer du doigt est un geste très impoli. Point. Il est même déconseillé de se montrer soi-même du doigt, car cela peut passer pour arrogant, ou avoir d'un geste exagéré, ce qui peut agacer l'autre personne.

### *Oublier que ces règles peuvent être différentes ailleurs*

S'appuyer sur ses connaissances de ce qui fonctionne ou pas chez nous est une erreur dans un autre pays. Les règles et les nuances dans la signification des gestes et des attitudes varient en fonction de la culture d'origine. Elles dépendent du pays, de son histoire ou même de la façon dont ses habitants ont grandi.

Vous ne devez jamais sous-estimer votre langage corporel car, comme vous l'avez vu jusqu'à présent, il est très important. Si vous ne le maîtrisez pas correctement, des malentendus et des idées fausses peuvent surgir et il vous

sera très difficile (voire impossible) d'atteindre votre objectif. Votre langage corporel influencera plusieurs facteurs importants tels que votre progression dans le cadre professionnel, mais aussi votre santé et votre bien-être dans les relations affectives, et même dans la vie en général. La communication non verbale est tout aussi importante que la communication verbale. Sans oublier le fait que c'est parfois encore plus important que de dire ce qu'il faut.

## **2. Exploiter son langage corporel : la confiance en soi**

Le langage corporel capable de vous donner confiance est utilisé consciemment, mais il s'active aussi inconsciemment. Vous devez donc garder à l'esprit que plus le geste est spontané, plus il sera crédible et apprécié par les autres. On peut vouloir paraître sûr de soi devant les autres pour de multiples raisons, dans une situation soudaine ou même devant une personne particulière du groupe. Après tout, c'est l'une de ces raisons qui vous donne envie de lire ce livre, non ?

Parfois, comme vous le savez, il est très facile d'observer des "gestes contradictoires" qui passent trop rapidement de la confiance à l'insécurité. On peut être très sûr de soi, mais dans certaines situations ou même en un seul instant, on peut perdre totalement confiance. Bien sûr, on peut très vite se reprendre, mais entre-temps, on aura inévitablement commis des gestes d'hésitation. Les plus expérimentés peuvent facilement remarquer cette série d'hésitations chez les interlocuteurs et peuvent donc exploiter à leur avantage toutes ces lacunes.

Ces gestes impliquent l'ensemble du corps mais se manifestent surtout au niveau des mains, du tronc, de la tête, des jambes et des sourcils. Sans oublier leur présence dans l'intonation de la voix, un outil important pour donner de la crédibilité aux autres éléments de la communication.

### *De l'importance de faire preuve de confiance en soi*

Montrer sa confiance en soi a toujours présenté de nombreux avantages. Les premiers hommes ont acquis leur pouvoir et assuré leur survie en gagnant la confiance des autres membres du clan. Aujourd'hui, les personnes qui font preuve d'assurance ont plus de chances de réussir un entretien et d'obtenir un poste à responsabilités.

Lorsque vous faites preuve de confiance en vous, vous amenez les autres à vous faire confiance. Votre maîtrise du langage corporel fait de vous un meilleur leader que les autres sont susceptibles de suivre et d'admirer.

Plusieurs études récentes utilisant l'hypothèse du feedback facial ont démontré qu'en souriant, nous avons tendance à mieux nous sentir. Il en va de même pour le langage corporel. Cela signifie que si notre corps et notre attitude respirent la confiance, nous nous sentons plus confiants ; c'est un cercle vertueux qui a tout pour s'auto-alimenter. En effet, ce n'est pas que le corps qui suit l'esprit, mais aussi l'esprit qui suit le corps : si vous vous asseyez avec vos pieds et vos jambes dans une position dominante, vous vous sentirez bientôt plus dominant.

*Est-il jamais bon de montrer son manque de confiance ?*

Il peut y avoir des moments où il est normal de le montrer, mais il est essentiel de s'assurer que vous êtes dans l'une de ces situations avant de communiquer un mauvais langage corporel aux autres. Par exemple, si quelqu'un doit vous apprendre quelque chose, faire preuve d'une trop grande et permanente confiance en soi peut bloquer celui qui vous enseigne et l'empêcher de vous expliquer un principe.

Vous voudrez sans doute éviter de témoigner de trop de confiance lorsque vous voulez montrer votre empathie envers quelqu'un d'autre. Vous ne pouvez pas savoir avec certitude ce qu'il ressent, vit et traverse. À supposer que si, vous devriez toujours garder à l'esprit que le véritable et unique but de l'empathie est de se mettre à la place de l'autre. Vous ne pouvez donc pas le faire si vous êtes complètement concentré sur vos propres certitudes et/ou incertitudes.

*Que faire pour améliorer la confiance en soi ?*

Dans certains cas, tout ce qu'il faut à certains (et très probablement à vous aussi), c'est un peu de temps pour réfléchir à leurs réussites et à leurs qualités. Certains peuvent développer leur confiance en soi en affinant leurs compétences jusqu'à obtenir un plus grand respect de soi. D'autres, à qui l'on a appris pendant leur éducation qu'ils étaient inutiles ou inférieurs, peuvent avoir du mal à opérer eux-mêmes ce changement.

Vous pouvez améliorer votre estime de soi grâce à une série d'exercices. Pour commencer, vous pouvez analyser vos pensées négatives et les remplacer par des idées plus positives mais authentiques : se mentir à soi-même ne sert à rien. Si vous avez essayé d'améliorer votre estime de soi mais que vous n'y êtes pas parvenu seul, il peut être utile de parler à

quelqu'un, voire à un thérapeute. Il n'y a rien de mal à vouloir surmonter ses obstacles intérieurs et une thérapie pourrait vous aider à trouver la bonne pratique pour vous.

En travaillant sur vos complexes d'insuffisance ou d'infériorité, vous pouvez changer la façon dont vous vous percevez et dont vous abordez le monde. Vous constaterez également qu'à mesure que vous gagnez en force intérieure, votre langage corporel changera aussi inconsciemment. Non seulement vous vous sentirez plus en confiance, mais vous serez également capable de le montrer aux autres, même si vous n'en êtes pas conscient !

## 2.1 La poignée de main

La poignée de main, que tout le monde considère aujourd'hui comme une salutation, trouve son origine dans l'Antiquité où elle était un moyen simple et direct de montrer qu'on n'était pas armé. Les temps changent mais les coutumes et les gestes restent, et changent de sens. Aujourd'hui, par exemple, une poignée de main chaleureuse et ferme vous aide à exprimer votre volonté d'avoir une conversation paisible et une relation productive avec l'autre.

Il convient d'ajouter que les neuroscientifiques confirment qu'une bonne poignée de main laisse toujours une impression durable sur l'autre. Que ce soit lors d'une réunion de travail ou d'une rencontre avec les parents de votre conjoint, se présenter avec une bonne poignée de main est un excellent moyen de faire une première impression inoubliable.

Dans le monde du travail, nous nous serrons la main en permanence, sans arrêt, tout le temps. Contrairement aux nombreux signaux du langage corporel que nous analysons lorsque nous rencontrons quelqu'un pour la première fois, la poignée de main implique un contact physique. La façon dont vous serrez la main d'une personne et la façon dont vous la lui serrez en retour sont très révélatrices des interactions qui vont suivre.

Des études scientifiques récentes ont confirmé qu'une bonne poignée de main peut favoriser la positivité entre les personnes concernées. Une poignée de main ferme augmente l'intérêt d'une personne pour l'interaction, réduit les associations négatives et communique mieux qu'un échange verbal. L'humanité conclut des contrats et des pactes et scelle des accords par des poignées de main depuis des siècles, mais cela ne signifie pas que nous ayons toujours compris comment bien le faire. L'"étiquette" de la poignée de main est rarement enseignée de manière formelle, mais la plupart d'entre nous sait que la différence entre une bonne et une mauvaise poignée de main peut avoir un fort impact dès le début.

La main d'une personne nerveuse et peu sûre d'elle est humide, froide, et elle retombe comme un poisson mort. Comme vous pouvez le constater, une telle poignée de main, sans prononcer un seul mot, réussit à exprimer le malaise ressenti face à la situation en cours.

À l'opposé de l'échelle d'intensité des poignées de main, on peut vous serrer la main avec une telle force que vous pouvez sentir tous vos petits os main s'écraser. Dans certains contextes, ce type de poigne peut être considéré comme une démonstration de force injustifiée.

Les poignées de main ne sont pas toujours des gestes amicaux. Dans certains cas, il s'agit de jeux de pouvoir dans lesquels une prise agressive sert à manipuler l'autre pour qu'il écoute ou se soumette.

*En vous serrant la main, les gens sentent que vous avez confiance en vous.*

La personne qui initie ce geste montre qu'elle est très confiante. Normalement, c'est la personne qui a le plus de pouvoir qui initie la poignée de main. Si vous voulez montrer votre respect envers la personne que vous rencontrez, vous pouvez attendre qu'elle prenne l'initiative du geste.

Lorsque vous passez un entretien ou que vous êtes sur le point de vous engager dans une négociation, vous pouvez faire communiquer votre confiance aux autres en commençant par serrer la main. Si vous vous trouvez en face d'une personne plus conservatrice ou si votre interlocuteur occupe un poste ou une position sociale beaucoup plus élevée que vous, il est préférable d'attendre son geste, en signe de respect pour lui.

*Imitez le langage corporel de l'autre*

Dans la plupart des cas, le geste est reproduit pour favoriser des sentiments positifs, mais il peut également être utilisé comme une forme de posture sociale. En particulier lors des réunions politiques, un tel tentera de montrer sa domination sur l'autre en utilisant une poignée de main agressive, voire contrôlante.

*Offrez une poignée fiable en utilisant la méthode à deux mains*

Il existe de nombreuses façons de serrer la main de votre interlocuteur, mais si vous voulez montrer que vous êtes digne de confiance, utilisez les deux mains pour le faire de manière convaincante. Attention : cette manœuvre n'est pas adaptée à toutes les situations. Si vous rencontrez quelqu'un pour la première fois, cela peut sembler trop familier. Une fois que vous avez réussi à obtenir du temps pour former un lien émotionnel plus profond avec cette personne, vous pourrez utiliser cette technique. N'oubliez pas que cette approche à deux mains parle pour vous et dit "je suis digne de confiance",

car elle double la quantité de contact physique. L'extension des mains renvoie à son sens premier et montre à l'autre personne que vous ne pouvez pas cacher d'armes, et qu'aucun danger ne sous-tend votre geste chaleureux.

*Tenez-vous sur la gauche pour paraître plus fort*

Une grande partie de notre langage corporel peut simplement être réduite à notre place dans un espace donné. Si vous voulez avoir l'air plus fort devant un groupe ou lors d'une séance de photos, placez-vous sur le côté gauche. En effet, la personne de gauche est toujours perçue par tous comme plus dominante que la personne de droite. Lorsque vous vous tenez à gauche, il est plus facile de prendre le dessus dans la poignée de main. Cela ne signifie pas forcément que vous devez utiliser ce pouvoir, mais l'opportunité est là pour vous. La personne de gauche a presque toujours l'air de contrôler le geste.

*Votre main doit être verticale pour montrer une égalité de position et de pouvoir.*

Bien que la poignée de main soit une interaction brève, chacun peut transmettre beaucoup d'informations à l'autre par ce biais. Il est toujours très important de prêter attention aux aspects secondaires lors de la communication, quelle que soit la manière, afin que l'autre ne se méprenne pas sur vos intentions. Par exemple, un détail permet de s'assurer que votre poignée à deux mains transmet réellement l'égalité et le respect de l'autre personne : vous devez vous assurer que vous tenez les deux mains à la verticale. En effet, si la main est tournée vers le bas quand on la serre, cela signifie que la personne veut prendre le dessus et essaie de contrôler la relation, tandis que la main tournée vers le haut est un signal de soumission dans ce type d'échange. La personne dont la main est tournée vers le bas peut presser davantage la main "soumise" si elle tente d'affirmer sa domination. Lorsque les deux mains restent verticales, cela envoie le message que les deux personnes sont au même niveau.

*Ajustez la pression de votre poignée de main en fonction de l'autre.*

Soyez décidé et restez régulier sur la quantité de pression que vous mettez, mais évitez de serrer la main de l'autre trop fort. Si la prise de l'autre personne semble plus faible que la vôtre, diminuez votre force en conséquence. Dans le cas contraire, augmentez votre force et votre pression

pour ne pas avoir l'air faible. Cela ne signifie pas que vous devez remplacer votre poignée de main forte par une poignée de main faible (ou inversement), mais si les poignées restent inégales, cela peut en dire long sur vous à l'autre personne. Faites de votre mieux pour vous adapter au niveau de pression que vous recevez.

*Une bonne poignée de main jette les bases de la relation future.*

Cette forme silencieuse de communication peut en dire long sur vos motivations et vos intentions. La bonne pratique de la poignée de main vous fera partir du bon pied dans des relations positives qui seront plus influentes dans ces quelques secondes où l'échange a lieu. Une excellente poignée de main peut laisser une impression qui durera toute une vie.

À l'heure où ces lignes sont rédigées, la situation a un peu changé et évolue constamment, compte tenu de l'urgence Covid-19 qui déconseille toute forme de contact, y compris les poignées de main. C'est pourquoi vous devez apprendre à manier d'autres types de salutations, respectueuses et honorables, basées sur le contact visuel. Non, il ne faut pas être comme Massimo Troisi et Roberto Benigni dans la scène de l'église de « Non ci resta che piangere », où pour s'attirer les faveurs des demoiselles, ils devaient faire comprendre par le regard qu'ils "avaient compris" et finissaient par regarder les filles en ajoutant "Oui, oui j'ai compris !", suscitant l'hilarité des filles. Mais sans dire à quelqu'un "Je vous salue !", vous pouvez le saluer d'un hochement de tête ferme et d'un regard convaincu.

## 2.2 La posture

Comme nous l'avons vu jusqu'ici, au cours d'une conversation normale, notre langage corporel transmet beaucoup d'informations, parfois trop, sur nos réelles intentions et nos pensées. En effet, nous n'en avons sans doute pas conscience, mais nos paroles peuvent être "corrompues" (voire trahies) par notre corps, et notamment par notre posture. Pensez par exemple à un rendez-vous de travail, au processus de sélection, à un examen oral universitaire, et à de nombreuses autres occasions où vous devez faire très attention à votre posture. Après tout, l'interlocuteur accordera une attention particulière à tous ces éléments.

Par conséquent, il est très important que vous connaissiez mais aussi que vous reconnaissiez votre posture, afin de pouvoir la corriger si nécessaire. Grâce à cette prise de conscience, vous pourrez changer l'expérience à votre avantage.

### *Penchez votre corps*

En vous penchant en avant, votre interlocuteur sentira votre intérêt pour la conversation. Garder son torse droit, à un angle d'environ 90 degrés par rapport aux jambes, est une position neutre qui donne confiance. En vous penchant, vous montrerez que vous êtes particulièrement intéressé par les propos de votre interlocuteur à ce moment précis. Cependant, rester trop longtemps dans cette position peut aussi donner l'idée inverse. Passez donc de la position neutre à la position d'intérêt lorsque vous vous rendez compte que votre interlocuteur souhaite recevoir plus d'attention de votre part.

Sachez également que s'adosser donne généralement une image très négative de désintérêt et d'inattention : cela donne l'impression que vous aimeriez être ailleurs. Par conséquent, votre posture peut ne pas être interprétée positivement dans ce cas.

### *Ne regardez pas vers le bas*

En gardant la colonne vertébrale droite mais en regardant vers le bas, vous augmentez la possibilité de malentendus. Habituellement, baisser les yeux dénote de la tristesse ou une gêne extrême : cela montre en tout cas un désir de fuir la conversation. En outre, de nombreux recruteurs pensent que si un candidat baisse les yeux immédiatement après une question, c'est qu'il n'y

répond pas honnêtement. Il est vrai que cette attitude peut aussi indiquer une certaine timidité. Dans certaines professions, cela peut être gênant, surtout lorsqu'on a affaire au public, alors que dans d'autres, c'est très apprécié.

### *Ouvrez votre poitrine*

Il s'agit d'une position qui doit être bien réfléchie, car elle peut être ambiguë. Il s'agit probablement d'une caractéristique héritée ou copiée d'autres animaux : c'est un moyen courant pour différentes espèces d'intimider l'adversaire ou de paraître plus fort. Il peut également témoigner de l'intérêt et de l'attirance pour quelqu'un. Lors d'un entretien d'embauche, utilisée judicieusement, cette posture vous donnera probablement un air confiant et sûr de vous. Cependant, si elle est exagérée, elle peut être perçue comme un signe d'arrogance ou de supériorité présumée, et donc susciter un certain mépris chez l'autre.

### *Corrigez fréquemment votre posture*

Parfois, si nous sommes nerveux ou mal à l'aise dans certaines situations, nous essayons constamment de mieux nous asseoir sur notre chaise. Le stress nous rend extrêmement attentifs à tout stimulus. Dans ces cas-là, toute position semblera mauvaise et inconfortable. Cette gêne donnera une fausse idée à l'interlocuteur : elle le fera douter de votre intelligence émotionnelle et il percevra votre agitation. Essayez d'avoir l'air à l'aise même si vous ne l'êtes pas, sans aller jusqu'à ignorer une douleur qui vous gêne vraiment.

## 2.3 Les mains

Debout, nos mains et nos bras sont complètement libres de leurs mouvements. Ne sachant quoi en faire, nous les touchons souvent avec agitation. La meilleure façon de placer vos bras est de les tenir derrière vous, de redresser votre colonne vertébrale et de mettre vos mains derrière le dos. Cela améliore votre posture et vous donne un air plus confiant ! Cette position dénote également respect et révérence : dans l'armée, on apprend aux soldats à rester dans cette position devant leurs supérieurs.

### *Les mains sur les hanches*

Naturellement, si nous sommes en colère ou que nous nous en prenons à quelque chose ou quelqu'un, nous avons tendance à mettre nos mains sur les hanches et à diriger notre regard vers la personne ou l'objet qui nous a offensé. Cette posture est généralement connue sous le nom de posture du défi. Évitez de l'adopter si vous n'êtes pas obligé de le faire, au risque d'être mal compris. Évitez autant que possible les malentendus, ils ont une solution mais il vaut mieux mobiliser vos ressources et votre énergie dans des actions créatives plutôt que dans des opérations de récupération. Même en colère, gardez votre posture sous contrôle, c'est une question d'intelligence émotionnelle. Dans de nombreux entretiens, le candidat est volontairement soumis à des situations stressantes afin que le recruteur évalue sa capacité à contrôler ses impulsions. Notez qu'à ces occasions, la posture est l'une des principales caractéristiques observées.

### *Les bras croisés*

Croiser les bras est certainement le geste le plus courant en réponse à un stimulus externe. Si quelqu'un fait quelque chose qui nous agace vraiment, nous "tournons la tête" et croisons les bras pour dire "je suis en position de défense parce que j'attends une attaque". D'habitude, nous le faisons pour montrer ouvertement notre malaise, mais en réalité, ce geste est aussi un moyen de nous calmer. Il s'agit d'un simple automatisme, très probablement hérité de nos ancêtres, véritable reflet de notre inconscient.

### *Quelle est la posture idéale ?*

À ce stade, après avoir lu les différents types de postures à éviter, vous devez également savoir quelles sont les bonnes. Tout d'abord, il est très

important d'adopter une posture où vous êtes à l'aise. Inutile de vous entraîner pour le jour d'un entretien, d'un examen ou d'un rendez-vous Tinder, vos muscles et vos articulations peuvent ne pas supporter les postures souhaitées pendant une période plus ou moins longue. La tension sur vos muscles pour tenir cette posture idéale peut se traduire par des expressions évidentes d'inconfort sur votre visage. Il est donc idéal de travailler souvent et longtemps à l'avance vos muscles posturaux. Toutefois, une posture rigide avec de rares mouvements donne une forte impression de nervosité, ce qu'il vaut mieux éviter.

Vous devez également chercher à vous tenir droit pour ainsi montrer une confiance totale et une grande maîtrise de soi. La poitrine doit être ouverte, les épaules non pas fermées mais écartées, sans donner l'impression que vous vous protégez par votre posture. Pour entraîner ces muscles dorsaux posturaux, si vous n'avez pas de salle de sport à disposition, il vous suffit de vous procurer un élastique d'entraînement (on en trouve facilement sur Amazon) et de vous exercer pendant quelques minutes chaque jour, voire plusieurs fois par jour. Commencez par un élastique léger. Tenez l'élastique dans les deux mains avec une prise large, amenez-le à hauteur de poitrine devant vous et tendez les bras. Pliez légèrement les coudes, ne serrez pas trop vos bras. Ensuite, en poussant les mains vers les côtés, étirez l'élastique et amenez-le au niveau de la poitrine, jusque derrière la ligne des épaules. Essayez de maintenir une bonne symétrie des bras et des mains pendant ce mouvement : il peut donc être utile d'effectuer l'exercice devant un miroir.

Si vos mains ou vos jambes sont constamment en mouvement et agitées, essayez de placer vos mains sur vos cuisses pour en contrôler le mouvement. Cette position est neutre. À condition que cela soit confortable pour vous et que vous vous sentiez bien, vous pouvez aussi placer vos mains sur n'importe quelle surface, comme une chaise ou une table.

Vous devez désormais réaliser en quoi le contrôle de la posture est vraiment essentiel pour faire bonne impression à un moment important. Bien trop de gens font l'erreur de ne penser qu'à ce qu'il est important de dire dans les grandes occasions, et oublient, voire négligent, que le langage corporel doit être en phase, en harmonie, avec le message vocal.

Si vous affirmez être extrêmement communicatif mais que vous détournez le regard lorsque le recruteur vous pose une question, vous ne ferez que prouver que vous êtes distrait, donc le contraire de ce que vous avez déclaré précédemment, et vous risquez également de passer pour un menteur.

Rappelons simplement, en cette fin de chapitre, que si vous accordez la bonne attention à vos paroles et à vos gestes, vous ferez certainement bonne impression en toute occasion, qu'il s'agisse d'un entretien d'embauche ou d'un rendez-vous amoureux. Investir dans votre qualification professionnelle est certes un facteur très important, mais vous devez également soigner la façon dont vous vous présentez aux autres, ce qui se communique, entre autres, par le langage et la posture que vous adoptez.

### **3. Calibrez votre langage corporel**

Avez-vous déjà dû demander à quelqu'un de faire une photo de vous ou chercher dans une fête une personne qui vous plaise pour discuter ? Comment avez-vous choisi cette personne ?

Vous ne l'avez peut-être pas remarqué, mais vous avez probablement choisi quelqu'un qui avait l'air "ouvert" plutôt que "fermé" à ce moment-là. Quelque chose dans ses expressions, son apparence, sa posture ou la façon dont il parlait et interagissait avec les autres le rendait accessible plutôt que menaçant, hostile ou distant. Votre choix s'est donc porté sur lui.

La question que vous devez vous poser à ce stade, si ce n'est déjà fait, est très simple : comment être celui que l'on choisit ? Ou plutôt, comment obtenir le genre d'aura dont on a parlé plus haut ? Comment faire pour que les gens aient envie de rentrer en contact avec vous et sentent une connexion dès le début ?

Selon de nombreux experts en langage corporel, vous devriez principalement vous concentrer sur les parties spécifiques de votre corps qui influencent les autres et les amènent à vous voir comme quelqu'un de sociable et de charismatique. Ces parties du corps, si elles sont exposées, vous rendent plus vulnérable aux attaques et agressions extérieures. Par conséquent, lorsque vous êtes ouvert aux dangers potentiels, vous transmettez une impression de sécurité. Parallèlement, la partie la plus primitive du cerveau des gens vous lit comme étant accessible. Les personnes qui n'exposent pas ces parties de leur corps sont comme des maisons aux portes et fenêtres closes, verrouillées par mille serrures. Personne n'ose prendre le risque d'approcher un tel endroit pour demander ou offrir quelque chose.

Disons-le ainsi : si vous organisez un dîner pour les habitants de votre quartier, vous n'inviterez certainement pas le propriétaire de cette austère forteresse. Donc, si vous avez fermé des portes, vous devez maintenant apprendre à les ouvrir pour que les autres puissent vous choisir et vous inviter. Vous devez alors savoir que pour faire du langage corporel un outil important, vous devez transmettre trois choses fondamentales aux autres : ouverture, confiance et intérêt.

L'étalonnage est donc la capacité d'utiliser ses sens pour identifier l'état d'esprit d'une personne à un instant donné et il est important pour de nombreuses raisons. Pour étalonner, vous devez principalement utiliser votre vue, votre ouïe et parfois, mais plus rarement, votre toucher. En pratique, on utilise sa vue et son ouïe pour mieux comprendre son interlocuteur et prêter attention à tous les signaux de communication, langage verbal, paraverbal et non verbal.

Présentons brièvement ce qui est valable en théorie et en pratique à propos du langage corporel, mais dans le cas particulier d'un entretien. Dans cette situation, il est très utile de maintenir le contact visuel et d'adopter une expression souriante. Il vaut mieux éviter de mettre des barrières entre vous et votre interlocuteur en croisant les bras ou en mettant votre sac entre vos jambes. De même, ne touchez pas vos bagues, stylos, cheveux, etc., et ne montrez pas votre interlocuteur du doigt (un index pointé est un acte accusateur, il peut vous faire vous détester en une seconde). Il reste très important de hocher légèrement la tête pendant que l'autre personne parle car cela montre son attention. Toute l'attention qui vous reste doit être dirigée vers votre interlocuteur, pour capter les signaux non verbaux qu'il vous envoie et les transformer en points en votre faveur.

L'étalonnage c'est la capacité à détecter correctement l'état émotionnel d'une personne, et c'est l'une des compétences les plus importantes dans les relations humaines. Selon l'émotion d'une personne, la communication doit être adaptée. Il arrive souvent que les gens fassent un monologue indépendamment de ce que ressent l'autre. L'étalonnage définit l'opération que réalise une personne lorsqu'elle se trouve dans un état émotionnel particulier, sur la base de l'observation de son langage verbal et surtout non-verbal. Cette compétence est utilisée pour distinguer ces signaux émotionnels subtils dans les expressions du visage, le ton de la voix et les positions du corps afin d'identifier l'état émotionnel d'une personne dans une situation donnée. Par exemple, si une personne se souvient d'un événement effrayant, ses lèvres peuvent devenir plus fines, sa peau plus pâle et sa respiration plus courte et plus rapide.

Développer cette compétence vous permet d'amplifier l'efficacité de votre communication, de saisir les informations cachées chez votre interlocuteur,

de devenir un bon orateur qui ne lasse pas ses auditeurs, et enfin d'améliorer vos relations.

L'étalonnage étant l'art d'interpréter les réponses des gens en utilisant correctement et précisément vos sens, la première étape consiste à les entraîner à capter le plus d'informations possibles.

Voici un exercice simple à faire :

- Concentrez-vous sur un point précis du mur face à vous ou juste en dessous du niveau des yeux. Fixez ce point pendant quelques instants seulement, regardez-le distinctement, dans ses moindres détails.
- Élargissez progressivement votre vision. Remarquez comme elle a tendance à s'élargir et à inclure plus d'informations. Vous pouvez voir le sol, le plafond et les côtés de la pièce en même temps, sans avoir à vous concentrer sur un seul élément. Vous ne pouvez peut-être pas voir ce qui se trouve derrière vous, mais vous pouvez avoir une idée de ce qui pourrait s'y trouver.
- Concentrez-vous sur les sons. Imaginez maintenant que vos oreilles sont comme le sonar d'une chauve-souris et imaginez que votre ouïe s'élargit dans des cercles de plus en plus grands. Prenez conscience des bruits qui vous entourent : les gens qui parlent, une mouche qui vole, la circulation dehors.
- Concentrez-vous sur vos sensations. Imaginez qu'elles sont regroupées dans votre ventre. Imaginez que vous les projetez autour de vous dans la pièce comme une sphère rayonnante à partir du centre de votre ventre. Imaginez de toucher également les murs de la pièce et tout ce qui s'y trouve.

En faisant cet exercice quelques jours de suite, vous percevrez beaucoup plus d'informations sur les personnes qui vous entourent, sans même y penser consciemment.

Concluons maintenant ce chapitre en vous racontant l'intéressante histoire d'Arthur, un étudiant en psychologie. Pendant ses études, Arthur a également eu l'occasion d'interagir avec le célèbre Dr Milton H. Erickson. Un jour, ce professeur de psychologie annonça à sa classe qu'il y aurait un examen surprise. Le professeur demanda aux étudiants s'ils étaient prêts, et

seul Arthur déclara l'être. Arthur affirma même qu'il connaissait déjà les dix questions que le professeur poserait pendant l'examen. Le Dr Erickson, surpris, demanda à Arthur de justifier sa supposition.

C'est alors que l'étudiant dit au professeur que puisqu'il avait toujours donné des évaluations de dix questions, il était sûr que cette fois-ci ne serait pas une exception. Puis Arthur commença à réciter les questions, l'une après l'autre. Au fur et à mesure, le visage du professeur changeait de façon spectaculaire : ses yeux s'écarquillaient, sa peau passait de pâle à rouge, les muscles de ses mâchoires se tendaient, tout comme ses épaules et son cou. La respiration du professeur s'accélérait et se déplaçait vers le haut de sa poitrine, tandis que son rythme cardiaque augmentait. À la cinquième bonne réponse, le professeur pointa Arthur du doigt et lui cria : "*Tu as volé ma copie carbone de l'examen, maintenant allons voir le directeur, tu seras renvoyé !*". Arthur ne broncha pas, prit son dossier et suivit le professeur jusque chez le directeur.

Le professeur raconta au directeur de l'école ce qui s'était passé qui avertit alors : « *Arthur, si tu ne peux pas prouver comment tu connais les questions de l'examen, tu seras renvoyé de la faculté* ». L'étudiant sortit calmement son manuel de psychologie. Ce livre était souligné de toutes les couleurs et de toutes les tailles. Partout, il y avait des notes, des remarques, des flèches et des explications. Arthur prit son manuel et le montra au directeur et au professeur, s'attardant sur certaines phrases du livre marquées d'un astérisque, d'autres de deux, d'autres de trois, d'autres de quatre, cinq, six, sept, et ainsi de suite... Mais à la fin, il n'y avait que dix phrases avec dix astérisques : c'étaient les questions de l'examen. Arthur dit que pendant le cours, il avait prêté attention au langage paraverbal et non verbal du professeur et, grâce à cette stratégie, il avait pu remarquer que certaines phrases étaient soulignées différemment des autres. Le professeur avait souligné ces phrases avec un langage paraverbal et non-verbal différents.

### *Inconvénients de la communication non verbale*

Il est difficile de comprendre les inconvénients de la communication non verbale, car une grande partie de votre langage corporel siège au niveau subconscient. Cela signifie que vos actions ne sont pas entièrement sous votre contrôle. Cependant, vous pouvez vous entraîner à utiliser un langage

corporel correct afin d'en être plus conscient lorsque vous montrez des signes de langage corporel inapproprié. Afin de toujours utiliser un bon langage corporel il faut être préparé et prêt à toute éventualité et à toute situation. De cette manière, vous pourrez faire face à n'importe quelle situation avec une plus grande confiance en vous et vous afficherez naturellement le langage corporel auquel vous souhaitez être associé.

### *Avantages de la communication non verbale*

Les avantages du langage corporel deviennent évidents lorsque vous dites vraiment ce que vous pensez et que vous pensez ce que vous dites. L'importance du langage corporel dans la communication n'est absolument pas à prendre à la légère. Si vous pouvez apprendre à décoder le langage corporel et les expressions du visage, vos capacités de communication n'en seront que bien décuplées.

Simple conseil, mais très important : continuez à vous entraîner jusqu'à vous sentir à l'aise avec votre corps et son langage unique. Entraînez-vous à reproduire en permanence les gestes du langage corporel qui correspondent et complètent votre message verbal. Certains se tiennent devant un miroir et s'entraînent. Par exemple, souvenez-vous de la scène légendaire de De Niro devant le miroir dans le film *Taxi Driver* de Martin Scorsese. C'est l'une des scènes les plus citées et imitées de tous les temps, et elle n'était même pas dans le scénario original. Mais le réalisateur italo-américain a su parfaitement lire le langage du corps de Robert De Niro et a laissé l'acteur libre de se déchaîner dans son interprétation. De Niro était tellement absorbé par son rôle qu'il avait réussi à créer un autre langage corporel, celui de Travis Bickle, le légendaire personnage principal. Il s'est posté devant un grand miroir, sans vraiment inventer quoi que ce soit, puisque c'est une méthode très pratiquée pour améliorer le jeu et la communication, comme vous l'avez vu jusqu'à présent. Cependant, selon de nombreux critiques, l'acteur a réussi dans ce cas à aller au-delà, en déplaçant les frontières manichéennes du cinéma, qui, à partir de ce moment, n'était plus seulement limité par le mal et le bien, ou le noir et le blanc.

Ce personnage solitaire, dans cette histoire extrême, tombé amoureux d'une belle femme, n'a pu faire mieux que de l'inviter dans un cinéma pornographique. Ce paria n'a pu choisir entre assassiner un politicien ou

sauver une jeune fille de la prostitution, il finit donc par devenir un héros. Le spectateur n'a toujours pas compris ce qui lui était passé par la tête pour arriver à une telle conclusion. La réponse, entre autres, réside dans la maîtrise du langage corporel de De Niro sur scène, qui nous fait adhérer à un personnage borderline.

Cette digression, ces parenthèses et ces anecdotes, pour incongrues qu'elles soient, ne servent qu'à mieux illustrer le propos, afin que vous puissiez mieux le comprendre et le mémoriser. L'imaginaire collectif a lui aussi cristallisé dans la légende les simples exercices comme parler devant un miroir, une activité de perfectionnement importante qui permet d'observer son langage corporel pendant que l'on parle. Ce que vous devez beaucoup pratiquer, c'est l'harmonisation de vos messages verbaux avec les messages non verbaux. Cela vous permettra de vous assurer que votre intention est toujours conforme à l'impression que les autres auront de votre langage non-verbal.

### 3.1 La première impression

Les signaux du langage corporel sont cruciaux. La communication non verbale est rapidement captée et tout aussi rapidement interprétée, surtout à un niveau inconscient. Vous n'aimez pas cette personne, mais vous ne savez pas pourquoi ? Est-ce épidermique ? Posez-vous la question : quels sont les signaux du langage corporel que vous avez relevés et qui ne vous ont pas plu ?

Il arrive que nous voyions une personne qui, sans même parler, nous plaît ou nous déplaît immédiatement, ou bien, lors d'une "première impression", nous remarquons que quelque chose cloche. La première impression, malheureusement ou heureusement, est celle qui compte, très souvent, vous n'aurez pas de seconde chance. Mais si vous savez comment impressionner en utilisant correctement le langage corporel, c'est votre atout. Il est vrai qu'il est toujours possible d'inverser la tendance négative d'une situation si on a provoqué un désastre (même colossal !), mais, comme toujours, il vaut nettement mieux ne pas prendre de risques et mettre son énergie dans des actions proactives et créatives plutôt que de réparer les dégâts.

La première impression ne consiste pas du tout à essayer d'être quelqu'un que vous n'êtes pas, mais plutôt à faire en sorte que votre langage verbal et votre langage corporel transmettent vos véritables sentiments, vos valeurs indiscutables et votre forte personnalité. Parfois, nous agissons d'une manière qui contredit ce que nous ressentons réellement et nous finissons ainsi par créer des barrières qui empêchent les autres de voir nos qualités.

Voici un fait intéressant concernant le temps qu'il faut pour faire une première impression : savez-vous combien de secondes il faut à votre cerveau pour comprendre si vous aimez quelqu'un ? Il ne faut que 150 millisecondes, soit 15 centièmes de seconde, pour cette première compréhension... presque un éclair ! C'est sûrement la raison pour laquelle nous parlons de "coup de foudre", non ? En effet, dans l'art de la séduction, c'est le langage corporel qui fait la différence ! Ainsi, si votre cerveau doit penser rationnellement, recherchez dans la communication non verbale de l'autre les signaux qui vous rassureront non seulement sur l'attirance sexuelle, mais aussi sur la sympathie, l'intelligence et la crédibilité. Pensez

aux premières impressions, au pouvoir d'un sourire et à toutes les autres armes que le langage corporel et la communication non verbale vous mettent à disposition.

Lors d'une expérience universitaire, on a montré à un groupe de personnes 20 secondes d'un entretien d'embauche. Les participants ont ensuite été invités à juger de la cordialité et de la confiance en soi des candidats dans le film. De manière assez surprenante, ils ont fini par être presque aussi concentrés et sincères dans leurs évaluations que les experts qui avaient reçu les candidats pendant 20 minutes. Le cerveau, grâce à un processus holistique d'estimation globale, est capable de faire une synthèse à partir de petits détails, tels que le ton de la voix, la montre au poignet, la façon de serrer la main ou la posture adoptée avec les épaules.

Améliorer votre première impression, c'est donc éliminer ces obstacles, augmenter les chances que vos nouvelles connaissances se connectent vraiment à vous et, ce faisant, leur communiquer qui vous êtes vraiment. Pour faire une bonne première impression, il faut s'assurer de montrer son vrai visage plutôt que d'intimider l'autre par un comportement lié à l'insécurité ou gardant en mémoire une mauvaise expérience. Ajoutons qu'il existe deux éléments clés pour créer une première impression positive : ce que vous dites (c'est-à-dire le langage purement verbal) et ce que vous faites (c'est-à-dire le langage corporel).

Les deux sont très importants mais en réalité, le langage corporel est beaucoup plus influent que ce que beaucoup pensent. Les indices non verbaux ont environ quatre fois plus d'impact sur l'interlocuteur que les mots au cours d'une conversation. Ainsi, votre façon de vous asseoir, de bouger, vos gestes ou votre posture sont autant d'outils précieux qui peuvent créer, améliorer ou gâcher votre première impression. Comme vous l'avez déjà appris, en matière de communication, les mots ne comptent que pour 7 %, les 93 % restants étant l'apanage du langage corporel.

Faire preuve de confiance et d'estime de soi peut également vous apporter de nombreux avantages : la plupart des gens sont attirés par les personnes confiantes qui s'acceptent quoi qu'il arrive et qui ne s'intéressent pas au jugement des autres (ou s'en moquent). Lorsque vous bougez constamment, en vous touchant le pied, en vous rongant les ongles, en vous touchant la

moustache ou en faisant craquer vos articulations, vous transmettez votre nervosité. Lorsque vous vous détendez, vous transmettez un sentiment de légèreté et de sécurité. Veillez donc à maintenir une bonne posture pour transmettre une saine impression de confiance.

Une posture raide, cependant, ne semble pas toujours être la meilleure position. Vous devez vous tenir droit tout en étant détendu. Répartissez donc votre poids de manière égale sur chaque pied, l'équilibre ainsi obtenu vous donne une apparence visuellement plus stable et définitivement plus attirante. Pour projeter un maximum de force et de confiance, les hommes doivent maintenir une certaine distance d'un pied à l'autre : prendre de l'espace indique le pouvoir et la domination de son territoire.

Lorsque vous parlez à quelqu'un, ne gardez pas vos pieds pointés vers l'extérieur ou déplacés vers l'arrière. Le même principe s'applique quand vous êtes assis : orientez vos pieds vers l'autre et essayez de les garder légèrement écartés. Lorsque vous êtes nerveux ou angoissé, vous risquez de trop les bouger ou de trop les rapprocher : essayez d'y prêter attention !

Faire des gestes (évidemment, sans exagérer) vous donne de l'assurance et vous rend plus sûr aux yeux des autres. Par ailleurs, les gestes qui exposent également vos mains vous donnent l'air plus confiant.

La reproduction des intérêts est généralement réciproque. Vous continuerez rarement à vous intéresser à quelqu'un au cours d'une conversation si vous ne sentez pas que cette personne s'intéresse réellement à vous. Si, en revanche, vous montrez de l'intérêt et de l'attention aux personnes que vous respectez, vous verrez qu'elles seront tout simplement plus disposées à vous rendre la pareille. Attention, toutefois : l'intérêt ne se manifeste pas seulement en posant beaucoup de questions ouvertes à une personne et en écoutant attentivement ce qu'elle dit, mais aussi par le type de langage corporel que vous montrez à ce moment-là. Par exemple, dans certains cas, vos comportements seront le prolongement de ce que vous avez déjà commencé à transmettre par des mots, mais ils peuvent prendre un niveau de signification supplémentaire dans le contexte de l'interaction.

Gardez le sourire : un sourire fréquent montre que vous appréciez la conversation et la compagnie de votre interlocuteur. En revanche, hocher la tête ne signifie pas que vous êtes d'accord avec tout ce qui est dit. En fait,

cela signifie juste que vous êtes à l'écoute. En revanche, pencher la tête et le buste montre que vous écoutez attentivement et que vous voulez être littéralement et métaphoriquement plus proche de votre interlocuteur. Vous n'avez pas besoin d'avoir l'air impatient de poursuivre la conversation en permanence : alternez vos mouvements et équilibrez l'inclinaison de votre buste et de votre tête en fonction du rythme de la conversation.

Lorsque vous parlez à quelqu'un, regardez-le : cela permet d'établir une connexion plus profonde et un contact visuel plus important. C'est particulièrement important si vous parlez à quelqu'un qui vous intéresse physiquement ou émotionnellement. Si vous êtes un homme et que vous parlez à un autre homme, essayez de percevoir et de vous adapter à son ouverture, et placez-vous sur le côté plutôt que face à lui : les hommes s'affrontent souvent. Vous souvenez-vous de ce que l'on a dit à propos de la poignée de main ? C'est parfaitement adapté, vous ne trouvez pas ?

Autre comportement susceptible d'indiquer le désintérêt : allonger les jambes. Ce geste donne l'impression que vous essayez de créer une barrière ou que vous voulez simplement repousser l'autre.

Lorsque vous touchez le bras ou l'épaule d'une autre personne pour renforcer une idée ou demander un avis, veillez à ne pas paraître trop envahissant, l'espace des autres doit être respecté tout comme ils doivent respecter le vôtre. Mais n'oubliez pas que le toucher crée une connexion instantanée généralement accompagnée de bons sentiments de réceptivité et d'intimité.

Le toucher est évidemment bénéfique dans les interactions potentiellement amoureuses. Sans cette étincelle, un rendez-vous peut ressembler à une réunion platonique entre simples connaissances. Les premiers contacts ou la main tendue pour aider l'autre à sortir de la voiture et les frôlements de genoux au cinéma, par exemple, créent de l'excitation et révèlent la possibilité d'une plus grande intimité et d'une relation plus profonde. Ce sont tous des signaux de base que vous devez apprendre à contrôler lors d'une première rencontre afin de garantir une bonne première impression.

Maintenant que vous savez ce que vous devez faire pour faire une bonne première impression, nous pouvons passer à l'examen des techniques à utiliser dans le domaine de la séduction ou du travail. Voici quelques

techniques de base faciles à utiliser si vous êtes un débutant, mais aussi utiles si vous avez déjà des connaissances dans le domaine.

### *Le sourire pré-réactif*

Vous savez pertinemment que le sourire est important dans la première impression et dans le langage corporel en général, mais il y a différentes façons de sourire. Il n'existe pas seulement un sourire réel et spontané et un sourire forcé et de convenance. Il y a aussi le timing du sourire. Si vous gardez un sourire "figé" et préparé, prêt à être offert à au premier qui passe, la première impression que vous donnerez est celle d'être la "potiche d'accueil" qui traite tout le monde de la même manière. Tôt ou tard, cela semblera un peu trop faux, et vous gaspillerez de l'énergie, ce qui toujours déconseillé.

Affichez plutôt un sourire dans les règles de l'art. Avant de sourire, regardez le visage de l'autre comme si vous vouliez l'étudier. Ce n'est qu'après cette analyse rapide (qui ne doit jamais prendre plus d'une seconde) que vous souriez, tout en continuant à regarder la personne dans les yeux. Vous aurez l'impression que votre sourire vient de l'émotion suscitée par l'autre, sauf qu'en vérité, c'est vous qui touchez l'autre, bien plus fortement.

### *Tout se passe facilement avec le regard*

Abordons maintenant la technique qui consiste à maintenir le contact entre vos yeux et ceux de la personne qui vous intéresse. Comme vous l'avez déjà appris, vous devez maintenir ce contact avec les yeux de votre interlocuteur 70 à 80 % du temps. Cependant, on sait moins que tout peut vraiment se passer facilement avec le regard : en pratique, vous devrez regarder votre interlocuteur même après qu'il a fini de parler, comme si votre regard restait attaché, lié par un fil ténu, et vous devrez cesser tout doucement. Détournez-le lentement jusqu'à ce qu'il se détache de manière naturelle.

En ralentissant les mouvements de vos yeux et de votre tête, vous gagnerez en autorité et en respect. Les mouvements lents et contrôlés sont typiques de ces leaders charismatiques et par lesquels tout le monde semble attiré comme un aimant. Essayez de regarder des interviews historiques ou des vidéos de personnes comme John F. Kennedy, Donald Trump ou Vladimir Poutine. Que le talent soit naturel ou créé par un conseiller en communication, toutes les personnes de ce "niveau" contrôlent les

mouvements de leur tête et de leurs yeux et ne sont jamais prises au dépourvu, elles ne réagissent pas de façon rapide et incontrôlée.

### *Le regard magnétique*

Toujours au sujet du contact visuel, vous pouvez utiliser une autre technique comme le contact visuel actif. Pour l'appliquer, essayez de compter le nombre de fois où votre interlocuteur cligne des yeux. Dans des expériences scientifiques sur le langage corporel, on a constaté que ceux qui essaient de compter les clignements d'yeux de leur interlocuteur sont plus intéressants et attentifs, et laissent donc une première impression plus profonde et positive.

### *Choisissez de qui vous voulez attirer l'attention*

En utilisant cette technique, votre langage corporel communiquera de manière directe mais subtile. Lorsque vous vous trouvez dans un groupe et que vous voulez faire une bonne première impression sur l'un de ses membres, concentrez-vous sur cette personne. Si, par exemple, même si celui qui parle n'est pas celui qui vous intéresse, concentrez-vous sur ce dernier. Cela signifie que vous allez essayer de regarder plus la personne que vous voulez toucher que celle qui parle. Ce que vous devez communiquer avec votre regard reste "c'est vous qui m'intéressez, pas celui qui parle".

### *Cher ami, je pense à vous*

Cette technique suppose que vous puissiez imaginer que celui que vous rencontrez est un ami proche, quelqu'un avec qui vous avez passé de bons moments et que vous n'avez pas vu depuis longtemps. Vous vous placez ainsi dans un état de plaisir particulier dans la relation sociale que vous entretenez, votre corps est positivement prédisposé. Cela se manifestera par un visage plus serein et détendu et toute votre posture en sera positivement impactée. Ce phénomène inconscient affectera très favorablement les autres personnes. Les autres ne sont pas tant conditionnés par le fait que vous les connaissiez déjà que par votre comportement dans cette situation précise. En effet, si votre comportement rappelle celui d'une personne très amicale, c'est ce que vous obtiendrez avec votre première impression.

### *Le corps du joueur de poker*

Il faut savoir que l'expression "poker face" est utilisée pour définir le visage totalement inexpressif de quelqu'un qui ne veut rien laisser paraître... comme un joueur de poker. Rappelez-vous cette règle fondamentale : lorsque c'est vous qui parlez et que vos propos sont très importants, ignorez que votre nez ou votre oreille vous démangent, ignorez l'envie de bouger les pieds ou de vous gratter le bras. Ne vous étirez pas et ne vous tortillez pas, la force et l'efficacité de vos propos en pâtiront. Le langage corporel est d'une honnêteté impitoyable et beaucoup de ces mouvements vous trahissent inconsciemment si vous craignez que vos paroles soient maladroites.

## 4. Apprendre à "lire" les autres

Ne négligez pas le plus important de tous les détails : une interaction avec un autre individu est et doit rester à double sens, jamais à sens unique. Pendant cette interaction verbale, vous devez toujours prêter attention au langage corporel de votre interlocuteur et le lire. Si vous parlez et que l'autre croise les bras, c'est qu'il n'est pas d'accord avec vous. Il est important de le noter parce que dès ce moment-là, tout ce que vous direz pourra ne pas être entendu. Il ne faut donc pas se laisser abuser, même si la personne vous affirme le contraire.

Le langage corporel fournit une quantité importante d'informations sur ce que les autres personnes pensent réellement, si vous savez quels signaux rechercher. Tout le monde aimerait lire dans les pensées des gens dans certaines situations.

En effet, vous pouvez déjà identifier plus d'indices de langage corporel que vous ne pensez. Comme nous l'avons déjà vu, des recherches menées par l'Université de Californie à Los Angeles (UCLA) ont montré que seulement 7 % du sens d'un message passe par les mots. Pour le reste, 38 % viennent du ton de la voix et 55 % du langage corporel. Apprendre à connaître et à interpréter ces 55 % peut vous donner un avantage sur les autres.

Lorsque vous travaillez beaucoup et que vous faites tout pour atteindre vos objectifs, ces connaissances accéléreront votre réussite. Les plus hautes performances sont typiques des personnes qui ont une haute intelligence émotionnelle (90 % des personnes les plus performantes, pour être exact). Ces personnes connaissent le potentiel du langage corporel sur la communication et le contrôlent en permanence. La prochaine fois que vous assisterez à une réunion (ou même à un rendez-vous, ou que vous jouerez avec vos enfants), remarquez les signes dont nous allons parler ci-dessous. Tout se joue dans la perception du décalage entre ce qu'une personne dit et ce que son langage corporel exprime.

## 4.1 Les mains, les pieds et les bras

Les jambes et les bras croisés indiquent une résistance à vos idées. Ce sont des barrières physiques qui suggèrent que l'autre n'est pas ouvert à ce que vous dites. Même s'il est souriant et engagé dans une conversation agréable, son langage corporel nous dit ce qu'il pense réellement.

En termes psychologiques, les jambes et les bras croisés indiquent qu'une personne est mentalement, émotionnellement et physiquement bloquée par ce qui se trouve devant elle. C'est involontaire et c'est pourquoi ce signe est un important révélateur.

Autre erreur courante, les gens qui ne savent pas utiliser leurs mains correctement pendant les conversations ou les présentations. Cacher ses mains, les tenir trop fermement ou les bouger trop vite révèle votre nervosité et peut faire penser à votre auditoire que vous êtes le premier à ne pas croire ce que vous dites. Garder les mains dans les poches est également un geste qui indique que vous avez peur, que vous ne savez pas où aller ou que vous n'êtes pas réellement intéressé par ce que vous faites. Essayez plutôt de tenir vos bras ouverts devant vous. Utilisez vos mains pour expliquer votre point de vue par de petits mouvements calculés, en faisant des gestes au niveau de votre ventre.

Lors d'une présentation, les jambes sont les plus difficiles à contrôler, si vous êtes nerveux ou concentré pour transmettre vos idées et une bonne image de vous-même. Si debout, vous bougez constamment vos jambes, vous indiquez que vous êtes mal à l'aise et très agité, ce qui n'a rien de positif : l'auditoire veut sentir que vos ressources lui sont totalement consacrées pendant un événement ou une présentation. Essayez donc de faire des mouvements contrôlés devant le public. Si vous bougez pendant une conversation ou une présentation, donnez l'impression que ces mouvements sont habituels, que vous maîtrisez le sujet et que vous êtes un expert.

Inversement, bouger ses mains pendant la présentation donne de la force à chaque mot. Chaque fois que vous voulez souligner un point important, faites-le par des gestes de la main. L'auditoire se souviendra mieux de

l'information si vous l'ancrez dans son esprit par un geste spécifique de la main.

## 4.2 Le visage et la tête

Les yeux mentent. Beaucoup d'entre nous ont probablement grandi en s'entendant dire "Regarde-moi dans les yeux quand tu parles !". Nos parents partaient du principe qu'il est difficile de soutenir le regard de quelqu'un quand on lui ment... et ils avaient raison, du moins dans une certaine mesure. Mais les gens veulent souvent garder le contact visuel justement pour dissimuler des faits et des mensonges. Le problème, c'est que la plupart d'entre eux exagèrent et fixent l'autre au point de le rendre suspicieux.

En moyenne, les latins maintiennent un contact visuel entre sept et dix secondes, et certainement plus longtemps en écoutant qu'en parlant. Si vous parlez à quelqu'un dont le regard vous met mal à l'aise, surtout si cette personne est très raide et ne vous connaît pas, vous pouvez légitimement penser qu'elle vous ment ou au moins que ses intentions ne sont pas claires.

Les sourcils relevés indiquent un malaise. Trois émotions principales poussent les gens à relever les sourcils : la surprise, l'inquiétude et la peur. Essayez de hausser les sourcils lors d'une conversation informelle avec un ami. Ce n'est pas évident, n'est-ce pas ? Si celui qui vous parle hausse les sourcils et que le sujet ne devrait logiquement pas susciter la surprise, l'inquiétude ou la peur, c'est que quelque chose d'autre sous-tend ses propos.

Secouer la tête indique une recherche anxieuse de l'approbation. Si vous dites quelque chose à quelqu'un et qu'il secoue excessivement la tête, c'est qu'il s'inquiète de ce que vous pensez de lui ou de sa capacité à suivre des instructions.

Une mâchoire serrée témoigne du stress. Serrer les dents, hausser les épaules ou froncer les sourcils en sont autant de signes. Indépendamment des mots, ce sont des signes de malaise important. Il se peut que la conversation rende votre interlocuteur anxieux, ou que la personne ait l'esprit ailleurs et ne se concentre pas sur ce qui cause son stress.

Les sourires sincères sont accompagnés par des yeux presque clos. Lorsqu'il s'agit de sourire, la bouche peut mentir, mais les yeux sont toujours sincères. Les véritables sourires incluent les yeux, fripent la peau et créent des "pattes d'oie" typiques autour des yeux.

Les gens peuvent sourire pour cacher ce qu'ils pensent et ressentent. La prochaine fois que vous voudrez savoir si le sourire d'une personne est authentique, cherchez les rides au coin de ses yeux, sans elles, ce sourire peut cacher quelque chose.

### 4.3 Le corps et sa posture

Si une personne imite votre langage corporel, prenez-le comme un bon signe. Lors d'une réunion, avez-vous déjà remarqué qu'à chaque fois que vous croisez ou décroisez vos jambes, une autre personne le fait aussi ? Ou peut-être que les gens ont penché la tête comme vous quand vous avez parlé ?

C'est un bon signe. Le "miroir" du langage corporel se fait inconsciemment lorsque nous sentons une connexion avec l'autre. C'est un signe que la conversation se déroule bien et que l'autre est réceptif à votre message.

Ces informations peuvent être particulièrement utiles lors de négociations car elles montrent ce que l'autre pense réellement de la réunion.

La posture révèle le véritable état d'esprit de la personne. Il vous est sans doute arrivé de voir quelqu'un entrer dans une pièce et savoir immédiatement que c'est lui qui donne les ordres. Cela a beaucoup à voir avec le langage corporel et comprend souvent une posture droite, des gestes de la main vers le bas et une attitude généralement ouverte et expansive.

Le cerveau est programmé pour associer le pouvoir à la quantité d'espace que les gens occupent. Se tenir debout, les épaules en arrière est une position de pouvoir et semble augmenter la quantité d'espace à "remplir".

Se pencher, en revanche, implique de "réduire" sa posture : on a l'air d'occuper moins d'espace et on dégage moins de force. Une bonne posture amène les autres à vous respecter, même si vous n'êtes pas un leader.

## 4.4 La respiration

Il existe plusieurs façons de lire le langage corporel d'une personne. On peut remarquer les expressions des yeux du visage, le sourire et les mouvements des jambes et des bras. Mais la respiration est aussi lourde de sens.

Respiration et émotions sont étroitement liées. Les sentiments peuvent être lus à travers la respiration et si les émotions changent, le schéma respiratoire en est affecté. Essayez de comprendre le sens du schéma respiratoire chez votre prétendant, ami, collègue ou compagnon de travail. Cela peut non seulement décrire exactement ce que la personne ressent, mais aussi vous renseigner sur la situation en général.

La respiration profonde peut signaler la peur, la colère, l'excitation et l'amour ou l'attraction. C'est l'un des modes de respiration les plus évidents pour lire le langage corporel d'une personne. Si quelqu'un retient soudain sa respiration dans une situation difficile, il envoie un message de peur. Lorsqu'il prend une profonde inspiration pour exprimer son émotion par un cri, cela peut aussi traduire la colère. La respiration profonde est notable chez quelqu'un de choqué, surpris ou excité. S'il prend soudain une grande inspiration et la retient avec une lueur dans les yeux, c'est qu'il est surpris ou excité. La respiration profonde, pour ceux qui sont attirés par le sexe opposé, sert à faire bonne impression. Un homme prend une grande inspiration pour élargir le haut de son corps, rentrer le ventre et ainsi impressionner une femme.

Une respiration rapide et intense peut être le témoin de fatigue et de peur. Regardez quelqu'un qui vient de poursuivre un cambrioleur, il respire rapidement. En effet, le cœur bat plus vite et les poumons ont besoin de plus d'oxygène, c'est pourquoi on a l'impression de reprendre son souffle. Comme dans le cas d'une personne qui tente d'échapper à quelque chose d'effrayant, sa respiration est très rapide et lourde.

Le soupir peut signaler le soulagement, le désespoir ou la tristesse. Un soupir est une longue et profonde inspiration audible. On peut soupirer de soulagement, comme après une longue lutte, comme une reconnaissance que le combat soit enfin terminé. Un soupir peut également traduire

tristesse ou désespoir, comme celui d'un homme qui attend en vain la personne qui devait venir à leur rendez-vous.

Si, en revanche, vous avez du mal à respirer profondément, ou si vous constatez cet état chez votre interlocuteur, c'est un signal important. Lorsque nous sommes nerveux, inquiets ou stressés, notre malaise se manifeste par la contraction des muscles du bas-ventre qui nous empêche de respirer de manière naturelle et détendue. En conséquence, dans cet état-là, nous ne fonctionnons pas à notre plein potentiel : nous ne réfléchissons pas comme nous le devrions, nous sommes frustrés et irritables, nous ne sommes ni attentifs ni concentrés. Il est donc important de détendre cette partie du corps afin de faire une bonne première impression, ou de mettre votre interlocuteur à l'aise en s'arrêtant un moment et en le laissant respirer avant de poursuivre l'interaction.

## 5. Les mensonges et les signes du corps

Vous vous êtes déjà sûrement demandé, en regardant votre conjoint, s'il ment ou dit la vérité. Si la confiance et la loyauté sont importants dans une relation saine, certaines attitudes dans le couple peuvent indiquer que la personne n'est pas honnête et sincère. Pour découvrir la vérité, certains signes de la vie quotidienne peuvent y aider.

Bien que mal connu, le langage corporel peut aider à reconnaître un mensonge. Selon les neuropsychologues et les experts en comportement humain, tout ce qui se dit ne passe pas par les mots. Les gestes, les expressions et les positions du corps ont beaucoup plus à révéler que de "simples" mots.

Il est essentiel de comprendre les mouvements des bras, des mains, des yeux, des pieds et même des sourcils de l'autre personne pour savoir ce qu'elle veut vraiment communiquer et quels mensonges elle raconte. "Cette perception est importante pour le développement personnel, mais aussi pour les relations avec les autres, où une grande partie de ce qui se passe n'est pas dit, mais ressenti", précisent les professionnels.

Plusieurs détails qui émanent du corps passent inaperçus pour les personnes ne sachant pas les décoder correctement. Lorsqu'une personne ne dit pas la vérité, elle se couvre généralement la bouche, ou se touche les lèvres, ou le menton, voire met des objets devant la bouche.

Autre signe qui mérite l'attention et qui indique un langage corporel négatif : l'autre personne presse ses lèvres. Cela montre qu'il/elle veut éviter de dire ce qu'il/elle pense vraiment ou qu'il/elle ne veut pas répondre aux questions. C'est comme retenir les mots dans sa bouche. Cela vaut donc la peine de vérifier ce signe.

Une autre astuce pour savoir si une personne ment consiste à observer non seulement les gestes du corps mais aussi le regard dans une conversation. En effet, lorsque l'autre personne baisse les yeux, elle dit "non" avec son corps ou montre qu'elle a honte de la relation ou de la rencontre qui a lieu à ce moment-là.

Quand on pose sa main droite sur l'épaule gauche de l'autre pendant la conversation, on fait un mouvement qui indique qu'on ne veut rien avoir à faire avec lui et ne ressent rien pour lui. Si les mains effectuent des mouvements raides, tendus et répétitifs sur les bras ou les jambes, c'est un autre signe que quelque chose ne va pas.

Autre signal corporel caractéristique du mensonge : se gratter ou toucher son nez de façon répétée. Cela témoigne de votre angoisse, ou de votre mensonge. La tension ainsi provoquée entraîne une augmentation de la pression sanguine dans le nez. Les cellules libèrent alors de l'histamine ce qui provoque des démangeaisons, c'est pourquoi la personne touche son nez.

Lorsqu'une personne cache quelque chose, elle rentre souvent la tête dans les épaules en évoquant le problème. Par ailleurs, les bras croisés sont un signe clair que la personne est sur la défensive, et qu'elle a besoin de se protéger d'une éventuelle situation désagréable comme la découverte de son mensonge ou de son infidélité.

Une façon inhabituelle de se déplacer fournit également certaines informations : un mouvement rapide indique que l'on ressent un malaise ou des angoisses face à la situation qui se présente. De même, effectuer une action très lentement peut être une façon d'essayer de dissimuler quelque chose.

Les mensonges peuvent également être découverts par d'autres facteurs que les gestes et les expressions. Il convient également de prêter attention au ton de la voix. En effet, si on ment, le ton change souvent, car le muscle de la corde vocale se raidit sous la pression.

Le regard est également important. En mentant, une personne aura du mal à maintenir le contact visuel avec l'autre. De même, lorsqu'on vous pose une question, regarder vers la gauche signifie que l'on cherche une réponse. Regarder vers la droite, en revanche, signifie dans la plupart des cas que l'on essaie de se rappeler une information.

Selon les experts, de nombreux détails révélés par le corps passent inaperçus par ceux qui ne savent pas les lire correctement. En comprenant mieux le langage corporel, les gens améliorent leur perception de leurs

propres émotions et parviennent à reconnaître dans les petits gestes ce que les autres veulent vraiment communiquer.

Les sept principales émotions peuvent également être facilement identifiées par des signaux corporels (colère, peur, surprise, joie, tristesse, dégoût et mépris). Apprendre à percevoir les signes des émotions avant même que la personne ne soit consciente du sentiment est une aide précieuse dans la vie avec les autres, tant sur le plan personnel et relationnel que sur le lieu de travail.

## 5.1 Identifier un mensonge

"Lorsqu'il s'agit de reconnaître un mensonge, la voix est un bon indicateur. Les hésitations et les pauses indiquent un mensonge. D'autre part, les mots qui sortent discrètement sont probablement vrais. Mais si une personne met du temps à les assembler, alors c'est un mensonge."

David Alssema, expert en langage corporel

Quiconque se vantant d'être une personne parfaitement honnête devrait connaître plusieurs études récentes sur le sujet du mensonge : il semble que personne, absolument personne, ne soit à l'abri du mensonge. Les hommes et les femmes mentent en moyenne au moins sept fois par jour. Bien entendu, ce nombre inclut également les "pieux mensonges", c'est-à-dire ceux qu'on dit pour le bien, qui ne « lèsent » personne et visent à préserver la relation. Par exemple, prenons un de ces mensonges classiques comme : "Cette robe te va très bien". Même s'il n'est absolument pas vrai, ce petit mensonge a surtout pour but de ne pas faire émerger une vérité brutale et peut-être inutile, et de maintenir ainsi une relation positive entre les parties.

Comme vous l'aurez observé au cours de votre vie, tous les êtres humains possèdent la capacité de mentir. Et beaucoup le font : de nombreuses études ont suggéré qu'en moyenne, les Occidentaux disent un ou deux mensonges par jour. Heureusement, les experts affirment qu'il existe des moyens de détecter les signes de mensonge. Mais pour les reconnaître, dit Traci Brown, experte en langage corporel et auteur de "How to Detect Lies, Fraud and Identity Theft : Field Guide", vous devez d'abord comprendre comment une personne agit honnêtement. Par exemple, observez la façon dont une personne répond à une question banale comme "D'où venez-vous ?". Vers où vont ses yeux ? Comment est sa voix ?

Une fois cette base établie, recherchez les changements de comportement dans quatre catégories différentes : les mouvements du corps, les expressions du visage, le ton de la voix et le contenu du discours. C'est ce que dit le Dr Lillian Glass, auteur de *The Body Language of Liars*. "Ce sont les codes de la communication", dit-elle. Toutefois, les signes ne sont pas

infaillibles : si quelqu'un est mal à l'aise, il peut s'agiter ; si quelqu'un est nerveux, sa voix peut changer, tout naturellement.

Dans des contextes professionnels particuliers, ainsi que dans certaines situations privées, il peut être important de savoir reconnaître un mensonge pour éviter des conséquences désagréables. Mentir peut sembler plus ou moins facile, la difficulté peut changer selon l'expérience et la personnalité du menteur ; mais il existe des conditions particulières qui peuvent amener une personne qui ment à se trahir elle-même en révélant son mensonge.

La première condition se produit lorsque le menteur sait que l'autre est formé ou expérimenté dans la détection des mensonges ; cette prise de conscience peut effrayer le menteur, l'inciter à renforcer sa défense et à montrer des signes de tension plus importants.

Le menteur peut ne pas être habitué à mentir. Cette condition particulière se produit aussi lorsque la personne est consciente d'être un mauvais menteur : le menteur verra le mensonge comme une tâche difficile à accomplir, il sera nerveux face à la situation.

La personne qui ment a la réputation d'être un menteur : cette condition est l'inverse de la précédente, ce qui peut être un problème lorsqu'on essaie de tromper les autres. Savoir que l'autre a un a priori défavorable sur le récit complique le développement du mensonge. Le menteur devra faire beaucoup d'efforts et divers signes de tension et de mensonge seront susceptibles d'apparaître.

Lorsque les enjeux sont élevés, la tension augmente, tout comme le stress palpable à une table de jeu. Des enjeux élevés peuvent inciter le menteur à commettre des faux pas : même les plus expérimentés peuvent perdre leur sang-froid et montrer des signes de mensonge.

Si la sanction pour avoir menti est lourde dans une certaine situation, la tension de celui qui ment peut s'élever et même les plus habiles ont du mal à raconter leur fausse histoire tout en gardant le contrôle de leurs mots et de leurs signaux corporels. Lorsque vous connaissez bien une personne, vous connaissez son regard si elle essaie de se souvenir de quelque chose et son regard si elle ment. Si elle dit la vérité, vous le saurez immédiatement, car elle n'hésitera pas et aura un certain regard. Si elle ment, vous le saurez car elle hésitera et regardera ailleurs.

Malheureusement, les recherches montrent que les gens ne sont pas particulièrement doués pour détecter les mensonges : il semble que seulement 49 à 53 % des personnes en moyenne détectent un mensonge, soit un peu plus de la moitié du temps. Pourquoi ? Réfléchissons-y un instant. Nous sommes tous influencés dans notre appréciation par notre relation avec la personne qui nous ment et nous refusons de croire que c'est cette personne qui nous ment. Comme vous pouvez le comprendre, cela arrive surtout avec ceux que nous connaissons le mieux.

Avec un peu d'entraînement, les êtres humains peuvent détecter si on leur ment. Si vous faites confiance à votre instinct, vous pouvez facilement repérer les mensonges les plus évidents. Mais l'instinct ne suffit pas toujours et vous ne vous y fiez pas toujours, surtout s'il vous dit que votre conjoint vous trompe. C'est là que toutes ces techniques entrent en jeu : poser des questions, observer le langage corporel, prêter attention à la façon dont l'autre parle et aux pauses qu'il fait. Il faut être prudent, chaque détail est potentiellement un signal.

Il existe actuellement un débat animé au sein de la communauté de santé (notamment dans le domaine de la santé mentale) sur les signaux du langage corporel permettant d'indiquer avec une bonne précision qu'une personne ment. Les perceptions peuvent gêner notre interprétation correcte des signes. Il peut donc être très difficile de bien "lire" quelqu'un à travers son langage corporel, car il peut être tendu ou mal à l'aise pour différentes raisons. Cependant, il existe des signes que les experts en langage corporel suggèrent de surveiller.

### *Les signes du corps*

Les mains : les menteurs ont tendance à faire des gestes de la main après avoir dit quelque chose de faux. L'esprit fait trop de choses, notamment inventer une histoire, évaluer sa crédibilité et ajouter des détails en conséquence. Ainsi, les gestes courants avant ou pendant une phrase se produisent plutôt *après* celle-ci.

Une étude menée en 2015 par l'Université du Michigan a examiné 120 vidéos d'affaires judiciaires à haut risque afin de comprendre comment les gens se comportent lorsqu'ils mentent et lorsqu'ils sont sincères. L'étude a révélé que les personnes qui mentent sont plus susceptibles de bouger les

deux mains que celles qui disent la vérité : 40 % des cas lorsqu'elles mentent contre 25 % des cas lorsqu'elles disent la vérité.

Lorsque les gens sont malhonnêtes, ils ont également tendance à cacher leurs paumes de main, explique Traci Brown, qui donne régulièrement des conférences dans les institutions financières pour aider les employés à détecter et à prévenir la dissimulation. C'est un signal inconscient qui indique qu'ils retiennent des informations et des émotions. Se gratter et s'agiter, balancer son corps d'avant en arrière, pencher sa tête sur le côté ou jouer avec ses pieds peuvent être d'autres signes de tromperie.

Les fluctuations du système nerveux autonome, régulateur des fonctions corporelles, peuvent également avoir un effet sur le langage du corps. Si les gens sont nerveux, ces fluctuations du système nerveux peuvent provoquer des démangeaisons ou des picotements, et donc une plus grande agitation. Les gens ont tendance à adopter des comportements particuliers, comme jouer avec leurs cheveux, lorsqu'ils sont malhonnêtes. En outre, le langage corporel des menteurs est très souvent contradictoire en soi. Par exemple, si quelqu'un vous dit "J'ai dormi dehors à cause du travail", il peut aussi faire un léger "non" de la tête. Dans ce cas, la communication non verbale du menteur montre que son corps ne confirme pas ce qu'il dit avec la voix.

### *Les signes du visage*

Les yeux : une personne qui ment peut fixer ou détourner le regard à un moment crucial. Un signe possible de mensonge est de bouger les yeux pour penser à ce qu'on va dire ensuite.

Les menteurs sont plus susceptibles de garder le regard fixe que ceux qui disent la vérité : 70 % des vidéos de menteurs les montrent en train de regarder droit dans les yeux ceux à qui ils mentent. Cette question fait toutefois encore l'objet d'un débat.

La bouche : les menteurs ont tendance à se mordre les lèvres lorsqu'on leur pose des questions gênantes. Se mordre les lèvres peut également vouloir dire qu'on ne veut pas engager la conversation. C'est un réflexe instinctif qui montre que l'on ne veut pas parler.

La transpiration ou la sécheresse : les changements dans le système nerveux autonome peuvent faire transpirer les menteurs dans la zone T du visage

(lèvre supérieure, front, menton et autour de la bouche) ou leur faire avoir la bouche et les yeux secs. Le menteur peut trop cligner des yeux ou les fermer à moitié, trop se lécher ou se mordiller les lèvres ou même trop déglutir.

### *Le ton de la voix*

Une voix aiguë : lorsqu'une personne est nerveuse, les muscles des cordes vocales peuvent se raidir (réponse instinctive au stress), ce qui donne une voix aiguë. On peut également y remarquer un chevrottement. Se racler la gorge pour parer l'inconfort des muscles tendus, peut parfois signaler la malhonnêteté.

Un changement soudain de volume : les menteurs ont tendance à parfois hausser le ton parce qu'ils sont sur la défensive à cause de leur mensonge.

### *Le contenu du discours*

Des expressions telles que "pour être honnête", "honnêtement" ou "voilà la vérité" peuvent indiquer qu'on essaie un peu trop de vous convaincre de l'authenticité. Autre exemple, les phrases pleines d'expressions telles que "c'est-à-dire", "du genre" et "mmm" : des recherches menées à l'université du Michigan ont montré que le fait d'entrecouper fréquemment un discours de ces mots est un indicateur courant de tromperie. Les gens ont tendance à davantage utiliser ces mots lorsqu'ils essaient de gagner du temps pour trouver ce qu'ils vont dire ensuite.

Enfin, considérez que les menteurs n'aiment pas le contact direct et physique : en effet, ils essaient toujours de garder leurs distances pour ne pas risquer de se trahir.

Concluons ce chapitre par une petite recommandation : faites attention à ne pas vous laisser emporter par une folie inquisitrice. Le langage corporel, la communication non verbale, les micro-expressions sont des sujets fascinants et intéressants, mais ils ne sont certainement pas un jeu. Vous finiriez par gâcher des relations amoureuses ou de véritables amitiés en surestimant un signe du langage corporel qui, pris isolément, n'indique aucun type de mensonge. Si vous souhaitez apprendre à mentir efficacement et savoir comment utiliser le langage corporel pour mentir comme un menteur expérimenté, c'est un autre sujet.



## **6. La pensée et sa traduction en gestes, tics et micro-expressions**

L'étude du comportement humain en psychologie est une tâche complexe : ses techniques de compréhension sont conçues pour analyser toutes les formes de l'expression humaine. Cependant, aucune technique n'est suffisante en soi pour couvrir la complexité de la communication.

Comme vu plus haut, la communication verbale ne constitue que 7 % de la communication humaine, et en fait 93 % de la communication se fait par des canaux non verbaux : le ton, l'intensité de la voix, la posture, les micro-expressions, la démarche, etc.

Les conclusions de plus de 40 ans de recherche montrent que les interprétations du comportement non verbal sont plus objectives et aident les psychologues comme les "profanes" à améliorer leur capacité à se comprendre. Les applications de la connaissance des expressions du visage, par exemple, se sont révélées utiles, du domaine clinique à celui des affaires.

Une grande partie des connaissances sur le sujet provient des travaux de Paul Ekman, élu l'un des 100 psychologues les plus importants du XXe siècle par l'American Psychological Association (APA) et qui est considéré comme le principal spécialiste des expressions du visage.

## 6.1 Expressions du visage vs émotions

Une des façons de comprendre le comportement humain est d'interpréter le langage corporel associé à la communication verbale, et plus particulièrement les expressions du visage humain.

Le visage humain n'est pas un espace arbitraire, il possède des propriétés particulières et une symétrie propre qui lui permettent de transmettre des messages et de l'affection, d'avoir des échanges relationnels, d'émettre des signaux et bien plus encore. Paul Ekman, influencé par les travaux de Charles Darwin, a mis en évidence la relation entre le comportement du visage humain et les émotions. Darwin a émis l'hypothèse (confirmée près d'un siècle plus tard par les recherches d'Ekman) que les émotions humaines ont des expressions du visage universelles qui sont non seulement interculturelles, mais également partagées avec d'autres espèces animales.

Des études interculturelles menées par Ekman et son équipe ont évalué la reconnaissance et le jugement des émotions à partir d'expressions du visage, prouvant ainsi l'universalité des sept émotions de base : la colère, la peur, la tristesse, le chagrin, le mépris, la surprise et la joie.

Les découvertes sur le visage donnent un large éventail de possibilités pour l'étude du comportement humain, ouvrant le champ à l'exploration et à la compréhension des significations émotionnelles du visage. La plupart des auteurs s'accordent à dire que l'émotion est une *tendance à l'action motivée par un événement extérieur* (par exemple, une menace) *ou un état de sentiment* (par exemple, la terreur) *accompagné d'une réponse psychologique possible* (par exemple, la peur). Elles nous sont utiles car directement liés à notre survie, comme l'a suggéré Darwin.

Les émotions universelles du visage sont probablement innées au sens de l'évolution, contrairement aux gestes qui font partie du langage corporel et qui sont déterminés par la culture. Cependant, il est clair que chaque culture a une influence sur la façon dont les gens expriment et gèrent leurs émotions (par exemple, les étudiants japonais montrent une plus grande inhibition dans l'expression de certaines émotions en présence d'une figure d'autorité, contrairement aux étudiants américains).

La preuve de l'universalité de l'expression des émotions sur le visage a ouvert un nouveau champ de possibilités pour la recherche sur le comportement non verbal, mais a posé des défis méthodologiques pour son étude. En ce sens, Ekman et Friesen ont construit le premier outil permettant l'analyse et la description des mouvements objectifs des muscles faciaux humains.

Le Facial Action Coding System (FACS) permet de mesurer toute expression ou comportement visible du visage, et non seulement les actions qui peuvent vraisemblablement être liées à une émotion. L'outil distingue 44 unités d'action : ce sont des unités minimales anatomiquement séparées liées aux mouvements du visage. Tous les mouvements du visage peuvent être décrits en termes d'action unitaire particulière qui, seule ou combinée à d'autres unités, produit l'expression.

Deux découvertes importantes ont été faites grâce à FACS : la première, qui contribue à l'interprétation du comportement du visage et à la détection des dissimulations et des mensonges, est que certains muscles du visage ne peuvent être manipulés volontairement et sont impliqués dans l'expression naturelle et spontanée de certaines émotions. Cela constitue en soi un outil pour évaluer la "spontanéité" d'une expression du visage en analysant le temps de réaction, la durée et les muscles impliqués dans l'expression. Sans ignorer d'autres facteurs expliquant les changements de comportement du visage, cela peut fournir des indices pour leur interprétation.

Le deuxième constat est que mimer avec le visage l'expression d'une émotion active un processus physiologique correspondant à cette même émotion. La validation de cette hypothèse ouvre un nouveau champ d'interventions et de techniques de formation en matière de gestion des émotions et, à grande échelle, peut être appliquée non seulement aux interventions thérapeutiques mais aussi au bien-être émotionnel. Cela signifie qu'en cas de baisse de moral, de fatigue ou de déprime, faire "un grand sourire", ouvrir les bras au ciel comme lorsque l'on est vraiment heureux, se lever et sauter de joie sont des gestes utiles : vous vous sentirez vite plus léger et votre humeur changera pour de bon.

## **6.2 Micro-expressions : mensonges et émotions cachées**

Le mensonge est un élément tellement central de la vie des hommes que mieux le connaître permettrait de mieux comprendre tous les comportements humains. Contrairement aux expressions universelles reconnues dans les études interculturelles, les micro-expressions sont des expressions du visage qui ne durent qu'une fraction de seconde. Celles-ci se produisent quand quelqu'un cache délibérément ou inconsciemment ses sentiments. Cependant, l'expression elle-même ne permet pas de savoir s'il s'agit de l'un ou l'autre cas.

Plus de 99 % de la population ne peut identifier ces signes, y compris les professionnels, comme les psychologues, les psychiatres, les neurologues, la police, à l'exception des agents secrets qui obtiennent de meilleurs résultats aux tests. Cependant, Ekman et Friesen ont montré qu'avec de l'entraînement, on peut apprendre à les reconnaître en temps réel. Ces études suggèrent que les professionnels (par exemple les psychologues) peuvent mieux percevoir les signaux qu'auparavant, avec un effet direct sur la façon dont ils se comportent ou traitent la situation.

Physiologiquement, les micro-expressions sont des signes de stress survenant lorsque les systèmes cognitif et émotionnel entrent en conflit neuronal, et donnent lieu à de brèves manifestations physiques. Cela se produit, par exemple, si l'on ne croit pas ce qu'on dit ou ressent quelque chose de différent de ce qu'on montre. Une expérience menée avec des étudiants universitaires aux États-Unis a montré qu'ils produisaient des micro-expressions pour tenter de dissimuler des émotions désagréables liées à l'expérience qu'ils vivaient.

Plusieurs spécialistes du comportement et d'autres scientifiques se sont penchés sur la manière de détecter les mensonges et de trouver une méthode pour comprendre ce comportement. Ce sujet intéresse non seulement la communauté psychothérapeutique consacrée à la compréhension des émotions humaines, mais aussi tous les professionnels de la criminologie et du droit.

La méthode traditionnelle de détection des dissimulations et des mensonges repose sur la torture et l'intimidation qui génèrent des réponses

physiologiques au stress, et présentent donc le risque de commettre des erreurs et de causer plus de tort que les bénéfices escomptés.

Le polygraphe, outil conçu pour la détection du mensonge, évalue la tension et le pouls dans les doigts. Des changements dans le rythme de base de la tension et des pulsations seraient des signes de mensonge et déclencheraient un choc électrique à la tête servant ainsi de stimulus désagréable (punition). Cependant, les réactions physiologiques au test sont problématiques et leur validité est discutable.

L'être humain est considéré comme le meilleur outil de détection des mensonges. Des études et des statistiques montrent que, s'ils sont entraînés, les humains atteignent une précision de 90 % dans la détection des signes de mensonge. L'observation des signaux physiologiques, le manque de spontanéité de l'expression, l'hésitation de la voix, la résistance et d'autres signes physiques sont des signes mesurables associés au contraste entre cognition et émotion.

## **6.3 Importance de la reconnaissance des expressions faciales des émotions**

La reconnaissance des micro-expressions et des manifestations des émotions sur le visage est capitale pour une meilleure compréhension des relations interpersonnelles, pour l'adaptation intra-personnelle et pour le développement de l'intelligence émotionnelle et de l'empathie. La recherche a montré que la capacité à reconnaître les émotions à travers les micro-expressions du visage se traduit par de meilleurs scores d'empathie rapportés par les patients du groupe d'étude par rapport au groupe de contrôle.

L'entraînement aux expressions du visage augmente également la conscience de ses émotions, ce qui nous permet de reconnaître quand nous devenons émotionnellement vulnérables et donc de mieux gérer nos expressions émotionnelles.

### *Application pratique des expressions et micro-expressions du visage*

La connaissance des expressions du visage a une application pratique multidisciplinaire : tout domaine de connaissance ou toute profession où il faut lire les états émotionnels des autres peut bénéficier de cette compétence. Parmi les exemples, citons l'évaluation psychologique, la traque des criminels, la prévention du terrorisme, la détection des mensonges dans les entretiens d'embauche, les enquêtes policières, le soutien et l'évaluation cliniques, le marketing et les ventes, la recherche et l'industrie de la télévision.

L'étude du comportement non verbal n'est pas une tendance "sensationnaliste" de la psychologie, mais une tendance à penser la psychologie comme une science appliquée à la vie quotidienne, pour chercher à mieux comprendre l'autre. Les expressions du visage ne peuvent plus être traitées avec le simple "bon sens", en ignorant les signes objectifs que la relation complexe entre cognition et émotion permet de mettre en évidence à travers le visage.

Il existe désormais des cours, des modules, des logiciels de formation et d'autres outils qui permettent à un psychologue ou à tout autre professionnel de développer son analyse objective des signaux émotionnels du visage.

Beaucoup pensent qu'il serait pertinent d'intégrer ces connaissances issues de plus de quatre décennies de recherche dans les programmes de psychologie ou dans les disciplines des techniques d'observation, en mettant l'accent sur les expressions émotionnelles du comportement.

L'intérêt pour les expressions du visage en psychologie ne doit pas être motivé par le désir de découvrir des mensonges, mais plutôt par ce qui devrait être le cœur de la psychologie : l'équilibre émotionnel. Il est donc important de comprendre pourquoi nous avons des émotions, quels exercices peuvent améliorer notre vie émotionnelle, comment nous pouvons reconnaître les émotions chez les autres (par exemple par les expressions du visage et les micro-expressions) et comment nous pouvons gérer les émotions des autres et notre propre désir d'agir émotionnellement.

## 6.4 Mini vs Micro vs Macro

Il n'y a pas que les micro-expressions du visage : le reste du corps transmet beaucoup plus régulièrement des informations sur les pensées, les désirs, les peurs, les émotions et les intentions. Si quelqu'un aère sa chemise ou joue avec ses pouces pendant qu'on lui pose des questions, vous devez savoir ce que cela veut dire, outre qu'il a peut-être chaud et ne sait pas quoi faire de ses mains. Ces simples signes peuvent en fait signifier la présence de problèmes, de malaises, d'insécurités.

En 1966, deux chercheurs, Haggard et Isaacs, ont découvert, en visionnant des films de couples en thérapie, ce qu'ils ont appelé des "expressions micro-momentanées". Ils ont remarqué un comportement si rapide qu'il était difficile de le voir, sauf en mettant le film au ralenti. Quelques années plus tard, sur la base de ces travaux antérieurs et de l'observation de ces mêmes comportements, Paul Ekman a inventé le terme "micro-expressions" en étudiant la psychologie de la duperie. Ekman l'a ensuite intégré dans son livre "Telling Lies" (« Je sais que vous mentez ! »).

Ce que Haggard et Isaacs, ainsi que d'autres, ont découvert, c'est que nos visages révèlent souvent des sentiments qui sont intentionnellement cachés. Cela s'est évidemment avéré utile pour détecter les conflits lors d'une thérapie de couple. Malheureusement, avec le temps, le terme "micro-expressions" a fini par englober trop de choses, ne permettant plus, par exemple, de distinguer les mimiques faciales vraiment minuscules, petites ou grandes. Des erreurs ont également été commises dans la distinction entre les comportements rapides et ceux qui sont super rapides, mais qui n'ont rien à voir avec le fait d'être "micro" ou "petit".

Par conséquent, comme de nombreuses manifestations du visage ont été regroupées sous le terme de "micro-expression", il est souvent difficile de déterminer leur véritable signification. En réalité, il existe d'autres comportements du visage, souvent complètement ignorés et regroupés sous le terme de "micro-expressions".

Il faut reconnaître, comme l'a souligné David Matsumoto, qu'il existe des comportements, des gestes ou des expressions du visage qui se produisent sans stimulation consciente et qui révèlent nos véritables sentiments et nos

émotions cachées. Certains de ces comportements ou expressions se produisent très rapidement (1/15e, 1/25e de seconde) et d'autres semblent durer trop longtemps. En outre, certains comportements sont difficiles à observer car ils sont très légers (par exemple, les muscles qui se contractent juste sous l'œil).

L'essentiel pour les observateurs est de bien comprendre que lorsque ces comportements se produisent, il ne faut pas leur donner plus de sens que nécessaire. Comme Ekman, Frank, DePaulo, Burgoon et Vrij l'ont répété, il n'existe pas de comportement unique indiquant une tromperie. Il existe bien des indicateurs de stress, de détresse psychologique, d'angoisse, d'aversion, de problèmes ou de tension, mais pas de tromperie. En fait, plutôt que de se concentrer sur la tromperie, il est bien plus utile de chercher un "détecteur de problèmes". En observant les manifestations physiques de la détresse psychologique, nous voyons notre corps communiquer qu'il y a des "problèmes" : quelque chose nous dérange, la bonne question à poser est donc "qu'est-ce qui nous dérange ?".

Pour comprendre les gestes ou les comportements du visage, on peut les catégoriser en mini, micro ou macro mouvements (selon la vitesse), asymétriques ou rigides. La liste suivante n'est pas exhaustive, mais en se concentrant sur ces cinq domaines, il vous sera plus facile de reconnaître ce que les autres pensent ou ressentent réellement.

Le mépris n'est d'ailleurs pas un signe de tromperie, puisqu'on le détecte aussi bien chez les menteurs que chez les autres, lorsqu'ils sont interrogés par ceux qu'ils considèrent comme ayant un statut social inférieur ou qu'ils perçoivent comme étant incompetents. On peut également observer des regards de mépris de la part d'une population opprimée envers ses oppresseurs.

## 6.5 Les expressions du visage

### *Expressions de nervosité et de tension :*

- Sourcils froncés
- Yeux plissés
- Lèvres serrées
- Lèvres aspirées par la bouche
- Lèvres tremblantes
- Menton tremblant
- Les commissures contractées ou tirant anormalement vers l'oreille.

### *Expressions d'antipathie ou de désaccord :*

- Bouche froncée, généralement signe qu'on n'aime pas ou qu'on n'est pas d'accord avec quelque chose (détecté chez des bébés de quatre semaines seulement).
- Nez retroussé (le nez se lève très rapidement en signe de dégoût)
- Lèvre supérieure se rapprochant d'une aile du nez.
- Mouvement circulaire des yeux
- Clignement des yeux (généralement émis en cas de forte désapprobation)
- Yeux fermés anormalement longtemps
- Strabisme

### *Expressions de mépris*

- Rictus (le coin de la bouche se rétrécit d'un côté).
- Nez relevé, attitude hautaine
- Les yeux au ciel
- Regard méprisant

### *Expressions de surprise :*

- Sourcils relevés et courbés
- Peau du front tendue

- Rides horizontales sur le front
- Blanc des yeux visible en haut et en bas.
- Mâchoires ouvertes et séparées, sans tension ni étirement de la bouche.

*Expressions de peur :*

- Sourcils relevés et joints généralement en une ligne plate.
- Rides du front entre les sourcils.
- Paupière supérieure relevée
- Blanc des yeux visible sur la partie supérieure mais pas inférieure.
- Bouche ouverte et lèvres légèrement tendues ou allongées et tirées vers l'arrière.

*Expressions de bonheur :*

- Coins de la bouche tirés vers l'arrière et vers le haut.
- Bouche plus ou moins ouverte, dents exposées.
- Apparition d'une ride depuis l'extérieur du nez à la lèvre.
- Joues relevées
- Paupière inférieure parfois ridée ou étirée.
- Pattes d'oie près des yeux

*Expressions de colère :*

- Sourcils abaissés et rapprochés.
- Rides verticales entre les sourcils.
- Lèvre inférieure étirée
- Yeux fixes ou exorbités
- Lèvres parfois fermement pressées, commissures tournées vers le bas ou en forme de carré.
- Narines parfois dilatées
- Mâchoire inférieure vers l'avant

*Expressions de tristesse :*

- Coins internes des sourcils contractés.
- Peau sous les sourcils "triangulée", le coin interne vers le haut.
- Commissures des lèvres tournées vers le bas
- Mâchoire relevée
- Lèvre inférieure faisant la moue

*Expressions asymétriques :*

Les expressions n'impliquant que la moitié du visage entrent dans cette catégorie :

- Faux sourires
- Sourires accompagnés de strabisme ou de tension
- Décalage entre ce qui se dit et ce que le corps transmet, comme dire "je t'aime" en serrant les dents ou le visage tendu.

*Expressions pour évacuer le stress :*

Il existe un grand nombre de tics faciaux qui se développent soudain (et deviennent permanents) pour gérer la tension. En voici quelques exemples :

- Clignements incontrôlés
- Contraction des joues
- Contraction incontrôlable des yeux
- Mâchoire vers l'avant
- Déplacement de la mâchoire vers les côtés
- Morsure de la langue
- Lissage de la moustache ou de la barbe
- Contact répétitif entre doigts et nez ou yeux

Ces comportements sont non seulement répétitifs, mais peuvent s'aggraver sous l'effet du stress et parfois s'accélérer. Soit dit en passant, ces comportements sont relaxants, ce qui explique pourquoi nous développons ces tics nerveux. Le cerveau analyse ces mouvements répétitifs comme une forme d'apaisement, cela peut dans certains cas devenir pathologique.

## 7. Différences culturelles dans le langage corporel

Le langage corporel constitue la majorité de notre communication non verbale : le contact visuel, les gestes et les expressions du visage peuvent transmettre des messages très forts que vous ne devez absolument pas sous-estimer. Cependant, il existe des différences culturelles importantes dans l'utilisation du langage corporel pour communiquer. Parfois, c'est évident et parfois très subtil.

Que ce soit dans une entreprise culturellement diversifiée ou dans une analyse des marchés émergents, comprendre ce que les gens expriment à travers leur langage corporel peut être un défi.

En ce qui concerne les distances entre les gens, en général, l'invasion de l'espace vital peut en déranger certains. Mais ce n'est pas toujours le cas : dans les pays arabophones, empiéter sur l'espace social public n'est autorisé qu'entre membres du même sexe qui, contrairement à l'Occident, se parlent à des distances très proches et marchent en se tenant la main sans que cela soit interprété comme une quelconque implication homosexuelle.

Si vous observez une réunion d'affaires entre Américains et Japonais, l'élément proxémique est immédiatement perceptible, même par des yeux qui ne sont pas exactement des experts dans le domaine de la communication. Par exemple, vous pouvez immédiatement remarquer comment, à cette occasion, les hommes d'affaires japonais ont tendance à se rapprocher (parce qu'ils sont habitués à des distances plus courtes d'environ 25 centimètres), envahissant l'espace vital des Américains et les forçant à s'éloigner. D'où les mauvaises perceptions mutuelles : les Américains trouvent les Japonais intrusifs et dominateurs et les Japonais trouvent les Américains froids et distants. Franchement, l'auriez-vous cru avant de lire ce texte ?

Même le geste typique et symbolique des mains jointes prend des significations différentes selon la culture : en Europe, en raison de ses racines et de sa culture religieuse, il est assimilé à la prière ou à la soumission, tandis qu'au Japon, il s'agit d'une forme de salutation. Les Orientaux, au contraire, trouvent notre poignée de main violente, c'est pourquoi ils saluent à distance. De toute évidence, tout comportement social

est le résultat direct de modèles culturels qui ont établi les normes comportementales que les membres ont décidé de suivre par choix ou par coutume.

Attention, donc, à ne pas montrer du doigt si vous êtes en Asie, car ce genre d'action est considéré comme une offense. Dans leur étiquette, on utilise les deux mains pour indiquer. En outre, la manière physique de saluer est à éviter à tout prix : pas de poignées de main, de bises, d'accolades ou même un quelconque contact physique, comme des tapes dans le dos, mais saluez plutôt en vous inclinant.

Le geste italien utilisé pour dire "qu'est-ce que tu veux ?", les doigts joints vers le haut, veut dire "attends" dans les pays arabes et "excellent, parfait" en Turquie.

Le geste pour exprimer la "victoire", avec l'index et le majeur levés, a différentes interprétations : en Angleterre, en Irlande, en Australie et en Nouvelle-Zélande, si le dos de la main est tourné vers l'interlocuteur, cela veut dire "allez au diable". Le geste du pouce levé, qui signifie "c'est bien" dans notre pays et qui dérive du geste de l'empereur romain, qui l'utilisait pour décider de la vie ou de la mort de ses gladiateurs à la fin des jeux, veut dire "après vous" en Indonésie, tandis qu'en Afrique et en Extrême-Orient, il est très mal vu.

En Grèce, il faut faire très attention à garder la main ouverte face à l'autre personne. Alors que partout, il signifie "non merci, ça suffit", ce geste, appelé "moutza", exprime le dégoût et est très vexant : pour montrer le chiffre cinq, les Grecs tournent généralement la paume vers eux. Incroyable mais vrai, c'est le monde de la communication corporelle internationale. Vous trouverez d'ailleurs ci-dessous une liste plus détaillée de certaines différences culturelles.

### *Les expressions du visage*

De nombreuses expressions du visage semblent être universelles et reconnues dans le monde entier. Des recherches menées par l'équipe de Paul Ekman ont montré que plus de 90 % des expressions communes ont été identifiées par des personnes de cultures très différentes. Au cours de l'étude, plus de 10 000 expressions du visage ont été montrées à des

personnes issues de différentes cultures occidentales et de groupes africains isolés et pré-lettrés.

Ces émotions universelles, comme nous l'avons appris, s'accompagnent de différentes expressions du visage :

Bonheur : relèvement des coins de la bouche, joues relevées et muscles autour des yeux tendus.

Tristesse : abaissement des coins de la bouche et élévation de la partie intérieure des sourcils.

Surprise : sourcils relevés, yeux et bouche ouverts.

Peur : sourcils arqués et froncés, yeux grands ouverts, bouche légèrement ouverte.

Mépris : sourcils baissés, lèvre supérieure relevée, nez retroussé, joues relevées.

Colère : sourcils baissés, yeux saillants, bouche bien fermée.

### *Les salutations par une poignée de main*

La simple poignée de main peut varier d'une culture à l'autre. Elle est largement acceptée comme la norme, mais il faut varier la fermeté en fonction du lieu. Dans la culture occidentale, une poignée de main ferme est généralement perçue comme autoritaire et sécurisante, tandis que dans de nombreuses régions d'Extrême-Orient, elle est perçue comme agressive et on préfère s'incliner pour saluer.

Dans certaines régions d'Europe du Nord, une poignée de main rapide y est la norme. Dans certaines régions d'Europe du Sud, d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud, la poignée de main doit au contraire être plus longue et plus chaleureuse, la main gauche touchant parfois les mains jointes ou même le coude. En Turquie, par exemple, une poignée de main ferme est considérée comme impolie et agressive. Dans certains pays africains, une poignée de main ferme est la norme. Dans les pays islamiques, les hommes ne serrent jamais la main des femmes en dehors de la famille.

## *Les gestes de la main*

Nous utilisons les gestes pour souligner certains points d'un discours et illustrer ce que nous disons. Les gestes de la main peuvent signifier des choses très différentes selon les cultures.

Le signe "ok" en Grèce, en Espagne ou au Brésil signifie que vous interpellez méchamment quelqu'un. En Turquie, il est considéré comme une insulte contre les personnes gays.

Quand Nixon visita le Brésil dans les années 1950, les habitants se sont vexés qu'il leur adresse ce qu'il considérait comme un signe d'approbation (ok). Selon eux, l'homme politique américain les insultait par ce geste obscène, il n'avait pas prêté attention à la différence culturelle dans la transmission d'un message non verbal.

La *tape sur le menton*, en France, en Belgique et en Tunisie, montre le désintérêt pour l'interlocuteur, ou qu'il vaut mieux qu'il s'en aille. En Italie, elle signifie "je n'en ai rien à faire".

Le "V" de victoire : le signe de deux doigts ouverts en forme de V aux États-Unis est un symbole de paix, alors qu'en Australie, au Royaume-Uni, en Irlande et en Nouvelle-Zélande, c'est un geste grossier, souvent utilisé pour indiquer le mépris ou le défi à l'autorité.

En Amérique et dans les cultures européennes, le pouce levé est le signe d'un travail bien fait, alors qu'en Grèce ou au Moyen-Orient, c'est une insulte.

Plier l'index, la main vers le haut est un geste courant qu'on utilise aux États-Unis et dans certaines régions d'Europe pour inviter quelqu'un à se rapprocher. Cependant, il est considéré comme impoli en Chine, en Asie de l'Est, en Malaisie, à Singapour, aux Philippines et dans de nombreuses autres régions du monde. Il est particulièrement impoli avec les gens : il n'est utilisé que pour attirer les chiens dans de nombreux pays asiatiques et aux Philippines, il peut même conduire à une arrestation.

Les Australiens, les Américains, les Britanniques et les Canadiens croisent les doigts pour souhaiter bonne chance, tandis qu'au Vietnam, il indique les

organes génitaux féminins dont l'index et le majeur croisés rappelleraient la forme.

Le geste des cornes, quant à lui, est utilisé aux États-Unis par les "rockers" comme un signe d'approbation (signifiant en gros "le rock c'est cool"), tandis qu'en Italie, au Brésil, en Espagne, au Portugal et en Colombie, il indique que votre conjoint vous trompe.

En 2005, le président George W. Bush a levé le poing, l'index et l'auriculaire tendus pour imiter le logo de l'équipe de football des Longhorn du Texas. Les journaux du monde entier ont exprimé leur perplexité face à un tel geste.

### *Le contact oculaire*

Dans la plupart des pays occidentaux, le contact oculaire est un signe de confiance et d'attention. Nous avons tendance à penser que si une personne détourne le regard pendant que nous lui parlons, elle est désintéressée et cherche peut-être quelqu'un d'autre à qui parler. Dans de nombreux pays du Moyen-Orient, le contact visuel entre personnes du même sexe a tendance à être plus soutenu et plus intense que la norme occidentale. Dans certains pays du Moyen-Orient, le contact visuel au-delà d'un bref regard entre personnes du sexe opposé est inapproprié.

Dans de nombreux pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine, cependant, un contact visuel soutenu serait considéré comme agressif et pourrait générer des conflits. Ces cultures ont tendance à être bien conscientes de la hiérarchie et éviter le contact visuel est un signe de respect pour les dirigeants et les aînés. Dans ces régions du monde, les enfants ne regardent pas l'adulte qui leur parle, et les employés n'établissent pas de contact oculaire avec leurs responsables.

### *Les mouvements de tête*

Dans certaines régions de l'Inde, les gens bougent la tête d'un côté à l'autre pour confirmer et montrer qu'ils écoutent attentivement. Ce mouvement de tête vient de l'occupation britannique, car les Indiens occupés craignaient de

faire "non" de la tête aux soldats, mais voulaient témoigner des signes de compréhension.

### *Le toucher*

L'Europe du Nord et l'Extrême-Orient sont considérés comme des cultures sans contact, autres que la poignée de main entre personnes qui ne se connaissent pas bien. Même heurter involontairement le bras de quelqu'un dans la rue nécessite des excuses formelles.

Une innocente accolade a fait la une des journaux du monde entier en 2009 : la première dame américaine, Michelle Obama, a enfreint le protocole royal lors d'une visite en Grande-Bretagne en embrassant la reine.

En revanche, dans les cultures où se toucher est important, comme au Moyen-Orient, en Amérique latine et en Europe du Sud, le contact physique est un élément essentiel de socialisation.

Dans une grande partie du monde arabe, les hommes se tiennent la main et s'embrassent en signe de salutation, mais ne le feraient jamais avec une femme. En Thaïlande et au Laos, il est tabou de toucher la tête de quelqu'un, même celle des enfants. En Corée du Sud, les personnes âgées peuvent toucher les jeunes avec force lorsqu'ils se frayent un chemin dans la foule, mais les jeunes ne peuvent pas en faire autant.

### *Le contact physique*

Les personnes issues de cultures à contact étroit ont tendance à s'approcher lorsqu'elles parlent et ont souvent un contact physique. L'Amérique latine, l'Europe du Sud et la plupart des pays du Moyen-Orient en sont des exemples. Dans les cultures à faible contact, les gens se tiennent à une plus grande distance et évitent généralement le contact physique. L'Extrême-Orient en est un exemple. Les règles sont généralement assez complexes : elles peuvent différer selon l'âge, le sexe, l'origine ethnique, la profession et le statut des personnes concernées.

### *Les postures*

Faites attention à votre position si vous participez à des réunions ou à des dîners. S'asseoir les jambes croisées est considéré comme un manque de

respect au Japon, surtout en présence d'une personne plus âgée ou plus respectée que vous.

Montrer la semelle de ses chaussures ou la plante de ses pieds peut offenser les gens de certaines régions du Moyen-Orient ou de l'Inde. C'est pourquoi jeter des chaussures sur quelqu'un est une forme de protestation et une insulte dans de nombreuses régions du monde, comme l'a découvert l'ancien président américain George W. Bush lors d'une visite en Irak en 2008.

### *Le silence*

Bien qu'il puisse passer pour un simple défaut de communication, le silence peut être lourd de sens dans des contextes culturels différents. Les cultures occidentales, notamment celles d'Amérique du Nord et du Royaume-Uni, ont tendance à considérer le silence comme problématique. Dans nos relations au travail, à l'école ou avec nos amis, le silence est gênant. Il est souvent perçu comme un signe d'inattention ou de désintérêt.

Dans d'autres cultures, cependant, le silence n'est pas considéré comme négatif. En Chine, le silence peut montrer l'approbation et la serviabilité. Dans de nombreuses cultures aborigènes, la réponse à une question ne sera donnée qu'après une période de silence contemplatif. Au Japon, le silence des femmes peut être vu comme l'expression de la féminité.

### *Le genre*

Dans de nombreuses cultures, ce qui est acceptable pour un homme ne le sera pas forcément pour une femme. L'exemple le plus évident est le sujet de la tête couverte dans certains pays musulmans, mais au sein de religions telles que l'islam et l'hindouisme, ne serait-ce que serrer la main d'une femme peut être considéré comme une offense.

## 8. La communication non verbale et le genre

Le langage corporel féminin et masculin n'est pas si différent. Nous utilisons tous les mêmes expressions du visage et, pour la plupart, le même langage du corps pour exprimer nos émotions. Mais il existe quelques différences mineures qui les distinguent.

### *L'attirance du sexe opposé*

Lorsque les femmes veulent attirer les hommes, elles adoptent un langage corporel plus féminin. Une femme accentuera son côté féminin en faisant tourner ses cheveux, en riant, en faisant ressortir sa poitrine, en montrant plus ses jambes, etc.

Si une femme "passe à la vitesse supérieure" et se comporte de manière plus féminine en votre présence, ou si elle fait en sorte de montrer ses courbes, il y a de fortes chances que vous l'intéressiez.

La femme cherchant à attirer l'attention d'un homme essaie souvent de la gagner indirectement. Au lieu de marcher droit vers lui, elle peut accidentellement le heurter. Ou laisser tomber quelque chose près de lui en espérant qu'il la remarquera. Souvent, l'homme ne perçoit pas ces messages, car ils sont assez subtils. Il les considère comme des hasards et non comme des marques d'intérêt.

Pour générer cette réponse de la femme, l'homme adopte un langage corporel plus masculin. Il se tient plutôt debout, les épaules détendues, baissées et repoussées en arrière. Il occupe plus d'espace tout en gardant la tête haute et en souriant. En adoptant ce langage corporel confiant et masculin, la femme est plus susceptible de le remarquer de manière positive.

### *Les signes d'attirance*

Un des signes les plus susceptibles de provenir du langage corporel des femmes que de celui des hommes est le fait de se pavaner. Lorsqu'une femme se pavane (en ajustant ses vêtements, ses bijoux, ses cheveux, pour paraître plus séduisante), c'est souvent un signe d'intérêt. Cependant, trop le faire peut ne pas être bon signe : elle finit par ignorer complètement ce qui l'entoure (ou vous ignore tout simplement), elle a donc perdu tout intérêt.

Autre signe d'attirance que l'on ne remarque généralement que dans le langage corporel féminin : s'asseoir les jambes croisées. Cela montre qu'elle se sent à l'aise avec vous (on ne croise pas les jambes si on est mal à l'aise/nerveux). Vous pouvez également évaluer son intérêt en voyant comment elle croise ses jambes : si elle les croise vers vous, c'est le signe qu'elle se sent connectée et intéressée par vous. Mais si elle les croise loin de vous, elle montre qu'elle se sent un peu distante.

Si une femme croise les jambes loin d'un homme, il doit répondre en reflétant son langage corporel et en se penchant légèrement pour s'éloigner d'elle. Si elle croise ses jambes vers lui, il peut oser s'adresser à elle plus directement. En reflétant le langage corporel de l'autre, vous ne montrerez pas trop votre intérêt et ne paraîtrez pas "désespéré".

### *Les signes de nervosité*

Les hommes comme les femmes recourent à des comportements d'apaisement s'ils sont stressés ou anxieux. Les hommes sont plus susceptibles de se toucher et de se tripoter le visage, de se gratter l'avant-bras ou d'arranger leur cravate. Les femmes, elles, se toucheront le cou, brosseront leurs vêtements, joueront avec leurs bijoux ou se passeront la main dans les cheveux. Si ce type de langage est très présent chez une femme, il y a de fortes chances qu'elle soit anxieuse ou nerveuse.

Les signes de nervosité dans le langage corporel d'une femme n'est pas nécessairement une mauvaise chose : cela peut signifier qu'elle veut juste faire bonne impression. C'est aussi une excellente occasion de devenir plus séduisant à ses yeux en l'aidant à soulager cette nervosité. Si vous avez le pouvoir de la faire se sentir détendue, joyeuse ou excitée, elle n'en sera que plus attirée.

Pour la soulager, une des méthodes consiste à plaisanter de la situation. Si elle continue à se caresser les cheveux, vous pouvez, par exemple, dire : "Je remarque que vous n'arrêtez pas de vous caresser les cheveux. Vous êtes nerveuse ? Parce que je le suis moi-même un peu". Avec cette phrase, vous pouvez aider l'autre personne à soulager cette angoisse.

### *Le contact oculaire*

Il n'y a pas de grande différence entre la façon dont les hommes et les femmes établissent et l'utilisent. En revanche, la perception de ce contact est une autre histoire. Regarder une femme dans les yeux et remarquer qu'elle les baisse rapidement peut indiquer qu'elle est intéressée mais gênée de le montrer. Éviter ainsi le regard peut être un charmant signe d'attirance pour les femmes.

Mais si un homme détourne le regard après avoir regardé une femme dans les yeux, il n'est pas séduisant. C'est un signe d'insécurité qui n'est en général pas attirant pour les femmes. Ce qu'un homme doit faire si une femme le regarde dans les yeux, c'est lui faire un sourire chaleureux et détendu et maintenir le contact oculaire.

## **9. Situations où exploiter le langage du corps à votre avantage**

Certaines situations vous permettent d'utiliser le langage corporel à votre avantage. Dans ce qui suit, vous verrez à quel point il vous est pratique de le maîtriser lorsque vous parlez en public, lors d'un premier rendez-vous, d'un entretien ou d'une négociation.

## 9.1 La prise de parole en public

Parler en public n'est pas toujours une expérience agréable pour tout le monde. Faire une conférence, présenter un projet ou même rencontrer de nouveaux collègues peut en effrayer certains à l'idée d'être le centre d'attention.

Ce problème touche de nombreux professionnels hautement qualifiés et peut leur causer d'énormes problèmes dans leur carrière. La prise de parole en public est un facteur de différenciation professionnelle et l'une des compétences majeures de tout dirigeant à succès. Si vous voulez en devenir un, il vous faudra prendre confiance en vous et prendre l'initiative de parler en public en usant du langage du corps.

En plus de transmettre des messages et des impressions aux autres, les éléments non verbaux de notre langage influencent fortement notre état d'esprit. En ayant confiance, nous avons tendance à adopter naturellement des postures et des gestes expansifs. Ce que tout le monde ne sait pas, c'est qu'il est possible de cultiver la confiance en soi en adoptant volontairement des postures valorisantes qui impactent aussi les niveaux d'hormones de notre corps.

C'est l'une des conclusions des recherches menées par des psychologues des universités de Harvard et de Columbia. Commentant l'étude, un des chercheurs, Amy Cuddy, a déclaré que notre corps change notre esprit et que notre esprit peut changer notre attitude. Et notre attitude peut changer notre destin.

Pour dépasser la nervosité liée à la prise de parole en public, l'idéal est de demander l'avis d'un expert. Le WEB regorge de ressources incontournables sur le sujet, on a écrit de nombreux livres et créé de nombreuses formations. Si vous souhaitez investir sur vous-même, votre avenir et votre carrière, suivez les conseils ci-dessous et explorez le sujet de la manière qui vous convient le mieux. Apprenez à exploiter votre langage du corps en parlant en public.

*Gardez une posture droite*

Tenez-vous droit mais détendu, les épaules alignées et la tête légèrement relevée pour montrer que vous êtes confiant et à l'aise dans la situation.

### *Gardez vos pieds bien au sol*

Debout, tenez vos pieds légèrement écartés. Cette posture favorise l'équilibre physique et émotionnel.

### *Faites face au public*

Tenez-vous face au public pour montrer que vous êtes motivé pour parler et que vous avez quelque chose d'important à dire. Profitez-en pour établir un contact visuel : c'est important pour montrer l'intérêt que vous portez à votre auditoire et votre engagement à transmettre le message.

### *Tenez-vous naturellement*

Si vous ne faites pas de gestes, veillez à adopter une posture calme, en laissant vos bras légèrement détendus dans la zone entre votre taille et votre poitrine.

### *Les erreurs à éviter pendant une présentation*

Pour communiquer efficacement, il est important d'éviter les postures et les gestes qui montrent votre gêne ou qui attirent plus l'attention que vos propos.

Les gestes répétitifs fatiguent et désorientent l'auditoire. Ils doivent être naturels et en harmonie avec les mots.

Croiser les bras ou les mains sont des postures défensives, typiques de ceux qui se sentent menacés et qui sont fermés à la confrontation.

Tenir ses mains sur les hanches : c'est un bon exercice préparatoire à la prise de parole en public, il favorise la confiance en soi, mais c'est une posture à éviter pendant une présentation car elle peut passer pour de l'arrogance.

Mettre ses mains dans les poches : comme déjà mentionné, ce geste peut passer pour de l'arrogance ou montrer de la nervosité.

Basculer d'avant en arrière indique l'impuissance ou le découragement.

Marcher vite et souvent perturbera l'auditoire et donnera l'impression que vous êtes impatient de terminer et de partir.



## 9.2 Le premier rendez-vous

Lors des premiers rendez-vous, au lieu de chercher à savoir si vous touchez le pied de l'autre ou le pied de la chaise, vous pouvez simplement dire "Vraiment, je t'aime bien". Au lieu de vous demander si une fille se touche les cheveux pour séduire ou parce qu'elle a oublié de se coiffer le matin, vous pourriez juste lui demander : "Je te plais ?".

Malheureusement, les premières rencontres sont des rites de passage pour toute histoire qui dure au-delà de l'happy hour. Les rires nerveux aux blagues stupides, les questions banales sur la famille et le travail, les doutes sur une poignée de main ou un baiser, et autres erreurs de communication font tous partie du jeu. Mais heureusement, vous avez un avantage.

Lorsqu'une personne vous serre la main ou s'assoit devant vous, vérifiez qu'elle est bien face à vous. Est-ce qu'elle vous touche le bras et vous serre la main sur le côté ? Si oui, elle est très polie. Une fois assise, si elle est vraiment face à vous, tout va bien : c'est ce qu'on appelle la "règle du nombril".

*Comment montrer à quelqu'un que vous êtes intéressé par le langage du corps ?*

Le "3 en 15" est un excellent signal : mettre trois "touches" en 15 minutes. Une bonne façon de toucher l'autre est, évidemment, une première accolade ou une poignée de main. Si vous voulez séduire un homme, touchez sa montre ou sa cravate. Vous pourriez toucher son poignet et dire : "J'adore cette montre. Elle vous va bien." Accueillir ces contacts permettra d'établir plus facilement une relation.

Par ailleurs, si vous croisez vos jambes, la jambe qui est tournée vers l'extérieur doit être dessus. Ne créez pas de barrière entre vous. Par exemple, si celui ou celle qui m'intéresse est à ma gauche, je dois m'assurer que ma jambe droite est dessus, créant ainsi ce qu'on appelle un cercle fermé. Si mon prétendant est à ma gauche et que ma jambe gauche est dessus, alors mon nombril est tourné vers l'extérieur et je montre que je veux bien que les autres m'approchent.

Lors d'un premier rendez-vous, nous sommes amenés à penser que lorsqu'une personne croise les bras, cela signifie qu'elle ne nous apprécie pas. Mais cela peut aussi être une fausse idée. En croisant les bras, nous avons 30 % de plus de chances de rester dans cette position. Pourquoi ? Car dans cette position, nous utilisons à la fois l'hémisphère droit et l'hémisphère gauche du cerveau, le côté logique et le côté créatif. Si la personne que vous fréquentez croise soudain les bras, il faut vous poser la question : "Il ou elle a l'air mal à l'aise, y a-t-il une raison ?" Alors que c'est peut-être "Wow, j'aime bien cette fille. Je suis vraiment étonné." Il est peut-être tellement surpris qu'il traite cette information, ce qui ne veut pas dire qu'elle est négative.

Nous avons tous notre propre rythme et chacun est différent. Essayez de vous faire une opinion de l'autre avant de lui demander pourquoi il est divorcé, pourquoi il est sur Tinder ou pourquoi il n'a jamais entretenu une relation sérieuse.

### 9.3 L'entretien d'embauche

Avant toute chose, vous devez être bien informé avant de vous rendre à un entretien. Qu'il s'agisse d'une conférence, d'un entretien ou d'une soirée d'entreprise, vous devez absolument savoir ce qu'on y fait, sa taille et son histoire. C'est un prérequis pour ne pas passer pour un incompetent aux yeux de toute personne faisant déjà partie de l'"équipe" que vous voulez rejoindre. Bien souvent, l'entreprise devient, par passion ou par devoir, une seconde famille. Il est donc nécessaire de traiter le sujet avec la plus grande attention et le plus grand professionnalisme.

Poser des questions sur la carrière est toujours un bon début. Tout le monde aime se vanter ou même se plaindre. Jetez la ligne et vous verrez que c'est un bon moyen de faire mordre quelqu'un : "Depuis combien de temps êtes-vous dans l'entreprise ?", "Comment êtes-vous arrivé à ce poste ?", "Que pensez-vous du département où vous travaillez ?". Mais faites bien attention à ne pas vous écartier du sujet, à moins que votre interlocuteur ne fasse une digression.

Passons maintenant au langage non verbal que vous devrez faire adopter à votre corps pour profiter au mieux de l'entretien.

Essayez de vous asseoir bien stable sur votre chaise et d'appuyer votre dos droit contre le dossier. C'est un signe de sécurité et de confiance. Si vous avez naturellement tendance à vous recroqueviller, imaginez qu'une corde vous tire vers le haut depuis le sommet de votre crâne.

N'optez jamais pour le contact oculaire direct, mais plutôt le contact direct avec le visage. Pour vous assurer d'avoir l'air intéressé et impliqué, vous pouvez regarder différentes parties du visage de l'autre toutes les deux secondes, en déplaçant votre regard de ses yeux à son nez, puis à ses lèvres, afin de ne pas fixer ses yeux d'une manière qui pourrait sembler trop agressive.

Parlez avec les mains. Bougez sans exagérer. Lorsque vous êtes vraiment nerveux, vous avez tendance à cacher vos mains car elles vous trahissent. Mais les cacher serait interprété à tort comme un comportement méfiant.

Montrez vos mains. Lorsque les paumes sont tournées vers le haut, vous faites preuve d'honnêteté et d'engagement. Ce signe sera reçu positivement

et mettra l'interlocuteur à l'aise. Nous nous serrons la main entre autres pour montrer notre paume ouverte. C'est un facteur lié à l'instinct même de survie : sans paume de main apparente, nous restons sur nos gardes. En général, un langage du corps orienté vers l'autre, tel que des paumes ouvertes, des sourires et une posture droite, vous donne un air énergique.

Gardez vos pieds fermement au sol. Soulignons que les femmes ne doivent jamais croiser leurs genoux, mais plutôt leurs chevilles. Il y a aussi un avantage scientifique à garder ses pieds au sol. Il est difficile de répondre à des questions complexes sans avoir les deux pieds au sol : ceci est lié à la capacité d'aller et venir facilement entre le cerveau limbique reptilien et le néocortex. En d'autres termes, avoir les pieds au sol favorise le passage d'une pensée créative à une pensée rationnelle très complexe.

Travaillez votre démarche. Les recruteurs décident souvent de l'issue d'un entretien dans les 10 premières secondes. Votre entrée dans la pièce influencera ce jugement.

Épaules en arrière et cou étendu, chaque pas doit être ample et ferme. Marchez droit vers la personne que vous rencontrez, en orientant toutes les parties de votre corps dans sa direction, en maintenant le contact visuel avec des pauses occasionnelles pour respirer profondément et parler sur l'expiration. Respirer correctement est une façon de calmer ses nerfs pendant les entretiens. Il est recommandé d'inspirer lorsqu'on vous pose une question, puis de parler sur l'expiration, en suivant le flux d'air. La respiration profonde convoque notre réaction parasympathique et ainsi nous calme. Il est recommandé de prendre 10 respirations profondes et diaphragmatiques avant l'entretien pour réduire ainsi le rythme cardiaque, la pression sanguine et les niveaux d'hormones de stress.

Hochez de la tête en écoutant. En plus de maintenir un contact par les yeux et le visage, hocher de la tête témoigne de votre attention. Hochez-la de temps en temps pour montrer que vous êtes intéressé et que vous comprenez ce qui est dit.

S'appuyer pendant une conversation est naturel. Se pencher légèrement en avant montre son intérêt. N'oubliez pas que votre posture fait partie intégrante de votre conversation non verbale.

En cas d'entretien téléphonique, si vous n'avez pas l'avantage d'un entretien en face à face, il est recommandé de se lever et de marcher pendant l'entretien. Tout comme poser les pieds au sol, cela permet de "synchroniser l'hémisphère droit et l'hémisphère gauche" du cerveau et rend vos réponses plus précises. S'il s'agit d'un appel vidéo, assurez-vous que la caméra filme également vos mains : comme nous l'avons vu, les gestes font partie intégrante du langage et peuvent faire la différence entre une bonne ou une mauvaise impression.

## 9.4 La négociation

De solides compétences en négociation sont extrêmement utiles dans nombre de situations, dans l'hémicycle comme au bar de quartier. Ces compétences reposent en grande partie sur votre capacité à soutenir vos paroles par des actions qui dégagent des qualités positives, telles que l'ouverture, l'honnêteté et la confiance. Cela renforcera votre confiance et celle des autres et augmentera la volonté de coopération et d'accord de l'autre personne.

Selon de nombreux psychologues, le langage corporel et les communications non verbales ont un impact bien plus important que les mots dans une négociation. En effet, plus de 55 % des messages sont transmis par des signaux non verbaux, comme les gestes et la posture. Plusieurs études récentes ont amplement démontré que le langage du corps est un indicateur plus précis des véritables attitudes et intentions que le ton de la voix ou les mots. Les gens ont d'ailleurs 80 % de plus de chances de se souvenir d'informations qui leur ont été communiquées à la fois oralement et visuellement.

Essayez toujours d'obtenir et de garder une position avantageuse pendant les négociations en utilisant votre langage corporel, vous aurez ainsi plus de succès et garderez une longueur d'avance sur les autres.

### *Soyez ponctuel*

La première impression que vous faites sur un nouveau client, un recruteur ou un concurrent a lieu juste avant que vous n'entriez dans la pièce ou même que vous ne prononciez un mot. Vous comprendrez alors aisément qu'un retard puisse vraiment nuire à tout processus de négociation. En premier lieu, le retard est considéré comme impoli (voire carrément insultant) et finit par impliquer l'incompétence et le manque d'intégrité, ce qui irrite l'autre et le rend moins enclin à trouver un accord commun. Ensuite, la nervosité causée par le retard compromet un comportement calme, concentré et confiant pour réussir une négociation.

### *Traiter avec les bonnes personnes*

Votre capacité à donner un ton positif à une négociation repose sur le contrôle de votre propre langage corporel et sur votre intuition à répondre

aux signaux non verbaux de vos concurrents potentiels avant de choisir d'interagir avec chacun d'eux.

### *Maintenir le contact visuel avec bienveillance*

Le contact visuel est l'un des outils de communication les plus forts entre deux personnes, il transmet l'ouverture, la sincérité et la confiance. Éviter ce contact pendant une négociation empêche le développement d'une bonne relation. Cela donne à l'autre personne l'impression que vous êtes évasif ou malhonnête, ce qui rend bien sûr les négociations très difficiles.

D'autre part, le contact visuel est si fort que le maintenir trop longtemps peut vous donner l'air menaçant et également être perçu comme agressif ou intimidant. Vous devez donc essayer de maintenir un contact relativement constant, mais n'oubliez pas qu'il est naturel de détourner le regard si on réfléchit ou traite quelque chose.

### *Soyez conscient des expressions de votre visage*

Il n'est pas nécessaire d'être un magnat des affaires pour connaître les effets souvent fâcheux de vos expressions involontaires sur une discussion. Quiconque a déjà été en couple a sûrement connu ce sentiment de frustration pure et simple lorsque son conjoint le coupe au milieu d'une conversation et lui dit : "Mais pourquoi tu me regardes comme ça ?!".

Lors d'une négociation, vos expressions seront examinées à la loupe. Veillez donc à ce que vos signaux non verbaux soient positifs. Veillez à ne pas froncer les sourcils ou le front, encore moins de manière inquiétante : souriez et hochez la tête chaque fois à chaque occasion. Tenez haut votre menton et regardez l'autre personne dans les yeux. N'oubliez pas que l'autre cherchera à savoir si vos gestes reflètent vos paroles : veillez à ce qu'ils soient ouverts et positifs.

### *Restez calme et ouvrez vos membres*

Tout comme vos mots doivent dégager de la force, de la confiance et du calme lors d'une négociation, il en va de même pour votre corps. Si vous vous touchez constamment les doigts, si vous joignez vos mains ou si vous croisez et ouvrez vos jambes, vous indiquez que vous êtes dans un état de stress plutôt que de réflexion. Gardez vos jambes calmes et associez les mouvements de vos mains à l'expression de vos paroles.

De même, croiser vos mains sera interprété comme un signe négatif de fermeture, ce qui ne vous aidera pas à prendre confiance dans la négociation. On ne parle pas à quelqu'un qui semble avoir déjà pris sa décision ! Ne croisez donc pas les bras ni les jambes et gardez une certaine distance entre vos mains pour paraître ouvert d'esprit et prêt à écouter les autres points de vue.

### *Gardez vos mains en place*

Les mains sont extrêmement utiles et peuvent ajouter beaucoup à votre communication. Lorsque vous négociez, la règle générale est d'éloigner les mains de votre visage. Se frotter le visage ou la tête est généralement considéré comme un symptôme de nervosité.

De même, garder ses mains sur la bouche ou les yeux indique que vous allez vous cacher ou mentir. Ayez l'air confiant et sincère en gardant vos mains loin de votre visage, le plus largement ouvertes que possible.

### *Ralentissez et faites silence*

Tout le monde, quelle que soit la situation, veut sentir que son avis a été entendu, respecté et pris en compte avant que l'autre ne prenne sa décision. Cependant, le stress de la négociation, combiné à votre excitation et à votre désir de transmettre votre point de vue, peut vous rendre nerveux et trop enthousiaste et vous amener à précipiter vos propos. Écoutez attentivement l'autre, faites une pause pour montrer que vous réfléchissez à ce qu'il a dit et assurez-vous que votre réponse est lente et calme. Cela traduit le respect mais aussi la confiance dans votre position.

Les gens ne se souviennent que de 10% des informations données oralement et de 20% des informations données visuellement. Or, 80 % des informations présentées, tant oralement que visuellement, sont conservées, ce qui signifie que le langage corporel est tout aussi important que les mots.

Pour finir, ne craignez pas de vous taire pendant un court instant, ce qui peut déclencher les incertitudes de l'autre personne. Les effets de cette simple action pourraient vous surprendre. Ne perdez jamais de vue la force du silence, cette pause qui se prolonge au point d'inciter un concurrent à changer d'avis.

## Conclusion

À l'ère du numérique, nombreux sont ceux qui s'en remettent aux réseaux sociaux et aux SMS pour communiquer à distance. Bien que l'interaction virtuelle permette aux gens de communiquer à tout moment, même loin, et avec une plus grande facilité, et réduisent la pression, il est aussi vrai qu'avec ce nouveau type de communication quelque chose d'important se perd. En effet, sans voir votre interlocuteur pendant que vous lui parlez, vous risquez de manquer d'importants signaux non verbaux et para-verbaux, tels que les inflexions de la voix.

Cependant, la communication numérique change, évolue et innove en permanence. Comme vous l'avez sans doute remarqué, de plus en plus de réseaux sociaux proposent d'intégrer des vidéos, sans parler des stories Instagram, des Facebook Live et des chaînes YouTube. Pour bien utiliser ces nouveaux médias, vous devez être capable d'exploiter tout le potentiel du langage du corps. La communication non verbale sera importante aussi longtemps que les êtres humains existeront.

La communication en ligne est en train de devenir le principal mode d'interaction de millions de personnes et le langage corporel continue d'évoluer pour s'adapter à ce monde en mutation. Le langage corporel existe depuis des millions d'années et, bien qu'absent dans certaines situations, il reste toujours pertinent et le restera dans un avenir prévisible, tant que les gens continueront à communiquer verbalement. La recherche a montré que le langage corporel est vital pour le fonctionnement cognitif de l'homme, car il contribue à améliorer le transfert d'informations et la récupération lexicale.

Alors que l'interprétation du langage du corps est une compétence visuelle, les gestes concernent également ceux qui ne peuvent pas utiliser leur vue, c'est un phénomène inné qui se fait indépendamment de la présence d'un "auditoire".

Le langage corporel est utilisé dans presque tous les aspects de la vie quotidienne et observer quelqu'un peut parfois vous en dire long sur ce qu'il ressent et ce qu'il a en tête. Par exemple, au poker, les gens essaient de contrôler leur langage corporel afin de ne pas révéler leurs intentions et

leurs émotions. Sans les mots, le langage du corps peut souvent traduire l'état d'esprit d'une personne. C'est pourquoi il fait partie de nos outils de communication depuis des milliers d'années et reste si important pour transmettre des messages.

Espérons que ce livre vous ait aidé à découvrir le monde du langage du corps et à mieux le cerner. Il suffit souvent d'être 1% meilleur que les autres pour avoir un avantage concurrentiel. Dans ce petit 1% peut se cacher votre prochaine victoire. Et c'était l'objectif de ce guide : vous fournir ce 1% supplémentaire pour favoriser la réalisation de vos souhaits.

*A votre succès,*

*Robert Mercier*

P.S. : Si vous ne l'avez pas encore fait, [cliquez ici pour télécharger un livre gratuit intitulé "Les 7 secrets de la communication persuasive"](#).

Un petit guide pratique qui vous donnera les connaissances nécessaires pour améliorer vos compétences en matière de communication, parfaitement complémentaire au livre que vous venez de lire.

## **Pour conclure, voici un conseil de lecture...**

**[RHETORIQUE: L'art de savoir convaincre - Manuel de communication éloquente pour mieux parler, s'exprimer sans crainte et persuader avec des mots \(Communication Efficace\)](#)**

Tout le monde peut apprendre à faire un discours efficace et motivant.

**Il n'y a rien qui effraie autant les gens de tous types, de toutes origines sociales et de tous milieux que de devoir se lever, monter sur scène et parler face à un public.**

Qu'il s'agisse de haranguer une foule ou de présenter son dernier projet à ses collègues, la seule idée de devoir faire un discours public provoque chez certains des émotions négatives telles que l'angoisse, la détresse, voire même des excès de panique ou des réactions démesurées par rapport à l'ampleur de la tâche.

La raison en est simple : lorsque nous parlons en public, les autres centrent leur attention sur nous et cela nous fait ressentir une pression parfois méconnue : le poids d'un éventuel jugement si tout ne se passe pas comme nous l'avons prévu. Comme si cela ne suffisait pas, l'angoisse qui en découle augmente le risque du trou de mémoire, du bégaiement et des faux-pas.

**Nous avons tous déjà assisté à un discours pas très convaincant où l'orateur avait l'air nerveux, où ses silences duraient peut-être trop longtemps, ou pire encore où il n'était pas clair avec des pensées difficiles à suivre.**

L'angoisse de la prise de parole est aggravée si, dans certains cas, elle est inévitable. Si vous avez ou voulez avoir une vie importante et réussie, tant au travail qu'au niveau personnel et social, il vous faudra tôt ou tard parler lors d'une occasion spéciale. Vous devrez le faire au meilleur de vos capacités, car l'estime et la confiance que le public placera en vous en dépendront.

**Fort heureusement, les compétences d'expression orale peuvent être analysées, approfondies et améliorées.**

Ceux qui pensent être des "cas désespérés" peuvent en réalité devenir de grands orateurs. Tout n'est une question d'apprentissage et d'entraînement.

Dans ce manuel, vous apprendrez à **cultiver vos compétences grâce à une communication réussie**, à devenir un bon orateur et à avoir l'air convaincant aux yeux (et aux oreilles) des autres.

Vous verrez aussi **comment défendre vos idées**, notamment face à ceux qui les contestent, **sans avoir besoin d'argumenter**.

Enfin, vous trouverez **des exemples utiles d'arguments logiques, convaincants et efficaces** sur le plan de la **persuasion**.

Pour être de bons orateurs, il ne suffit pas de citer Cicéron et Quintilien : il faut surtout connaître leurs techniques et les adapter aux besoins de la communication moderne pour élaborer des discours séduisants qui parleront à votre public-cible et être vraiment convaincant.

**Alors, partons à la découverte de ce discours rhétorique, utilisé depuis l'antiquité et affiné au fil des siècles pour faire de vous un excellent orateur !**

# COMMENT ANALYSER LES PERSONNES: Manuel de Communication Humaine pour entrer dans la profonde psychologie d'autrui et déchiffrer leurs comportements, par le biais du langage corporel et l'empathie

Pourquoi les personnes parlent-elles et agissent-elles de telle ou telle manière ?

## **Qu'est-ce qui les pousse à faire ce qu'elles font ?**

Heureusement, cela ne demande pas des années d'entraînement pour apprendre à « lire » les personnes ; il suffit de savoir quoi relever, y porter un peu d'intérêt et un peu de mise en pratique.

Grâce à ce livre, vous apprendrez à lire et à comprendre les émotions, les langages et les comportements d'autrui : ce qui les anime, motive ou démotive, ce qui les émeut réellement, les pensées de chacun, etc.

Vous découvrirez comment identifier les traits de personnalité, le caractère, les émotions et les valeurs à travers une simple observation ou de simples demandes.

**Ainsi, chaque personne fournit plus d'informations qu'elle ne le pense. C'est à vous de les déchiffrer pour les exploiter à votre avantage.**

Voici ce que vous découvrirez dans ce livre :

- Comment améliorer la qualité de vos relations grâce à une communication qui va toucher les bonnes cordes émotionnelles chez la personne en face de vous.
- Comment reconnaître ses propres besoins psychologiques et ceux d'autrui, afin d'être capable de les satisfaire.
- Comment comprendre ce que les autres voudraient vraiment vous dire sans vraiment le dire avec des mots.
- Comment faire des présentations simples, impactantes, efficaces et immersives.

- Comment comprendre instantanément la personnalité de celui ou celle qui est en face de vous.
- Comment reconnaître et gérer les états émotionnels difficiles, les situations conflictuelles et les objections.
- Comment comprendre ce que les autres pensent de vous, simplement en les regardant en face.
- Comment maintenir une communication charismatique, convaincante, sûre et persuasive.
- Et beaucoup d'autres conseils.

**Même si vous n'êtes pas psychiatre avec des années d'études derrière vous, après avoir lu ce livre, vous serez capable de lire les expressions et le langage non verbal des autres, sans aucun effort.**

En effet, nous envoyons tous de subtils signaux avec le corps de façon inconsciente dans plus de 90 % de notre temps. Nous communiquons par le biais de notre corps à chaque instant de notre vie, y compris en dormant.

Savoir déchiffrer correctement ces signaux vous permettra d'interpréter plus facilement les pensées et les émotions des personnes autour de vous.

Vous avez désormais l'occasion d'apprendre les informations qui vous seront utiles pour le reste de votre vie.

**Si vous ne connaissez rien dans ce domaine, vous pouvez apprendre beaucoup. Ne perdez donc plus de temps !**

**[Cliquez ici et commencez à lire ce guide !](#)**