

**LES SECRETS
DE
LA COMMUNICATION NON VERBALE**

LE LANGUAGE DU CORPS

TOME I



DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image



INTRODUCTION

Qu'est-ce que le Langage du corps ?

Le langage corporel est un des modes non verbal de la communication depuis toujours.

Avant même de savoir communiquer avec des paroles, l'homme a communiqué avec les gestes, les regards et les bruits.

Bien que ce langage semble obsolète, nous avons gardé les traces dans nos gênes.

C'est comme un miroir qui nous dit ce que l'autre personne pense et ressent en réponse à nos paroles ou nos actes. Le langage du corps implique des gestes, les manières, et autres signes corporels.

DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

Le croyez-vous, dans les situations de la vie réelle, 60% à 80% des messages que nous transmettons à d'autres personnes sont transmis à travers le langage corporel et les comptes de la communication verbale réelle pour seulement 7% à 10% ?

La capacité à utiliser le langage du corps d'une manière positive et de « lire dans les pensées des autres » par leur langage du corps sépare les hommes des femmes et peut être un outil puissant pour le développement de notre personnalité globale.

C'est l'outil idéal pour une vie réussie.

Inconsciemment, nous comprenons encore ce langage, mais les mots faussent nos perceptions et sont parfois contradictoires. Il s'agit de la langue la plus utilisée au monde, mais aussi la plus secrète.

DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

CHAPITRE I

1. LA LECTURE DES SIGNES

Nous utilisons quotidiennement le langage du corps dans nos vies pour faire passer nos messages, pour parvenir à une rétroaction positive dans nos vies et pour obtenir ce que nous voulons.

Quotidiennement nous utilisons ce langage sans nous en rendre compte.

Ce langage n'implique pas seulement la bouche, mais le corps tout entier.

Imaginez-vous la puissance impressionnante de quelqu'un qui connaît ce langage ?

Magique !!

En connaissant ce langage, vous serez en mesure d'interpréter les émotions intérieures des autres personnes même si elles ne l'expriment pas directement.

Vous serez en mesure de modifier son comportement pour s'adapter à chaque situation.

Vous allez plaire et on vous fera confiance.

Croyez-moi, ce que les mots ne peuvent pas faire, le langage corporel le peut.

DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

Dans les chapitres suivants, je vais vous livrer le secret des gestes ou mouvements du corps exprimés dans des scénarios différents.

2. SUSCITER L'INTERÊT

Comment savoir si les gens sont intéressés par ce que vous dites et éviter de perdre votre temps.

Imaginez que vous êtes un professeur de chimie (ou de danse). Vous avez toujours été intéressé par la chimie (ou la danse), de sorte que vous supposez que vos élèves pensent la même chose que vous. Mais sont-ils vraiment intéressés ?

Vos méthodes d'enseignement sont-elles assez bonnes pour susciter leur intérêt ?

A moins que vous puissiez identifier les différents signes du corps de vos étudiants, vous ne savez pas ce qu'ils pensent.

A moins que vous sachiez si fixer un regard en permanence sur vous et sans cligner des yeux, est un signe d'intérêt ou une indication de quelqu'un qui est au pays des rêves, vous ne pouvez tout simplement pas prendre les mesures nécessaires pour adapter vos méthodes d'enseignement.

Et pourtant, vous feriez tout pour être dans leur tête !!!

Voici quelques-uns des mouvements exprimés par des gens qui s'intéressent à ce que vous dites :

- Ils gardent un contact visuel plus de 60% du temps. Plus les yeux sont grand ouverts, plus la personne est intéressée. En fait, une personne garde plus le contact visuel en écoutant qu'en parlant.

DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

- Leur tête est inclinée vers l'avant.
- Ils hochent la tête. Ce geste signifie qu'ils sont d'accord avec vous. Cela signifie qu'ils sont attentifs et qu'ils écoutent.
- Leurs pieds pointent vers vous.
- Ils sourient souvent. Mais attention, pas tout sourire n'exprimer le même sentiment. Un sourire oblong(jaune) n'est pas authentique. Il est utilisé pour exprimer de la courtoisie, mais pas nécessairement le bonheur ou la convivialité. Les lèvres sont retenues complètement contre les dents supérieures et inférieures, en forme oblongue. C'est généralement le sourire que de nombreuses personnes expriment lorsqu'ils font semblant d'apprécier une plaisanterie douteuse.

3. OUVERTS / EN ACCORD

Souvenez-vous. Quand vous étiez plus petit, avez-vous tenté de décoder les expressions du visage de vos parents quand vous leur demandiez de vous acheter un nouveau jouet ou de vous emmener à Disneyland par exemple ?

Mais oui !!

Le froncement de sourcils voulait vraisemblablement dire "Non!", mais un clin d'œil vous faisait bondir de joie.

En vieillissant, c'est devenu primordial d'être capable de détecter si les autres sont d'accord avec votre décision ou proposition.

C'est LE SECRET qui aidera vraiment tous les négociateurs, les employés, et même les personnes qui veulent réussir dans leurs démarches amoureuses.

DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

Ils seront capables de changer leur approche assez tôt pour s'adapter à une situation spécifique.

Il existe certaines indications qui vous diront si les gens sont disposés à accepter vos idées.

Voici la liste de quelques unes d'entre elles :

- Leur tête est inclinée vers l'avant.
- Ils hochent la tête.
- Leurs jambes sont espacées l'une de l'autre.
- Ils sourient fréquemment.
- Ils déboutonnent leur veston. Cela indique la convivialité et la volonté de collaborer avec vous.
- Leurs mains sont ouvertes. Cela indique également l'authenticité.
- Leurs mains sont à plat sur la table.
- Leurs paumes sont ouvertes.
- S'ils se touchent le menton, ils pensent.
- Ils placent leurs mains contre leur poitrine. Cela signifie qu'ils sont ouverts et ils transmettent la sincérité l'honnêteté, leur dévouement. Cependant, une femme qui place ses mains contre sa poitrine est une position défensive et peut indiquer qu'elle est surprise ou étonnée.

DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

4. CE QU'ILS PENSENT

Les gens pensent tout le temps. Mais chaque individu fait des mouvements et gestes du corps différents en fonction du type et de l'intensité de ses pensées.

Certains de ces gestes ou mouvements sont énumérés ci-dessous :

- Ils se touchent le menton. Cela signifie qu'ils évaluent les avantages et les inconvénients de la proposition / idée qui leur est présentée.
- Ils prennent leurs lunettes dans les mains. Ils commencent soit par les nettoyer, soit placer la pointe d'une branche dans leur bouche.
- Ils prennent un certain temps pour réfléchir. Une branche dans la bouche peut également indiquer qu'ils ont besoin de plus d'informations et qu'ils sont prêts à écouter.
- Ils se pincent le haut du nez, généralement avec les yeux fermés. Les personnes qui font cela, pensent très profondément. Ils peuvent être impliqués dans une situation difficile, où ils sont conscients des conséquences qui peuvent survenir à la suite de prises de décisions cruciales.
- Ils posent une paume contre le menton, index tendu le long de la joue, tandis que les autres doigts placés sous la bouche. Ce geste indique souvent des pensées qui sont critiquées ou qui contrarient d'autres personnes.
- Ils marchent avec la tête baissée et les mains derrière le dos. Les gens qui marchent de cette façon sont généralement préoccupés par leurs problèmes, et ils réfléchissent aux manières de les résoudre.

DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

5. FRUSTRATION - CONSTERNATION

Un entraîneur de basket-ball dont l'équipe perd par un point peut dire "Rrrrrrrhhhhhh!", ou peut simplement se taire tout en faisant certains mouvements ou gestes du corps qui indiquent à quel point il est déçu.

Je vous dévoile ici le secret des différents mouvements ou gestes qui indiquent la frustration :

- Ils se grattent ou se frottent la tête ou la nuque.
- Vous les entendez prononcer "tss" ou "pff"
- Ils frappent l'air, souvent des coups de pied.

6. ORIENTE VERS L'ACTION

Les gens qui sont axés sur des objectifs et fortement motivés peuvent non seulement être identifiés par la façon dont ils parlent, mais leurs mouvements parlent encore plus fort.

- Ils marchent à un rythme très rapide tout en balançant les bras.
- Ils posent les mains sur les hanches, généralement avec les jambes écartées.
- Ils marchent avec les mains sur les hanches. Cela peut indiquer une poussée de vitalité momentanée, mais peut être suivi par la lenteur.

DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

7. SUR LA DEFENSIVE – CACHE QUELQUE CHOSE

Nous allons apprendre que la bouche peut garder un secret, mais certains gestes ou mouvements peuvent indiquer que les gens cachent ou savent quelque chose qu'ils ne veulent pas que d'autres découvrent.

Voici quelques exemples :

- Ils se promènent avec les mains dans les poches.
- Ils se croisent les bras.
- Ils cachent leurs mains comme ils le peuvent.

8. L'ENNUI

Si un jour votre patron fait une présentation et tous les employés sont tenus d'écouter, vous remarquerez que beaucoup d'entre eux jouent avec leurs stylos, tapent des pieds, ou tapent des doigts sur la table.

Si près la réunion, vous entendez votre patron demander :

"Avez-vous apprécié la présentation ?"

Ils répondront certainement "oui", mais vous, vous saurez.

Leurs gestes et mouvements indiquent à quel point ils s'ennuient.

Il est bon de connaître le langage du corps, n'est-ce pas ?

Voici quelque exemple des gestes indiquant l'ennui et le désintérêt :

DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

- La tête appuyée sur la paume de la main, généralement les yeux baissés.
- Ils montrent leur inattention en fixant un point dans l'espace, les yeux ne clignent pas ou regardent fréquemment autour d'eux.
- Ils se tripotent les oreilles. Cela peut également signifier qu'ils veulent interrompre une autre personne qui parle.
- Ils cliquent sans arrêt avec leur stylo.
- Ils tapotent des mains ou des pieds.
- Ils baillent sans arrêt.
- Leurs pieds ou autres parties du corps pointent vers la sortie, comme s'ils avaient hâte de partir.
- Ils s'agitent sur leurs sièges ou chaises. Cela peut également signifier qu'ils ne sont à l'aise ou pas installé confortablement, ou ils peuvent simplement être épuisés.
- Ils croisent les jambes et activent constamment le pied suspendu avec des mouvements très légers (particulièrement pour les femmes).

Si vous êtes celui ou celle qui fait la présentation et que vous comprenez que votre auditoire montre des signes d'ennui, ne commencez pas à parler plus vite ou plus fort. Retenez-vous d'un tel acte, même si votre instinct vous dit de le faire.

Au lieu de cela, dites plutôt, "Je sens que je perds votre attention. Que se passe-t-il ?"

Écoutez ce qu'ils ont à dire. Vous découvrirez peut-être ce qui les empêche réellement de vous prêter attention.

DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

9. EXCITATION ET/OU INTERÊT

Si vous avez obtenu de l'avancement, ou reçu un cadeau spécial, ou gagné un concours, je suis sûr que vous avez fait l'un des gestes faits par des gens excités de découvrir une bénédiction.

Voici la liste des gestes ou mouvements effectués par des personnes enthousiastes :

- Ils se frottent les mains l'une contre l'autre.
- Ils frappent des mains (comme des applaudissements).
- Ils inclinent la tête vers l'avant.
- Ils croisent les doigts (vient habituellement avec l'espoir que quelque chose de grand ou spécial se passera).

10. CONFIANCE OU AUTORITE / POUVOIR

Les personnes ayant un niveau élevé de confiance en soi ont normalement plus de chances de réussir que ceux qui ont une faible estime de soi.

D'ailleurs, ceux qui affichent de l'autorité ou de la domination viennent généralement en tête car inconsciemment, ils rendent les autres personnes plus faibles.

Alors, quels sont leurs gestes ou mouvements ?

- Ils maintiennent un contact visuel ferme et regardent rarement une autre partie du corps, que sous le nez.

DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

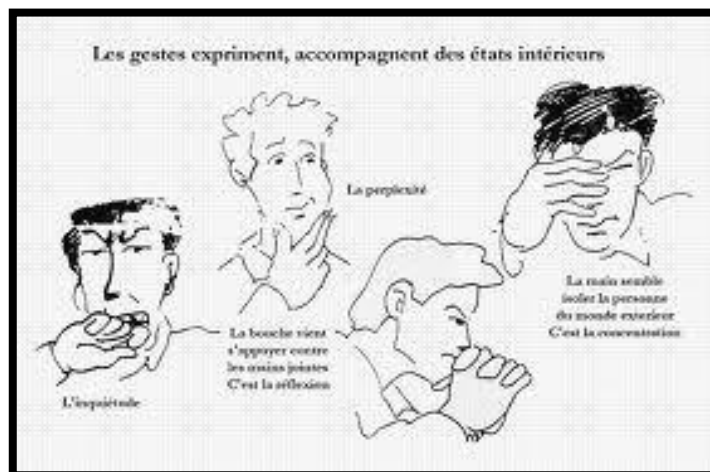
- Ils parlent avec un rythme lent, leur voix ne fléchit pas.
- Ils relèvent le menton.
- Ils gonflent leur poitrine.
- Ils maintiennent une posture érigée, debout ou assis.
- Ils s'asseyent à l'envers, le dos de la chaise leur sert de support ou de bouclier. Les gens qui s'asseyent dans cette position sont connues pour être autoritaires et agressifs.
- Ils se serrent les mains derrière le dos
- Ils placent leurs mains sur les hanches. Ils mettent leurs pieds sur la table.
- Ils ont une poignée de main ferme, la paume vers le bas.
- Ils se penchent en arrière avec les deux mains soutenant la tête.
- Ils se déplacent avec précision et sans aucune hésitation. Ils marchent avec des balancements vigoureux des bras.
- Ils joignent les bouts des doigts des deux mains (petits doigts joints, annulaires joints, et ainsi de suite). Les paumes des deux mains ne sont pas en contact l'une avec l'autre. Plus ils lèvent les mains, plus ils sont confiants
- Ils mettent une jambe sur les accoudoirs des chaises où ils sont assis. Quand ils se mettent dans cette position, cela peut également signifier qu'ils sont apathiques, désintéressé, ou insouciant. Ils peuvent exprimer "l'indifférence attitude".

DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

Cependant, vous pouvez déclarer votre domination sur les autres en vous mettant en hauteur par rapport à eux. Il n'est pas rare de voir des personnes plus grandes, avoir le contrôle de la situation.

Choisissez une chaise ou un lieu où les autres personnes doivent lever les yeux pour vous regarder. Ils penseront inconsciemment qu'ils sont plus faibles et pourront facilement être manipulés.



11. COLERE / RESISTANCE

Beaucoup de gens laissent rarement ressortir leur colère. Ils retiennent généralement leurs émotions de furie ou de rage.

Vous devez donc être en mesure de reconnaître tout geste indiquant la colère ou la résistance, pour empêcher toute possibilité "de feu d'artifice".

Voici quelques indices :

- Ils serrent les poings.
- Ils tapent des mains ou des pieds.

DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

- D'une main, ils saisissent l'autre, le bras ou le coude.
- Ils croisent les bras sur la poitrine.
- Ils clignent des yeux en permanence.
- Ils mettent leur cou à l'aise en écartant leur col, comme quelqu'un qui a chaud une belle journée d'été.
- Ils donnent des coups de pieds dans le vide.
- Ils saisissent le bord de la table en gardant les bras verticaux.

Méfiez-vous quand ils le font parce que cela pourrait vouloir dire quelque chose du genre "Tu ferais mieux de me laisser tranquille !" Ou "Tu ferais mieux de m'écouter ou tu vas le regretter !"

12. NERVOSITE / TENSION

Bonne nouvelle, la nervosité peut être désactivée !!!

Si vous êtes interviewé pour une émission de télévision (hé oui, qui sait ?), vous devez être conscient des mouvements de votre corps.

Les gens nerveux font les gestes ou mouvements suivants :

- Ils se pincent la peau entre l'index et le pouce, avec l'index et le pouce de l'autre main.
- Ils parlent d'une voix aigüe, rapide, ils bégaiement
- Ils sifflent pour dissimuler et lutter contre leur nervosité.
- Ils essaient d'humidifier leur gorge.

DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

- D'une main, ils saisissent l'autre, le bras ou le coude.
- Ils mettent leurs bras dans le dos et avec une main ils saisissent l'autre main ou le poignet.
- Ils croisent les bras, mais saisissent leurs biceps.
- Ils croisent les jambes en position debout. Leur poignée de main est fanée, la paume vers le haut.
- Ils serrent le poing.
- Ils tapent des mains ou des pieds.
- Ils serrent les mains l'une contre l'autre, telle la position des mains pendant la prière.
- Leurs yeux vous évitent.
- Leurs chevilles sont collées l'une à l'autre. Lorsqu'ils le font avec les poings serrés, cela peut indiquer qu'ils freinent leurs émotions fortes ou leurs sentiments. Quand vous les entendez dire : "Ouf", cela signifie qu'ils sont soulagés de leur nervosité, car leur angoisse est finie et ils ont survécu à un grand défi.



13. DOUTE / SOUPCON

Parfois, il est difficile d'assumer d'être considéré comme quelqu'un de douteux alors que vous êtes une personne digne de confiance.

Voici quelques indices qui peuvent indiquer la suspicion :

- Ils regardent du coin de l'œil.

DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

- Ils se frottent les yeux où se touchent les oreilles.
- Ils ont les mains dans les poches.
- Ils croisent les bras sur la poitrine.
- Leurs lunettes sont retombées sur le nez et ils regardent par-dessus. Cette attitude peut indiquer que vous êtes minutieusement analysé (à tel point que vous en devenez conscient).

Il y a un geste que vous faites habituellement quand vous doutez de vous-même – vous frottez votre nez ou votre menton. Cela se produit inconsciemment quand vous êtes incertain de votre réponse à une question critique ou lorsqu'il s'agit de la réaction des autres à votre réponse.

14. BESOIN D'ÊTRE RASSURE

Certaines personnes ont ce trouble quand ils ont l'impression qu'ils prennent toujours les mauvaises décisions.

"Dois-je vraiment acheter cela ? Peut-être que je devrais attendre une autre occasion." "Pourrai-je vraiment trouver un meilleur emploi après avoir démissionner de cette entreprise ?"

Ainsi de suite, de quoi se donner un bon mal de tête...

Pour se rassurer d'avoir fait le bon choix, et que tout ira bien, ils vont faire les gestes suivants :

- Ils mâchent un stylo.
- Ils serrent la partie charnue de leur main.
- Ils frotter le dos de la chaise quand ils sont assis.

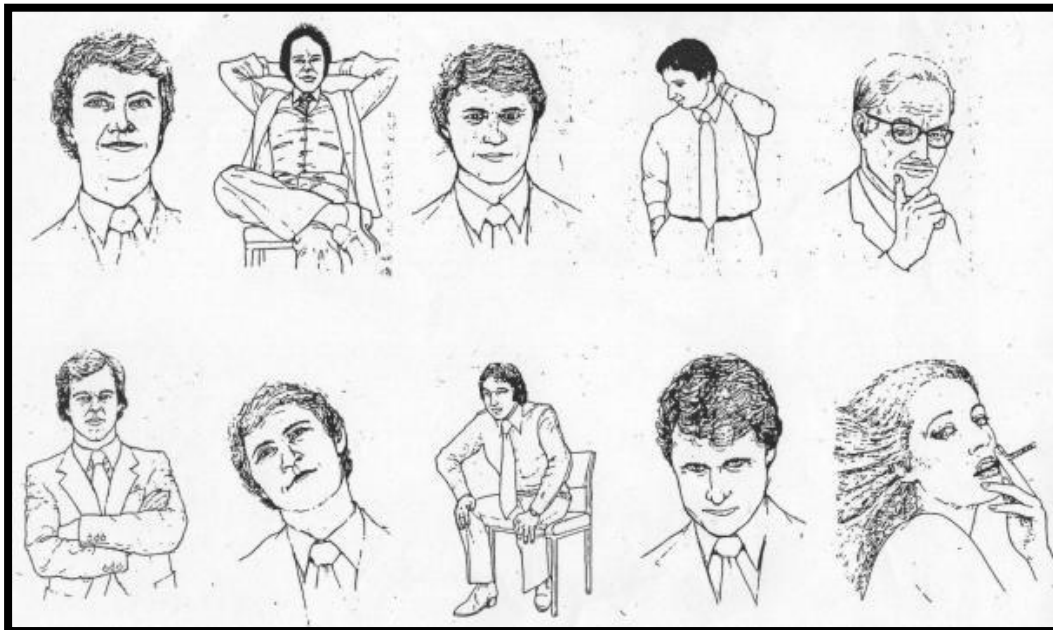
DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

- Ils se serrent les mains avec les pouces l'un contre l'autre.
- Ils se rongent les ongles (dans certains cas).
- Elles se touchent la gorge (les femmes).
- Ils secouent les pièces qu'ils ont dans les poches. (Ceux qui sont préoccupés par leurs finances).

Voici ce que certaines personnes font quand elles veulent rassurer les autres :

- Une femme donne du réconfort à une autre femme en tenant ses deux mains et parfois en les serrant. L'aspect du visage de la femme qui console, exprime un ton solennel.
- Un homme politique qui veut vous rassurer qu'il fasse un bon travail une fois élu, vous serre la main avec sa main droite et la tasse de sa main gauche.



DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

15. LA FIERTE

Les gens montrent souvent combien ils sont fiers de leurs biens matériels (par exemple, une voiture) en s'appuyant contre elle ou en la touchant.

Vous pouvez voir l'étincelle dans leurs yeux et sentir l'émotion dans leur voix.

16. COMMENT SAVOIR QUAND LES GENS MENTENT

Les gens mentent pour diverses raisons.

Cela peut être pour dissimuler une erreur ou un embarras, pour éviter de vexer les autres, pour encourager quand aucun espoir n'est perçu, ou pour éviter certaines disputes.

Cela peut aussi être en raison des problèmes psychologiques plus sérieux comme ceux qui veulent se donner une bonne image ou bien sont vaniteux à l'extrême.

Voici quelques exemples :

- Ils parlent avec une voix aigüe, rapidement, ils bégaiement.
- Ils avalent constamment la salive.
- Ils font le possible pour éviter le contact visuel. Cela s'applique particulièrement aux personnes qui veulent éviter de discuter sur un certain sujet.
- Ils sortent souvent la langue pour humidifier les lèvres.
- Ils clignent des yeux rapidement.
- Ils se frottent leur gorge.

DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

- Ils croisent les bras sur la poitrine.
- Ils sont en contact permanent avec des parties de leur visage, en particulier la bouche, les oreilles et le nez, comme s'ils les cachaient.
- Ils se déplacent constamment d'un endroit à un autre ou changent de poses.
- Leurs pieds pointent souvent en direction d'une sortie (porte).
- Ils se grattent la tête ou la nuque. Ils tapent des pieds ou des mains. Ils regardent toujours vers le bas en haussant les épaules.



DRESSCODE - CONSULTING

Conseil en image

NE TIREZ PAS DE CONCLUSIONS HATIVES

Chaque personne a un langage corporel unique. Bien que le silence indique généralement que l'individu soit réservé et décontracté, certaines personnes gardent leur colère en eux-mêmes et restent calmes. (Cela est très malsain car la colère retenue à l'intérieur peut exploser à tout moment en fureur, et causer de graves dommages).

Une bouche grande ouverte peut indiquer un choc ou de l'étonnement pour une personne, tandis que pour une autre personne, cela peut indiquer une concentration intense sur une tâche qu'elle effectue.

Toucher continuellement la bouche peut indiquer le mensonge, alors que la vraie raison peut être simplement une bouche qui démange.

Une façon de surmonter ce dilemme est de faire attention aux autres gestes et mouvements du corps de la personne concernée.

Par exemple, vous pouvez confirmer qu'une personne est vraiment nerveuse si elle exprime plusieurs indices de nervosité décrits ci-dessus.

Un jugement fondé sur un ou deux gestes peut ne pas être assez précis, bien qu'il puisse déjà être fiable.

Soyez conscient du langage du corps, mais combiner aussi vos observations avec les mots prononcés pour obtenir d'autres indices sur les sentiments de la personne concernée.

Utilisez ce pouvoir à votre avantage et devenez un expert en communication non – verbale.

***Parce que votre apparence parle de vous, sans que vous n'ayez
encore dit un seul mot !***