

Les 7 Astuces du Langage du Corps

« Celui qui maîtrise le langage de son corps a un avantage
considérable dans la vie et les relations humaines »

© www.escale-ebook.com .

Tous droits réservés pour tous pays.

À LIRE – TRÈS IMPORTANT

Le simple fait de lire le présent livre vous donne le droit de
l'OFFRIR EN CADEAU à qui vous le souhaitez. Vous avez
aussi le **droit de le revendre** en version électronique sur internet,
à 3 conditions :

1. Ne pas faire de spam pour le vendre. Le spam est un
courrier commercial non sollicité adressé à une ou des
personnes qui ne vous connaissent pas. *
2. Ne pas l'intégrer à une chaîne d'argent. *
3. Le garder intact comme vous l'avez reçu et respecter
son copyright. *

Vous pouvez garder tout l'argent que vous gagnerez en le
revendant. Vous pouvez aussi l'offrir en bonus, en vente
groupée ou le mettre aux enchères sur eBay et sur les ventes
d'enchères.

** Bien sûr, si vous ne respectez pas une seule de ces conditions, le droit de revente
vous sera immédiatement retiré, et l'auteur se réserve le droit légitime de vous
réclamer des dommages et intérêts.*

Qu'est-ce que le langage du corps ?

Le langage du corps est un mode de communication silencieux ou non verbal que nous employons dans chaque aspect de notre interaction avec une autre personne.

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

Pouvez vous imaginer que dans les situations de la vie courante, 60% à 80% des messages que nous transmettons aux autres passent par le langage du corps et que la communication verbale réelle ne compte que pour 7% à 10% ?

Notre capacité à utiliser le langage du corps d'une manière positive et de lire dans les pensées des autres par le biais de leur langage du corps sépare l'homme du petit garçon (ou la femme de la petite fille), et peut devenir un outil puissant pour le développement général de notre personnalité.

Imaginez pouvoir **créer une forte impression** dans votre travail, vos affaires et aussi dans le domaine de l'amour en possédant des connaissances dans ce champ d'étude qui n'est pas si courant, mais qui est pourtant si efficace. C'est l'outil silencieux d'une vie réussie.

Le langage verbal, à part quelques rares lapsus, est tout à fait conscient.

L'homme réfléchit à ce qu'il va dire. Difficile donc de juger quelqu'un par la parole, il peut dire ce que vous voulez entendre.

Par contre, le langage du corps est la plupart du temps **inconscient et révélateur** de la psychologie de l'individu. Il est donc nettement plus facile de mentir par la parole que de mentir avec le corps...

La manière dont une personne va s'asseoir en face de vous par exemple, est toujours l'une des marques de fabrique de sa personnalité, mais également un indice du climat mental dans lequel elle se trouve.

Si elle s'assoit et pose sagement ses mains sur ses cuisses, elle est en position de soumission.

Si elle se pose sur le bord du fauteuil, cela traduit plutôt un sentiment de découragement.

Assise en travers du siège, de biais, elle exprime un besoin de se protéger car elle se sent dominée...etc.

Les gestes sont donc un inépuisable sujet d'observation, tout comme les objets qu'affectionnent certains, notamment les “objets corporalisés”.

Comme la cigarette ou la petite chaîne que l'on passe son temps à triturer. Ce sont là en fait des objets transitionnels qui ont une fonction de réassurance.

Peut-on changer certains de nos gestes ou contrôler notre attitude ?

Cela peut s'avérer utile si certains de ces gestes sont disqualifiant, et offrent une image négative de vous. Il faut alors apprendre à les repérer afin de les transformer ou les maîtriser.

C'est important dans certaines situations comme des rendez-vous professionnels, des entretiens de recrutements ou des examens.

Mais ce n'est pas tâche aisée, car nos comportements sont en fait très ritualisés.

Nous avons par exemple toujours la même façon de dormir (sur le côté, gauche ou droit, sur le dos ou le ventre), toujours la même façon d'allumer un briquet, toujours la même façon de serrer la main...

Ce sont des gestes qui se reproduisent plus souvent que les autres parce que privilégiés inconsciemment.

Certains sont très visibles, d'autres sont plus difficiles à repérer car ils sont le plus fréquemment liés à un contexte émotionnel. Et quand ils sont poussés à l'extrême, ces refrains gestuels peuvent traduire un comportement névrotique.

Celui qui maîtrise le langage de son corps a un avantage considérable dans la vie et les relations humaines.

Le langage du corps est composé des éléments suivants:

- **Vos mouvements**. Ils devraient être nonchalants, comme si vous étiez sûr de vous. Ce ne sera pas une raison pour vous précipiter ni tenter d'impressionner qui que ce soit. Déplacez-vous, faites ce que vous voulez, soyez le plus naturel possible.
- **Le déplacement de votre corps**. Vos bras ainsi que vos jambes devront être étalées. N'ayez pas peur de prendre trop de place.
- **Votre voix**. Elle devra être calme, apaisante, et ferme. Ne parlez pas trop vite pour ne pas fatiguer votre voix.
- **Votre visage**. Gardez vos muscles faciaux détendus. Ne crispez pas votre mâchoire, ne fronchez pas les sourcils, ne plissez pas votre front.
- **Vos épaules**. Gardez-les détendues comme si vous sortiez d'une séance de massage. Ne les haussez pas comme quelqu'un de nerveux.

Il y a ce que vous dites avec les mots et il y a ce que vous dites avec le corps.

Soyez congruent

On dit qu'il y a congruence lorsque ce que l'on montre (comportement externe) est en accord avec ce l'on pense (processus mentaux) et ce que l'on ressent (état interne).

En développant votre sens de l'observation, vous apprendrez à repérer si votre interlocuteur est congruent ou non.

Votre corps renseigne sur ce que vous ressentez, sur ce que l'on appelle votre état interne.

Nous pouvons donc dire que notre comportement externe et notre état interne sont liés.

Là où les choses deviennent intéressantes, c'est qu'il existe des mécanismes de rétroaction : le biofeedback.

Mettez votre corps dans une attitude agréable de détente et... peu à peu votre mental devrait suivre ainsi que votre état interne, c'est à dire votre ressenti (émotions, sensations...).

Votre corps envoie des messages à votre interlocuteur

A vous de choisir les messages que vous voulez lui adresser...

1. **Premier message: « je suis intéressé par ce que vous dites et à votre écoute. »**
 - Montrez par des hochements de tête que vous l'êtes vraiment en faisant des « oui » de la tête.

- Regardez bien la personne, souriez si elle dit des choses agréables; à l'inverse ayez un visage grave et attentif si elle dit des choses qui sont tristes pour elle...
- Les muscles du front dans une situation d'écoute devront plutôt être relevés ce qui a pour effet d'agrandir les yeux et de donner le sentiment d'une écoute plus attentive encore.

2. Deuxième message: « **je suis ouvert et disponible.** »

- Ne croisez pas les bras, ne vous mettez pas en arrière, ne mettez pas les mains sous la table.
- Au contraire, penchez-vous légèrement vers votre interlocuteur ; si vous êtes un homme et que vous êtes assis, ayez les jambes entrouvertes plutôt que serrées ou croisées, les bras ouverts, les mains non crispées et dans les gestes, montrez de temps en temps les paumes.
- Pour accueillir quelqu'un, ouvrez les bras plus ou moins grand suivant l'importance du message que vous souhaitez envoyer. Ne dit-on pas: "j'ai été accueilli à bras ouverts!" ...

3. Troisième message: « **J'ai confiance en vous, je ne suis pas inquiet.** »

- Les muscles du visage seront détendus, surtout ne fronchez pas les sourcils ce qui augmente la dureté du regard.
- Les mouvements des yeux seront plus lents ; évitez de balayer très vite la pièce du regard ; ayez les yeux qui sourient.

4. Quatrième message: « **je suis quelqu'un de pondéré et calme.** »

- Pas de mouvements rapides des mains et des bras.

- Entraînez-vous à ralentir les mouvements, ce qui aura pour effet de mettre votre interlocuteur en confiance et de le détendre.
- Ne bougez pas sans arrêt les jambes sous la table si vous êtes assis.
- Ralentissez le débit de la parole.

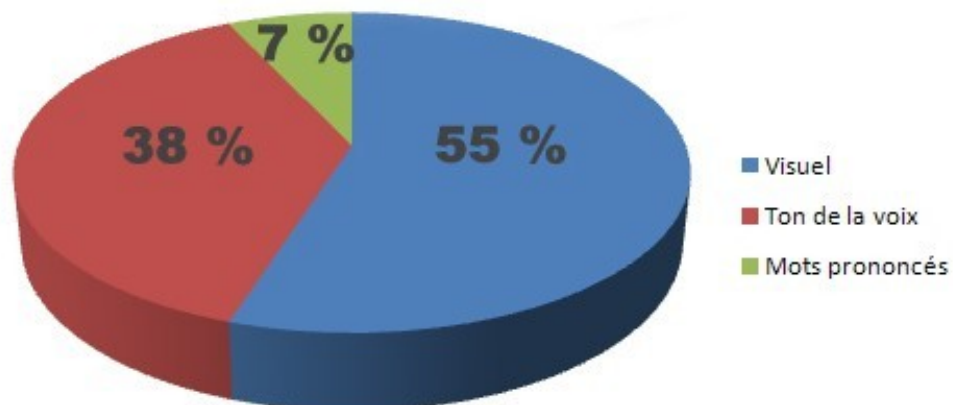
5. Cinquième message: « **je suis passionné par ce que je dis.** »

- Là, accélérez vos mouvements et aussi votre débit de paroles, mais attention vérifiez que votre interlocuteur vous suit.

Les secrets du langage du corps sont peu connus. Assez peu de gens reconnaissent l'importance d'utiliser le langage du corps à leur avantage.

C'est en 1967 que le chercheur à l'université de Californie, Albert Mehrabian, mit en évidence l'impact du langage du corps par deux études.

Ses conclusions ont révolutionné les systèmes de la communication corporelle et se décomposent ainsi:



Les mots ne représentent que 7% du pouvoir de conviction

Le langage du corps représente donc 93% de la communication.

Si nous sommes attentifs à seulement 7% de ce que disent les autres, où va le reste de notre attention ?

Vous l'avez deviné : au langage corporel.

Permettez-moi de vous donner les **7 principes élémentaires** qui vous permettront d'utiliser votre langage corporel de manière beaucoup plus efficace et interagir avec les autres.

1. **Toujours regarder directement votre interlocuteur dans les yeux**, lorsqu'il vous parle. Cela peut paraître difficile au premier abord, mais c'est sans doute le premier ingrédient du langage corporel, pour interagir avec succès dans votre communication.
Note: Ne jamais regarder fixement quelqu'un.
2. **Adoptez une position droite**. Ne pas vous courber. Ne pas respecter cela projettera une image de quelqu'un qui a une faible estime de soi.
3. **Sourire**. Le sourire est un puissant signal de notre langage corporel. Il n'est pas recommandé de sourire constamment (les gens auront l'impression que vous cherchez leur approbation), vous devrez toujours faire un effort pour paraître heureux et optimiste.
4. **Ne faites pas de gestes nerveux à répétition**. Lorsque vous parlez à quelqu'un, il est important d'utiliser les mouvements du corps, mais jamais de gestes rapides et répétitifs.
5. **Créez votre propre espace personnel**. Assurez-vous de permettre aux autres de savoir que vous avez votre propre espace personnel et ne les laissez pas pénétrer votre intimité.

Note: Ne laissez plus personne envahir votre espace personnel.

6. **Dédiez toute votre attention à la personne à qui vous parlez.** Ne pas constamment regarder autour de vous, comme si vous étiez mal à l'aise ou pas intéressés.
7. **Assurez-vous prêter attention à toutes ces astuces lorsque vous rencontrez quelqu'un de nouveau.** Les premières impressions comptent pour beaucoup. Vous voulez faire la meilleure impression possible.

La plupart des gens ne sont pas conscients de la façon dont ils sont eux-mêmes.

Les gens vont détecter inconsciemment les signaux du langage corporel.

Faites un effort pour appliquer l'ensemble des sept conseils et les gens réagiront différemment, lorsque vous leur parlerez.

Pour en savoir plus :

<http://www.langage-du-corps.escale-ebook.com/>