

# "La communication non verbale ou l'art de partager ses émotions sans dire un mot!"

## **Nous vivons dans un monde fait d'interactions, d'échanges et de partage d'informations.**

La socialisation, le développement de capacités relationnelles semble donc être une des conditions à l'épanouissement personnel.

Ces phénomènes s'appuient sur notre communication. Il apparaît donc nécessaire de mettre à jour les moyens à notre disposition pour convoier les messages les plus clairs, les plus chargés de sens, afin de favoriser notre adaptation à notre environnement.

C'est là que la communication non verbale fait son apparition.

En effet, bien loin de ce que vous pourriez imaginer, la communication non verbale représente la plus grande partie de vos moyens d'expression.

## **Plus de 80% du message que vous délivrez ne nécessite en effet pas de formulation concrète.**

Impressionnant non ?

Pour grossir le trait, cela signifie que vos capacités sociales ne dépendent pas de votre dialogue avec autrui, mais bien plus de la manière dont vous partagez vos idées et de votre attitude en règle générale.

Conscient ou non, vous voilà donc face à un problème de poids : comment améliorer votre relationnel en utilisant votre langage corporel ?

C'est ce que nous nous proposons d'étudier ensemble.

## **1. Les composantes de la communication non verbale**

Avant de commencer à développer notre raisonnement, il convient évidemment de définir ce qu'est la communication non verbale. En effet, elle regroupe plusieurs phénomènes, tous aussi importants les uns que les autres, qui révèlent votre état d'esprit et les émotions qui vous animent.

### **• Communication non verbale et position du corps**

Si cela paraît évident, votre position corporelle en dit long sur votre psychologie du moment. Il est donc important de savoir quelle image vous renvoyez afin d'affûter cette dernière et de l'adapter à votre environnement.

Personne ne veut avoir l'air stressé ou fermé lors d'un entretien d'embauche ou à l'inverse trop désinvolte ou désintéressé lors d'une rencontre qui pourrait donner lieu à l'apparition des mécanismes de la séduction.

Ainsi, de simples gestes comme le fait de croiser les bras ou les jambes traduisent une fermeture face au monde qui vous entoure, un dos courbé démontre un état de soumission et un manque de responsabilisation et une position statique lors d'un dialogue, le rejet de l'interaction et du poids de la discussion.

Si ces postures sont la plupart du temps involontairement adoptées, il vous suffit de comparer votre communication non verbale lorsque vous parlez à vos amis (dans un climat détendu et chaleureux) avec votre comportement en pleine réunion professionnelle, pour en saisir les enjeux.

### **• Communication non verbale et contact visuel**

Ne dit-on pas que les yeux sont le miroir de l'âme ? Il y a un peu de vrai dans cette affirmation. Votre regard est un outil puissant de votre communication non verbale. Saviez-vous par exemple qu'un

contact visuel « normal » dure environ 3 secondes ?

Plus long il sera considéré comme « intéressé » et plus court, il affirmera votre manque de confiance en vous et votre peur d'être jugé par vos interlocuteurs.

Une personne dont le regard est fuyant ou focalisé sur les détails de son environnement plutôt que sur les acteurs d'une interaction envoie donc un message corrompu qui met en lumière un manque de capacités relationnelles.

De même, un regard insistant vers le haut prouve un manque d'écoute et une tendance à regarder sur sa gauche la manifestation du mensonge ou de la dissimulation.

- **La communication non verbale à travers le mouvement et sa motivation**

Chaque mouvement effectué, selon son rythme et son amplitude, renvoie un message différent.

Les personnes sous pression ou anxieuses auront alors tendance à effectuer des mouvements saccadés, répétés et rapides alors qu'une personne tout à fait à l'aise prendra tout son temps et ne tentera pas de combler son mal-être de manière gestuelle.

Prenez l'exemple d'une soirée ou d'un bar. Regardez la première personne seule que vous apercevrez.

Comment réagit-elle ? Porte-t-elle sans cesse son verre à ses lèvres en prenant de petites gorgées ? Si oui, pensez-vous qu'elle a véritablement soif, ou qu'inconsciemment ce prétexte lui permet de garder sa contenance ?

- **L'importance du timbre et du volume de la voix dans la communication non verbale**

Alors d'accord, la voix entraîne par définition la formulation de mots, et ces derniers se rattachent évidemment au langage verbal.

Mais la prononciation et la portée de votre voix font quant à elles parties de votre gestuelle. Là encore, votre psychologie transparaît de votre élocution.

Une voix chevrotante, à peine audible et une élocution rapide marquent un état d'anxiété alors que la maîtrise de sa respiration, le timbre clair et une parfaite prononciation sont quant à eux des preuves d'une personnalité sociale assumée.

- **Communication non verbale et expressions du visage**

Sans doute les plus explicites des messages envoyés à votre auditoire, vos expressions faciales doivent évidemment être adaptées à la situation. Pas besoin de vous faire un dessin.

Les froncements de sourcils marquent un mécontentement ou une remise en cause de l'échange en cours, les sourires en coin un manque d'intérêt voire de sérieux, et le mordillement de vos lèvres une certaine gêne...

À l'inverse, le sourire franc et les yeux grands ouverts traduiront votre ouverture d'esprit et votre empathie envers votre audience.

## **2. La communication non verbale comme démonstration de sa confiance en soi**

On vous dit souvent que les meilleurs communicants, ou en tout cas les personnes les plus aptes socialement, sont celles dotées d'un certain charisme. À la vue de ce que nous venons d'énoncer il est donc évident que leur communication non verbale reflète ces traits de caractère.

Pour maîtriser votre communication non verbale, une prise de conscience est requise. Demandez-vous pourquoi vous effectuez un mouvement et limitez-vous au strict nécessaire.

Forcéz-vous à regarder les gens dans les yeux et parlez toujours lentement et calmement. Le jugement collectif importe peu. En effet, ce dernier évolue au fur et à mesure que vous parvenez à démontrer vos talents relationnels.

La confiance en soi et le charisme ne sont pas des traits de caractère innés, ils se travaillent et se cultivent au quotidien avant de pouvoir compter parmi vos réflexes naturels.

### 3. Quelques exercices pratiques pour affiner votre communication non verbale

Il existe des entraînements qui répétés le plus souvent possible, vous permettront de contrôler les messages envoyés par votre corps.

- **Maîtrisez votre posture** : pour cela il vous suffit de penser à toujours vous tenir bien droit et la tête haute. Soyez fier de qui vous êtes et ne prêtez pas attention aux regards extérieurs. Adoptez une position ouverte et rapprochez-vous d'un interlocuteur pour lui parler directement et lui signifier votre volonté d'interagir, sans oublier de sourire. Si vous êtes assis, adossez-vous légèrement contre votre dossier et étirez vos jambes pour affirmer votre espace personnel.

- **Votre regard doit être consistant** : si vous êtes un peu timide, il vous suffit de sortir dans la rue et de regarder les gens droits dans les yeux jusqu'à ce qu'ils détournent le regard (en évitant ceux qui pourraient vous paraître menaçants, c'est une évidence. Je vous conseille donc d'effectuer l'opération avec des personnes du sexe opposé). La répétition de cet exercice devrait vous faire réaliser que vous n'avez pas à douter de vous et que vous aussi, vous pouvez impressionner l'assemblée.

- **Soyez vigilant et canalisez votre énergie** : personne ne veut discuter avec un individu qui semble nerveux et incapable de maîtriser son corps. Tous les petits gestes que vous pourriez donc effectuer pour « combler » un vide sont à proscrire : ne jouez pas avec votre briquet, vos bagues, vos cheveux, la paille de votre verre ou tout autre objet... Prenez le temps de prendre le temps. Détendez-vous et pensez toujours à la motivation de chacun de vos mouvements avant de les effectuer. Cela vous permettra de ne plus réagir comme une pile électrique.

- **Travaillez votre voix et votre respiration** : pour vous assurer que le timbre de votre voix et sa portée reflètent la confiance et l'affirmation de vous-même, vous pouvez effectuer un exercice de respiration. Inspirez et bloquez l'air au niveau de votre ventre plutôt qu'au niveau de vos poumons. C'est ensuite au moment de l'expiration que vous pourrez prononcer les mots qui visent à toucher votre cible.

De cette façon, vous éviterez tout tremblement et aggraverez le timbre de votre élocution. Le langage non verbal est essentiel pour développer vos compétences relationnelles. Il est présent dans toutes les interactions aussi bien personnelles que professionnelles et vous permet de mieux exprimer vos désirs, vos besoins, vos envies. Le fait d'en prendre conscience et d'y porter constamment attention vous aidera à renforcer votre image de communicant de manière concrète, à gagner en légitimité et à remettre en cause le regard d'autrui.

Et vous, comment évaluez-vous votre communication non verbale ?

Votre langage corporel est-il ouvert ? Fermé ? Démontre-t-il votre confiance en vous ?"

Rédigé par [François ROSENBLATT](#)

Coach I Leadership & Expression orale