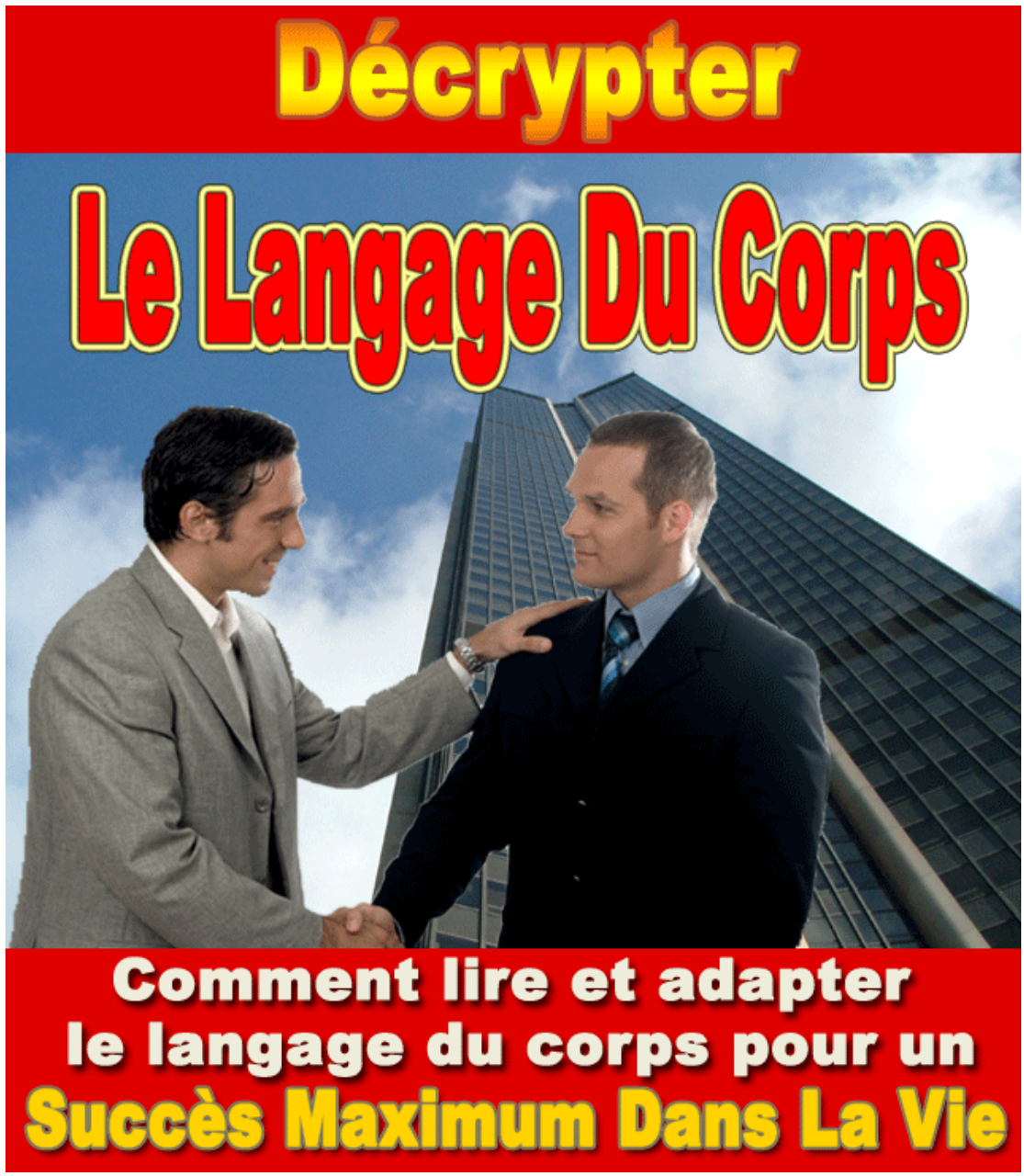


Décrypter le langage du corps

Comment lire et adapter le langage du corps
pour avoir un succès maximum dans la vie

Par Michael Curtis
© 2007, http://www.jeboost.com tous droits réservés
pour cette édition

MENTIONS LEGALES ET CONDITIONS D'UTILISATION

L'auteur et l'éditeur ont fait de leur mieux pour rédiger ce rapport. L'auteur et l'éditeur ne certifient pas et ne garantissent pas l'exactitude, l'applicabilité, l'aptitude ou la complétude du contenu de ce rapport. Les informations contenues dans ce rapport on un but strictement éducatif. Donc, si vous souhaitez appliquer les idées contenues dans ce rapport vous endossez toutes les responsabilités de vos actions.

TOUS LES EFFORTS POSSIBLES ONT ETE EFFECTUES POUR REPRÉSENTER DE MANIÈRE PRÉCISE CE PRODUIT ET SON POTENTIEL. CEPENDANT, IL N'Y A PAS DE GARANTIE QUE VOUS VOUS AMÉLIOREREZ D'UNE QUELCONQUE FAÇON EN EMPLOYANT LES TECHNIQUES ET LES IDÉES PRÉSENTÉES ICI. LES EXEMPLES PRÉSENTÉS ICI NE DOIVENT PAS ÊTRE INTERPRÉTÉS COMME DES PROMESSES OU DES GARANTIES DE QUOI QUE CE SOIT. L'INITIATIVE PERSONNELLE ET LE POTENTIEL D'AMÉLIORATION DÉPENDENT ENTIÈREMENT DE LA PERSONNE QUI UTILISE NOTRE PRODUIT, NOS IDÉES ET NOS TECHNIQUES.

VOTRE NIVEAU D'AMÉLIORATION POUR ATTEINDRE LE RÉSULTAT QUE NOUS AFFIRMONS POSSIBLE DÉPEND DU TEMPS QUE VOUS CONSACREZ AU PROGRAMME, AUX IDÉES ET AUX TECHNIQUES MENTIONNEES, DE VOS CONNAISSANCES ET DES DIVERSES APTITUDES QUE VOUS POSSÉDEZ. COMME CES FACTEURS DIFFÈRENT D'UN INDIVIDU A UN AUTRE, NOUS NE POUVONS PAS GARANTIR VOTRE NIVEAU DE RÉUSSITE OU D'AMÉLIORATION. NOUS NE SOMMES PAS NON PLUS RESPONSABLES DE VOS ACTIONS, QUELLES QU'ELLES SOIENT.

DE NOMBREUX FACTEURS SERONT IMPORTANTS POUR DÉTERMINER VOS RÉSULTATS REELS ET IL N'EXISTE AUCUNE GARANTIE DISANT QUE VOUS ATTEINDREZ DES RÉSULTATS GRÂCE AUX IDÉES ET AUX TECHNIQUES PRÉSENTÉES DANS NOS DOCUMENTS.

L'auteur et l'éditeur rejettent toute garantie (expresse ou implicite), qualité marchande, ou aptitude à une utilisation particulière. L'auteur et l'éditeur ne doivent en aucun cas être tenus pour responsables auprès de quiconque en cas de dommages directs, indirects, dommages-intérêts punitifs, dommages spéciaux, contingents ou tout autre dommage consécutif résultant directement ou indirectement de l'utilisation de ce document qui est fourni « en l'état » et sans garantie.

Comme toujours, les conseils d'un professionnel compétent doivent être recherchés.

Table des matières

INTRODUCTION 5
Qu'est-ce que le langage du corps ? 5
Chapitre 1 7
Lire les signes 7
Suggérer l'intérêt 8
Indications qu'une personne est ouverte pour être d'accord avec vous 9
Les indications qui montrent qu'ils réfléchissent 11
Les indications qui montrent qu'ils sont frustrés ou désorientés 14
Les indications qui montrent qu'ils sont concentrés sur l'action 15
Indications qui montrent qu'ils sont sur la défensive ou qu'ils cachent quelque chose 16
Indications d'ennui 16
Signaux indiquant de l'excitation ou de l'intérêt 19
Signaux montrant de la confiance, de l'autorité ou de la puissance 19
Signaux de colère ou de résistance 21
Signaux montrant la nervosité et la tension 23
Signaux effectués quand ils doutent de vous ou vous mettent en cause 25
Signaux effectués quand ils ont besoin d'être rassurés 26
Indication de fierté 28
Comment savoir quand ils mentent ? 29
Pas de conclusions hâtives 31
Chapitre 2 33
L'attitude en miroir 33
Etre en correspondance par rapport à leurs humeurs 35
Développer le rapport 35
Chapitre 3 38
Le langage du corps dans les négociations 38
Les premiers signes 38
L'espace personnel dans les négociations 39
Les premières impressions ont la vie dure 40
Utilisez votre savoir-faire au sujet du langage du corps 40
Chapitre 4 42
Le langage du corps dans la vente 42
Chapitre 5 50
Le langage du corps dans les entretiens d'embauche 50
Le type de personne que vous êtes 50
Soyez ponctuel 51
La première rencontre 51
La bonne posture du corps 51
Les bons gestes 52
L'entretien par un panel 53
Le langage du corps de vos interviewers 54
On peut être nerveux 55
Chapitre 6 57

Le langage du corps dans les réunions 57
Chapitre 7 59
Le langage du corps pour séduire 59
Laissez votre corps être attractif 61
Savoir si l'objet de vos désirs est intéressé 63
Commencer la conversation 64
Le toucher 65
Conclusions 67

INTRODUCTION

Avez-vous entendu le mot « Body English » (anglais corporel) ? Je me souviens d'un match de basket où le commentateur a déclaré : « *Air Jordan a employé un petit Body English pour glisser le ballon dans le panier en effectuant son lancer franc.* » Il voulait dire que le joueur avait bougé ses hanches sur le côté, comme s'il faisait usage de manipulation mentale pour que le ballon passe à travers le filet.

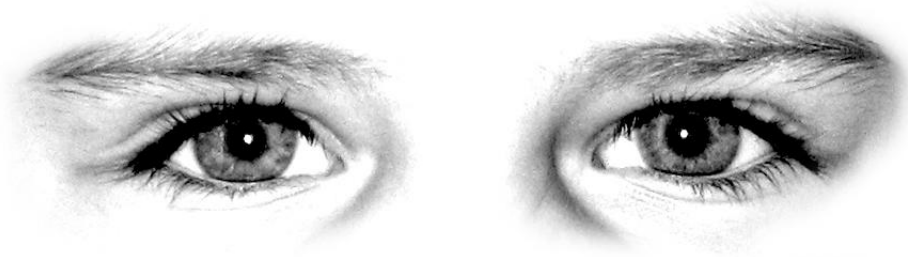
Le Body English n'est qu'un des innombrables exemples de langage du corps que nous effectuons et que nous appliquons dans nos propres vies à chaque instant, consciemment ou inconsciemment.

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.



Commencez donc votre lecture et découvrez comment vous pourrez lire et employer le langage du corps – le plus employé et pourtant le plus mal compris des langages secrets du monde.

Chapitre 1

Lire les signes

Nous utilisons tous les jours le langage du corps dans nos vies pour faire passer notre message, pour obtenir des réactions positives dans nos vies, et pour obtenir tout ce qu'on peut désirer. Nous utilisons ce langage tout le temps, mais nous n'en sommes peut-être pas conscients. De plus, ce langage n'implique pas seulement la bouche mais également le corps dans son ensemble.

Pourriez-vous même imaginer le fantastique pouvoir qui permet de l'appliquer ? Avec ce pouvoir vous serez en mesure d'interpréter les émotions intérieures des autres personnes même si elles ne les expriment pas directement. Vous serez aussi capable de modifier votre comportement afin de vous adapter à la situation. Vous vous ferez apprécier par eux et ils auront confiance en vous. Ce que les mots ne peuvent pas faire, le langage du corps peut le faire.

Dans ce chapitre nous allons explorer les différents gestes ou mouvements du corps transmis par les personnes au cours de divers scénarios. Commençons.

Suggérer l'intérêt

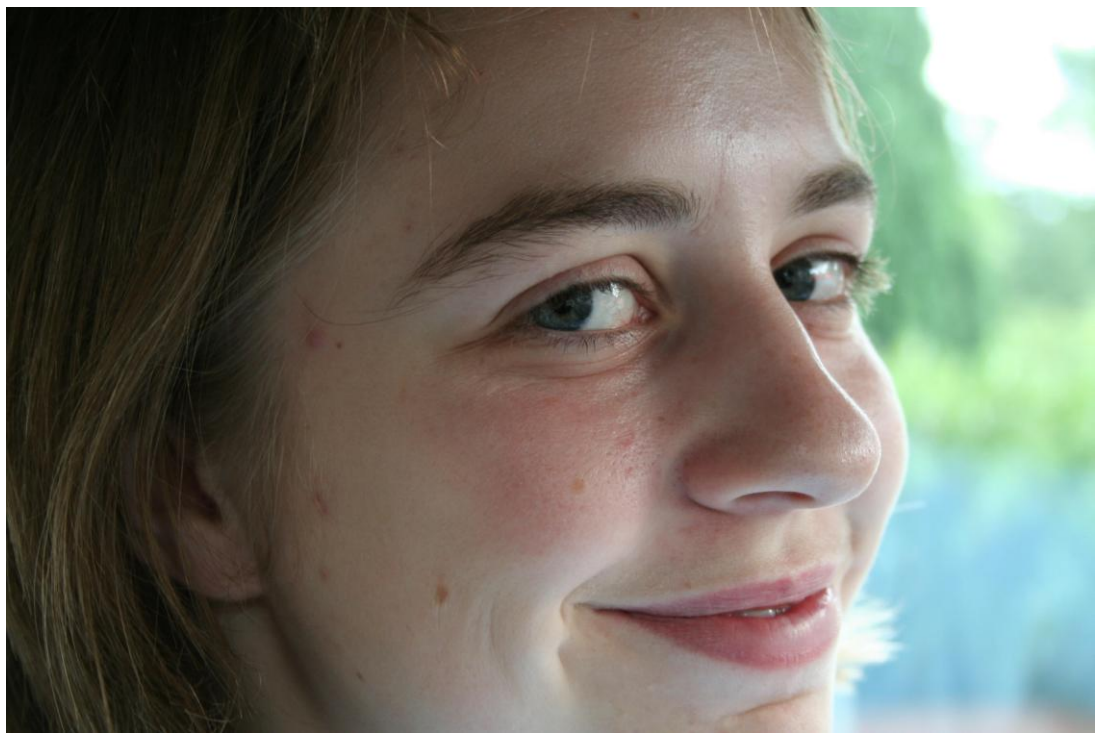
Il est important de savoir si les gens sont intéressés par ce que vous dites ; sinon, vous ne feriez que perdre votre temps.

Imaginez que vous êtes professeur de chimie. Vous avez toujours été intéressé par la chimie, vous imaginez donc que c'est aussi le cas de vos élèves. Mais sont-ils vraiment intéressés ? Est-ce que vos méthodes d'enseignement sont assez bonnes pour faire naître leur intérêt. À moins que vous soyez capable de reconnaître les différents signaux du corps que vos élèves effectuent, vous ne saurez jamais comment ils s'adaptent à la matière. Et à moins que vous ne découvriez si vous regarder fixement en continu sans cligner des yeux est un signe d'intérêt ou l'indication que l'élève est perdu dans ses rêveries, vous ne pourrez pas faire ce qu'il faut pour vous adapter à ses besoins d'apprentissage.

Voici quelques-uns des mouvements effectués par des gens qui sont intéressés par ce que vous dites :

- Ils conservent le contact visuel plus de 60% du temps. Plus les yeux sont grands ouverts, plus la personne est intéressée. En fait, une personne conserve plus le contact visuel quand elle écoute que quand elle parle.
- Leurs têtes sont inclinées vers l'avant.
- Ils hochent la tête. Une telle action signifie qu'ils approuvent ce que vous dites. Cela signifie qu'ils sont attentifs et qu'ils écoutent.
- Leurs pieds sont orientés vers vous.
- Ils sourient fréquemment. Mais notez que tous les sourires ne transmettent pas les mêmes sentiments. Un sourire allongé n'est pas authentique. Il est montré par courtoisie, mais pas nécessairement pour indiquer de la

sympathie ou de l'amitié. Les dents sont presque cachées et prennent une forme allongée. C'est en général le sourire que de nombreuses personnes présentent quand elles font semblant d'apprécier une blague nulle.



Un sourire pincé avec dents presque cachées

Indications qu'une personne est ouverte pour être d'accord avec vous

Quand vous étiez un petit enfant, n'avez-vous jamais essayé de décoder ce que les expressions faciales de vos parents signifiaient quand vous leur demandiez de vous acheter un nouveau jouet ou de vous emmener à Disneyland ? Un froncement de sourcil signifiait certainement « non ! » mais un hochement de la tête vous aurait fait sauter de joie. En grandissant, il est devenu nécessaire d'être capable de détecter si les autres personnes sont d'accord avec votre décision ou votre proposition. C'est un talent qui va véritablement aider les négociateurs, les employés et

même les amoureux pour réussir dans leurs entreprises, car cela leur permettra d'être capables de changer leur approche assez en avance pour pouvoir s'ajuster à une situation spécifique.

Certains indices permettent de savoir si les gens sont plus réceptifs à accepter vos idées. On notera notamment :

- Leurs mains sont à plat sur la table
- Leurs paumes sont ouvertes
- S'ils caressent leur menton, ils réfléchissent. Ils seront peut-être d'accord avec vous après une prudente évaluation.

« Attendez, j'analyse ce que vous dites »

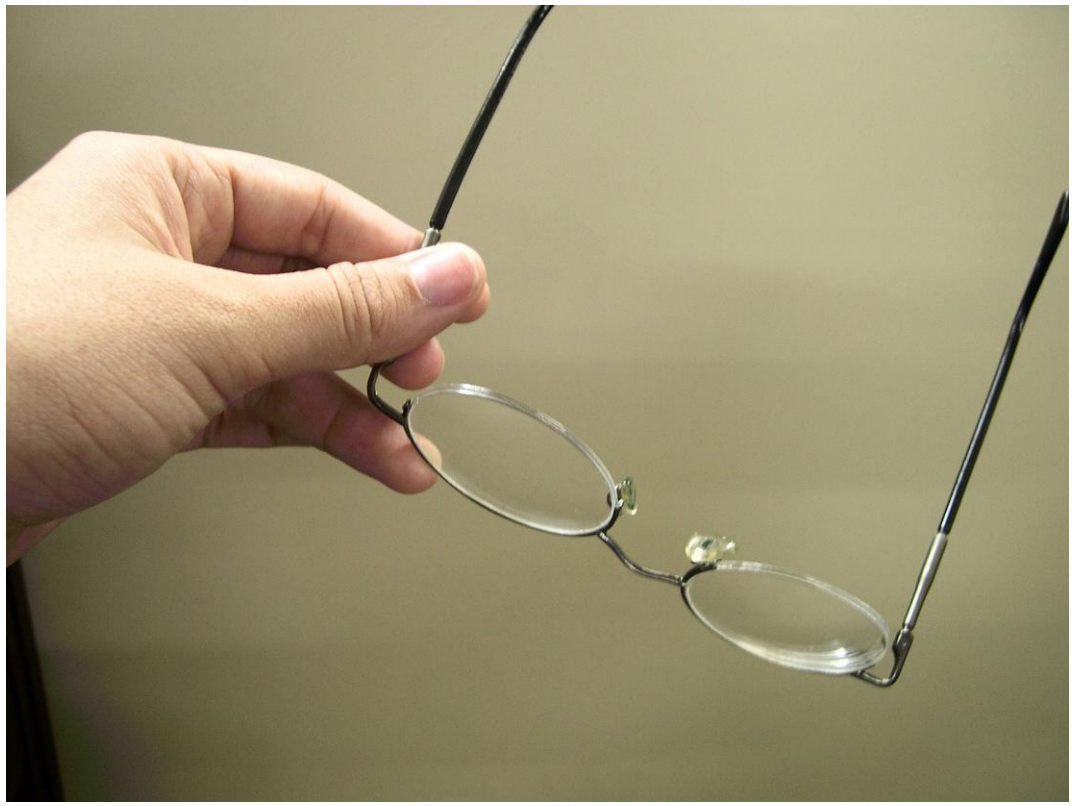
- Leurs têtes sont inclinées vers l'avant.
- Ils hochent la tête.
- Leurs jambes sont écartées l'une par rapport à l'autre.

- Ils sourient souvent.
- Ils déboutonnent leur veste. Cela indique de la cordialité et une volonté de collaborer avec vous.
- Leurs mains sont ouvertes. Cela indique aussi l'authenticité.
- Ils placent leurs mains sur leur poitrine. Cela signifie l'ouverture et transmet la sincérité, l'honnêteté ou l'engagement. Cependant, une femme qui met ses mains sur ses seins est en position défensive et cela peut indiquer qu'elle est surprise ou stupéfaite.

Les indications qui montrent qu'ils réfléchissent

Les gens pensent tout le temps. Mais des individus différents effectuent des mouvements du corps différents en fonction du type et de l'intensité de leurs pensées. Certaines de ces actions sont décrites ci-dessous :

- Ils caressent leur menton. Cela signifie qu'ils sont en train de peser les avantages et les inconvénients de la proposition ou de l'idée présentée.
- Ils enlèvent leurs lunettes, après quoi ils peuvent soit (1) les nettoyer, soit (2) poser le bout d'une des branches de celles-ci sur leurs lèvres. Ils se donnent du temps pour réfléchir aux choses.



© Naraosga

- Une branche de lunettes dans la bouche pourra aussi indiquer qu'ils ont besoin de plus de détails et qu'ils souhaitent encore écouter.
- Ils se pincent l'arrête du nez, sans doute les yeux fermés. Les gens qui font cela sont en train de réfléchir profondément. Ils sont peut-être dans une situation difficile, et sont conscients des conséquences qui peuvent résulter de la prise d'une décision cruciale.
- Ils posent une de leurs paumes sous le menton, l'index pointé et tendu le long de la joue tandis que les autres doigts sont posés sous la joue. Ce geste indique le plus probablement des pensées critiques envers les autres personnes ou de l'antagonisme.

©Aditzugh « Il aurait pu s'habiller autrement »

- Ils marchent tête baissée et les mains derrière le dos. Les gens qui marchent de cette façon sont probablement soucieux et ont des problèmes qu'ils sont en train d'essayer de résoudre.

Les indications qui montrent qu'ils sont frustrés ou désorientés

L'entraîneur d'une équipe de basket dont l'équipe perd d'un point s'exclamera « aaaaaaarrr ! » ou restera silencieux en effectuant certains mouvements du corps qui indique à quel point il est déçu. Voici certains indices qui dévoilent une frustration :

- Ils se frottent ou se grattent les cheveux ou la nuque.

© Rubenshito « Aie, aie… je ne sais pas comment m'en sortir »

- Vous entendez souvent le mot « tss ».
- Ils donnent des coups de pied dans la poussière ou dans l'air.

Les indications qui montrent qu'ils sont concentrés sur l'action

Les gens qui se concentrent sur un but et sont fortement motivés ne se reconnaissent pas seulement en fonction de ce qu'ils disent. En général leurs actions sont plus révélatrices.

- Ils marchent rapidement tout en laissant leurs bras se balancer.
- Ils mettent leurs mains sur leurs hanches, en général avec les jambes écartées.

- Ils marchent en gardant leurs mains sur les hanches. Cela peut indiquer un jaillissement de vitalité à un certain moment, mais il peut être suivi par de la mollesse.

Indications qui montrent qu'ils sont sur la défensive ou qu'ils cachent quelque chose

La bouche peut conserver les secrets, mais certains gestes peuvent indiquer que les gens cachent quelque chose qu'ils ne veulent pas que les autres connaissent, comme par exemple :

- Ils marchent les mains dans les poches.
- Ils croisent les bras
- Ils cachent leurs mains de toues les façons possibles.

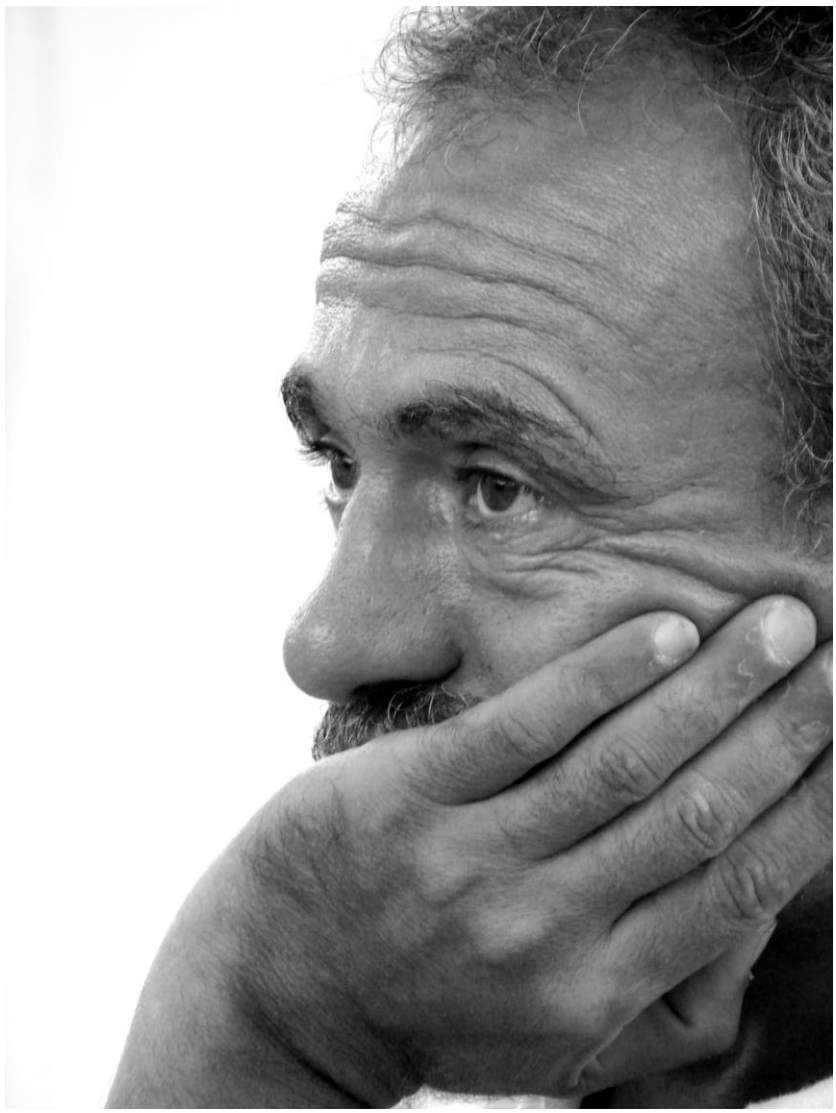
Indications d'ennui

Imaginez que votre patron effectue une présentation et que tous les employés doivent l'écouter. Vous remarquez que beaucoup d'entre eux font cliquer leurs stylos, tapent des pieds, et tambourinent avec leurs doigts. Après la présentation, vous entendez le patron leur demander « est-ce que la présentation vous a plu ? » ils vont répondre

« absolument ! » mais vous savez ce que cela veut dire en réalité. Leurs actions indiquaient simplement leur ennui. Ça fait du bien de connaître le langage du corps, n'est-ce pas ?

Certains signaux transmis par les gens qui s'ennuient ou qui n'éprouvent pas d'intérêt inclus :

- La tête soutenue par la paume de la main, souvent accompagnée d'yeux qui tombent.



©Bigeville600

- Ils dénotent de l'inattention en gardant les yeux fixés dans le vide (sans cligner des yeux) ou en regardant autour d'eux fréquemment.
- Ils se tirent les oreilles. Cela peut aussi indiquer qu'ils veulent interrompre une personne en train de s'exprimer.
- Ils font sans cesse cliquer leur stylo.
- Ils tapotent avec leurs mains ou leurs pieds.
- Ils bâillent constamment.
- Leurs pieds ou des parties de leur corps indiquent la sortie, comme s'ils avaient une forte envie de s'en aller.
- Ils n'arrêtent pas de bouger sur leurs sièges. Cela peut aussi signifier qu'ils ne sont pas bien installés ou mal à l'aise, ou qu'ils sont simplement fatigués.
- Ils se croisent les jambes et n'arrêtent pas d'agiter leurs pieds dans tous les sens en faisant des petits mouvements rapides (surtout vrai pour les femmes).

Si c'est vous qui effectuez la présentation et si vous vous rendez compte que votre public montre des signes d'ennui, ne vous mettez pas à parler plus vite et plus fort. Ne faites pas cela, même si votre instinct vous dit de le faire. Dites plutôt « attendez. J'ai l'impression que vous ne m'écoutez pas avec beaucoup d'attention. Que se passe-t-il ? » Écoutez ce qu'ils ont à dire. Vous découvrirez peut-être ce qui les empêche de rester concentrés sur ce que vous dites.

Signaux indiquant de l'excitation ou de l'intérêt

S'il vous est arrivé de recevoir une promotion, si l'on vous a offert un cadeau spécial ou si vous avez gagné un concours, je parie que vous avez effectué les gestes que font les personnes excitées par la découverte de leur chance. Certains des mouvements effectués par les personnes excitées sont notamment :

- Ils frottent les paumes de leurs mains entre elles.
- Ils se frappent les mains
- Leur tête est penchée vers l'avant
- Ils se croisent les doigts (en général avec l'espoir que quelque chose d'exceptionnel ou de particulier arrive).

Signaux montrant de la confiance, de l'autorité ou de la puissance

Les gens qui possèdent un haut degré de confiance en soi auront normalement plus de réussite que ceux qui ont une faible estime de soi. De plus, ceux qui montrent de l'autorité ou sont dominateurs atteignent le sommet parce qu'inconsciemment ils incitent les autres à se sentir plus faibles. Quels mouvements effectuent-ils donc ?

- Ils maintiennent un contact visuel ferme et regardent rarement des parties du corps situées sous le nez.
- Ils parlent d'une voix grave, ils ont un débit lent, leur voix s'infléchit vers le bas.
- Leur menton est incliné vers le haut.

- Leur poitrine est projetée vers l'avant.
- Ils se tiennent droits, qu'ils soient debout ou assis.
- Ils s'assoient à l'envers, le dossier de leur chaise servant de support ou de bouclier. Les gens qui s'assoient dans cette position sont reconnus pour être des meneurs et avoir de l'agressivité.
- Leurs mains sont serrées derrière le dos.

« J'ai confiance en mon pouvoir de séduction… »

- Leurs mains sont placées à côté de leurs hanches.
- Leurs pieds sont sur la table.
- Ils ont une poignée de main vigoureuse, les paumes vers le bas.
- Ils se penchent en arrière avec leurs deux mains soutenant leur tête.
- Ils bougent avec précision et sans hésitation.
- Ils marchent d'un pas ferme les bras se balançant énergiquement.

- Ils font se rejoindre les bouts des doigts de leurs deux mains (petits doigts des deux mains jointes, annulaires des deux mains joints, etc.). Les paumes des deux mains ne sont pas en contact l'une avec l'autre. Plus les mains sont élevées, plus ils sont confiants.
- Ils tendent une jambe au-dessus de l'accoudoir de la chaise sur laquelle ils sont assis. Faire cela peut aussi signifier être apathique, désintéressé ou pas concerné. Ils peuvent vouloir indiquer une attitude du style «je m'en fiche ».

De plus, vous pouvez montrer votre domination vis-à-vis des autres en vous mettant plus haut ou en vous élevant par rapport à eux. Il n'est pas rare de voir les gens plus grands contrôler une situation. Choisissez une chaise ou un endroit où les autres personnes devront « lever la tête » vers vous. Inconsciemment ils vont penser qu'ils sont plus faibles et qu'ils peuvent être facilement manipulés.

Signaux de colère ou de résistance

La plupart des gens laissent rarement leur colère devenir incontrôlable. Il est plus probable qu'ils refrènent leurs émotions colériques.

Vous devriez donc être capable de reconnaître les gestes qui trahissent la colère ou la résistance afin d'empêcher que le feu d'artifice ne se déclenche. Voici quelques indices :

- Leurs poings sont serrés.
- Ils tapotent avec leurs mains ou leurs pieds.
- Une de leurs mains attrape l'autre main ou un bras, un coude.

- Leurs bras sont croisés à la hauteur de la poitrine.
- Leur col est défait comme pour laisser passer l'air frais durant l'été.
- Ils donnent des coups de pieds dans la poussière ou dans l'air.
- Leurs bras sont placés verticalement vers la table tandis que les mains attrapent le bord. Faites attention quand il font çela car cela peut vouloir dire quelque chose du genre « tu ferais mieux de faire ça, sinon ! » ou « tu ferais mieux d'écouter ou tu vas le regretter ! »

« Écoute, il est indispensable que tu le fasses. »

Signaux montrant la nervosité et la tension

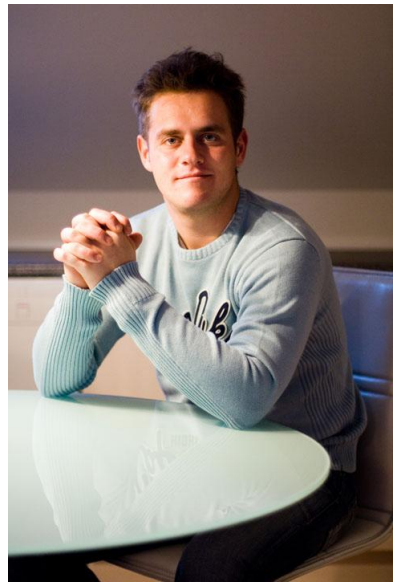
La nervosité peut être un problème. Imaginez que vous soyez interviewé dans une émission de télévision (hé, pourquoi pas ?) vous devrez être conscient de vos mouvements corporels. Les signaux transmis par les personnes nerveuses inclus :

- Les poings serrés.

« Ça commence à m'énerver ! »

- Tapotement des mains et des pieds.
- Les angles au bas des doigts d'une main sont serrés dans les angles au bas des doigts de l'autre main. Comme quand on prie.

- Les mains sont coincées l'une dans l'autre. (La chair entre le pouce et l'index d'une main jointe avec la chair entre le pouce et l'index de l'autre main) et sont pressées l'une contre l'autre.
- Leur voix est aiguë, leur débit est rapide et ils bredouillent.
- Ils sifflotent pour cacher et combattre leur nervosité.
- Ils s'éclaircissent souvent la voix.
- Une main agrippe l'autre main ou un poignet, un bras, un coude.



© Wazari

- Leurs bras sont dans le dos, une main pressant le poignet ou un bras.
- Leurs bras sont croisés mais en serrant leurs biceps.
- Ils ont les jambes croisées tout en restant debout.
- Ils ont une poignée de main molle, les paumes vers le haut.
- Leurs yeux vous évitent.
- Leurs chevilles sont entremêlées ou collées l'une à l'autre. Quand ils ont en même temps les poings serrés, cela peut indiquer qu'ils gardent cachés des sentiments ou des émotions fortes.

- Ils ne fument pas. Quoi ?!? vous croyiez que les gens fument parce qu'ils sont nerveux. C'est en fait le contraire. Les gens qui fument le font quand ils ne ressentent aucune tension.

Quand vous les entendez dire « ouf ! » cela veut dire qu'ils ont été nerveux mais qu'ils sont à présent soulagés parce que leurs problèmes ont été résolus ou qu'ils ont survécu à un gros défi.

Signaux effectués quand ils doutent de vous ou vous mettent en cause

Il est parfois difficile de déterminer si vous êtes considéré comme une personne fiable, ou si vous êtes vu comme quelqu'un d'illogique. Voici quelques indices qui indiquent la suspicion :

- Ils regardent sur le côté du coin de l'œil.
- Ils se frottent ou se touchent les yeux ou les oreilles.
- Leurs mains sont enfoncées dans leurs poches.
- Leurs bras sont croisés sur la poitrine.
- Leurs lunettes sont baissées sur la partie inférieure de l'arrête du nez, les yeux scrutant par-dessus. Ce mouvement peut signifier que l'on vous examine de près (au point où vous vous en rendez compte).

Il y a une action que vous effectuez habituellement quand vous êtes celui qui est dans le doute – frotter ou toucher votre nez. Cela arrive inconsciemment quand vous n'êtes pas sûr de la manière de répondre à une question délicate ou quand vous êtes inquiet de la réaction d'autres personnes à votre réponse.

Signaux effectués quand ils ont besoin d'être rassurés

Certaines personnes ont ce problème quand elles croient qu'elles prennent toujours la mauvaise décision. « Devrais-je vraiment acheter ça ? Peut-être devrais-je attendre les soldes ?» « Est-ce que j'arriverai vraiment à obtenir un meilleur boulot après avoir démissionné de la société ? » Ces personnes effectuent certaines actions pour se rassurer qu'elles ont fait le bon choix, que tout va aller comme il faut.

- Elles se mettent un stylo dans la bouche.
- Elles pressent les parties joufflues de leurs mains.
- Elles frottent le dossier de la chaise (quand elles sont assises).
- Elles serrent leurs mains, les pouces se touchant l'un l'autre.
- Elles se rongent les ongles (dans certains cas).
- Elles se touchent la gorge (femmes)
- Elles font tinter les pièces de monnaie dans leurs poches (pour les personnes concernées par leurs richesses).

Voici ce que certains types de personnes feraient pour rassurer les autres :

- Une femme rassure une autre femme en prenant ses deux mains et parfois en l'étreignant. L'expression faciale de la femme consolatrice s'accorde à l'humeur grave de l'autre femme.
- Un politicien qui voudrait vous rassurer sur le fait qu'il va faire du bon travail quand il aura été élu vous serrera la main avec sa main droite en mettant sa main gauche en coupe pour tenir votre

main.

« Ne vous inquiétez pas, tout va bien se passer »

Indication de fierté

Les gens montrent souvent combien ils sont fiers de leur possession matérielle (une voiture par exemple) en s'adossant à elle ou en la touchant. Vous pouvez voir des étincelles dans leurs yeux et vous pouvez remarquer l'excitation dans leur voix.

« C’est ma voiture »

Comment savoir quand ils mentent ?

Les gens mentent pour différentes raisons. Cela peut être pour masquer une faute ou une gêne, pour éviter de fâcher d’autres personnes, pour encourager quand il semble ne pas y avoir d’espoir, ou pour ne pas être impliqué dans un certain tracas. Cela peut aussi être dû à des problèmes psychologiques plus graves comme une imagination délirante ou une extrême vanité.

Voici quelques indications permettant de voir si des personnes mentent :

- Elles parlent avec une voix dans un registre élevé, ont un débit rapide et bredouillent.
- Elles déglutissent et s’éclaircissent sans cesse la voix.

- Elles font tout leur possible pour éviter le contact visuel. C'est surtout le cas pour des personnes qui essayent d'éviter de discuter d'un sujet particulier.
- Elles regardent ailleurs et jettent des regards du coin de l'œil.
- Elles font sortir leur langue pour humidifier leurs lèvres.
- Elles clignent rapidement de l'œil.
- Elles se frottent la gorge.
- Leurs bras sont croisés sur la poitrine.
- Elles touchent constamment des parties de leur visage, surtout la bouche, les oreilles, et le nez, comme pour les couvrir

« Je ne peux pas leur dire la vérité, je vais me faire gronder »

- Elles se grattent la tête ou la nuque.

- Leurs postures sont fermées, donnent une impression d'affaissement et d'insécurité.
- Elles tapotent des mains ou des pieds.
- Elles regardent sans cesse vers le bas avec les épaules tombantes.
- Elles bougent sans cesse d'une place à l'autre ou changent de position.
- Elles projettent des parties de leurs corps (pieds) vers une issue (porte).

Pas de conclusions hâtives

Chaque personne possède son langage du corps personnel. Bien que le silence indique d'habitude qu'un individu est réservé ou détendu, certaines personnes gardent leur colère en elles et gardent le silence. (C'est très malsain, car la rage gardée en soit peut exploser avec fureur à n'importe quel moment, causant de fameux dégâts). Une bouche grande ouverte peut indiquer le choc ou la stupéfaction pour une personne, alors qu'une autre personne aura cette attitude quand elle est simplement très concentrée sur une tâche qu'elle effectue. Se toucher constamment la bouche peut indiquer le mensonge, mais la véritable raison derrière ce geste peut aussi être que l'on a la bouche qui gratte ☺ selon le sujet et le sens de la conversation, vous vous apercevrez rapidement si les gestes sont le résultat d'une gène physique, ou lié à la discussion.

Une façon de dépasser ce dilemme est d'être attentif à d'autres signaux qui cadrent avec le langage du corps auquel on assiste. Par exemple, vous pouvez confirmer qu'une personne est vraiment nerveuse si elles montrent beaucoup des facteurs de la nervosité indiqués plus haut.

Le jugement basé sur un ou deux gestes pourra ne pas être assez précis, quoiqu'ils puissent être fiables. Soyez attentif au langage du corps, mais combinez aussi vos observations avec le langage parlé afin d'obtenir plus d'indices au sujet des sentiments intérieurs des autres. Utilisez ce pouvoir à votre avantage.

Chapitre 2

L'attitude en miroir

Avec qui préféreriez-vous vous trouver ? Avec votre meilleur ami qui aime les pizzas autant que vous, qui est fou de basket comme vous, qui regarde les mêmes émissions de télé que vous ; ou avec votre voisin d'à côté qui est végétarien, déteste le sport et regarde ces émissions qui vous font dormir d'ennui ?

La réponse est évidente. Vous voudriez être entouré de personnes ayant les mêmes comportements, attitudes et valeurs que les vôtres.

Qui se ressemble s'assemble.

Les rats de bibliothèque aiment être ensemble, car ils ont un intérêt pour la même chose : les livres. Les fous de basket se rassemblent, car ils peuvent S'IDENTIFIER à leurs intérêts et à leurs idées les uns les autres.

Si vous voulez vraiment que quelqu'un vous apprécie et vous fasse confiance, vous devrez montrer les mêmes qualités que cette personne. Et il n'y a pas de meilleur moyen d'utiliser cela que d'utiliser le langage du corps. Voilà comment ça se passe.

Accordez-vous à leurs expressions faciales, leurs gestes, leurs postures, leur façon de parler, leur façon de respirer, leurs valeurs et leurs croyances. Mettez-vous à leurs places, en d'autres mots SOYEZ EUX.

En faisant cela, vous allez aussi imiter leur façon de penser. Vous pourrez facilement vous adapter à leurs pensées intimes et à leurs points de vue.

Vous pouvez aussi les imiter de manière croisée. Par exemple, vous pourrez parler à la même vitesse qu'ils respirent. Ou alors vous pouvez vous gratter le menton chaque fois qu'ils clignent de l'œil. Vous comprenez ?

Soyez réellement intéressé et curieux au sujet de tout ce que vous pourrez trouver à leur propos. Découvrez leur attitude. Faites connaissance avec l'histoire de leur vie.

C'est ce que l'on, appelle l'attitude en miroir.

L'attitude en miroir ne devrait pas être confondue avec le mimétisme. Vous devrez agir avec courtoisie et en faisant attention. Ne laissez jamais la personne avec qui vous avez une attitude en miroir être consciente que vous agissez ainsi. Imaginez simplement que vous imitiez impudemment ce que l'autre personne fait. Chaque fois qu'elle se lève, vous vous levez. Quand elle se gratte la tête, vous vous grattez aussi la tête. Ce serait insultant. Ne laissez jamais la personne en question penser que vous pourriez vous moquer d'elle.

Votre principal objectif devrait être d'influencer l'inconscient. Même si une personne n'est pas consciente que vous cherchez à avoir une attitude en miroir par rapport à elle, son inconscient pourrait s'en rendre compte.

La personne sera inconsciemment à l'aise quand vous imiterez ses façons d'être indirectement. Elle se sentira parfaitement à l'aise si vous êtes tous les deux au même niveau.

Être en correspondance par rapport à leurs humeurs

Si une personne devant laquelle vous avez une attitude en miroir a beaucoup de problèmes, ne vous dirigez pas vers elle d'un air joyeux en disant : « t'en fait pas, allons voir un film et tu vas oublier tout ce qui te tracasse ».

Elle est de mauvaise humeur. Elle espère que vous la compreniez, que vous soyez en empathie. Soyez d'abord en accord avec ses dispositions, puis dites quelque chose du genre : « Je suis désolé pour toi. Si je peux faire quelque chose pour t'aider, dis-le-moi ». Tout ce qui lui importe à ce moment-là, c'est d'être avec une personne qui est de la même humeur qu'elle.

Une mise en garde pourtant. Si quelqu'un a des problèmes émotionnels graves, et que vous avez une attitude en miroir par rapport à lui, vous courrez le risque d'absorber ses émotions. Faites donc cela dans une situation sans risque.

Développer le rapport

Le but absolu de l'attitude en miroir est de construire un rapport. C'est le moment où vous et la personne en question se sentent si proches

et si synchrones l'un par rapport à l'autre que vous avez l'impression de vous connaître depuis des années.

Mais comment saurez-vous si vous avez construit un rapport ?

Soyez comme un miroir par rapport à ces personnes. Soyez en accord avec toutes leurs caractéristiques, valeurs, ou comportements que vous voudriez copier.

Après quelque temps, touchez votre nez ou croisez les jambes. Si elles font la même chose, votre mission est accomplie ! Vous avez déjà réussi à faire baiser leurs défenses au point où elles sont plus réceptives à vos suggestions.

Vous pouvez même construire un rapport si une personne vis-à-vis de laquelle vous essayez d'avoir une attitude en miroir est très éloignée. Voici comment faire :

1. Soyez simplement détendu. Éliminez de votre esprit la moindre pensée négative et créez un lien en vous concentrant sur le corps de la personne en question dans son ensemble. Faites que son image soit très réelle et très vive.
2. Utilisez votre inconscient pour entrer dans son monde. Ressentez la connexion. Émettez des projections positives unifiant tout son personnage au vôtre.
3. Pensez à ce que cette personne pourrait faire en ce moment. Ensuite, répliquez ses actions, comportements et principes.

Avec cet exercice vous pouvez même imiter vos modèles. Disons que vous voulez avoir autant de succès que votre patron qui voyage autour du monde.

Effectuez l’exercice ci-dessus et vous obtiendrez rapidement des résultats incroyables.

Chapitre 3

Le langage du corps dans les négociations

Dans presque chacun des aspects de votre vie, vous pratiquez inconsciemment l'art des négociations.

En marchandant avec votre brocanteuse préférée, ou en faisant pression pour obtenir une augmentation méritée auprès de votre patron, vous négociez tout le temps dans votre vie quotidienne. Et croirez-vous que presque tous les aspects des négociations impliquent le langage du corps ?

En terme de véritable négociation dans les affaires, le langage du corps est un aspect très important. Lire les mouvements du corps de vos homologues et faire les bons gestes peut faire la différence entre la réussite et l'échec dans le processus de négociation.

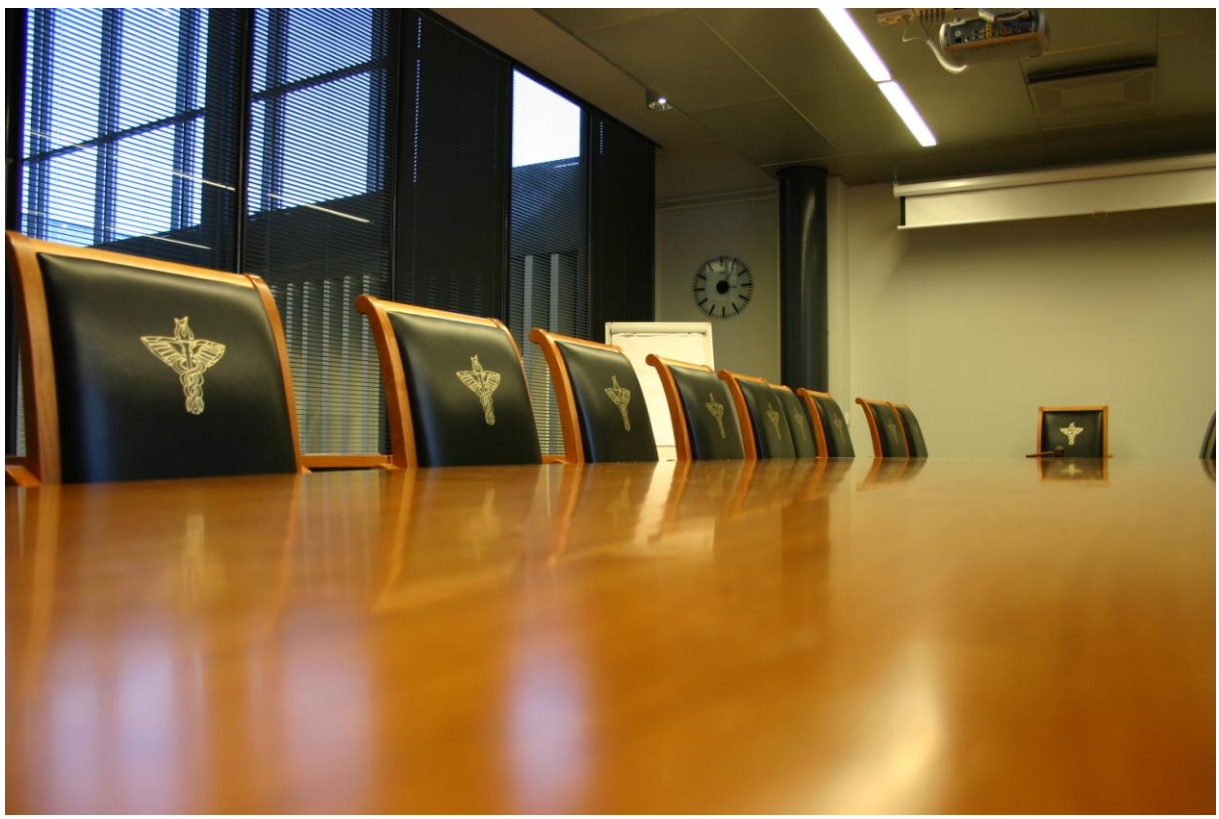
Les premiers signes

La première étape pour employer le langage du corps lors de négociations commence au moment où vous entrez dans la salle de négociation. Observez bien le langage du corps en vous concentrant sur toutes les parties du corps – la tête, les bras, les mains, la poitrine, le ventre, les jambes, les pieds – si vous arrivez à faire ça, vous écouterez mieux. Vous serez aussi plus réceptif pour lire le langage du corps des personnes présentes.

L’espace personnel dans les négociations

A la table des négociations, chaque personne créer son espace personnel, son propre territoire. En pratiquant les affaires, les gens ayant un statut plus élevé (par exemple le président d’une société) maîtrisent plus d’espace personnel, et les autres personnes dans la salle des négociations leur en confèrent d’habitude plus.

Par exemple, l’autorité associée à la chaise la plus dominante (d’habitude au bout de la table) est le symbole apparent du pouvoir. Si cette personne occupe la chaise dominante, un bon négociateur pourra éviter cela en disposant des équipes ou des alliés sur les sièges de manière stratégique autour de la table des négociations. Vous pourrez vous asseoir de telle manière que vous entourerez cette personne, ou organiser toute disposition de sièges qui pourra confortablement vous donner l’avantage.



« C'est moi le patron, je suis au bout de la table »

Les premières impressions ont la vie dure

À la table des négociations, le premier mouvement est le plus crucial. Comme au jeu d'échecs, si vous avez les blancs, vous avez l'avantage acquis de jouer en premier, le mouvement suivant, et par là le plan de jeu de votre adversaire, sont donc dépendants de ce premier mouvement crucial.

Effectuez donc un mouvement qui soit bon, ferme et calculé.

Commencez avec un langage du corps positif. Dégagez de l'enthousiasme. Dans une réunion, par exemple, regardez les yeux des autres personnes avec sincérité. Vos yeux sont les fenêtres de votre âme.

Si vous n'arrivez pas à maintenir le contact visuel, on pourra penser que vous cachez quelque chose ou que vous n'êtes pas sincère.

Votre poignée de main devra être solide. Tenez la main fermement, mais ne l'écrasez pas. Une erreur courante consiste à croire qu'il faut serré la main tout au long du temps, interminable, de la poignée de main. Ce n'est certainement pas recommandable.

Pressez la main une fois en regardant la personne droit dans les yeux. Pressez la main une ou deux fois peut trahir de l'excitation ou de la vitalité, mais plus, cela pourrait rendre les personnes mal à l'aise.

Utilisez votre savoir-faire au sujet du langage du corps

Durant le processus de négociation, observez leurs gestes. Dans le premier chapitre, vous avez appris comment reconnaître les gens qui sont intéressés par ce que vous dites, s'ils émettent des doutes à votre propos, s'ils sont plus ouverts à vos propositions, et même s'ils sont en train de mentir.

Soyez prêt à reconnaître ces signaux. De plus, soyez aussi conscient de vos propres actions. Vous pouvez montrer des signes de nervosité sans le savoir, et vos interlocuteurs (qui peuvent aussi connaître le langage du corps) peuvent tirer avantage de ces circonstances.

Chapitre 4

Le langage du corps dans la vente

Les études de psychologie nous enseignent que l'effet que vous faites sur les autres dépend de ce que vous dites avec la bouche (7%), de la manière dont vous le dites (38%), et de votre langage du corps (55%). En outre, la manière de prononcer communique aussi un message, ce qui fait que 93% des émotions sont transmises sans émettre de véritables mots.

C'est aussi vrai dans la vente. Dans le monde réel, nous vendons des objets tangibles et aussi des idées. Une manière concise de la manière dont on peut vendre efficacement est en utilisant simplement cet ancien, mais si puissant arsenal, connu sous le nom de langage du corps.

Quand vous vendez, vous pouvez utiliser des postures, des expressions faciales, des gestes, des manières et votre apparence physique pour réussir une vente. La plupart des clients ont tendance à acheter quand leurs sens ont un déclic. La clef ici est de faire tout ce que vous pouvez pour avoir une influence positive sur leurs sens.

La plupart des gens pensent que l'image véhiculée par Sainte Mère Teresa est une image positive. Elle a utilisé sa personnalité pour transmettre une image constante de sainteté et de sincérité. Nous avons acheté l'idée de son image.

La communication non verbale prétend aussi qu'un homme qui parle peu est un homme crédible. Souvent ce n'est pas ce que vous dites

qui influence les autres ; c'est ce que vous ne dites pas. Les signaux que vous communiquez en utilisant les mouvements de votre corps suggèrent la compréhension, une disposition, la moralité et la compassion.

Dans la vente, au moment où vous rencontrez un client cible il est déjà en train de vous examiner par rapport à votre image et à votre caractère psychologique véhiculés dans une période de 10 secondes ou moins. C'est un moment crucial de la vente, car la première impression que vous lui donnez va véritablement avoir un impact permanent.

Réussir ou rater une vente dépend littéralement des signaux non verbaux que vous envoyez durant le moment crucial du premier contact. Il est indispensable aux lecteurs de ce livre de comprendre les différentes facettes du langage du corps, surtout dans le domaine de la vente. Les Américains, par exemple sont d'une certaine façon catégorisés comme étant ceux qui lisent le mieux le langage du corps, parce qu'ils adoptent des milliers de signes non verbaux. Cette capacité en fait des négociateurs hors pair.

En outre, les femmes sont généralement considérées comme de plus grandes adeptes du langage du corps que les hommes en raison de leurs instincts naturels. Maintenant vous avez le secret, vous savez pourquoi certaines femmes ont plus de succès que les hommes dans les affaires ou dans le domaine professionnel.

Empiriquement, le langage du corps est tout le temps utilisé de par le monde. L'exemple le plus courant est le hochement de la tête (qui signifie « oui »).

Mais ce n'est pas nécessairement le cas chaque fois. Par exemple, secouer ses jambes peut indiquer qu'une personne est nerveuse, alors que c'est peut-être un comportement naturel pour elle. Les yeux d'une personne pourraient vous éviter parce que l'on essaye de vous cacher quelque chose, mais cela peut aussi indiquer une extrême timidité.

Étant donné toutes ces complexités, ce qui est important, c'est d'analyser ce que signifie vraiment le message. Vous pouvez y arriver en essayant de déterminer des modèles. Cherchez des groupes de signaux qui peuvent avoir la même signification que des expressions verbales, tout en tenant compte également des circonstances.

Une fois que vous avez repéré les modèles, il devient plus facile de comprendre le langage du corps. Cela vous aidera donc à réussir une vente.

Vous trouverez ci-dessous certaines des techniques du langage du corps qui vous aideront à faire grimper vos ventes :

1. Vous pouvez immédiatement analyser la personnalité d'un individu en étudiant son style lorsqu'il effectue une poignée de main. Une personne sûre d'elle tiendra votre main fermement lorsqu'elle vous serre la main. D'un autre côté, un individu qui n'a pas ou peu de confiance donne des

poignées de main peu puissantes. Une personne qui veut gagner votre confiance va d'habitude vous serrer la main en couvrant votre main et sa main de sa deuxième main ou va tenir votre coude. Adopter une poignée de main ferme, mais sans jamais écraser la main. Transmettez de la confiance et du professionnalisme, pas de la domination.

2. La posture est un autre aspect du langage du corps. Des épaules tombantes avec des yeux qui regardent le sol, cela peut indiquer un manque d'intérêt. Se tenir bien droit avec votre poids bien équilibré sur les deux pieds vous donne un aspect plus assuré et détendu. Gardez toujours le corps droit, que vous soyez debout ou assis.

3. Faites concorder une posture bien ouverte avec une expression faciale authentique. Oublier les lunettes de soleil. Le client pourrait croire que vous cachez quelque chose, car il ne peut pas lire votre regard. Quand il regarde droit dans vos yeux, il peut deviner si vous mentez, soyez donc transparent. Abattez vos cartes et laissez tomber les zones d'ombres. Mais évitez les regards perçants. Le client pourrait en être intimidé.

4. Quand on effectue des visites de vendeurs ou des présentations commerciales, assurez-vous de toujours effectuer des mouvements sincères et ouverts. Ne croisez pas les bras, car cela peut briser la confiance de votre client potentiel. Les gestes vers l'extérieur et vers l'intérieur de vos mains sont à recommander. Si vous vous adossez à une chaise et que vous posez vos mains sur votre nuque, cela peut faire fuir

vos clients, car c'est un signe d'arrogance et une fausse sensation de confiance. Mais si vous mettez vos mains sur votre taille vous montrer une confiance positive.

5. « On ne montre pas du doigt ». Montrer un client du doigt équivaut à un suicide dans la vente. C'est tout bonnement dire adieu à votre opportunité de vente. Montrer du doigt est un acte agressif qui peut être interprété comme de l'hostilité, jetez donc vite ce geste par la fenêtre si vous voulez vraiment vendre.

6. Voici des gestes qui montrent que vous être ouvert aux négociations et que vous voulez atteindre un compromis dans la vente. Déboutonner votre veste signifie que vous êtes prêt à discuter et que vous êtes ouvert à une contre offre. Retirer votre veste ou remonter vos manches est un très bon signe pour le client, car cela signifie que vous êtes prêt à décider ou à annoncer votre dernier prix.

Vous, en tant que vendeur, vous pouvez aussi employer le langage du corps comme outil pour reconnaître et contrer n'importe quelle objection potentielle du client. Parmi les scénarios habituels :

1. Si le client a les bras croisés, cela signifie qu'il n'est pas intéressé. Utilisez alors des contre-mesures telles que des mouvements positifs l'incitant à décroiser les bras, et vous permettant d'entamer votre approche de vente. Quand ses bras et ses jambes sont décroisés et que ses mains sont

ouvertes, c'est le meilleur scénario, car il est ouvert à vos idées… et il est plus probable que la vente ait lieu.

« Il faut que j'argumente pour qu'il croie en mon produit »

2. Un autre bon scénario de vente est quand le client imite vos gestes comme quand vous remettez vos cheveux en place et que le client fait de même. Cela montre qu'il est très réceptif à vos idées et ouvert pour acheter votre produit ou votre idée. Si c'est le cas jetez-vous dans la bataille en indiquant toutes les caractéristiques et tous les bénéfices, et concluez la vente ! Ce point est crucial, car vous pouvez alors rater ou réaliser la vente !

3. Si le client couvre sa bouche, touche son nez, ou un endroit près de l'œil, il est possible que vous ratiez la vente. Quelque chose que vous avez dit ou fait peut lui avoir déplu. Mais ne désespérez pas. Recommencez le processus de vente ; mais cette fois faites-le différemment. Rassurez le client en disant qu'il va faire une bonne affaire et encouragez-le à s'ouvrir et à partager ses idées. Ouvrez les paumes de vos mains et inconsciemment laissez-le voir que vous posez de temps en temps vos paumes sur votre poitrine (cela signifie l'honnêteté). Ensuite, essayez d'atteindre cette atmosphère de vente positive une nouvelle fois et concluez la vente.
4. Soyez toujours attentif aux signes que le client effectue. Si le client montre de l'intérêt par le biais des mouvements de son corps. Jetez vos forces dans la bataille et concluez la vente. Le langage du corps du client peut changer du positif au suspicieux. Dans ce cas, restez calme, rassemblez vos esprits, essayez de lire l'humeur de votre client et de regagner sa confiance. Montrez toujours de l'ouverture et de la sincérité. Quand le client croise ses jambes et ses bras, c'est un signal d'alerte. Utilisez les techniques de l'attitude en miroir (traitées dans le chapitre précédent). Vous devez faire tous les efforts possibles pour gagner la confiance du client, afin que vous puissiez en fin de compte conclure la vente.
5. Dans le pire des cas, vous ne pourrez pas conclure la vente, essayer de rester tout le temps professionnel et diplomate. Remerciez le client de vous avoir écouté et serrez-lui la main avec sincérité. Les ventes ne peuvent pas s'effectuer du jour au lendemain et vous en gagnez certaines pour en perdre d'autres. Terminer la présentation sur une note positive

laissera une bonne impression de vous. Qui sait, il sera peut-être votre prochain client positif la prochaine fois.

Utilisez votre corps de toutes les façons possibles dans les processus de vente. Soyez toujours enthousiaste. Si vous croyez toujours en la grande qualité de votre produit ou de votre service, les autres personnes seront positivement impressionnées par votre enthousiasme. Les mouvements du corps peuvent convaincre des prospects à croire en ce que vous proposez.

Chapitre 5

Le langage du corps dans les entretiens d'embauche

Elle est bien loin l'époque où les personnes qui cherchent de l'emploi devaient écrire une lettre de motivation manuscrite pour obtenir un entretien d'embauche. A l'ère des ordinateurs et de la cyber technologie, la plupart des employeurs préfèrent les candidats qui envoient leurs candidatures en ligne, et de plus en plus de chercheurs d'emploi vont sur Internet pour trouver des possibilités d'embauche. Mais une chose reste la même – le langage du corps du candidat durant les entretiens d'embauche et la première impression qu'il donne quand il rentre dans la salle où se déroule l'entretien.

Le type de personne que vous êtes

En fonction de votre langage du corps, la personne qui vous recevra lors de l'entretien pourra savoir si vous êtes confiant ou pas, si vous êtes du type timide ou du type amical, si vous êtes un solitaire ou si vous aimez faire équipe ou même si vous dites la vérité ou pas. Il pourra dire si vous êtes capable de vous débrouiller dans le boulot que vous voulez décrocher, si vous êtes fidèle, ou si vous êtes quelqu'un qui s'entendra bien avec les autres employés. En fonction de ses questions, l'interviewer ne fera pas seulement attention à ce que vous dites, mais aussi à la manière dont vous le dites. L'interviewer trouvera généralement des réponses en vous qui concordent avec les qualifications. La manière dont

vous pourrez décoder le langage du corps de votre interviewer par rapport à votre propre langage du corps déterminera la mince ligne qui sépare le fait de décrocher le boulot ou non.

Soyez ponctuel

C'est l'aspect le plus important de l'entretien d'embauche – arriver à temps. L'entretien d'embauche est considéré comme un rendez-vous très important, être en retard est vu comme un crime dont la gravité peut vous causer la perte de votre chance de décrocher un emploi. Votre attitude par rapport au temps enverra de mauvais messages à l'employeur, et en dira beaucoup au sujet de votre manque de professionnalisme. Être bloqué dans les embouteillages est une excuse fort bête et très peu pardonnable. Mieux vaut être une heure en avance qu'une minute en retard.

La première rencontre

Quand l'interviewer entre dans la pièce pour vous rencontrer, ne lui tendez pas le bras pour une poignée de main sauf si l'interviewer tend le sien. Ayez une poignée de main ferme, mais ne serrez pas. Gardez le contact visuel.

La bonne posture du corps

La posture du corps est importante durant les entretiens d'embauche et vous pourrez adopter l'attitude suivante. Au début de l'entretien, asseyez-vous droit sur votre chaise, votre dos bien posé contre le dossier. Ne vous affaissez pas ou ne vous déplacez pas sur le côté de

votre chaise, car cela pourrait être perçu par l'interviewer comme un manque d'intérêt ou de l'ennui. D'un autre côté, s'asseoir au bord de votre chaise peut faire croire que vous êtes un peu nerveux et que la situation vous met mal à l'aise.

Quand l'interviewer dit quelque chose, il est recommandé de se pencher légèrement en avant. Cela montre de l'intérêt et de l'attention pour ce que dit l'interviewer. Vous pouvez légèrement incliner votre tête pour indiquer que vous écoutez attentivement.

Les bons gestes

Ne croisez pas les bras, car cela pourrait être vu comme un mouvement défensif. Placez simplement vos mains librement sur vos genoux ou placez-les sur l'accoudoir de votre chaise. En faisant cela, vous pourrez aussi faire des mouvements des mains pour soutenir ce que vous dites.

Lorsque vous parlez, vous pouvez hocher la tête de temps en temps afin d'exposer un sujet ou donner plus de sens à ce que vous dites. Les mouvements des mains peuvent aussi permettre d'épicer la conversation. L'interviewer pensera que vous vous sentez à l'aise par rapport au processus de l'entretien si vous effectuez des gestes de la main.

Trop de mouvements de mains au début de l'entretien pourraient ne pas être une bonne idée. La bonne façon de faire sera d'en ajouter petit à petit au cours de l'entretien.

Faites également attention aux mouvements des mains de votre interviewer. S'il utilise beaucoup ses mains pour préciser ou clarifier quelque chose, vous pourrez faire de même.

(Vous vous souvenez de l'attitude en miroir ?). Quand il ne fait pas beaucoup de mouvements, n'en faites pas beaucoup non plus. Il est important d'ajuster vos gestes à celui de l'interviewer afin d'établir un rapport.

Soyez vigilant par rapport aux gestes non intentionnels que vous pouvez faire parce que vous êtes tendu. Voici quelques actions qui pourraient déplaire à l'interviewer :

- Tambouriner avec vos doigts sur le bureau.
- Faire gigoter votre pied.
- Vous ronger les ongles.
- Jouer avec un stylo.

L'entretien par un panel

Être interviewé par une seule personne ça peut être du gâteau pour beaucoup de personnes. Mais être interviewé par un groupe peut s'avérer une épreuve difficile, surtout quand il s'agit de savoir qui vous devez regarder durant l'interview.

Il est important de maintenir le contact visuel avec tous les interviewers à parts égales. En les regardant de manière uniforme, vous leur donnerez confiance et vous gagnerez de l'aplomb tout au long du processus de l'entretien.

Quand un des partenaires d'entretien demande ou dit quelque chose, maintenez le contact visuel avec lui jusqu'à ce qu'il ait fini de parler. Cela indiquera que vous écoutez attentivement.

Quand vous répondez à une question, regardez d'abord celui qui a posé celle-ci. Mais pendant que vous répondez, vous devrez regarder sur les côtés en direction également des autres interviewers. Vous devrez vous diriger ensuite à nouveau vers la personne qui a posé la question si vous voulez apporter la preuve de quelque chose, souligner un point et quand vous aurez fini de répondre.

Le langage du corps de vos interviewers

Observer le langage du corps de vos interviewers est aussi important que d'être conscient de ses propres mouvements du corps. Les gestes effectués par vos interviewers peuvent vous donner une indication de la manière dont vous êtes perçu par eux. Cela peut servir de signal pour changer votre approche assez tôt, avant qu'il n'ait une opinion négative de vous.

Par exemple, si vous avez fait quelque chose qui a déplu aux interviewers ils vont montrer leur agacement par le biais du langage du corps. S'ils soupirent, secouent la tête, regardent vers le bas ou croisent les bras et se penchent en arrière, vous pouvez considérer qu'ils sont mécontents ou irrités. Les interviewers peuvent ne pas tout de suite remarquer consciemment qu'ils vous montrent leur langage du corps, vous avez donc toujours une chance de changer votre stratégie.

On peut être nerveux

Savoir comment agir avec confiance en utilisant votre langage du corps peut augmenter vos chances de réussir l'entretien. Vous pouvez employer cette connaissance pour cacher un peu votre anxiété, mais c'est une chose qui ne devrait pas trop vous inquiéter. Beaucoup de personnes qui cherchent un emploi sont tendues lorsqu'elles passent leur entretien d'embauche, et elles voudraient cacher à l'interviewer leurs sentiments intérieurs. Cependant, il est tout à fait compréhensible d'être nerveux dans de telles circonstances. C'est tout à fait normal.

Votre nervosité peut même indiquer combien il serait important pour vous de décrocher le job. Si vous n'étiez pas nerveux et que vous agissiez comme quelqu'un de trop détendu, vous pourriez être considéré comme quelqu'un qui n'est pas très intéressé par le boulot.

L'entretien ne fonctionne pas seulement comme une façon de déterminer qui parmi les candidats est le plus capable d'effectuer le travail

correctement, mais c'est aussi un moyen de permettre à l'interviewer d'en savoir plus au sujet des candidats. C'est une première rencontre avec un individu avec qui vous allez bientôt travailler. Si c'est le cas, l'interviewer (qui sera peut-être votre patron) ressentira peut-être la même chose que vous. De la nervosité souvent accompagnée d'excitation.

Chapitre 6

Le langage du corps dans les réunions

Il y a tout le temps communication durant les réunions. Tout le monde ne s'exprime pas par la parole, mais presque tout le monde (si pas tout le monde) transmettra des signaux liés au langage du corps qui dévoilent ce que l'on ressent véritablement en soi.

Si vous dirigez la réunion, il est important de savoir si les personnes présentes sont intéressées par ce que vous dites, ou si elles sont d'accord avec vos idées. Détecter rapidement l'ennui ou le désaccord est crucial afin de pouvoir changer votre approche ou présenter une proposition différente si nécessaire.

Si vous voyez que la plupart des personnes présentes sont inclinées vers le dossier de leur chaise ou regardent dans le vide sans cligner des yeux, cela veut sans doute dire qu'elles ne sont pas intéressées par le sujet abordé. Ne prolongez pas la discussion ou faites quelque chose qui brisera la monotonie. Quand les personnes présentes hochent continuellement de la tête, cela signifie qu'elles sont d'accord avec ce que vous dites.

Quand les personnes présentes croisent les bras, touchent leur nez ou leur bouche, s'adossent à leurs chaises ou pire, secouent la tête, c'est

qu'elles s'opposent à vos idées. Il est alors temps de songer à prendre des mesures pour contrer ou neutraliser la situation.

Quand une des personnes présentes respire profondément, cela signifie sans doute qu'elle veut interrompre la conversation et exprimer ses points de vue.

Observez aussi d'autres expressions du corps comme :

- Le changement d'intonation de la voix.
- Les froncements de sourcils.
- Les regards vers le sol
- Les doigts qui tambourinent sur la table
- L'énervement dans la salle de réunion.

Vous devez détecter les sentiments intérieurs de chaque personne et garder à l'esprit comment cela peut affecter les réactions des autres personnes présentes. Si le sujet discuté devient « trop dur à maîtriser », ça peut être une bonne idée de remettre la réunion à plus tard. Certaines personnes émotives peuvent avoir des expressions faciales et des gestes spectaculaires. Reconnaissez-les rapidement au cours de la réunion, cela pourra éviter des crises émotionnelles indésirables.

Chapitre 7

Le langage du corps pour séduire

Les signaux que les hommes et les femmes emploient lorsqu'ils se font la cour ont été étudiés, et les conclusions générales sont que ces signaux sont absolument inconscients. Plus vous comprenez consciemment ces signaux, plus vous serez capable de faire la cour avec succès auprès de la personne qui fait naître en vous le désir, que ce soit l'homme ou la femme de vos rêves.

Pour maîtriser l'art de la séduction réussie, vous devez en premier lieu vous sentir bien avec vous-même. Soyez confiant. Soyez vous-même, ou alors vous aurez l'air faux ou désespéré. La séduction peut être utilisée pour à peu près n'importe quoi, pas seulement pour attirer le sexe opposé, mais aussi pour atteindre tout ce que vous désirez dans la vie. On peut décrire cela comme de la bonne séduction. La bonne séduction devrait être effectuée en comprenant précisément ce que vous désirez vraiment, avec en plus des sensations positives.

J'ai interrogé de nombreux hommes et de nombreuses femmes dans le domaine du marketing de réseau et de la publicité qui avaient dans les 30 ou 40 ans. Voici quelques conseils pour faire passer la bonne séduction à votre avantage :

1. Ne vous inquiétez pas au sujet de savoir si vous faites bonne impression ou non. Au lieu de cela, demandez-vous comment vous pourriez mettre l'autre personne à l'aise. En agissant comme ça, vous aurez les réactions que vous attendez. Bientôt la connexion se fera.
2. La séduction peut aider à se faire des amis ou impressionner un client en vous rendant abordable. Souriez, car cela vous donnera un air amical.
3. Rappelez-vous que vous ne pouvez pas attirer les gens juste en vous asseyant ou en vous mettant debout comme une statue. Il y aura des moments où vous rencontrerez une personne dont vous serez un peu trop proche pour qu'elle se sente bien, ou quelqu'un qui vous fera comprendre que vous enfreignez son intimité. Peu importe ce que vous faites, vous prendrez ce que l'on appelle un râteau. C'est dur n'est-ce pas ? vous pouvez éviter cela en ayant des mouvements doux et en calibrant les réactions de la personne par rapport à vous. Soyez attentif à ces signaux : la bouche s'élargit, les lèvres gonflent les yeux deviennent plus grands, les pupilles se dilatent, la peau rougit et change de couleur, les muscles autour de la bouche bougent, etc.
4. Soyez obstiné. La séduction fonctionne mieux quand vous êtes patient. En l'étant vous laisserez de la place à l'amélioration si vous n'obtenez pas tout de suite les résultats escomptés. Si vous ratez la première fois, essayez une deuxième fois, une troisième fois, vous devez simplement continuer d'essayer. Essayez différentes approches jusqu'à ce que vous réalisiez ce qui marchera le mieux dans votre cas. Si jamais vous étiez rejeté, ne renoncez pas. Rappelez-vous des proverbes *« l'erreur est humaine »* et *« personne n'est parfait ».*

5. Pour moi c'est sûrement le meilleur et le plus amusant des conseils que je connaisse : « entraînez-vous devant un miroir, ce n'est que comme ça que vous atteindrez la perfection ». C'est particulièrement vrai quand on rencontre des amis ou des prospects, parce que séduire cela peut vouloir dire être impliqué dans des actions non voulues ou être l'objet d'attention qui ne vous mettront pas à votre avantage. Vous pourrez être spontané dans vos actions, mais vous ne serez pas capable de vous protéger vous-même si vous êtes trop spontané, et je suppose que vous n'avez pas envie d'être dans cette situation. Essayez de vous entraîner avec des amis proches et demandez-leur de vous dire ce qu'ils en pensent.
6. Faites le premier pas ! La chance ne passe qu'une fois, donc si vous désirez quelque chose ou quelqu'un, foncez ! Abandonnez vos inhibitions. Mais souvenez-vous d'employer une bonne séduction, une séduction positive. Qui sait si la personne que vous allez rencontrer ce jour-là n'ouvrira pas la porte qui mène vers la réalisation de vos rêves.

Laissez votre corps être attractif

Savez-vous pourquoi certaines personnes semblent être plus douées pour attirer le sexe opposé ? Voici ce qu vous pouvez faire pour capter le regard de votre chéri(e).

1. Souriez souvent et avec sincérité. Dans son article « les six commandements du langage du corps du Don Juan» Allen Thompson écrit que sourire est « le plus simple, le plus évident et le plus puissant des

commandements du langage du corps ». Il indique aussi « le sourire transmet à la fois instantanément et clairement de nombreuses choses merveilleuses à votre propos. Sourire dénote de la confiance, de la cordialité, une attitude positive, une bonne humeur et cela donne l'impression que vous êtes quelqu'un avec qui il est sans doute agréable de se trouver. C'est également difficile à ignorer ».

2. Ayez le sens de l'humour. Apprenez à rire de sujets légers. Les gens aiment être en compagnie de personnes qui arrivent à tourner toutes les situations en situations comiques.
3. Maintenez le contact visuel. Vos yeux sont sans doute la partie la plus expressive de votre corps. Quand vous regardez votre chéri(e) continuellement, vous exprimez des intentions sincères. Le contact visuel établit également un lien entre deux personnes. Ils se sentiront donc naturellement plus à l'aise l'un avec l'autre.
4. Hochez la tête. En faisant cela, vous signifiez votre approbation et vous encouragez l'autre à continuer de parler. Vous assurez la personne que vous aimez qu'elle agit comme il faut.
5. Soyez ouvert, physiquement. Ne croisez pas les bras sur la poitrine et ne tenez pas d'objets obstructifs (comme de la nourriture) entre vous deux. Mettez vos mains sur les côtés (et si possible, mettez les paumes de vos mains vers le haut) afin de montrer de l'ouverture.

Savoir si l'objet de vos désirs est intéressé

Voulez-vous savoir si cette personne qui est si particulière à vos yeux est également intéressée par vous ? Supposons que vous êtes un homme. Vous voyez une femme magnifique qui fait battre votre cœur plus vite. Regardez-la avec une très grande confiance en vous laissant comprendre que vous êtes intéressé. Attendez ensuite sa réaction. Elle sera peut-être un peu timide pour vous regarder en face à son tour, il sera donc naturel qu'elle déplace son regard. Voici comment savoir si elle est attitrée par vous :

- Si elle regarde vers le bas et vers le côté, elle est intéressée.
- Si elle regarde à gauche et à droite, elle n'est pas intéressée.

De plus, comment allez-vous savoir si une personne est attirée par vous juste en observant les signes du corps ? Une fille par exemple est en attitude de séduction si elle adopte le langage du corps suivant :

1. Ses lèvres montrent la voie. Elle a un large sourire avec les dents bien visibles et avec un visage détendu. Elle mord ses lèvres et montre sa langue, ou elle lèche ses lèvres ou touche l'avant de ses dents.
2. Ses yeux vous montrent tout. Elle vous regarde profondément et ses pupilles sont dilatées. Elle lève les sourcils avec séduction et vous fait un clin d'œil de loin ou quand elle vous parle. Et bien sûr, le plus courant, elle cligne des yeux plus que de coutume et vous montre ses cils qui battent.
3. Elle se fait remarquer en caressant ses cheveux. Elle pourra passer ses doigts dans ses cheveux, les entourer autour de ses doigts, ou rejeter ses cheveux en arrière de ses épaules.

4. Ses vêtements laissent voir un peu plus de peau. Le bas de sa jupe remonte un peu et laisse voir ses jambes, ou elle remet en place ses vêtements plus que de coutume pour avoir l'air un peu plus apprêtée.
5. Vous pouvez vous faire une idée à la manière dont elle s'assied. Elle s'assied les jambes ouvertes ou croise les jambes de façon à ce que ses cuisses restent visibles. Ou alors ses jambes se frottent l'une à l'autre ou se frottent au pied de la table.
6. Ses mains indiquent ce qu'elle ressent. Elle frotte ses poignets de haut en bas de manière suggestive. Elle frotte son menton et touche sa joue, et de manière assez osée elle peut aussi inconsciemment toucher sa poitrine. Elle joue avec des objets sur la table, caresse ses clefs ou glisse ses doigts de manière séductrice sur son verre.

Mais, comment un homme montre-t-il qu'il est intéressé par une femme ? C'est bien plus simple. Les signes principaux sont en maintenant le contact visuel, en souriant fréquemment ou en montrant de la confiance dans ses actions.

Commencer la conversation

Si vous voulez commencer une relation, vous devez initier le dialogue. Voici quelques bonnes phrases pour commencer :

- Si la personne que vous voulez spécialement séduire est un(e) spécialiste, demandez «comment est-ce que vous faites pour… ? » ou « c'est comment quand on… ? »
- Posez des questions au sujet des expériences, du genre « est-ce que vous avez déjà essayé de… ? » « Est-ce que vous êtes déjà allé à… ? »

Découvrez ce qui intéresse la personne en question. Faites des compliments au milieu de la conversation. Restez toujours calme et détendu. Soyez curieux et intéressé. Hochez la tête pour montrer que vous écoutez. Dites « oh », « super » « je vois », etc.

Le toucher

Toucher le corps peut avoir des milliers de significations en fonction de la manière dont vous percevez la puissance du toucher dans la langage du corps. C'est un besoin de base d'être touché. On a vraiment besoin d'être caressé et d'avoir un contact physique avec les autres pour survivre. En grandissant, nous continuons à avoir besoin de toucher et d'être touché.

Le toucher peut transmettre le respect et la confiance et c'est aussi une manière de différencier le pouvoir entre les gens.

Le toucher comme ingrédient du langage du corps peut être un outil puissant s'il est effectué avec finesse, avec précision et avec exactitude. Vous devez apprendre l'art du toucher afin d'envoyer vos signaux à l'autre personne.

Le timing est important, car certaines personnes vont réagir négativement si vous les touchez trop tôt ou de façon exagérée. Cela doit être fait au bon moment et de la manière qui convient, sans quoi le résultat ne sera pas celui que vous attendez. Soyez attentif aux circonstances et à l'humeur.

Vous pouvez déterminer le caractère approprié de votre toucher et votre habileté à vous ajuster aux circonstances par la façon dont votre interlocuteur réagit. Si la personne semble se pencher ou s'approche de vous, c'est que vous avez agi comme il convient. Mais si la personne semble faire un mouvement vers l'arrière, cela signifie que vous ne l'avez pas touchée correctement, vous devrez donc procéder à quelques ajustements.

Conclusions

Il est indéniable que la communication est aussi importante que la vie elle-même. On n'imagine pas comme le monde serait chaotique sans la communication. Même les peuples primitifs essayaient de trouver des moyens de communication quand les choses étaient bien plus simples qu'aujourd'hui. Dans notre monde moderne et rapide, sa nécessité est mille fois plus importante.

Il existe diverses formes de communications. Chacune d'entre elles est importante, la communication non verbale en fait partie. Une des illustrations qui ressemble ou entre dans la catégorie de la communication non verbale est la manière dont communiquent les sourds-muets. Mais la forme la plus profonde est sans doute le langage du corps. C'est sans doute la moins connue, non parce qu'elle est la moins efficace, mais parce qu'elle est la moins remarquée ; il s'agit néanmoins d'une des plus pratiquées, de manière inconsciente. Nous l'utilisons tous mais nous remarquons à peine que nous le faisons. C'est une des sources d'information véridiques les plus fiables.

L'action parle plus fort que les mots et le langage du corps est la transcription littérale de cette affirmation. Si le temps est un facteur pour fournir une signification, le langage du corps peut être le moyen de communiquer. C'est une autre façon d'affirmer que l'action parle plus fort que les mots.

Le langage du corps nous est donné naturellement. Il vient de manière spontanée. Tout ce dont vous avez besoin, c'est de savoir comment l'interpréter et le développer pour atteindre son plus grand potentiel. Ne

vous refusez pas ce talent. Oui, c'est un talent. Et tout ce que vous venez de lire et apprendre dans ce livre vous sera bénéfique dans toutes les activités dans lesquelles vous vous engagerez. Lisez et relisez ce livre s'il le faut, jusqu'à ce que vous vous sentiez à l'aise avec ce nouveau talent. Utilisez ce livre comme une référence. Vous serez heureux de l'avoir fait.

Rappelez-vous de garder cela à l'esprit : apprendre le langage du corps avec ce livre ne s'arrête pas ici. L'expérience est le facteur clef. L'expérience va affûter votre talent relatif au langage du corps pour le rendre plus grand et plus cohérent. Le langage du corps n'est peut-être pas un absolu, mais votre degré d'efficacité sera certainement élevé.