

LA COMMUNICATION NON VERBALE



Maîtrisez votre voix, regard et posture.

Pour adopter une communication non verbale positive, intéressons-nous à quatre éléments : l'intonation de la voix, la respiration, le regard et la posture.

L'intonation et le ton de la voix

Indispensable en communication non verbale, la voix est un élément pouvant être difficile à maîtriser. Vous devrez apprendre à moduler le débit de vos paroles et le ton pour capter l'assemblée.

Nos astuces :

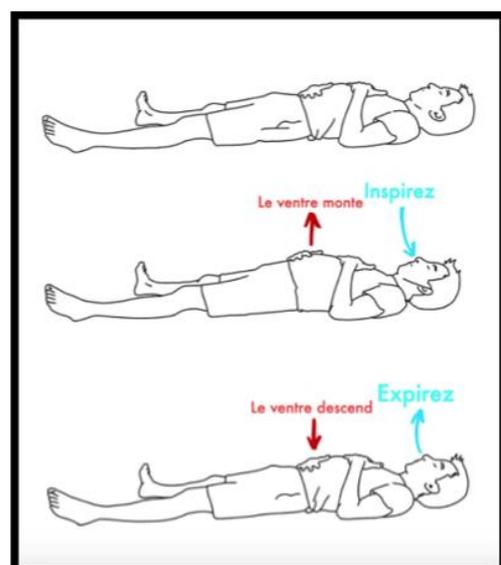
- Entraînez-vous à **bien articuler** en parlant avec un crayon de bois dans la bouche : attention à la « sur-articulation », les phrases doivent être dites sans effort, de manière souple.
- Lisez un article ou **récitez une présentation à voix haute**.
- De manière générale, **parlez sans vous précipiter**, marquez des pauses surtout si vous avez le souffle court.

La respiration en communication non verbale

Indispensable pour améliorer votre langage corporel, la respiration **détermine la bonne émission de votre voix**, et permet la détente musculaire. En la maîtrisant, vous apprendrez à **faire vivre votre discours !**

Nos astuces :

- Intéressez-vous aux meilleures techniques : la **respiration impassible** pour contrôler vos émotions, et la **respiration carrée** pour une meilleure souplesse respiratoire.
- Pour réduire le stress avant une prise de parole, **exercez-vous à la respiration abdominale** dite « anti-panique ». Suivez les conseils de cette illustration en vous allongeant sur le dos.



Le regard en langage corporel

Dans de nombreuses cultures, le fait de ne pas regarder son interlocuteur « dans les yeux » est interprété comme un manque de franchise, voire de malhonnêteté. Bien souvent, il s'agit pourtant de timidité et d'un manque de confiance en soi !

Nos astuces :

- Utilisez la **technique de l'éventail** (regard circulaire) : repérez trois personnes aléatoires, réparties dans l'auditoire, puis faites aller votre regard d'une personne à une autre.
- **Maintenez le contact visuel** autant que possible, évitez de baisser ou lever les yeux trop souvent. Fuir le regard de l'auditoire est la meilleure manière de rompre le lien...

Pas de panique cependant, **vous pouvez regarder vos notes** tant que cela reste furtif !

L'importance d'une posture neutre

Vos mouvements, vos gestes ou encore votre attitude ont un réel impact sur l'auditoire. Si vous êtes plutôt stressé, tendu ou sujet aux « tics », l'enjeu sera de travailler sur une posture neutre et dispersez la tension qui vous habite.

Nos astuces :

- **Attention aux gestes parasites**: comme toucher ses sourcils, replacer ses cheveux derrière les oreilles, remonter (trop) souvent ses lunettes.
- En position assise, **évitez les jambes trop écartées**, n'entourez pas les pieds de la chaise avec vos pieds.
- **Montrez vos mains** et posez-les devant vous, paumes tournées vers le ciel : évitez de les cacher sous la table, d'avoir les mains dans les poches ou de croiser vos bras (cela peut être interprété comme une posture de défense).
- Utilisez **des gestes qui clarifient et étayent vos arguments**, qui donnent du relief à vos idées ou qui mobilisent l'auditoire !

Pensez également à **sourire** ! Un sourire franc envoie un **signal très positif** chez votre interlocuteur. Ce sera donc votre meilleur allié en communication non verbale. Enfin, **adoptez la bonne distance corporelle**. Certains profils sont plus tactiles que d'autres : prêtez une attention particulière à cette tolérance physique, pour éviter tout malaise.