

communicateurs EFFICACES

TEST : Comprenez-vous le langage du corps ?

Savoir observer et comprendre ce qu'expriment les gestes et les attitudes non verbales de votre interlocuteur, vous donne un net avantage dans une situation de communication.

Voici un test qui va vous permettre de connaître votre capacité à lire le langage du corps : Regroupez chaque sentiment de la colonne de gauche avec ce qui vous semble être l'attitude physique qui l'exprime (colonne de droite).

1. Désintéressement	A. Faire la moue
2. Chasser une pensée désagréable	B. Mains agitées
3. Insécurité	C. Haut du corps rejeté en arrière
4. Nervosité, manque de confiance	D. Tirer légèrement la langue
5. Attitude de défense	E. Se frotter le front
6. Incertitude	F. Hausser les épaules
7. "Je ne veux pas"	G. Couper le contact des yeux
8. Suspicion	H. Tripoter les oreilles
9. N'écoute plus	I. Doigts à la bouche
10. "Pas d'accord"	J. Croiser les bras

Réponses : 1C - 4B - 10A - 7D -
2E - 3F - 9G - 8H - 6I - 5J

Un truc pour mieux comprendre le langage du corps

Comprendre le langage du corps de votre interlocuteur, ce n'est pas toujours facile. Pour y arriver plus facilement, essayez la méthode suivante:

Si votre interlocuteur gonfle sa poitrine, lève ses épaules et ses sourcils et que vous ne savez pas très bien ce que cela signifie, alors imitez-le.

Adoptez la même attitude corporelle : gonflez vos poumons, levez les épaules et sourcils, puis mettez-vous à l'écoute de votre corps. Très vite vous sentirez que cette attitude correspond à l'attitude de la peur.

Avec un peu d'entraînement, vous arriverez à faire cet exercice en "direct". Pour l'apprendre, entraînez-vous à étudier les attitudes physiques des personnes que vous avez du mal à comprendre. Lorsque vous aurez un moment, calquez votre attitude sur celle de votre interlocuteur, et laissez venir les impressions !

Comment devez-vous serrer une main ?

Une bonne poignée de main est:

- Ferme, mais pas trop forte : elle n'écrase pas les doigts.
- Elle se maintient pendant 2 à 3 secondes : pour établir le contact, tout en laissant sa liberté à l'autre.
- Un sourire et un bon regard sont les compagnons indispensables d'une poignée de main sincère. Laissez parler votre cœur. Dites, dans votre poignée de main, que vous acceptez l'autre et que vous êtes content de le connaître... et le "contact" se fera.

Comment donner plus de pouvoir à votre regard ?

Entraînez-vous à "jouer" du regard afin d'affiner votre communication visuelle. Pour vous rendre la tâche plus facile lors de vos communications, n'oubliez pas :

- d'individualiser" votre audience. Regarder des individus assis devant vous, c'est beaucoup plus facile que de regarder une foule de gens !
- de créer un contact visuel, un individu après l'autre. Commencez par ceux qui vous sont sympathiques, puis allez capter aussi le regard des autres...
- de regarder tout le monde!

Vous pouvez aussi, pour plus d'effet, joindre le mouvement au regard.

Faites quelques pas en direction de la personne que vous regardez, étendez votre main, votre bras. Cela donnera de la vie et de la chaleur à votre présentation.

Dans le prochain numéro :

- Musclez votre concentration !
- 10 conseils pour avoir plus de mémoire.

Comment décrypter Le Langage du Corps

Saviez vous que la communication verbale ne représente que seulement environ 10 % (ou même moins) des moyens pour faire passer un message ?

Que les mots ne sont qu'une infime partie des outils à votre disposition pour communiquer oralement ?

Voulez-vous savoir si on vous ment, si on vous dit la vérité ?

Désirez-vous, vous aussi, décrypter et utiliser le langage du corps, en connaître tous les secrets ?

Nous vous conseillons un livre : <http://url-ok.com/b50474>