

**GORDON R. WAINWRIGHT**



# PARLEZ-VOUS LE LANGAGE DU CORPS ?



AMÉLIORER VOS RELATIONS PERSONNELLES  
ET PROFESSIONNELLES, DEVENIR PLUS OUVERT  
ET PLUS CRÉATIF, C'EST POSSIBLE !

L E D U C . S  
E D I T I O N S

**Vous souhaitez faire une bonne première impression auprès de vos clients ? Décrypter ce que pensent vos collègues pour éviter conflits et malentendus ? Réussir un entretien de recrutement ?**

Au travail et dans la vie quotidienne, 60 à 80 % de vos messages passent par le langage corporel (poignée de main, bras croisés, regard fuyant...). Grâce à des techniques simples et des exercices pratiques, tous les gestes, toutes les attitudes, des plus discrets aux plus visibles, n'auront bientôt plus de secret pour vous !

Au programme de ce livre :

- Apprenez à utiliser les bons gestes (ceux qui donneront une image positive de vous) et à éviter ceux qui trahiront votre stress ou vos incertitudes.
- Décryptez les messages au-delà des mots et démasquez ainsi les personnes qui vous manipulent.
- Améliorez toutes vos relations pour un épanouissement personnel et professionnel.

---

**Découvrez les gestes qui valorisent, ceux qui inspirent confiance et apprenez à communiquer une attitude enthousiaste et sereine !**

---

Gordon R. Wainwright, anglais, est spécialiste de la communication, consultant en ressources humaines et auteur de nombreux livres à succès. Il intervient régulièrement dans des entreprises pour former à la communication non verbale.

ISBN 978-2-84899-515-1



**8,50 euros**  
Prix TTC France

design : bernard amiard

RAYON LIBRAIRIE : VIE PROFESSIONNELLE

**L E D U C . S**  
**E D I T I O N S**

9 782848 995151

Retrouvez nos prochaines parutions, les ouvrages du catalogue et les événements à ne pas rater. Votre avis nous intéresse : dialoguez avec nos auteurs et nos éditeurs. Tout cela et plus encore sur Internet à :

**<http://blog.editionsleduc.com>**

Traduit de l'anglais par Alain & Lakshmi Bories  
Titre de l'édition anglaise : *Teach Yourself Body  
Language*

First published in the UK in 1985 by Hodder  
Education

338 Euston Road, London, NW1P 3BH

This edition was published in 2003

Copyright © 1985, 1999, 2003 Gordon R.  
Wainwright

Maquette : Sébastienne Ocampo

© 2012 LEDUC.S Éditions

17, rue du Regard

75006 Paris – France

E-mail : [info@editionsleduc.com](mailto:info@editionsleduc.com)

ISBN : 978-2-84899-515-1

**GORDON R. WAINWRIGHT**

PARLEZ-VOUS  
LE LANGAGE  
**DU CORPS ?**



L E D U C . S  
E D I T I O N S

# SOMMAIRE

Introduction	7
PARTIE 1 : OUTILS ET TECHNIQUES	13
1. Le contact visuel et le regard	15
2. Les expressions du visage qui vous trahissent	33
3. Les mouvements de tête : comment s'en servir	53
4. Ce que dit notre gestuelle	67
5. Ce que révèlent une pose et une position	87
6. La proximité et l'orientation du corps	103
7. Le contact physique comme outil de communication	123
8. L'apparence et le physique	139
9. Prenez le temps !	157
10. Le langage du corps et les mots	177

PARTIE 2 : SITUATIONS CONCRÈTES	191
11. Le langage du corps est-il universel ?	193
12. Le langage du corps dans le monde du travail	209
13. Le langage du corps au quotidien	225
14. Les attirances individuelles	239
15. L'épanouissement personnel	259
Conclusion	275
Pour aller plus loin	280
Table des matières	283

# INTRODUCTION

**L**e langage du corps est connu de chacun. Chaque fois que l'on parle, le corps supplée à ce que l'on dit par des dizaines de petits gestes, de mouvements des yeux, de changements de position et d'expression. Le fait que tout le monde parle déjà ce langage ne doit pas empêcher d'apprendre à mieux le pratiquer. C'est le but de ce livre.

La plupart des gens ne réalisent pas combien ils utilisent le langage non verbal chaque fois qu'ils communiquent. Ils s'en servent inconsciemment et ne se rendent pas compte qu'ils peuvent améliorer leur façon de le pratiquer. Ce livre leur est destiné. En le lisant avec attention, et en mettant ses conseils en pratique, notamment à travers les exercices qu'il contient, vous deviendrez plus habile dans le maniement de ce nouveau langage, et plus apte à le comprendre chez les autres.

Depuis vingt ans, de nombreuses recherches sur la communication non verbale ont été menées. Des psychologues, des sociologues, des anthropologues et des linguistes se sont penchés sur cet aspect du comportement humain, et de nombreuses sous-disciplines sont apparues, telles la kinésique, la proxémique et la paralinguistique. On en sait aujourd'hui

beaucoup plus sur les interactions entre les hommes. Les intuitions que l'on avait de ces connaissances ont souvent été avérées, mais pas systématiquement. Pendant longtemps, on a eu tendance à considérer la communication comme une stricte affaire de mots ; il est temps de prendre en compte les facteurs non verbaux. Notre but est donc d'explorer ce champ de connaissances et d'en mesurer les implications au quotidien.

Cet ouvrage regroupe les connaissances récentes sur les outils et les techniques du langage du corps : il sera question de contact, de proximité, d'orientation, d'expressions du visage, etc. La suite de cette introduction détaillera le contenu du livre. Normalement, en le terminant, vous serez convaincu de son importance, de même pour les exercices qui y sont proposés. En effet, le langage du corps, comme les autres langues, s'apprend avant tout par la pratique. L'intérêt principal de cette introduction est toutefois de donner une définition plus précise du terme de « langage du corps ».

Le contact visuel et le regard sont traités dans **le chapitre 1**. Ce sont les moyens de communication les plus efficaces que nous possédions, au-delà des mots. Il faut être prudent dans le maniement de ces précieux outils que sont les yeux. Par exemple, le fait de fixer quelqu'un trop longtemps risque de provoquer une réaction agressive, ou au contraire d'être confondu avec une invitation sexuelle grossière.

**Le chapitre 2** traite des expressions du visage, et notamment du sourire. Le langage du corps comprend des signaux universels tels le sourire et le « flash des sourcils », signe de reconnaissance ou de salut. Le visage est assurément l'outil essentiel de la communication non verbale.

**Le chapitre 3** traite des mouvements et des hochements de tête. Ils ont en effet un rôle majeur à jouer lors des discussions et des échanges verbaux.

**Le chapitre 4** se centre sur les gestes et les mouvements du corps. De nombreux chercheurs ont tenté, en vain, d'établir dans ce domaine des règles aussi strictes que celles qui régissent l'orthographe et la grammaire. On constate pourtant que de nombreux gestes sont particuliers à une culture, même s'il existe des langages codés universels, tel celui des sourds-muets.

**Le chapitre 5** s'attache à l'importance de la position dans le langage du corps. Récemment encore, on considérait que ces questions ne relevaient que de l'étiquette et du savoir-vivre. Aujourd'hui, on sait qu'un individu en dit beaucoup, inconsciemment, sur son état d'esprit, par la position qu'il adopte.

Dans **le chapitre 6**, on s'intéresse à la proximité et à l'orientation du corps. On développe ainsi les concepts d'espace personnel et de territorialité, et leur importance en société.

**Le chapitre 7** traite du contact et du toucher. La distinction entre ces deux types de contact est essentielle : le premier est accidentel, et le second délibéré. Toutefois, cette distinction n'est pas absolue. Elle est basée avant tout sur la partie du corps qui initie le contact (dans le cas du toucher, c'est en général les mains qui sont impliquées).

**Le chapitre 8** discute de la part de l'apparence et du physique dans la capacité d'un individu à socialiser.

Dans **le chapitre 9**, on a pris le parti de traiter le temps et la synchronisation comme une facette du langage du corps. L'importance du temps dans les cultures occidentales explique ce choix. Une bonne capacité à se synchroniser contribue en effet largement au succès d'un échange.

**Le chapitre 10** se centre sur les aspects non verbaux du langage. Il s'agit, dans un discours, des pauses, des « euh », des « mh », mais aussi des variations de ton, de hauteur de voix et de débit. Ces variations, conscientes ou non, peuvent affecter plus qu'on ne le pense le contenu d'un propos.

**Le chapitre 11** met l'accent, d'une part, sur les différences les plus inhabituelles et les plus significatives du langage du corps selon les cultures et, d'autre part, sur les grands principes généraux du comportement non verbal, quelles que soient les cultures.

**Le chapitre 12** souligne l'importance du langage du corps dans des professions qui requièrent un contact avec le public, telles qu'infirmière, enseignant, journaliste de télévision ou homme d'affaires.

**Le chapitre 13** considère le rôle du langage du corps dans diverses situations de la vie courante, dans lesquelles il peut servir à manipuler l'interlocuteur. Une analyse systématique du langage du corps dans un petit discours y est proposée.

**Le chapitre 14** est centré sur l'utilité de ce langage pour établir et entretenir des liens avec le sexe opposé. Effectivement, une bonne maîtrise du comportement non verbal peut rendre un individu plus attirant et plus sûr de lui.

**Le chapitre 15** étudie la part importante du langage du corps dans l'épanouissement personnel, et son utilité dans le développement de relations conviviales au sein d'un groupe ou d'une équipe. On y suggère aussi que le langage non verbal peut-être observé et enregistré, afin d'être analysé.

**Le chapitre de conclusion** est un résumé de ce qui a été appris ; il considère les limites du langage du corps en tant que moyen de communication.

Des suggestions bibliographiques sont disponibles pour le lecteur qui souhaite en savoir plus.



**PARTIE 1**  
OUTILS ET  
TECHNIQUES

# 1

## Le contact visuel et le regard

### DANS CE CHAPITRE :

- ✓ Les moyens de communication non verbale les plus efficaces sont le contact visuel et la direction du regard.
- ✓ Un contact visuel trop prolongé peut être interprété comme une provocation, agressive ou sexuelle.
- ✓ Le regard est donc à manier avec précaution.

**L**'étude du langage du corps commence par celle du regard dans les échanges au quotidien : c'est effectivement le meilleur moyen de communication que nous possédions, après les mots (même si un regard en dit parfois plus long qu'un flot de paroles). On parle d'« échange de regards » et,

comme ici, de « contact visuel » lorsque deux regards se croisent.

On ne sait pas exactement pourquoi le regard a une telle importance. Plusieurs spécialistes de la communication non verbale (terme plus précis pour parler du langage du corps) ont proposé des réponses. Certains ont suggéré que, dès le berceau, l'enfant a conscience de l'intérêt qu'il suscite en captant le regard ; un enfant réagit même à des jouets dont la forme circulaire rappelle celle des yeux. D'autres affirment que le maniement du regard est instinctif, et qu'un petit enfant sait déjà qu'en retenant le regard d'un adulte, il a plus de chances d'obtenir ce qu'il veut. D'autres encore pensent que le regard s'apprend, et qu'en grandissant, on apprend par exemple à bien se tenir devant un adulte, et à distinguer le sens de chaque regard.

Quelles qu'en soient les raisons, l'importance du regard dans la communication est claire. Il faut accorder la plus grande attention aux formes qu'il prend. Commençons cette étude du regard par un exercice. Dès que possible, tentez l'expérience décrite dans l'encadré ci-contre.

## Exercices et expériences

On trouvera au fil de cet ouvrage des essais pratiques suggérés au lecteur pour toucher du doigt tel ou tel aspect du langage du corps, ses limites et ses

applications possibles. Faites l'exercice tel qu'il vous est proposé et notez vos réponses dans un cahier, ou dictez-les à l'aide d'un magnétophone, par exemple. Vous comparerez ensuite vos résultats avec le bilan proposé à la fin de chaque exercice ; cela vous aidera à acquérir avec plus d'aisance ce nouvel aspect du langage du corps.

### **Exercice : que regardent-ils ?**

La prochaine fois que vous vous trouvez dans un lieu public, un bar ou un restaurant, observez discrètement les personnes qui vous entourent. Notez, lorsqu'elles se parlent, la durée des regards qu'elles échangent (inutile de chronométrer, une évaluation approximative suffit). Se regardent-elles en permanence, ou laissent-elles leur regard errer sur la salle ? Regardent-elles les objets et la décoration de la salle ? Quelles réactions observez-vous lorsque quelqu'un entre ou sort ? Quels types de personnes se regardent le plus (et le moins) ? Les personnes assises face-à-face et côte à côte échangent-elles le même type de regards ? Que remarquez-vous d'autre quant aux schémas de contact visuel ?

Si vos discrètes observations sont remarquées, il est peut-être préférable de les abandonner : une personne qui se sait observée réagit de façon imprévisible. Qui est embarrassé, qui vous regarde avec mépris ; tel



autre devient agressif. Pourquoi ? Qu'y a-t-il de si dérangent à se savoir regardé ? Quelques réponses sont proposées plus loin, mais notez la vôtre.

## Bilan de l'exercice

Alors, qu'avez-vous noté ? Si vos observations sont dans la norme (comme celles des recherches sur lesquelles est basé ce livre), vous avez probablement remarqué certains des points suivants :

1. Le contact visuel entre deux personnes qui se parlent est rarement continu ; elles échangent plutôt des séries de coups d'œil.
2. Dans les bars et restaurants, on regarde souvent les inconnus autour de soi, et plus particulièrement les personnes attirantes ou celles qui ont un comportement étrange (l'ivrogne qui entonne la chansonnette, le râleur qui se dispute avec un serveur).
3. Excepté dans le cas ci-dessus, on prête généralement peu d'attention au personnel. Même des conversations très intimes ne sont pas perturbées par leur présence (on observe le même phénomène dans des véhicules avec chauffeur).

4. Lorsqu'une personne fixe son attention sur la décoration de la salle, cela signifie qu'elle s'ennuie, qu'elle découvre l'endroit, ou qu'elle est très proche de la personne avec laquelle elle est ; c'est le cas des vieux couples par exemple, pour lesquels la conversation n'est pas essentielle.
5. Quelqu'un qui entre ou sort d'une pièce attire inévitablement l'attention. Beaucoup sont gênés de se déplacer seuls dans un bar ou un restaurant ; ces personnes ont tendance à oublier que cette curiosité est normale, et qu'elle ne dure pas.
6. Des personnes qui ont une conversation très intime ont tendance à se regarder plus et plus longtemps.
7. Des personnes assises face à face se regardent plus que celles assises côte à côte. Si deux personnes assises côte à côte souhaitent se regarder plus, elles se tournent l'une vers l'autre, de sorte à se faire face.
8. Vous avez probablement dû interrompre l'expérience de façon précoce, pour éviter de vous faire agresser.

Voici quelques raisons pour lesquelles il est gênant de se savoir observé :

1. L'indiscret a peut-être de mauvaises intentions.
2. Celui qui se sait regardé s'inquiète de son image, ce qui peut faire vaciller son assurance et sa confiance en lui.
3. La personne observée se demande si elle est censée reconnaître celle qui l'observe.
4. Elle pense que ce regard est le signe d'une attirance, peut-être malvenue.
5. Entre amis, il arrive que l'on ait des comportements exubérants ; la personne regardée peut se sentir jugée à cause de ce comportement.
6. Ce regard peut donner à penser que l'observateur cherche à s'intégrer au groupe qu'il observe ; or les nouveaux venus sont rarement bien acceptés, parce qu'ils mettent en péril l'équilibre du groupe. Plus le groupe est petit et plus cela est vrai.

## Lexique du regard

Après ce premier exercice, on comprend mieux les différentes formes de contact visuel et les règles qui les régissent. Le regard peut être **long** (c'est celui

qu'échangent des amoureux) ou **court** (c'est le coup d'œil que l'on jette à une personne dont on sait qu'elle n'apprécie pas d'être observée). Il peut être **direct** (franc, droit dans les yeux) ou **indirect**. Il peut être **entrecoupé** (c'est celui que l'on a dans une conversation pour s'assurer que l'autre écoute) ou **continu** (lorsque l'on fixe quelqu'un).

Les zones que l'on peut regarder sont définies par des règles strictes. Essayez, pour voir, de fixer l'entre-jambe de quelqu'un ou les jambes d'une femme court vêtue, et vous réaliserez très vite que vous avez transgressé une limite ! D'ailleurs, certains sont embarrassés à la seule lecture de cette phrase. C'est dire la rigidité de ces règles.

La plupart des gens sont gênés par trop de contact visuel. Les seules personnes dont on tolère ce regard franc et direct sont les jeunes enfants, chez lesquels c'est même le signe d'une saine curiosité.

Dès que l'enfant est en âge d'aller à l'école, il doit savoir qu'il est impoli de fixer quelqu'un. De la part d'un adulte, un regard trop appuyé est souvent interprété comme une menace, ou comme un symptôme psychiatrique.

La plupart des règles du contact visuel (comme toutes celles du langage du corps) dépendent du contexte. Certaines, pourtant, sont universelles – elles sont valables partout, tout le temps. Michael Argyle et

d'autres chercheurs (voir « Pour aller plus loin », à la fin du livre) ont classifié les principales comme suit :

1. Un contact visuel trop appuyé est en général interprété comme la volonté d'affirmer une supériorité, comme un manque de respect, une menace ou une insulte.
2. Un contact visuel trop réduit est interprété comme un manque d'attention, de politesse, comme de l'hypocrisie ou de la timidité.
3. Lorsque l'on brise le contact visuel en baissant les yeux, c'est généralement un signe de soumission.
4. Une personne en regarde une autre surtout lorsque :
  - elle est loin ;
  - elle discute de sujets légers et sans grande importance ;
  - la réaction de l'autre lui tient à cœur ;
  - elle manifeste son estime ;
  - elle tente de dominer ou d'influencer l'autre ;
  - elle est extravertie ;
  - l'autre est dans son tort.

5. Des personnes échangent peu de regards lorsque :
- elles sont physiquement proches ;
  - elles ont une discussion sérieuse et intime ;
  - leurs réactions réciproques leur importent peu ;
  - elles ne s'aiment pas ;
  - l'une est d'un statut supérieur à l'autre ;
  - elles sont introverties ;
  - elles souffrent de certaines formes de maladie mentale.

L'échange a d'autant plus de chances d'être réussi que les personnes bénéficient chacune du contact visuel qui leur convient.

## L'utilité du contact visuel

On se sert du regard dans de nombreuses situations citées plus haut, mais il y en a d'autres. On distingue en tout six catégories. Un individu recherche un contact visuel lorsque :

1. Il pose une question
2. Il écoute avec intérêt
3. Il invite à un échange
4. Il domine, menace, ou influence son interlocuteur
5. Il encourage son interlocuteur à poursuivre
6. Il donne son avis.

Voyons ces catégories de plus près. Le contact visuel délivre plusieurs types d'informations : il peut par exemple trahir le mensonge (un menteur a tendance,

à moins d'être particulièrement audacieux, à éviter le contact visuel), laisser deviner ce que ressent la personne, son degré d'attention ou son humeur (un déprimé et un introverti par exemple baissent les yeux). Il révèle clairement si une personne en reconnaît une autre ou pas, et l'expression le confirme.

On sait que l'on a l'attention de quelqu'un dès l'instant où l'on établit un contact visuel. Lorsque le regard se prolonge au-delà de quelques secondes, on est certain d'avoir capté vraiment son intérêt. En effet, le contact visuel joue un rôle clef quand il s'agit de manifester de l'attention et de l'intérêt – notamment sexuel. Peut-on avouer à un inconnu l'attirance que l'on éprouve pour lui (ou elle) sans le regarder ? Le chapitre 14 traite de l'importance du langage du corps dans l'attirance sexuelle.

Regarder quelqu'un, c'est l'inviter à un échange. Si cet échange a lieu, le regard est un moyen d'en contrôler la nature et la durée. Le regard est en effet déterminant pour synchroniser un échange.

Non seulement on regarde davantage lorsque l'on écoute que lorsque l'on parle, mais une augmentation du contact visuel signale aussi la fin d'un propos. Lorsque des personnes se saluent, elles se regardent, mais elles ont aussi un rapide mouvement des sourcils appelé le « flash des sourcils », que l'on retrouve partout dans le monde (voir chapitre 2). Il existe plusieurs schémas de rupture d'un contact visuel : le regard se

détourne en général vers la gauche ou vers la droite. Si c'est vers la gauche, les interlocuteurs sont plus artistes que scientifiques et ont une forte imagination visuelle. Si au contraire le regard se détourne vers la droite, c'est que les personnes ont un esprit plus scientifique et moins imaginaire. On a aussi observé que lorsqu'on lui pose une question d'ordre verbal, un individu a tendance à regarder en bas à droite ; pour une question d'ordre spatial, il regarde plutôt en haut à gauche. Ces deux remarques ne sont toutefois pas toujours valables. Le clin d'œil enfin, rend un propos plus léger ou plus amical.

Un regard long et impassible caractérise une volonté de domination ou d'intimidation. Lors de négociations ou d'interviews, il peut donc avoir, contrairement à ce que l'on peut croire, un effet très négatif.

Quelqu'un qui parle a besoin de se sentir écouté et rassuré ; celui qui écoute doit sentir que son attention est appréciée. Ces deux besoins sont satisfaits par des regards appropriés. Les effets des contacts visuels dans les échanges sont développés dans les exercices en fin de chapitre.

La volonté plus ou moins grande d'établir un contact visuel révèle souvent un état d'esprit. Des personnes qui s'apprécient ont tendance à beaucoup se regarder. L'agression, forme extrême de la volonté de dominer, est souvent précédée d'un contact visuel prolongé : l'expression « fusiller du regard » l'illustre

bien. Quelqu'un de gêné ou de triste a souvent le regard fuyant. De la même manière, d'autres émotions sont liées à un comportement visuel caractéristique. Quelqu'un de nerveux a le regard excessivement mobile et rapide. Une personne effrayée garde les yeux largement ouverts et immobiles pour capter le moindre mouvement. Les yeux d'un individu en colère rétrécissent jusqu'à ne former qu'une mince fente.

## Ce que les recherches ont établi

L'objet de cet ouvrage n'est pas de discuter les méthodes de recherche. Il est intéressant toutefois de noter que les nourrissons réagissent autant à des dessins qu'à des yeux réels. Les schémas visuels sont les mêmes lorsque l'on regarde des objets, des personnes, et lorsqu'on lit. Comme on le verra dans le chapitre 11, le type de contact visuel varie d'une culture à l'autre. Il est clair, cependant, que le regard attire la sympathie – on peut en venir à mieux apprécier quelqu'un en échangeant plus de regards avec lui.

Les schémas de contact visuel varient considérablement selon les individus (qu'ils soient introvertis ou extravertis, hommes ou femmes) et il faut, avant toute interprétation hâtive, bien prendre en compte le contexte. Les schémas de contact visuel d'un individu pourront peut-être un jour servir à diagnostiquer des maladies mentales.

Plus les recherches avancent, et plus on prend conscience de l'importance du regard dans la communication. Les yeux sont décidément bien les « fenêtres de l'âme » et il est intéressant maintenant d'étudier certains de leurs secrets, que nous ne commençons qu'à découvrir.

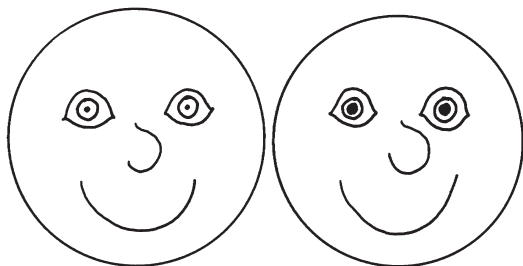
## Ce que nos pupilles nous apprennent

On a récemment fait deux découvertes étonnantes. La première est que lorsque l'on voit quelque chose d'intéressant, les pupilles se dilatent. La seconde est que l'on éprouve un attrait particulier pour quelqu'un dont les pupilles sont dilatées.

La première découverte est issue d'une expérience dans laquelle un chercheur montrait à ses cobayes cinq images : un bébé, une mère et son bébé, un homme nu, une femme nue et un paysage. En mesurant la réaction des pupilles, il a constaté que, chez les hommes, elles se dilataient à l'image de la femme nue (excepté pour les homosexuels, dont les pupilles se dilataient à l'image de l'homme nu). Chez les femmes, les pupilles se dilataient à l'image de l'homme nu, mais plus encore à celle de la mère avec son bébé. Ces recherches ont donc établi que la taille des pupilles varie selon l'intérêt qu'éveille ce que l'on voit.

Dans une autre expérience, ce même chercheur montrait à ses cobayes deux photos, apparemment identiques, d'une jolie jeune femme. L'une avait été retouchée, et les pupilles légèrement agrandies. La grande majorité des sujets préféraient la photo retouchée, sans pour autant être capables d'expliquer pourquoi. Il semble que la variation de taille des pupilles est totalement inconsciente, comme d'ailleurs les réactions qu'elle provoque (voir figure 1).

Cette étude a également été réalisée avec des publicités et des candidats politiques : plus la réaction est positive, plus les pupilles sont dilatées. Les variations de taille des pupilles dans une conversation sont un bon indicateur, dans la mesure où elles sont inconscientes.



*Figure 1*

Les deux visages sont presque identiques, mais celui de droite semble beaucoup plus sympathique. Qu'en dites-vous ?

## Mieux se servir de ses yeux

Comment peut-on utiliser ces nouvelles connaissances ?

D'abord en devenant plus observateur, le but étant de suivre le regard des gens discrètement, pour voir ce qu'ils regardent et pendant combien de temps. On peut attacher une importance particulière aux variations de taille des pupilles. Bien sûr, cela n'est possible que lorsque la personne est relativement proche. On peut aussi noter le type de contact visuel que les personnes rencontrées semblent préférer. Il faut se souvenir qu'une personne dit souvent avec les yeux ce qu'elle n'oserait pas verbaliser.

Ensuite, on peut tenter de rendre les échanges plus positifs en cherchant plus de contacts visuels, afin de donner une meilleure impression de soi.

Il faut aussi se souvenir que, dans la majorité des cas, un regard franc et direct vaut mieux qu'un regard qui se dérobe. Fuyant et trop mobile, le regard est signe d'hypocrisie et de sournoiserie.

Ensuite, il s'agit d'affiner sa sensibilité, afin d'offrir les contacts visuels appropriés, et d'éviter de fixer ou de fuir le regard.

Il est possible de produire une réaction positive sans aucun effort, en se servant mieux de son regard.

Quelqu'un de sociable et d'avenant aura bien sûr des facilités.

Enfin, on peut se servir des informations délivrées dans les chapitres suivants pour mieux intégrer le regard à tout le jeu du comportement non verbal, pour améliorer la qualité de la communication.

Maintenant, on va mettre en pratique les différents types de contacts visuels, à travers les exercices suivants.

## Exercices et expériences

### **1. Regarde-moi quand je te parle**

La prochaine fois que vous rencontrez quelqu'un que vous connaissez bien, engagez le plus de contact visuel possible, sans aller jusqu'à le mettre mal à l'aise. La personne apprécie-t-elle ces signaux ? Normalement, elle est plus à l'aise et se sent mieux écoutée.

### **2. Le regard fixe**

Pour cette expérience, choisissez quelqu'un que vous connaissez bien, car un inconnu pourrait mal l'interpréter, et devenir agressif. Fixez la personne jusqu'à ce qu'elle baisse les yeux. Que ressentez-vous ? Posez-lui aussi la question. Combien de temps a-t-elle soutenu votre regard ? Tentez l'expérience avec plusieurs personnes : cela vous permettra de détailler vos propres impressions, mais aussi de recueillir de

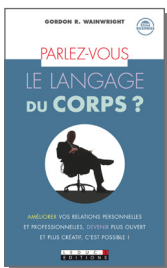
précieuses informations sur les effets de ce type de contact visuel.

### **3. Regarde-moi dans les yeux**

Choisissez quelqu'un que vous connaissez bien et que vous aimez beaucoup. Persuadez cette personne de vous regarder dans les yeux pendant, disons, une minute, puis discutez avec elle de vos impressions respectives.

### **4. Est-ce que je lui plais ?**

Lors d'une soirée ou d'une sortie en boîte de nuit, prenez pour cible un inconnu qui vous plaît. Tout en discutant avec d'autres, essayez de déterminer, par de simples regards, si vous plaisez à cette personne. Quelle importance ont alors les échanges de regards ? Observez les couples autour de vous et tentez de déterminer, d'après la nature de leur contact visuel, celle de leur relation. Ne tenez-vous compte alors que des regards ?



## **Parlez-vous le langage du corps ?**

Gordon R. Wainwright

Plus d'infos sur ce livre paru  
aux éditions Leduc.s