

C'EST MALIN

POCHE

VALENTIN BECMEUR

DÉCODER
SES GESTES
EN 10 LEÇONS



Ne laissez plus
vos gestes vous trahir !

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

DÉCODER SES GESTES

EN 10 LEÇONS



Une main sur le menton, des jambes qui se croisent, un nez que l'on gratte... Vos gestes en disent souvent beaucoup plus sur vous que vos mots. Ainsi, travailler le langage du corps peut vous aider à paraître plus confiant et digne de confiance, bref à incarner le succès.

À l'aide d'exercices et de nombreuses illustrations, vous pourrez :

- Améliorer votre posture et les expressions de votre visage pour mieux contrôler votre communication.
- Saluer en fonction de la personne (poignée de main, embrassade...) et des situations.
- Faire en sorte qu'on se souvienne de vous dans une soirée, lors d'un entretien d'embauche, et même dans un rendez-vous amoureux !

SACHEZ INTERPRÉTER LES GESTES POUR MIEUX LES CONTRÔLER !

Valentin Becmeur est coach et formateur en communication. Expert en rhétorique, il accompagne professionnels et particuliers dans leur maîtrise de l'art oratoire et de la communication sous toutes ses formes. Avec la collaboration d'**Alix Lefief-Delcourt**, journaliste.

ISBN 979-10-285-0144-0

illustration de couverture : valérie lancaster

design : bernard amiard



6 euros

Prix TTC France

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

Valentin Becmeur est coach et formateur en communication. Fondateur du Club d'Éloquence de Paris, il dirige actuellement le pôle Communication du groupe Othello. Expert en rhétorique, il se base à la fois sur des techniques reconnues et sur son expérience personnelle pour accompagner professionnels et particuliers dans leur maîtrise de l'art oratoire et de la communication sous toutes ses formes....

**REJOIGNEZ LA COMMUNAUTÉ DES LECTEURS
MALINS !**

Inscrivez-vous à notre newsletter et recevez chaque mois :

- des conseils inédits pour vous sentir bien ;
- des interviews et des vidéos exclusives ;
- des avant-premières, des bonus et des jeux !

Rendez-vous sur la page :

ou scannez ce code :

<http://leduc.force.com/lecteur>



Découvrez aussi notre catalogue complet en ligne sur notre site : www.editionsleduc.com

Enfin, retrouvez toujours plus d'astuces et de bons conseils malins sur notre blog : www.quotidienmalin.com
sur notre page Facebook : www.facebook.com/QuotidienMalin

Un ouvrage proposé par Nathalie Ferron

Maquette : Émilie Guillemain

Illustrations : Fotolia, Élise Bonhomme,
Antoine Limare

© 2015 Leduc.s éditions

17, rue du Regard

75006 Paris – France

ISBN : 979-10-285-0144-0

ISSN : 2425-4355

C'EST MALIN
POCHE

VALENTIN BECMEUR

DÉCODER
SES GESTES
EN 10 LEÇONS

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

SOMMAIRE

INTRODUCTION	7
LEÇON N° 1 : LES SECRETS DE LA POSTURE DROITE	11
LEÇON N° 2 : LA POSITION ASSISE : S'ADAPTER À CHAQUE SITUATION	39
LEÇON N° 3 : LE REGARD : DONNER À L'AUTRE L'IMPRESSION D'ÊTRE UNIQUE	53
LEÇON N° 4 : LES EXPRESSIONS ET LE SOURIRE : LE VISAGE NE TRICHE JAMAIS	69
LEÇON N° 5 : ATTITUDE ET GESTUELLE : LE BON GESTE AU BON MOMENT	89

LEÇON N° 6 : SALUER QUELQU'UN : COMMENT FAIRE UNE BONNE PREMIÈRE IMPRESSION	121
LEÇON N° 7 : DÉBARQUER DANS UNE SOIRÉE... ET PLUS SI AFFINITÉS !	147
LEÇON N° 8 : L'ENTRETIEN D'EMBAUCHE : UN CHEMIN SEMÉ D'EMBÛCHES	157
LEÇON N° 9 : LE RENDEZ-VOUS GALANT, UNE SORTE D'ENTRETIEN D'EMBAUCHE AMOUREUX ?	169
LEÇON N° 10 : 7 CONSEILS CLÉS À RETENIR DANS VOTRE VIE DE TOUS LES JOURS	183
TABLE DES MATIÈRES	188

INTRODUCTION

Votre attitude, vos gestes, vos regards et vos sourires en disent souvent beaucoup plus sur vous que vos propres mots. Qu'il soit conscient ou inconscient, le langage du corps est tout aussi important, voire plus, que le langage des mots. Et pourtant, on ne l'apprend ni à l'école ni à l'université. Mais simplement dans la vraie vie, « sur le tas », et souvent à ses dépens. Une posture avachie lors d'un entretien d'embauche peut refroidir un recruteur. Des tics de nervosité lors d'un rendez-vous amoureux peuvent faire fuir l'élue de votre cœur. Des regards fuyants et des silences gênés lors d'une soirée privée peuvent vous empêcher de passer un bon moment, voire vous faire rater la rencontre de votre vie.

Mais il n'est jamais trop tard pour apprendre ! Travailler le langage du corps peut vous aider à donner une meilleure image de vous, à paraître plus confiant et plus digne de confiance, bref à incarner le succès. Décrypter le langage du corps de l'autre peut aussi vous aider à mieux comprendre ce qui se joue dans la relation, et mettre toutes les chances de votre côté pour parvenir à vos fins.

Nous avons construit cet ouvrage en 10 leçons.

- **Dans les leçons 1 à 5**, nous passons en revue les principaux modes d'expression corporels : la position (debout et assise), le regard, les expressions et le sourire, l'attitude et la gestuelle. Au programme : de nombreux exercices pour vous aider à mieux contrôler votre propre communication.
- **Dans les leçons 6 à 9**, nous mettons en pratique ces grands principes, en prenant des situations typiques de la vie quotidienne : comment saluer quelqu'un dans les règles de l'art, en étant sincère mais sans en faire trop, comment s'intégrer dans une soirée (et faire en sorte d'être la personne dont tout le monde se souviendra), comment se montrer sous son meilleur jour lors d'un entretien d'embauche et, enfin, comment mettre toutes

les chances de son côté pour séduire (et plus si affinités) lors d'un rendez-vous amoureux.

- **Dans la leçon 10**, nous concluons avec une série de règles d'or à garder toujours en tête, quelle que soit la situation.

Leçon n° 1 :

Les secrets

de la posture droite

La posture, c'est-à-dire la façon dont vous vous tenez, est le premier message corporel que vous livrez à votre interlocuteur. Une image d'ensemble qui renseigne beaucoup sur l'état d'esprit et les motivations que vous voulez faire passer.

Dans cette leçon, vous allez apprendre à :

- analyser le type de posture que vous adoptez naturellement dans telle ou telle situation, et ce qu'elle signifie ;
- adopter la posture idéale en fonction du contexte, et du message que vous voulez transmettre ;

- découvrir la position parfaite en toutes circonstances, et vous entraîner à l'adopter de manière tout à fait naturelle, sans même y penser.

PREMIÈRE ÉTAPE : ANALYSEZ VOTRE POSTURE

Lorsque l'on est debout, on se tient rarement bien droit, avec les épaules détendues et le cou dégagé. Au contraire, on adopte le plus souvent une « posture d'engagement », avec la tête baissée ou au contraire relevée, le corps en avant ou au contraire en recul... Tout dépend de la situation et de l'état d'esprit dans lequel on se trouve.

Le terme d'engagement sous-entend que ces postures ne sont pas neutres : elles peuvent en effet avoir un impact soit négatif, soit positif sur la relation que l'on entretient avec l'autre, en fonction du contexte dans lequel on les adopte.

Ces postures d'engagement sont au nombre de 4 :

① La posture en contraction



② La posture en extension



③ La posture en rejet



④ La posture en avancée



➔ **À NOTER :** La posture en contraction et la posture en extension concernent la verticalité de la personne, c'est-à-dire sa façon de se tenir droit.

La posture en rejet et la posture en avancée correspondent à sa stabilité, c'est-à-dire la façon de positionner et maintenir son bassin (liée aux appuis pieds et jambes).

La posture en contraction

Les principales caractéristiques :
Dans cette posture, tout le corps semble crispé, de la tête jusqu'aux pieds, comme si la personne voulait se faire la plus petite possible.

- Le dos est voûté. Le corps se « rétrécit ».
- La tête est baissée, enfouie dans les épaules.
- Le regard est tourné vers le sol, ou fuyant.
- Les épaules sont rentrées.
- Les mains sont souvent crispées, jointes, nouées.



- Les pieds sont légèrement tournés vers l'intérieur, et les genoux serrés, ce qui donne un mauvais appui sur le sol. Dans la version la plus caricaturale, les genoux s'entrechoquent.

Ce que veut dire cette posture : elle exprime une forme de soumission, de docilité ou encore un besoin de protection. Elle traduit un net sentiment d'infériorité. C'est la position typique des personnes qui ne se sentent pas à leur place, intimidées, gênées, hésitantes, mal à l'aise... Tout le contraire d'un leader charismatique !

Conclusion : dans la vie de tous les jours, cette posture est à éviter ! Vous pensez qu'en cherchant ainsi à vous effacer, vous faites preuve d'humilité ou de politesse ? Rien n'est plus faux ! Pour gagner le respect et la considération de l'autre, il faut au contraire vous affirmer. Cette posture de soumission peut toutefois être adoptée en toute connaissance de cause lorsque vous souhaitez confesser une faute, ou raconter un événement pas très glorieux. Dans ce cas, vous faites preuve d'une humilité non feinte, et vous joignez le geste à la parole. Vous pouvez aussi l'adopter de façon ironique, ou faussement modeste, pour raconter un événement qui vous valorise, mais sans en faire trop.

L'ASTUCE EN +

Se redresser pour ne pas subir !

Si vous avez l'impression que certaines personnes vous traitent avec un mépris non dissimulé, demandez-vous si vous n'affichez pas une posture tout en contraction. Si tel est le cas, faites l'effort de vous tenir bien droit, redressez-vous. Ce simple changement de posture pourra changer la nature des rapports que vous entretenez avec certaines personnes : essayez !

La posture en extension

Les principales caractéristiques :
À l'inverse de la posture précédente, le corps est ici en extension, comme si la personne voulait se faire passer pour plus grande (et dominante) qu'elle ne l'est réellement.

- Le dos est bien droit, la poitrine gonflée.
- Le regard vient du haut, il est condescendant.
- Le menton est légèrement relevé.
- Les bras sont légèrement relevés. Ils sont parfois croisés.



- Les mains sont en pronation, les paumes vers le bas. Elles sont parfois posées sur les hanches, comme pour occuper le maximum d'espace et faire « mur » ou « écran » face à son interlocuteur.
- Les jambes sont largement ouvertes.
- Les pieds sont bien campés sur le sol, et le poids est bien réparti.

Ce que veut dire cette posture : elle exprime (ou vise à exprimer) un fort sentiment de supériorité, une attitude de domination. Rien ne peut vous ébranler : vous voulez vous montrer fort comme un roc devant votre interlocuteur.

Conclusion : en règle générale, cette posture est à éviter car elle dégage une impression d'orgueil, de fierté, d'arrogance et de condescendance qui peut déplaire à vos interlocuteurs. Ils peuvent en effet l'analyser comme une attitude dédaigneuse et hautaine à leur égard. Dans ce cas, un peu d'humilité ne peut pas faire de mal !

L'ASTUCE EN +

Cette posture n'est pas celle du dominant, mais celle de quelqu'un qui veut se faire passer pour tel. Nuance ! L'orgueil et l'arrogance ne sont pas la marque des forts, mais celle des faibles. Évitez de prendre vos interlocuteurs « de haut ». Ne les toisez pas, mettez-vous au contraire à leur niveau, ce sera déjà un grand pas pour changer le regard qu'ils portent sur vous.

La posture en rejet

Les principales caractéristiques :

Cette posture ne doit pas être confondue avec la posture en contraction. Dans le cas présent, la personne ne désire pas se faire toute petite (posture en contraction), mais elle cherche avant tout à fuir.

- Le corps est de profil ou en recul.
- La tête n'est pas dans l'axe du corps.
- Le regard va vers le côté, ou vers le bas.
- Les épaules sont fuyantes.
- Les pieds ne pointent pas vers l'interlocuteur.



Ce que veut dire cette posture : elle exprime une attitude craintive, fuyante. En quelque sorte, tout le corps dit : « Je ne veux pas être là, je veux partir ! » Un peu comme si vous étiez dans une salle de réunion, en train de parler à votre interlocuteur, mais en lorgnant sans cesse la porte, comme si votre corps était déjà prêt à sortir. Vous trahissez le fait que vous souhaitez terminer l'échange au plus vite. Vous ne lui accordez pas une pleine attention et vous n'êtes pas très réceptif à ce qu'il dit, ce qui ne peut que se retourner contre vous.

Conclusion : cette posture est la pire de toutes, quelle que soit la situation. Elle est donc à éviter absolument. En effet, au contraire de la posture en contraction, qui peut se justifier dans certaines situations où il faut faire profil bas, la posture en rejet n'est jamais adaptée. Elle traduit un état interne de stress qui vous dessert et vous décrédibilise. Vous montrez clairement que vous ne savez pas contrôler vos pulsions (peur, gêne...) et trahissez le fait que vous êtes déstabilisé.

L'ASTUCE EN +

Quelle que soit la nature de la relation que vous entretenez avec votre interlocuteur (échange cordial ou confrontation), accordez-lui toujours une écoute pleine et entière. Cela vous permettra de résoudre plus facilement les conflits, et de vous faire de véritables amis.

La posture en avancée

Les principales caractéristiques :

Cette posture est l'exact opposé de la posture en rejet. La personne affirme sa présence dans la relation, de manière calme et sereine.



- Le corps est bien droit, sans toutefois être crispé.
- Le visage est souriant.
- Le regard est tourné vers l'autre. Il est direct et attentif.
- Les bras sont ouverts, pour montrer que le corps « va vers l'autre ».
- Les mains sont ouvertes, avec les paumes ouvertes tournées vers le haut (« en supination »).
- Une jambe est placée en avant.

Ce que veut dire cette posture : ici, tout exprime la franchise et l'attention que la personne porte à son interlocuteur : le regard, les mains, le corps... Sa posture et ses gestes, vivants et engageants, sont en accord avec son langage verbal. Cette posture indique que la personne est bien dans sa peau, sans être narcissique ou arrogante. Elle exprime l'ouverture d'esprit et juste ce qu'il faut d'assurance et de confiance en soi. La personne a son idée sur la question, mais elle est suffisamment ouverte et curieuse pour écouter les avis des autres.

Conclusion : cette « posture d'ouverture » invite à l'échange. Elle montre à son interlocuteur qu'on est à son écoute et qu'on le respecte : c'est l'attitude à rechercher dans tout acte de communication. Elle ne cherche pas à dominer (posture en extension) ni à se soumettre (posture en contraction). C'est donc la posture à privilégier à chaque fois que le contexte s'y prête. Mais attention, tous les interlocuteurs ne méritent peut-être pas autant de considération. Ne soyez pas trop cordial avec les personnes qui vous traitent mal, vous déconsidèrent ou vous méprisent.

L'ASTUCE EN +

Dans toute relation, il faut garder l'esprit ouvert, mais ne pas toujours s'ouvrir à tout le monde. N'accordez jamais votre confiance ou votre amitié à la légère. Attendez de voir à qui vous avez affaire vraiment avant de manifester votre volonté d'échange ou votre sympathie.

Entraînez-vous !



Exercice : postures et relation



Regardez le dessin ci-dessus et prenez le temps d'analyser la posture de chaque personne.

- › *Que vous inspire la posture de la personne de gauche ?*
- › *Que vous inspire la posture de la personne de droite ?*
- › *Que disent ces deux postures de la relation qui se joue entre ces deux personnes ?*
- › *Comment est-il possible de rééquilibrer la relation ?*

Réponses :

- › *La personne de gauche adopte clairement une posture de contraction : tête baissée, épaules rentrées, mains crispées, dos voûté, regard vers le haut...*
- › *La personne de droite, elle, adopte une posture légèrement en extension. Son menton est plus relevé que la normale, elle regarde son interlocutrice de haut.*
- › *La relation est clairement déséquilibrée. La personne de gauche exprime clairement une soumission par rapport à son interlocutrice qui, elle, fait tout pour assurer sa domination.*
- › *En se tenant un peu plus droite, en relevant la tête et le regard, en décrispant les mains, la personne de gauche pourrait rééquilibrer ce rapport de forces.*

DEUXIÈME ÉTAPE : ADAPTEZ VOTRE POSTURE EN FONCTION DU CONTEXTE

On l'a vu plus haut : mis à part la position en rejet, à bannir dans tous les cas, chacune des postures d'engagement a ses avantages et ses inconvénients. Tout dépend en fait du contexte et de l'interlocuteur.

	À adopter...	À ne pas adopter...
Posture en contraction	<p>... si vous voulez confesser une faute, faire « profil bas » pour la bonne cause.</p> <p>... si vous voulez faire preuve d'ironie, ou de fausse modestie (c'est, dans ce cas, du second degré !).</p>	<p>... si vous n'avez rien à vous reprocher ni à vous faire pardonner.</p>
Posture en extension	<p>... si vous êtes en face de quelqu'un qui adopte cette même posture en premier, pour vous intimider ou vous tester.</p>	<p>... si votre interlocuteur se montre à votre écoute et respectueux de votre personne.</p>



Nous espérons que cet extrait
vous a plu !



Décoder ses gestes, c'est malin

Valentin Becmeur



J'achète ce livre

Pour être tenu au courant de nos parutions, inscrivez-vous
à la lettre des éditions Leduc.s et recevez des **bonus**,
invitations et autres **surprises** !

Je m'inscris

Merci de votre confiance, à bientôt !

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