

Gordon R. Wainwright

VOTRE CORPS PARLE POUR VOUS



APPRENEZ À DÉCODER VOS GESTES
ET CEUX DE VOS INTERLOCUTEURS !

POCHE

L E D U C . S

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Saviez-vous que lorsque vous communiquez avec les autres, plus de 60 % de vos messages passent par votre langage corporel ? Comprendre et maîtriser ce langage non verbal vous permet d'améliorer vos relations et de réussir ce que vous entreprenez !

Maîtrisez le langage du corps pour mieux communiquer

Grâce à des techniques simples et à des exercices pratiques, toutes les attitudes n'auront plus de secrets pour vous :

- **adoptez les bons gestes**, ceux qui donnent une image positive de vous, et évitez ceux qui trahissent votre stress ou vos incertitudes ;
- **décryptez les messages non verbaux de vos interlocuteurs** et démasquez ainsi les personnes qui vous manipulent ;
- **améliorez vos relations** pour vous épanouir côté vie personnelle et professionnelle.

Gordon R. Wainwright 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 dans tous les contextes de la vie professionnelle (conduite de réunion, négociation...).

Traduit de l'anglais par Alain & Lakshmi Bories.

POCHE

L E D U C . S

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

7,90 euros
PRIX TTC FRANCE

ISBN : 979-10-285-1251-4



9 791028 512514

REJOIGNEZ NOTRE COMMUNAUTÉ DE LECTEURS !

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 :

bit.ly/newsletterleduc

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

Enfin, retrouvez toute notre actualité sur notre blog et sur
les réseaux sociaux.



Ce livre est la nouvelle édition française de l'ouvrage paru
en 2012 sous le titre *Parlez-vous le langage du corps?*

Traduction révisée par l'éditeur

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

Design de couverture : Antartik

© 2019 LEDUC.S Éditions

10 place des Cinq-Martyrs-du-Lycée-Buffon

75015 Paris – France

ISBN : 979-10-285-1251-4

GORDON R. WAINWRIGHT

VOTRE CORPS
PARLE POUR VOUS

POCHE
L E D U C . 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	51
4. Ce que dit notre gestuelle	65
5. Ce que révèlent une pose et une position	83
6. La proximité et l'orientation du corps	95
7. Le contact physique comme outil de communication	113
8. L'apparence et le physique	129
9. Prenez le temps !	141
10. Le langage du corps et les mots	161

PARTIE 2 : SITUATIONS CONCRÈTES	175
11. Le langage du corps est-il universel ?	177
12. Le langage du corps dans le monde du travail	191
13. Le langage du corps au quotidien	207
14. Les attirances individuelles	221
15. L'épanouissement personnel	237
Conclusion	253
Pour aller plus loin	258
Table des matières	261

INTRODUCTION

Le 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,

1. Le contact visuel et le regard

qu'elle découvre l'endroit, ou qu'elle est très proche de la personne avec laquelle elle est.

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 attitude, 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.

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.

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.

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 :

Nous espérons que cet extrait
vous a plu !



Votre corps parle pour vous
Gordon R. Wainwright



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
P R A T I Q U E