

VOTRE CORPS, VOTRE PREMIER OUTIL DE COMMUNICATION

Posté le 1 janvier 2006 par Équipe GERESO

Source : <https://www.gereso.com/actualites/2006/01/01/votre-corps-votre-premier-outil-de-communication/>

La P.N.L. (Programmation Neuro Linguistique) a établi clairement que **tout message est véhiculé par le langage dit non-verbal, et ce pour 93 %**. Ce n'est pas que les mots soient moins importants, mais le langage non-verbal donne tout le sens aux mots, par **les gestes, les mimiques, le regard, la respiration, le silence (pour 55 %) et la voix, les intonations, les rythmes et débits de parole (para-verbal, pour 38 %)**. Ce que les mots ne disent pas, le corps l'exprime. Notre corps trahit nos mots.

LA GESTUELLE

Laisser s'exprimer le corps. Libérer les gestes, être le plus naturel possible. Le corps donne force à l'expression verbale. Ne pas laisser le mental figer le corps.

Il n'existe pas de règle qui liste les gestes correspondants à une situation donnée. **Les bons gestes sont ceux qui véhiculent d'une manière congruente le message, c'est-à-dire la force, la conviction que vous donnez à vos propos.**

Il est important **d'identifier les gestes qui parasitent notre communication**. Les mains, par exemple, sont souvent une source d'embarras, tout simplement parce que l'on y pense au moment d'une prise de parole ! En situation habituelle, n'ayant pas la perception d'une observation par autrui, nos mains accompagnent naturellement notre discours, sans que nous y prêtions attention. **Le simple fait d'être devant un auditoire nous amène à vouloir contrôler le moindre de nos gestes, de nos tics**. Nous ne pouvons les supprimer mais **apprendre à ne plus se focaliser dessus permet déjà à de les limiter**. Nos gestes font partie de notre image. La prise de parole ne doit pas être standardisée mais, au contraire, permettre d'exprimer notre personnalité.

Les gestes permettent :

- **D'ouvrir l'échange** : mains tendues vers le public, bras ouverts, amplitude large
- **De faire vivre les mots** : les gestes forment les images, traduisent les émotions
- **D'affirmer sa conviction** : les gestes ponctuent les affirmations, donnent de l'intensité

LES EXPRESSIONS DU VISAGE

Les expressions du visage sont immédiatement perceptibles par les interlocuteurs. Le visage traduit les émotions de toute sorte, les interrogations, les tensions, etc....

Une communication est efficace s'il y a congruence : être en accord entre ce qui est pensé et dit d'une part, et montré et ressenti d'autre part

LE REGARD

Regarder l'auditoire, et encore plus, chaque personne composant l'auditoire, permet de maintenir l'attention.

Le regard posé sur un individu pendant la transmission d'un message **permet de le solliciter à échanger, à obtenir un acquiescement, et tout simplement lui accorde une valeur et une position dans le groupe** constituant l'auditoire. **Le regard établit une relation réciproque.**

Un vrai regard est un regard direct, dont la durée est variable d'une personne à une autre. **Il indique que la relation est connectée et est respectueuse.**

Un orateur dont le regard ne fixe pas les individus dans le public à tour de rôle, est un orateur mal à l'aise.

Quelques règles :

- Avant de commencer, **regardez le groupe en silence**
- Pour un groupe important, **regardez loin puis alternez les zones de regard** pour prendre en considération chaque partie de l'auditoire
- Quand vous cherchez une idée, une réponse à une question ou objection, regardez le public

- Après avoir exprimé un point important, répondu à une question difficile, **regardez le public en silence**, en balayant chacun du regard mais pas en tour de table (alternez)

LA VOIX

La voix porte les mots et véhicule les émotions.

Les caractéristiques de la voix :

Le volume : fort, moyen, faible : il dépend de la quantité d'air inspirée, de la pratique d'une bonne respiration abdominale et d'une synchronisation entre respiration et parole.

- Le volume dépend de la portée que l'on souhaite donner à sa voix, donc de la distance à laquelle se trouve l'auditoire.

La hauteur : aigue, médium, grave : elle dépend du placement de la voix et du registre d'intonation utilisé

- Parler haut est fatigant à la fois pour l'orateur et pour le public. Ne pas forcer sa voix. Une voix bien placée est une voix qui ne fatigue pas. La voix traduit nos émotions. Dans une situation de tension, les cordes vocales le sont également et la voix monte dans les aigus.

L'intonation : neutre, expressive. Elle dépend d'une implication réelle et d'une « théâtralisation » de la parole

- Pour renforcer la perception d'un mot, d'une expression, on utilise des tons différents. **Ne pas enchaîner la phrase suivante sur le même ton, sous peine de fatiguer l'auditoire.**

Le débit : rapide, moyen, lent. Il dépend d'une bonne régulation du souffle et d'une bonne articulation

- La moyenne en France est de **120 à 160 mots par minute**. Le seuil de compréhension d'un message est d'environ de 170 mots par minute.
- **La peur, le trac précipitent généralement le débit.** Un débit rapide entraîne une mauvaise articulation et peut entraver une bonne compréhension du message. Il ne permet pas non plus à chacun d'intégrer l'ensemble des informations.
- **Un débit lent peut avoir un effet soporifique.** Le risque est aussi de **laisser penser à un manque de conviction** dans les propos, ou à **une non parfaite maîtrise du sujet.**
- **Maîtriser les silences** permet de régler le débit et tout simplement de respirer ! Il ne faut pas confondre « silence » et « blanc » ! **Le silence doit être volontaire et maîtrisé.**

LE POSITIONNEMENT DANS L'ESPACE

Communiquer non-verbalement passe aussi par **l'appropriation de l'espace dans lequel on intervient.**

Dès les 20 premières secondes, le public se fait une image de l'intervenant par les messages non-verbaux véhiculés.

Faire de l'espace son territoire, c'est déjà, avant même de prendre la parole en public, favoriser sa communication.

Connaître et « habiter » le lieu d'intervention, libère les gestes, favorise les déplacements et implicitement, facilite la gestion du groupe. S'approprier l'espace permet de mieux accueillir. Etre hôte et non visiteur...

Pendant la prise de parole :

- **Trouver son espace de confort :** pas de règle, chacun doit identifier son périmètre. La bonne distance est celle qui n'induit pas de réaction de défense. L'amplitude des gestes se répartit dans cet espace personnel.
- **Respecter l'espace nécessaire au public,** ne pas rentrer immédiatement sur son territoire, laisser le temps à l'auditoire de s'installer physiquement et mentalement.
- **S'enraciner dans le sol,** se stabiliser, le mouvement se manifeste par les gestes, les déplacements sont au départ limités, du moins dans l'espace de confort