

Sylvia Bréger

Criminologue et conférencière

www.sylvia-breger.com



Techniques pour améliorer votre contact visuel !

Confiance



Renforcement



Communication

RAPPEL : **Propriété intellectuelle** - @Sylvia Bréger

⦿ Ce dossier téléchargeable gratuitement est la propriété intellectuelle et exclusive de l'intervenante.

Ainsi, ce dossier est interdit à :

- ⊕ l'exploitation, commerciale ou non
- ⊕ la diffusion
- ⊕ la reproduction
- ⊕ la traduction en toute langue
- ⊕ la représentation par tout procédé de communication partiel ou total

Merci de votre compréhension.
S.Bréger

Améliorez votre contact visuel !

Lors de toute communication, le contact visuel a un impact important sur le relationnel. Mais savoir bien « regarder » n'est pas aussi simple qu'il n'y paraît ! Avoir un regard confiant, peut parfois s'avérer être un vrai casse-tête pour les timides, les nerveux ou lors de situations stressantes. Comment établir un bon contact visuel, notamment lorsque notre personnalité est plutôt introvertie ? Voici quelques conseils de base...

Pas de contact visuel | Pas de confiance ! – Cette façon de percevoir les choses est bien ancrée au plus profond de nous. Vous est-il déjà arrivé de **discuter avec une personne dont le regard était fuyant** ? Qu'avez-vous ressenti ? Généralement, **cela ne nous mets pas en confiance** et nous apprécions peu ce type de comportement. **Le contact visuel renforce ce qui est dit** et la façon donc cela est dit ! Connaître cette raison de base devrait vous aider à **établir ce regard, toujours bienveillant, sur les autres...**

Ne pas se mettre la pression – Trouver ce que l'on doit répondre, se souvenir de ses notes, faire une bonne présentation... Que d'éléments qui peuvent contrarier notre attitude. Alors pas de panique ! **Préparez d'abord votre contenu** si votre prestation se fait en public, puis **travaillez ensuite la position du regard**. Car voilà ce qui est important : **atteindre votre public avec ce que vous dites et la façon dont vous le dites**, pas en façonnant des réponses parfaites. Certes, une bonne présentation passe par **du contenu intéressant à voir et à entendre**, mais passe aussi et surtout **par les émotions et le lien que vous allez établir avec les autres !**



© pixabay.com

Abonnez-vous



Evitez les obstacles visuels – Tout ce qui pourrait vous éloigner de votre auditoire **doit être écarté ! Ne restez pas concentrés sur les slides** de votre diaporama. **Ne restez pas fixés sur vos notes.** Chaque participant doit être pris en considération ou se sentir comme tel ! Ainsi, **regardez une personne quelques secondes** puis passez à la suivante, etc... Le délai du contact visuel peut varier selon ce que vous ressentez, mais celui-ci ne doit pas être trop long (embarrassant) ni trop court (moins de 3 secondes)

Balayez l'horizon – Lorsque le public est relativement large, il n'est pas rare que le regard se perde un peu dans tous les sens. Le contact visuel **doit s'axer uniquement vers le public** : commencez **par le centre de l'auditoire** puis, tout doucement, **balayez votre regard d'un côté et de l'autre** tout en faisant votre présentation. Si soutenir le regard des participants vous intimide vraiment, **posez votre contact visuel sur la zone frontale.** Cela s'avère moins stressant.

Etre proche de votre public – Certes, l'exercice peut sembler périlleux pour les timides ou les stressés, mais il **est très important de réduire au maximum votre distance** avec le public. Etablir un échange en étant proche des participants **permet une véritable connexion avec l'auditoire !** N'hésitez pas à **évoluer au sein même du public** : votre regard se posera naturellement sur chaque personne. **Amenez également les gens à s'installer dans les premiers rangs**, d'une part pour faciliter le contact et d'autre part pour vous éviter de longer toute la salle afin d'être proche de votre public. Et pour renforcer encore plus le lien, vous pouvez (et devez) **exprimer vos émotions à travers vos yeux** afin d'appuyer votre discours.



© pixabay.com

En savoir plus : **Boostez votre crédibilité !**

Abonnez-vous



Conférences

Formations

Coaching



Me faire intervenir 

+33 (0)6.48.93.70.73

