

Criminologue et conférencière

Sylvia Bréger EI

www.sylviabreger.fr



« Worker drinking a cup of coffee with a colleague » | Pressfoto / Freepik

A photograph of a man in a dark suit, white shirt, and striped tie, wearing glasses. He is sitting at a table with a white coffee cup and saucer. He is looking towards another person whose back is to the camera. The background is a blurred office setting.

**CE LANGAGE NON VERBAL NEGATIF QUI
DONNE UNE MAUVAISE IMAGE DE SOI**

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

Ce langage non verbal négatif : une mauvaise image de soi

Il arrive que notre langage corporel donne une mauvaise opinion via notre attitude. Dans certains cas, cela peut réellement fragiliser, voire anéantir notre communication. Dans un premier temps, il convient donc de savoir repérer ce qui ne va pas dans notre non verbal et de modifier certaines petites imperfections afin d'utiliser une gestuelle qui renforce notre message au lieu de lui nuire...

Avoir une mauvaise posture | La façon dont vous vous **tenez indique si vous êtes confiants, fatigués ou dans l'inconfort**. Lors de certaines situations, il vaut mieux éviter la posture du repli sur soi, des épaules tombantes qui entraînent la tête et le regard vers le sol. Cela ne donne pas une bonne image. Il devient urgent de redresser le corps ! **Prenez une grande inspiration et, doucement, bombez votre torse, laissez les épaules s'étirer vers l'arrière puis relevez un peu votre tête**. Regardez-vous dans un miroir : vous êtes confiants !

Ne pas regarder dans les yeux | Ne pas établir de contact visuel avec les autres, voici une erreur à éviter. En règle générale, les gens n'aiment pas cela. Bien sûr, **il ne s'agit pas de scruter nos interlocuteurs sans les lâcher du regard** : ce serait une intrusion forcément mal vécue. En revanche, pour que votre contact se sente vraiment incorporé dans la conversation, **il a besoin de ce contact visuel, tout comme vous** ! Cela inclut donc de regarder les gens lorsque vous leur poser une question mais également lorsque vous recevez leur réponse. Et inversement ! Que ce soit lors d'une discussion ou d'une conférence, **ne baissez pas le regard** !

Abonnez-vous



Se distancier des autres | Il n'y a pas besoin de connaître la signification du non verbal pour observer quelqu'un qui s'éloigne des autres. Détourner le buste, créer une barrière en plaçant un objet entre soi et les autres, fermeture des gestes avec perte du contact visuel... Tout cela vous coupe de vos interlocuteurs et souvent de manière inconsciente. Apprenez à repérer ces gestes d'éloignement et **préférez garder votre buste face à l'interlocuteur, pieds tournés vers lui et laissez vos bras tomber le long du corps**. Vos gestes viendront naturellement soutenir votre conversation **afin de souligner ce que vous dites**.

Cacher les mains | Dans bien des situations, nous ne savons pas quoi faire de nos mains. C'est tout le problème lors d'une prise de parole en public ou durant une conversation importante. Alors, il nous semble plus simple de les cacher. Notez bien **qu'une bonne communication passe aussi par la gestuelle**. Laissez simplement **vos gestes soutenir vos propos**. Il est inutile de faire des tonnes de mouvements car n'oubliez jamais ceci : **votre non verbal doit faire partie intégrante de ce que vous êtes !**

Montrer des expressions négatives | Lors d'une réunion ou d'une conférence, il peut arriver que l'auditoire s'oppose à ce que vous êtes en train de dire. **Ne rentrez pas dans le combat !** Ne vous intériorisez pas ! Essayez de ne pas laisser fuiter des expressions faciales négatives (colère, dégoût), de l'impatience ou prendre la parole en pointant un index accusateur vers la personne qui émet une objection. Au contraire, **utilisez un geste accueillant**, comme la paume de la main ouverte vers elle, et **répétez la contestation** en apportant ensuite votre réponse **sur un ton calme, bienveillant** et concluez en indiquant que **vous espérez avoir amené un nouvel éclaircissement face à ce qui a été dit**.

En savoir plus : [Communication : comment occuper nos mains ?](#)

Abonnez-vous





BESOIN D'UN DIAGNOSTIC GRATUIT POUR VOTRE ENTREPRISE ?

Demandez un rendez-vous téléphonique [ici](#)



RÉSERVEZ UNE DATE POUR UNE INTERVENTION INTRA ENTREPRISE

Contact Agence Minds | 06.48.93.70.73

Ou par [mail](#)

CONTACT INFO



BOUTIQUE EN LIGNE

Guides pratiques et formations digitales, rendez-vous [ici](#)