

LE LANGAGE CORPOREL

Savoir lire ses interlocuteurs à travers leurs attitudes et leur communication non verbale.

Reconnaître et utiliser les techniques de manipulation basées sur la psychologie



K O N R A D S E W E L L

LE LANGAGE CORPOREL

Savoir lire ses interlocuteurs à travers leurs attitudes et leur communication non verbale.
Reconnaître et utiliser les techniques de manipulation basées sur la psychologie

Copyright © 2021 - Konrad Sewell
2ème édition
Tous droits réservés
ISBN : 9798451082225

Merci infiniment d'avoir acheté le livre et profitez des heures de bonheur ainsi que du plaisir à la lecture.

Je voudrais en outre vous prier de donner un avis honnête et sincère. Cela me sera d'une grande aide et me permettra de mieux concevoir les projets suivants, si nécessaire.

Les livres restent et demeurent une valeur ajoutée et ne peuvent être remplacés par rien dans la société actuelle.

Nous devons ce progrès et le livre imprimé lui-même à Johannes Guttenberg, qui, en 1452, a commencé à imprimer un livre et à mettre sur papier des mots et des idées. Mais même dans les temps anciens, les premiers livres étaient écrits à la main. Depuis le 3^e millénaire avant J.-C., dans l'Égypte ancienne, le papyrus (herbe à cyprès) était produit comme matériau d'écriture. L'histoire de l'humanité est née sous une forme perpétuelle.

C'est avec plaisir que je vous présente le thème du "langage corporel" à ma façon, et vous remercie chaleureusement de votre intérêt et de votre confiance.

A propos de l'auteur

Konrad Sewell est né à Stuttgart en 1977. Son parcours est rapidement déterminé par son père, avocat. Après l'université, Sewell a travaillé dans le cabinet d'avocats de son père, puis s'est essayé aux entreprises en tant que consultant externe, avec succès. Ses domaines de prédilection se situent au niveau de la gestion, du conseil et de l'expérience. Cela inclut l'industrie, les associations, le commerce et les services. Il a été formateur pour des entreprises nationales et internationales pendant 8 ans. En outre, Sewell a suivi une formation complémentaire dans le domaine de la psychologie et du comportement en 2007 et est donc hautement spécialisée dans les techniques de manipulation dans la vie quotidienne.

Sewell encadre les entreprises dans la gestion des employés et prend en charge les dirigeants. Un mentor qui navigue entre la salle du conseil, l'humanité et la loi. Un conseiller qui a du cœur et de l'esprit, qui écoute et suggère de nouvelles façons de faire les choses. Il n'est pas seulement le relais des chagrins et des soucis, mais il anime des séminaires de leadership et aide à gravir les échelons de la hiérarchie.

Voulez-vous en savoir plus sur moi et mes autres livres ? Alors n'hésitez pas à consulter ma page d'auteur "**Konrad Sewell**" sur Amazon.

Konrad Sewell

Avez-vous déjà remarqué que nous utilisons davantage nos oreilles que nos yeux au cours d'une conversation ? Nous écoutons bien, mais la voix et le corps ne font pas toujours corps. Le corps ne ment pas dans son expression et ne peut cacher ou même dissimuler beaucoup de choses. Nous nous exprimons plus intensément avec notre langage corporel qu'avec notre voix. En conséquence, la posture du corps trahit nos pensées. Parce que derrière elles, on ne peut pas se cacher si facilement. Nous n'utilisons que 38 % du volume de la voix, dont 7 % seulement sont liés au reste de la communication. La vue d'ensemble est déclenchée par le langage corporel. Ceux qui réussissent dans les affaires comme dans la vie privée se présentent toujours de manière holistique.

Si nous revenons quelques instants en arrière, les bébés communiquent certes par des sons, mais aussi beaucoup par des gestes et des expressions faciales. C'est ainsi que nous, en tant que parents ou grands-parents, pouvons interpréter ce qu'ils ressentent. La gestualité représente la totalité des gestes. Ceux-ci servent de mouvements à toute communication interpersonnelle. Les mains, les bras, les jambes et la tête travaillent ensemble et remplacent la communication verbale. Les expressions faciales, à leur tour, révèlent les mouvements visibles du visage. Ces connaissances passionnantes sur notre langage corporel et bien d'autres choses encore sont abordées dans ce livre et étayées par des thèses et des faits.

Table des matières

INTRODUCTION - DÉFINITION DU LANGAGE CORPOREL

DÉFINITION

QUE DÉVOILENT NOS EXPRESSIONS FACIALES ?

QU'IMPLIQUE LE LANGAGE CORPOREL ?

LES TYPES DE LANGAGE CORPOREL

INTERPRÉTER LES SIGNAUX INCONSCIENTS DE NOTRE CORPS

LES SIGNAUX CONSCIENTS DE NOTRE CORPS

LE LANGAGE CORPOREL AU TRAVAIL

DE MÊME, LA VIE EST UNE QUESTION D'ATTITUDE. MARCHEZ-VOUS AVEC PLUS DE CONVICTION ET DE PROBITÉ OU PLUTÔT COMME QUELQU'UN QUI A FAIT QUELQUE CHOSE DE MAL ? PENSEZ À "PERP WALK" (DANS LE CADRE D'UNE ENTREPRISE, C'EST LE FAMEUX AGNEAU SACRIFIÉ). VOUS AVEZ UN CONTRÔLE TOTAL SUR VOTRE POSTURE ET VOTRE LANGAGE CORPOREL. IL SUFFIT DE S'EXERCER SUR SOI-MÊME ET DE SE DONNER UNE CHANCE DE PROFITER D'AVANTAGE DE LA VIE.

COMMENT PUIS-JE ME FAIRE REMARQUER DANS UN GROUPE DE DISCUSSION ?

LES RÈGLES D'OR DU LANGAGE CORPOREL

LES BRAS

CONTACT VISUEL

DISTANCE

POIGNÉE DE MAIN

MAINS

POSTURE

SOURIRE

POSITION ASSISE

FERMETÉ

CARTES DE VISITE

COMMENT AMÉLIORER MON IMAGE EXTÉRIEURE ?

LA PREMIÈRE IMPRESSION COMPTE

FIABILITÉ

STATUT SOCIAL

UN BON CHARISME AIDE À LA CARRIÈRE

LA CONVERSATION AVEC LE CLIENT

CONSEILS POUR UN MEILLEUR CHARISME

COMMENT SUIS-JE PERÇU PAR LES AUTRES ?

AMÉLIORER LE LANGAGE CORPOREL

LA DÉMARCHE

VÊTEMENTS

LE MODE D'EXPRESSION

PRENDRE DES RESPONSABILITÉS

TRANSMETTRE UNE ATTITUDE FONDAMENTALE POSITIVE

L'ENGAGEMENT CONVAINC

MAÎTRISER LES BONNES MANIÈRES

LE CORPS EST LE PIRE DES MENTEURS

INTERPRÉTER CORRECTEMENT LE LANGAGE CORPOREL

COMMENT APPRENDRE À BIEN LIRE LES AUTRES

PAR CONSÉQUENT, IL EST IMPORTANT D'INTÉRIORISER LES ÉLÉMENTS SUIVANTS :

CONSIDÉRONS UN SCÉNARIO DANS LA VIE PROFESSIONNELLE

BIEN FAIRE USAGE DU LANGAGE CORPOREL

COMMENT INTERPRÉTER LE LANGAGE CORPOREL DES PATRONS ?

VOICI QUELQUES EXEMPLES TRÈS CONCRETS QUE VOUS POUVEZ OBSERVER CHEZ UN PATRON

LE LANGAGE CORPOREL POSITIF

LE LANGAGE CORPOREL NÉGATIF

RÉUSSIR AVEC LE LANGAGE CORPOREL

ÊTES-VOUS DU GENRE À PARLER EN PUBLIC ?

SIGNIFIE QU'IL FAUT SE CONCENTRER ET NE PAS PARTIR D'UNE SITUATION DÉSESPÉRÉE. EN OUTRE, PERSONNE NE PEUT S'EXPRIMER UNIQUEMENT PAR LE LANGAGE CORPOREL, IL FAUT AUSSI LA VOIX. AINSI, VOUS DEVEZ ÊTRE UN BON ORATEUR, ET CELUI-CI DOIT DISPOSER DE CERTAINES QUALITÉS POUR COMMUNIQUER AVEC SUCCÈS. VOUS DEVEZ QUASIMENT CAPTIVER LES AUTRES. ALORS VOUS AUREZ TOUT FAIT COMME IL SE DOIT.

QUELQUES CONSEILS POUR RÉUSSIR UN DISCOURS

LE TIMIDE

LE FUMISTE

LES PERSONNES SANS INEXPRESSIVES

L'HOMME SOLITAIRE

LE DISPERSÉ

LE CORPS NE MENT JAMAIS, MAIS LA LANGUE SI

POURQUOI MENTENT-ON EN RÉALITÉ ?

LES MOUVEMENTS OCCULAIRES

LE LANGAGE CORPOREL - LES EXPRESSIONS FACIALES ET LES GESTES EN CAS DE MENSONGE

LANGAGE ET VOIX LORS DES MENSONGES

LE QUESTIONNEMENT ET L'INTERROGATOIRE

LA HAUTEUR DE LA VOIX ET DE LA PAROLE

LE LANGAGE CORPOREL ET LA MANIPULATION

QUELLES SONT LES TECHNIQUES DE MANIPULATION ?

COMMENT UTILISER LES TECHNIQUES DE MANIPULATION

TROUVER DES COMPROMIS

DEUX EXEMPLES :

PRÉSENTER LES CHOIX

EN VOICI DEUX EXEMPLES :

DÉCRIRE LES COMPÉTENCES

DÉCRIRE LES COMPÉTENCES

PROPOSER DES CRITÈRES D'ÉVALUATION

LA RHÉTORIQUE ET LE LANGAGE CORPOREL VONT DE PAIR

S'EXPRIMER DEVANT UNE SALLE DE CLASSE

LES CONSEILS SUIVANTS PEUVENT ÊTRE APPLIQUÉS

LANGAGE CORPOREL ET PNL

LANGAGE CORPOREL - GESTION DES EMPLOYÉS ET LEADERSHIP

[LES EXPRESSIONS FACIALES](#)

[DISTANCE](#)

[LA GESTUELLE](#)

[POSTURE](#)

[L'INTONATION](#)

[ASTUCES POUR ÊTRE UN BON LEADER](#)

LE LANGAGE CORPOREL EN PRIVÉ

[LA RELATION](#)

[LA FAMILLE](#)

[AMIS](#)

[LES EXPRESSIONS FACIALES](#)

[VOICI QUELQUES ASTUCES POUR UNE PREMIÈRE COMMUNICATION NON VERBALE](#)

[COMMENT SAVOIR SI UN HOMME EST INTÉRESSÉ PAR UNE FEMME ?](#)

[UN HOMME PEUT REPÉRER CES SIGNES DE REJET GRÂCE AU LANGAGE CORPOREL :](#)

[CONSEILS POUR LE PREMIER RENDEZ-VOUS](#)

LANGAGE CORPOREL - COMPRENDRE LES FEMMES

[COMMENT SAVOIR SI UNE FEMME ÉPROUVE DES SENTIMENTS RÉCIPROQUES ?](#)

[EXPRESSIONS FACIALES](#)

[IL Y A D'AUTRES INDICES QUI SE PASSENT DE MOTS](#)

[SIGNAUX FÉMININS PLUS RÉVÉLATEURS QUE VOUS NE LE PENSEZ](#)

[CONSEILS POUR LE PREMIER RENDEZ-VOUS](#)

LANGAGE CORPOREL - FLIRT ET PHRASES DE DRAGUE

[SIGNAUX TRÈS PROMETTEURS](#)

PARTIE FINALE

[LE LANGAGE DU CORPS - LA COMMUNICATION DES SENS](#)

PROXIMITÉ ET DISTANCE

[ZONE DE DISTANCE SPÉCIALE](#)

[ZONE DE DISTANCE INTIME](#)

[ZONE DE DISTANCE PERSONNELLE](#)

[ZONE DE DISTANCE PUBLIQUE](#)

MOT DE FIN

LES PLUS BELLES CITATIONS SUR LA COMMUNICATION

MENTIONS LÉGALES

Introduction - Définition du langage corporel

La parole n'est pas toujours convaincante. La plupart des communications sont non verbales. Les vendeurs en particulier utilisent 90 % de non verbal, car le langage corporel est leur moyen de communication. Cela fait partie de leur stratégie de vente. Ainsi, les vêtements, les accessoires, les expressions faciales et les gestes, sans oublier la posture corporelle, sont tous réunis. Ces éléments personnels s'y retrouvent harmonieusement.

Définition

Les éléments situationnels constituent la base d'une communication et pas toujours la parole. Ce processus complexe de transmission d'informations se déroule en plusieurs phases. Nous souhaitons communiquer et nous commençons à le faire avant même la conversation proprement dite. Nous captons l'humeur de l'autre et y répondons inévitablement par notre langage corporel. Ainsi, il y a un émetteur et un récepteur dans la transmission des messages et tout le monde en fait partie. Nous nous comprenons pratiquement sans mots.

Ainsi, le début se fait par la communication non verbale, qui est un codage final. Nous communiquons par notre posture, nos expressions faciales et nos gestes, puis nous poursuivons avec des mots. À certains égards, cela se produit de manière totalement inconsciente et constitue une grande partie de ce que nous sommes. Si nous voulons échanger, une chaîne de communication se met en place qui aboutit à des informations, des discussions et des conférences. Qu'elles soient préparées ou non, nous communiquons tout simplement.

Les personnes qui sont dans la vie professionnelle (prenons ici les managers et les vendeurs) tiennent toujours compte du langage corporel. Un embout de première classe. Nous paraissions plus authentiques et honnêtes qu'avec des mots. Dans le langage corporel, nous ne nous déguisons pas. La plupart du temps, il se produit spontanément à la suite d'une réaction. Nous paraissions donc plus authentiques et plus émotifs. Les gestes comprennent également tous les signaux du langage corporel. On peut très bien lire en nous, nous communiquons sans mot dire certaines humeurs, états d'esprit et attitudes. Nous mentons donc plus facilement avec des mots que de manière non verbale.

Si vous voulez, nous sommes tous soumis à un certain code corporel. Voici un extrait de www.computerwoche.de, qui traite du langage corporel.

Geste	Bedeutung
häufiges Abnehmen der Brille	Nervosität
Achselzucken	Ratlosigkeit
Arme vor der Brust verschränkt	Schutzhaltung, man ist nicht bereit, sich der Idee, der Einstellung oder dem Gesagten des Gesprächspartners zu öffnen
schnelles, gepresstes Ausatmen	innere Erregung
Begrüßung mit weit ausgestrecktem Arm	Distanz, Ablehnung
Beine beim Sitzen parallel gestellt oder fest aneinander gedrückt	innere Anspannung, Verkrampfung, Angst
Beine um die Stuhlbeine geschlungen	innere Anspannung, Angst
Beine beim Sitzen breit auseinander	selbstbewusst, unbekümmert
Finger zeigt auf die andere Person	Schuldzuweisung, Angriff
mit den Fingern trommeln	Ungeduld, Nervosität
auf den Fußspitzen stehen	Arroganz, Person möchte größer erscheinen als sie tatsächlich ist
sich mit der Hand in das Haar fahren	innere Anspannung, Eitelkeit
Hand beim Sitzen unter die Oberschenkel geschoben	Unsicherheit, Angst
Hand umklammert die Armlehne des Stuhles	verkrampfte Haltung, Angst
Hand vor dem Mund gehalten (beim Sprechen)	Worte sollen zurückgehalten oder die Wahrheit nicht ausgesprochen werden
Hand vor dem Mund gehalten (nach dem Sprechen)	das Gesagte soll zurückgenommen werden
Hand zur Faust geballt	Wut, Anspannung, Verdeutlichung des eigenen Standpunkts
Hände am Jackenrevers	Halt suchend, Unsicherheit
Hände in den Taschen	locker, unangebrachte Lässigkeit
Hände leicht angehoben	Unterbrechungsgeste
Hände reiben	selbstzufrieden, selbstgefällig
weicher, kraftloser Händedruck	Desinteresse, mangelnder Tatendrang, Unsicherheit
Kopf vom Gesprächspartner weggedreht	Desinteresse, um in Ruhe überlegen zu können
Oberkörper zurückgelehnt	Entspannung, Desinteresse
Schultern hochgezogen mit dem Zeigen leerer Hände	Ratlosigkeit und Demonstration der eigenen Machtlosigkeit
Sitzhaltung auf der Stuhlkante	Unsicherheit, Angst, jederzeit zur Flucht bereit
Sitzhaltung genüsslich zurückgelehnt	Selbstsicherheit bis Arroganz
Stirn hochgezogen mit Faltenbildung	Anspannung
erhobener Zeigefinger	Belehrung, Rechthaberei

Mimik	Bedeutung
Augen weit offen	besondere Aufmerksamkeit, Aufnahmebereitschaft, Sympathie
Augen zugekniffen	Abwehrhaltung
Augenkontakt wird vermieden	Desinteresse, Ende des Gesprächs
Blick in Richtung Boden	Niedergeschlagenheit, Mutlosigkeit, evtl. auch Überlegen
Blick in Richtung Decke	Nachdenken, Überdenken
Blick wandert über die Person	Ab- und Einschätzung des anderen
häufiger Blickkontakt	Sympathie
Blickkontakt mit erweiterten Pupillen	Freude
Blickkontakt mit starrem Blick	feindselige Haltung
die Augenbrauen heben	Erstaunen, Aufmerksamkeit
die Mundwinkel senken	Missbilligung, Abwertung
die Lippen zusammenpressen	Anspannung, Reserviertheit, Verbohrtheit
an den Lippen kauen	Ratlosigkeit, Verlegenheit, Unsicherheit
Stirnrunzeln	Zweifel, Nachdenklichkeit

Remarque manifeste : Nous communiquons automatiquement.

Que dévoilent nos expressions faciales ?

Les gestes sont plus axés sur le corps, la mimique aux expressions faciales. Surtout, la bouche, les yeux ainsi que les pupilles et les rides du front qu'ils contiennent sont inclus. En conséquence, le visage est le point de fixation dans la conversation et c'est là que se trouve la principale règle de politesse : il ne faut pas se contenter de simplement fixer son interlocuteur.

Les expressions faciales sont donc un moyen efficace d'envoyer et de transmettre des signaux. C'est ainsi que la communication s'affine. Si on ne se base que sur les mots, nous n'aurions pas grand-chose à nous dire. Dans la communication interpersonnelle, c'est donc toujours le langage corporel qui compte.

Nous pouvons souvent mal interpréter les mots. Ce n'est pas le cas pour la communication non verbale. Ainsi, notre personnalité, nos expressions faciales, nos gestes et notre style vestimentaire nous donnent une image globale. C'est ce qui nous rend unique et nous distingue en tant qu'individu.

Qu'implique le langage corporel ?

Considéré dans son ensemble, le langage corporel est un puzzle comprenant plusieurs caractéristiques de communication. Cela s'exprime dans notre habitus, notre apparence, notre posture, nos expressions faciales et nos gestes. Les déclarations inconscientes et conscientes émergent sans ambiguïté. Nous communiquons sans mots et laissons pourtant nos messages se propager de manière communicative, car nous nous exprimons de manière non verbale.

Dans le domaine des affaires, toutes les formes en font partie et comprennent la position assise et la posture ainsi que la poignée de main et le regard. Même un simple hochement de tête peut en dire plus que ce que nous pouvons exprimer verbalement. Ainsi, les micro-expressions se distinguent également, qui sont des signaux macro et micro. Ainsi, les signaux macroéconomiques sont assez évidents à reconnaître. Avec des aides techniques telles que l'enregistrement au ralenti, les micro-signaux peuvent à nouveau être détectés. Nous ne percevons pas consciemment ce type de langage corporel.

Nous nous dévoilons en permanence de manière non verbale. Cela peut commencer par le jeu des mains. Les doigts sont agités et même le premier contact visuel est au centre de l'action. Notre interlocuteur nous lit comme un livre ouvert. Que l'on recherche la distance ou la proximité, tout cela est communiqué par la posture. Nous formons une unité et nous nous présentons donc également de manière uniforme. L'image globale et notre apparence sont la carte de visite de chaque individu.

Les types de langage corporel

Interpréter les signaux inconscients de notre corps

Dans une conversation, une dispute ou dans notre monde émotionnel, des gestes tout à fait inconscients sont présents. Ils émergent presque par réflexe. Ce n'est pas seulement la réaction à une certaine chose, c'est un sentiment honnête. Nous l'exprimons immédiatement et sans réfléchir. Ces signaux inconscients apparaissent le plus souvent lors de l'annonce d'une mauvaise nouvelle. Nous réagissons immédiatement et généralement sans aucun contrôle sur nous-mêmes.

C'est le cas des surprises joyeuses, mais aussi des tensions et des peurs. Notre corps communique ainsi de manière inconsciente.

Les signaux conscients de notre corps

Oui, nous avons aussi des compétences acquises. Elles s'expriment par un regard déterminé, une poignée de main pleine d'assurance et le fameux visage impassible. Ainsi, chacun peut tirer ses conclusions sans paroles. Nous pouvons le déterminer par l'auto-observation, les gestes et l'observation. Les signaux conscients sont toujours intentionnels et veulent susciter une réaction ou une intention, qu'il s'agisse d'un entretien d'embauche, d'un licenciement ou d'une conférence. Face à face en version non verbale, c'est ainsi que se font les affaires dans la vie professionnelle. Il suffit de ne pas laisser les signaux du corps aller trop loin, ou nous exposerons nos sentiments et nos pensées sans retenue. Un observateur entraîné peut nous lire mieux que nous ne le souhaiterions. C'est pourquoi il est important de ne jamais laisser vos cartes s'immiscer dans les négociations ou les discussions. Mettez-vous en avant de manière professionnelle et en fournissant un effort physique conséquent.

Le langage corporel au travail

Un vent violent souffle sur la profession. La compétence professionnelle ne suffit pas toujours. Vous devez convaincre et emprunter la voie du succès avec votre langage corporel. Vous pouvez mentir avec des mots, mais pas avec votre corps. Une apparence souveraine n'est donc pas mauvaise. L'ensemble des bonnes qualités doit également être cohérent.

Nous sommes par nature plutôt superficiels et décidons en quelques secondes de la contrepartie, et ce dans un sens positif comme dans un sens négatif. À ce moment-là, nous ne nous prononçons pas sur ses compétences professionnelles, mais nous nous livrons entièrement à la première impression. Le langage corporel est au premier plan et non la parole. C'est ce que démontre la recherche scientifique. Si un aspirant se présente avec un air désemparé, il aura du mal à accéder à un poste de direction. Ce qu'il y a en lui n'a pas d'importance, son langage corporel exprime toutes ses inhibitions.

Ce qui est dit ne l'est pas non plus en premier lieu. Ce sont les gestes qui comptent, et ils peuvent souvent être charmants et attachants. Si l'on y ajoute les expressions faciales et la voix, ces facteurs forment une alliance convaincante. Ainsi, vous pourriez gravir pas à pas l'échelle du succès dans la profession sans être un homme aux beaux discours.

La nervosité, comme le fait de se gratter la tête et de glisser sur sa chaise, a tendance à être mal perçue dans le monde professionnel. Qu'il s'agisse de patrons ou d'employés, vous vous mettez dans l'embarras avec de telles activités plus que vous ne le pensez, car vous montrez ainsi déjà vos insécurités sans l'usage des mots. Personne n'est parfait et on veut tout de même réussir à briller. Ici, même un exercice devant le miroir peut éviter le dilemme. Tenez-vous tranquillement devant celui-ci et pensez que vous parlez devant le patron ou l'équipe réunie. Observez votre posture et la façon dont vous vous sentez. Vous remarquerez rapidement si vous semblez manquer d'assurance et si vous laissez votre corps parler plus que vous ne le souhaiteriez. Il faut maintenant transformer cette situation en un processus conscient, mais aussi constructif. Améliorez votre posture et votre expression, qui témoigne

d'une certaine expressivité.

Les mains nous révèlent pas mal de choses. Pour ne pas montrer de faiblesse ici, tenez simplement quelque chose à lire entre vos mains. Cela semble confiant et vos mains sont à l'œuvre. Concentrez-vous sur votre intention et laissez votre corps se manifester consciemment. Parce que notre corps n'est jamais silencieux et exprime les mots non-dits. L'état d'esprit ne se lit donc pas seulement sur les lèvres, il se reflète clairement dans le langage corporel. De nombreux formateurs en communication s'efforcent de préparer les gens à la réussite. Ce n'est pas un exploit en soi, mais cela a quelque chose à voir avec nous-mêmes. Après tout, il y a des comportements qui trouvent leur origine dans l'enfance et qui ne peuvent pas être facilement balayés du revers de la main. Avec un peu d'aide et des exercices ciblés, le langage corporel et le soi sont redéfinis.

La communication interpersonnelle se fait donc à tous les niveaux. Le langage corporel en est l'une des parties les plus importantes et joue un rôle totalement inconscient, car nous y prêtons trop peu d'attention. Et pourtant, il a le pouvoir de changer les choses. La communication verbale et non verbale est ce qui nous constitue en définitive.

Comment aborder les autres, pénétrer dans une pièce et la poignée de main n'était-elle pas plutôt un gant de toilette froid et humide ? Sans les mots, vous pouvez "gâcher" bien des choses à l'avance.

De même, la vie est une question d'attitude. Marchez-vous avec plus de conviction et de probité ou plutôt comme quelqu'un qui a fait quelque chose de mal ? Pensez à "Perp Walk" (dans le cadre d'une entreprise, c'est le fameux agneau sacrifié). Vous avez un contrôle total sur votre posture et votre langage corporel. Il suffit de s'exercer sur soi-même et de se donner une chance de profiter davantage de la vie.

Comment puis-je me faire remarquer dans un groupe de discussion ?

Elle ne doit pas être confondue avec la table d'hôte et ne doit donc pas non plus se dérouler de manière froide. Gardez vos distances et positionnez-vous en fonction de la situation. Faites attention à votre taille et ne la mettez pas au premier plan. Adressez-vous aux gens de manière ciblée ou laissez votre regard errer autour de vous. Ne vous contentez pas de regarder timidement devant vous. Pour bien communiquer, le langage corporel est tout simplement le moyen parfait. Il est également important que vous ne donniez pas l'impression d'être trop menaçant, par exemple en vous tenant devant une personne assise. Cela fait plus penser à un maître d'école. Soyez précis dans vos intentions et vos préoccupations, faites des pauses lorsque vous parlez et soulignez ce qui est important. Tous les yeux et oreilles sont braqués sur vous. Restez cool et exprimez l'essentiel avec votre langage corporel. Toutefois, gardez toujours une distance de sécurité.

Le contact visuel est primordial, mais vous ne devez pas fixer une personne tout le temps. Cela ne semble pas convivial, mais plutôt rébarbatif. Faites également attention à vos yeux et à vos sourcils, car ils sont aussi au centre des choses. La posture de la tête doit être adaptée à la circonstance et en dire long. Elle peut donc être à la fois positive et négative. Dans une réunion ou une conférence, vous avez besoin d'une vue claire. Afin de maintenir un bon contact visuel avec votre interlocuteur, vos cheveux ne doivent pas couvrir votre visage !

Ce sont toutes les petites choses qui font la grande image. Par exemple, la façon dont vous tenez une feuille dans vos mains, dont vous buvez votre café. Mais même un peu d'insécurité peut être très sympathique. Cela montre l'humanité qui est en nous. Perfection ou absence de perfection, la personnalité de chacun constitue l'être humain. Par conséquent, il n'est pas si facile de garder son propre corps sous contrôle. Le système nerveux autonome peut aussi nous mettre des bâtons dans les roues, mais peut aussi jouer en notre faveur. Le clignement inaperçu des yeux est déjà un peu traître. D'ailleurs, la taille de la pupille est très révélatrice : elle indique une expression typique lorsqu'elle est excitée, quelque chose que vous ne pouvez pas contrôler.

En outre, nous avons créé un modèle de langage corporel au fil du temps. Dans ce réseau se trouve le berceau de notre enfance. C'est précisément de là que naissent nos manières d'agir et de penser. Par conséquent, si vous avez des insécurités dans votre travail et votre vie quotidienne, vous devriez révéler vos déficits à un professionnel. De cette manière, vous pouvez travailler sur les points faibles et révéler votre vraie taille dans les conversations de toutes sortes.

Les règles d'or du langage corporel

Où que nous soyons, la communication non verbale nous accompagne partout où nous allons et où nous nous tenons. Il arrive qu'il exprime le contraire de ce que nous disons. Par conséquent, elle est au centre de l'attention et est plus importante que nous le pensons. Nous envoyons des signaux et nous exprimons sans mots. Vous trouverez ci-dessous les règles d'or d'un meilleur échange non verbal qui peuvent vous aider à réussir.

Les bras

Que nous révèlent apprennent les bras dans quelle position et quelle posture ?

- S'ils sont repliés devant la poitrine, les bras indiquent plutôt une posture défensive ou de protection. Ils constituent donc une barrière.
- Lorsque les bras se dissimulent derrière la tête, que les mains sont posées sur la nuque et que les coudes sont bien tendus vers l'extérieur, je suis censé être le meilleur à table et déborder de confiance.
- Il y a ensuite la variante des coudes, car s'ils pointent en direction de l'interlocuteur, cela ne signifie rien d'autre qu'il ne doit pas s'approcher trop près.
- Une montée de colère ou d'agressivité peut indiquer que le vis-à-vis s'empare soudainement et intuitivement de son bras supérieur en pleine conversation.

Contact visuel

Regard détendu et ne pas fixer, mais toujours garder un bon œil sur l'interlocuteur, c'est l'essence même de la communication non verbale. Néanmoins, il est important de pouvoir regarder son interlocuteur dans les yeux. Sinon, vous donnerez l'impression de manquer d'assurance et d'être gêné.

Distance

Ne dérangez personne et offrez-vous et aux autres la bulle spatiale. Nous vivons tous avec cette attitude de manière inconsciente. Sinon, nous entrons dans l'espace de la personnalité de l'autre. La règle de base est la suivante : une longueur de bras tendu est suffisante et donne la distance individuelle nécessaire. Une trop grande proximité est reconnue par un comportement défensif.

Poignée de main

Le premier contact physique entre deux personnes n'est pas le baiser, non, en affaires c'est la poignée de main. Ce n'est pas quelque chose d'anodin, car ça vaut mille mots. Cela semble si simple, mais ça ne l'est pas. Comment serrer la main correctement sans avoir l'air maladroit ou incertain ? Ce qui est important, c'est le juste milieu, une pression courte, forte et pas trop longue s'il vous plaît. Vous ne voulez pas vous réchauffer les mains. N'atteignez pas non plus toute la main, juste la partie avant jusqu'aux doigts et n'oubliez pas, secouer trois fois suffit. Et pas avec un tempérament exubérant.

Mains

Vous pouvez rapidement savoir à qui vous avez affaire en regardant ses mains. Une personne ouverte ne ferme pas ses mains. Ici, les doigts ne sont pas croisés, car la personne est ouverte à une conversation et à la nouveauté. Si, en revanche, les mains sont fermées, les armes non verbales entrent en jeu, ce qui témoigne à nouveau d'un comportement défensif. Lorsqu'une personne réfléchit, le bout des doigts des deux mains s'emboîte doucement.

Posture

N'entrez pas dans une pièce en vous penchant, marchez droit. Ce n'est pas pour paraître arrogant, cela indique une certaine présence. La posture montre la constance et apporte la confiance en soi. Restez calme et posé et ne montrez pas de gestes frénétiques ou excités. Un comportement calme a un effet apaisant.

Sourire

Entrez dans une pièce - il peut s'agir d'une réunion ou d'une présentation - puis positionnez-vous en premier. Souriez de manière décontractée dans la ronde et laissez tout s'opérer brièvement sur vous. Un sourire convaincant et stimule la sympathie des autres.

Position assise

Dans un cadre professionnel, une conversation assise est beaucoup plus relaxante. Pendant la négociation ou une discussion, asseyez-vous avec un angle compris entre 30 et 60 degrés. De cette manière, une certaine distance conversationnelle apparaît. De plus, vous n'êtes pas assis face à face. Ainsi, les deux parties peuvent se présenter de manière plus convaincante et authentique. L'ensemble ne semble pas non plus si tendu.

Fermeté

Il y a des gens qui marchent plus qu'ils n'expriment des choses importantes en parlant. Lors d'un discours, vous ne devez pas rester immobile et vous pouvez bouger. Seulement, cela doit toujours rester dans les limites du raisonnable. Essayez de communiquer avec la foule de manière verbale et non verbale, y compris à l'aide du tableau de conférence. Soyez convaincant et maintenez donc votre fermeté.

Cartes de visite

Même à l'ère de l'internet, une carte de visite est une procédure traditionnelle de présentation, la forme classique, si vous voulez. Donnez une carte de visite, il est alors préférable de la sortir d'un étui. Si vous en recevez un, jetez-y un œil avec intérêt.

Comme vous pouvez le constater, le monde des affaires est fait de règles qui doivent toujours être suivies avec courtoisie et bienséance. Votre langage corporel est l'alpha et l'oméga.

Comment améliorer mon image extérieure ?

L'effet externe est primordial et est étroitement lié à la motivation et à l'expertise. Une portion de charisme sûr de soi et vous avez déjà votre "homme". Mais nous ne sommes pas tous nés avec ces critères. Certains facteurs doivent être acquis, nécessitent de la pratique et de la patience. Aucun maître n'est jamais tombé du ciel. Au début, nous ne jugeons pas ce qu'il y a à l'intérieur d'une personne, mais bon gré mal gré sa façade, son apparence extérieure, qui attire immédiatement l'attention de l'observateur, et nous faisons cela en toute chose. Observez-vous un instant. Les emballages brillants, comme la pochette d'un CD, attirent comme par enchantement. Par conséquent, nous devons tous muter en éblouissant d'une manière ou d'une autre. Ce qui se cache derrière n'a pas d'importance au départ. Grâce à quelques conseils éprouvés, vous pouvez vous aussi améliorer votre apparence extérieure, ce qui peut vous apporter le succès.

La première impression compte

Le charisme est crucial, que vous le vouliez ou non. La façon dont vous vous présentez est déterminante pour la façon dont vous serez perçu. Si vous ratez la première impression, vous aurez rarement une seconde chance. Et si vous le faites, la première impression se manifeste immédiatement. C'est comme ça dans la vie et ça peut être aussi bien dans la vie privée que dans les affaires. Nous n'avons même pas besoin d'un dixième de seconde pour faire cette impression. C'est la rapidité avec laquelle cela peut arriver et c'est ce qui décide de la victoire ou de la défaite.

C'est ainsi que se fait la première impression, elle est soumise à deux facteurs décisifs :

Fiabilité

Nous décidons rapidement si un étranger nous semble sympathique et digne de confiance. Cette évaluation est liée aux origines de l'évolution. Depuis des temps immémoriaux, il est essentiel pour la survie de décider rapidement entre ami et ennemi. Des signaux essentiels sont prévus à cet effet : le contact visuel, le langage corporel et la voix.

Statut social

De même, le rang social, la dominance et les compétences sont fortement jugés pendant les premières secondes de contact. Les vêtements seuls ne font pas l'homme, le charisme aussi et cela peut certainement nous mettre sous le charme.

Un bon charisme aide à la carrière

Un charisme professionnel peut être très utile dans la vie professionnelle.
Imaginez le scénario suivant :

La conversation avec le client

Un client n'a le sentiment d'être entre de bonnes mains que s'il est traité avec confiance et professionnalisme. Cela montre que vous êtes crédible et que vous connaissez votre métier. Un bon charisme vaut son pesant d'or et de telles personnes sont recommandées aux autres. C'est ce qui fait fonctionner les affaires.

Mais ne donnez jamais l'impression d'être arrogant ou de tout maîtriser. Les clients veulent se sentir bien avec vous et ne pas avoir une personne omnisciente sous le nez.

Conseils pour un meilleur charisme

Il existe en effet de vrais talents naturels qui ne font que répandre leur charisme positif. Malheureusement, la majorité ne peut pas en dire autant d'elle-même. Mais chacun d'entre nous peut travailler sur son charisme.

Comment suis-je perçu par les autres ?

Tout d'abord, prenez conscience de la façon dont vous perçu par autres et travaillez sur vos déficits. Soyez impitoyable avec vous-même dans ce processus.

Améliorer le langage corporel

Tête pendante et épaules tombantes ? Eh bien, c'est ainsi que vous réduisez votre charisme. Montrez plus de tension corporelle et marchez droit. Ne prenez pas cela pour du snobisme. Présentez-vous et maintenez le contact visuel.

La démarche

La façon dont vous êtes reçu par les autres dépend aussi de votre démarche. C'est ici qu'entre en jeu un proverbe qui dit : "La façon dont tu marches influence ceux qui te perçoivent. "Si, par exemple, vous vous exprimez de façon désordonnée, vous donnerez l'impression de manquer d'assurance. Une démarche avec de grands pas, en revanche, donne l'impression d'être confiante. Le tempo est également déterminant pour la démarche. Un excès de vitesse a tendance à vous faire paraître stressé et agité. Une démarche trop lente donne l'impression que vous ne savez pas quoi faire de vous-même. C'est donc la démarche rapide qui est en cause. Cela vous donne l'impression d'être orienté vers un objectif et d'être motivé. La démarche reflète donc le fait que nous avons les deux pieds fermement posés sur le sol.

Vêtements

Nous savons que les vêtements font l'homme, et il y a une part de vérité dans cette affirmation. Nous jugeons les gens par la façon dont ils sont habillés. C'est la première chose que nous remarquons et c'est ainsi que nous vous approchons. Ainsi, vous devez toujours vous habiller de manière plus ou moins appropriée en fonction de votre profession. De cette façon, vous vous unissez à l'entreprise et donnez une bonne image d'ensemble. Si ça doit être la cravate et le costume, alors jouez ce rôle. Parce qu'une paire de jeans est loin d'être aussi imposante qu'un costume. Le style est indispensable. En privé, par contre, vous pouvez paraître tout à fait décontracté. Vos vêtements et votre langage corporel, ainsi que votre communication verbale, vous donneront la meilleure apparence possible. D'ailleurs, l'effet externe a beaucoup à voir avec la psychologie.

Le mode d'expression

Notre charisme est directement lié à la façon dont nous nous exprimons. Vous pouvez très vite être catalogué autrement que ce que vous pensez. Vous pouvez être patent, compétent et intelligent, mais tout peut changer dès lors que vous ouvrez la bouche. La façon dont vous vous exprimez est la clé du succès. *Si seulement tu avais gardé le silence...* - Si tacuisses, philosophus mansisses - *alors tu serais resté un philosophe*, soulignait Boèce. Entraînez-vous à l'éloquence, car l'art de parler représente en fin de compte votre valeur marchande. Exprimez votre confiance en vous, associée à un bon vocabulaire. Vous pouvez l'exercer en lisant beaucoup et en parlant. Ce n'est pas pour rien que le terme " art oratoire " contient le mot " art ". Tout le monde ne peut pas prétendre être capable de tenir de belles paroles et de s'exprimer convenablement. Par conséquent, affinez habilement votre vocabulaire.

Prendre des responsabilités

Tout le monde n'aime pas se voir dans ce rôle. Après tout, il s'agit d'un enjeu et la personne en charge doit en répondre. Une personne qui fait preuve d'un charisme professionnel est également plus apte à faire face aux problèmes. Quelqu'un qui ne tourne pas autour du pot, mais qui appelle un chat par son nom. Quelqu'un qui est orienté vers les solutions et qui garde la tête froide en même temps. Ce charisme et cette prise de responsabilité sont liés à la grandeur et à la maturité personnelle.

Transmettre une attitude fondamentale positive

Notre état émotionnel actuel reflète ce que nous ressentons, et ce n'est pas le même chaque jour. Portez une attention particulière à votre posture, car celle-ci en dit plus que vous ne le pensez et peut aussi en révéler plus que vous ne le soupçonnez. Donnez toujours une image positive de vous-même, cela favorise un optimisme réaliste et vous paraîtrez aussitôt ouvert d'esprit, séduisant et amical.

L'engagement convaincant

Ce qui nous passionne le plus, c'est la fiabilité. Cela indique une force intérieure et montre que nous sommes engagés. Ainsi, nous ne devrions pas promettre des engagements que nous ne pouvons pas tenir. Cela pourrait être un abus de confiance. Ne ternissez pas votre image en ne tenant pas vos promesses, mais améliorez-la en faisant preuve d'une conviction et d'un talent supérieurs à la moyenne.

Maîtriser les bonnes manières

Nous ne devons pas perdre la notion de bienséance dans notre vie. Les règles de savoir-vivre sont également indispensables, tant en privé qu'en entreprise. Les bonnes manières représentent donc un cadre de base et témoignent d'une approche cultivée. D'excellentes manières sont donc indispensables et devraient figurer à l'ordre du jour. Vous aurez la tâche beaucoup plus facile et paraîtrez souverain.

La psychologie joue un rôle important dans la vie. La posture et le langage corporel en font partie. Nous montrons les forces et les faiblesses et ce, de manière inconsciente. Le langage corporel est plus facile à percevoir que le langage lui-même. Même les mots peuvent trahir certaines insécurités et l'humeur. Mais le langage corporel se trahit sans que nous puissions toujours le contrôler. Il représente une réaction immédiate à une situation. Dans le domaine du coaching, les gens s'exercent depuis longtemps à améliorer considérablement leur apparence extérieure sans que les autres nous étudient de l'intérieur et de l'extérieur et nous connaissent mieux que nous le souhaiterions. Qui veut être lu ? Pourtant, nous pouvons lire les autres sans avoir besoin de recourir à la parole.

Bien que le langage corporel fasse partie de nous, on lui accorde peu d'attention dans de nombreux domaines. C'est exactement ce qui doit changer, car nous y réagissons tous les jours, et sans cela, la communication serait plus que difficile. Un sujet complexe, mais qui reflète nos compétences et notre personnalité.

Le corps est le pire des menteurs

Soyez conscient de vos capacités mentales et physiques, car c'est ainsi que vous vous communiquez avec les autres. Cela peut se faire aussi bien consciemment qu'inconsciemment. Votre langage corporel est honnête et cela montre comment nous nous exprimons. Bien sûr, nous pouvons tous faire semblant - mais si vous savez bien lire les autres, il suffit de regarder derrière les façades. Nous nous trahissons souvent par de petites choses sans avoir prononcé un mot. Cela est très précieux pour la police et le département des enquêtes criminelles, car c'est ainsi que les meurtriers et les criminels se laissent prendre au piège. Ils se trahissent par leur langage corporel et leurs expressions.

Il y a aussi des situations dans lesquelles nous nous mettons dans l'embarras ou perdons le fil. Notre corps en dit alors long dans son expression. Même si nous essayons de nous rattraper vocalement, le corps dit autre chose. Par conséquent, il est très important d'étudier le langage corporel, qui apporte avec elle l'avantage du terrain. Par conséquent, soyez toujours un bon observateur. Votre apparence extérieure est votre carte de visite et votre valeur marchande en dépend. Exercez-vous devant le miroir, afin de reconnaître très rapidement comment vous affectez les autres ou si vous gaffez.

Interpréter correctement le langage corporel

Le langage corporel est un sujet passionnant et plus important que vous ne le pensez, car nous communiquons constamment par ce biais. En l'interprétant, vous pourrez vous aussi mieux déchiffrer les gestes des autres. Comme indiqué précédemment, notre corps communique même lorsque nous ne disons rien. Les gestes et les expressions du visage sont de méchants traîtres et notre visage en dit long. Qu'il s'agisse de plisser le nez ou de retrousser les lèvres, ce sont les "micro gestes" que nous émettons. Ils montrent les véritables pensées et sentiments qui nous habitent.

Les signaux non verbaux permettent de savoir si nous voulons quelque chose ou non. Mais le langage corporel peut aussi devenir un facteur de réussite et représenter les gestes du pouvoir. Même si certains pensent que c'est exagéré, ce n'est pas le cas. Qu'il s'agisse de l'homme ou de l'animal, nous nous exprimons à travers lui à notre manière. Convaincre par elle aussi et apprendre en même temps à mieux lire les autres. Souvent, le corps révèle à l'avance ce que la voix veut finalement nous communiquer. Vous êtes donc bien préparé dès le départ, vous pouvez changer de stratégie au pied levé et tenter votre chance. Les personnes capables de lire les autres sont aujourd'hui très puissantes, selon les chercheurs en communication. Nous voulons avoir une longueur d'avance, mais nous ne pouvons le faire que si nous savons bien cerner le langage corporel de notre interlocuteur. Cette stratégie est également très efficace et constituait déjà un facteur de survie important dans le passé.

Mais comment interpréter les autres sans les dévisager et se démarquer consciemment ? N'est-ce pas déjà donné par la nature, ou l'avons-nous simplement désappris ? Plusieurs questions se posent, mais c'est plus facile que prévu. Le langage corporel est uniforme dans le monde entier, car il n'est pas nécessaire de connaître une langue étrangère pour se comprendre. Avec le langage corporel, nous nous exprimons sans mots tout en parlant la même langue. Les mots ne peuvent en aucun cas le démontrer.

Comment apprendre à bien lire les autres

Ne soyez pas trop impressionné par les soi-disant power posing. Le plus souvent, ils ne servent qu'à faire de la figuration et à impressionner, rien de plus. Mais ils peuvent changer l'estime de soi, et accordent à l'apparence extérieure des autres une attention particulière, ce qui témoigne d'un statut élevé et de grande puissance :

- Forte voix
- un sourire désinvolte
- posture immobile et droite de la tête
- des mouvements élégants et lents

Les gestes révélateurs sont au service de ce que l'on appelle le jeu du statut, et notamment dans les affaires. Une chose à garder à l'esprit également, nous sommes ici plus influencés par notre posture que par notre style vestimentaire. Le langage corporel a un pouvoir plus grand que vous ne le pensez. Avec des postures puissantes, vous pouvez donc paraître très efficace et mettre votre position en valeur. Si on y ajoute les mots justes et cohérents, le projet devient alors parfait. Cela permet également de clarifier très vite le classement avec les collègues et les employés. Nous nous laissons intimider et, d'une certaine manière, nous nous soumettons à l'impertinence. Une apparition qui reste longtemps gravée dans les mémoires. Vous aimeriez être dans cet état vous-même, mais vous n'osez pas vraiment adopter ces postures.

Par conséquent, il est important d'intérioriser les éléments suivants :

Souriez de manière sincère et non artificielle ou tendue.

Asseyez-vous et marchez droit, c'est la preuve d'une attitude pondérée et de fierté.

Une **présence mesurée** est plus importante que vous ne le pensez. Si vous êtes constamment présent et disponible, vous semblez en avoir besoin plus que vous ne le pensez. C'est comme un coq sur un tas de fumier. Certaines personnes considèrent le couloir d'un bureau comme une passerelle, mais il n'en est rien. Si vous êtes dans une position élevée, déléguez et n'y allez pas tout le temps. Avec ces personnes, prêtez une attention particulière à leur posture. Cela peut vous être très bénéfique et avantageux.

Montrez-vous ouvert et jamais déprimé ou soumis. Ce charisme vous ouvre des portes. Abordez les gens avec une expression positive et lisez leur réaction.

Considérons un scénario dans la vie professionnelle

Votre patron vous demande de venir au bureau pour une discussion. Il est assis là, les **mains croisées**, et reste silencieux. Les mains croisées peuvent être un signe de mauvaise ou de bonne nouvelle ou encore symboliser la posture de réflexion. N'attendez pas, commencez par la phrase «Vous m'avez fait appeler» et réagissez en fonction de la situation. Soit « Que puis-je faire pour vous ? Le langage corporel compte et révèle à l'avance ce que les gens pensent et veulent nous dire.

Le **contact visuel**, en particulier, a tout pour plaire. Il est considéré comme une courtoisie de rester en contact visuel avec la personne à qui vous parlez. Fixer et regarder fixement n'est pas approprié. Mais si vous êtes confiant, vous vous accrochez aux yeux de votre interlocuteur. Ils révèlent l'humeur et la situation. Si l'interlocuteur détourne toujours le regard, on aura l'impression qu'il manque d'assurance ou a quelque chose à cacher. Faites attention au langage corporel et prêtez aussi attention aux moindres détails.

Certaines **postures suscitent** une réaction défensive. Ici, vous ne devez pas vous sentir flatté, mais plutôt garder vos distances. Si l'interlocuteur détourne la tête et parle, il est évident qu'il n'a rien à vous dire directement. Cependant, il se peut aussi qu'il se sente trop sous pression à cause de vous. Gardez une certaine distance lorsque vous êtes assis, mais aussi lorsque vous êtes debout. Cependant, ne vous laissez pas décourager par les gestes négatifs, certaines personnes créent le blocus même avec certaines insécurités.

Par exemple, quelqu'un qui se touche souvent le **nez** ne pense pas toujours, cela peut aussi être une sorte de frustration, mais aussi de stress. L'interlocuteur peut ne pas se sentir à l'aise dans son rôle ou trouver le sujet ou la conversation inconfortable.

Nos **bras** constituent une barrière protectrice dans de nombreuses situations. Ils nous protègent et guident notre langage corporel. Nous pouvons exprimer plus de choses avec eux que vous ne le pensez Si on les croise, ça peut signifier : je suis le vainqueur, gardez vos distances. En conséquence, faites toujours attention à la posture.

La **théâtralité à outrance** a tendance à se produire sur les grandes scènes du monde. Malheureusement, ce phénomène est de plus en plus répandu dans le monde professionnel, comme si vous étiez devant la caméra et qu'ils montaient un spectacle. Je n'aime pas trop le côté théâtral. Ne vous laissez pas abattre et ne tenez pas compte de la posture. Les gesticulations sont plutôt ridicules. Lisez la personne et regardez derrière sa façade artistique.

Bien faire usage du langage corporel

Le langage corporel représente nos émotions non filtrées et reflète notre monde de pensées. Ainsi, il donne aussi un aperçu profond, et ce, sans mot, mais de manière très visible. Cela nous rend également vulnérables aux attaques. Dans la vie professionnelle cependant, nous ne devons jamais nous transformer en un tas de misère. Vous devez donc utiliser votre langage corporel de manière consciente. Vous n'apprendrez certainement pas cela du jour au lendemain, mais vous vous améliorerez progressivement. Vous devez garder un œil sur les autres et présenter vous aussi une bonne image. C'est ainsi que s'établit une base de confiance mutuelle. Montrez calmement à votre interlocuteur ce que vous pensez de lui. Vous pouvez dire des choses comme : "Eh bien, cela ne semble pas assez, n'est-ce pas ? Vous semblez un peu anxieux en ce moment, n'est-ce pas ?" Votre interlocuteur se sent immédiatement pris dans son monde de pensées.

Utilisez non seulement un bon style vestimentaire et du charme, mais aussi le langage corporel avec toutes ses facettes. Cela vous aidera à prendre le dessus plus rapidement et à déjouer de multiples manœuvres, car dans le monde des affaires, l'enjeu est toujours important. Ne montrez pas vos faiblesses et masquez-les avec un sourire, cela peut à son tour irriter votre interlocuteur. En matière de langage corporel, le sourire a de nombreuses vertus.

Toute personne qui s'occupe intensivement du langage corporel peut prétendre être une personne dotée de talents. De plus, elle permet de pénétrer profondément dans la psyché de l'autre. Souvent, un simple regard suffit, car les gestes et les expressions faciales permettent une très bonne interaction. Avant même que vous ne prononciez un mot, ceux qui maîtrisent le langage corporel savent à qui ils ont affaire. Soyez donc attentifs et ne vous laissez pas distraire par les mots, c'est plutôt le corps qui révèle la vérité. L'effet du langage corporel est donc phénoménal et unique et devrait être davantage mis en avant.

De nombreux managers affirment que le simple power posing diminue aussi le stress. Si ces personnes se mettent sous les feux de la rampe, elles apparaissent convaincantes, énergiques et fiables. La sélection de gestes spéciaux parle d'elle-même ici. Le power posing ne consiste pas

seulement à paraître sûr de soi. Il s'agit aussi de mettre simplement les pieds sur la table. Ainsi, l'un des participants a presque les semelles de ses chaussures dans le visage. Cette posture frise la frime et ne sert pas exactement à montrer de l'appréciation et du respect. Néanmoins, elle est appréciée par certains. Cette attitude est une chose que chacun doit décider pour lui-même, car elle peut parfois se retourner contre nous. Mais en tant que patron, cela est autorisé bon gré mal gré, mais l'inverse n'est pas recommandable.

Le langage corporel n'est donc pas un livre à sept sceaux, mais un échange sans paroles et compréhensible par tous. Vous pouvez vous aussi en profiter et vous engager sur la voie du succès avec le langage corporel.

Comment interpréter le langage corporel des patrons ?

Parfois, on ne comprend que dalle. Mais toute personne qui a fréquemment affaire à la classe dirigeante devrait être très expérimentée. Les patrons ne maîtrisent pas seulement les jeux de mots, ils ont une connaissance approfondie de la posture et du langage corporel. Ces mêmes patrons doivent leur poste de direction au power posing. C'est un talent spécial qui les aide à réussir. Déchiffrer le patron n'est non seulement pas aisé, mais parfois chose impossible, car ceux-ci ne se laissent pas décrypter facilement. Sans la maîtrise du langage corporel, vous demeurerez désespérément à la merci de cette situation.

Inversez juste les rôles et prenez les commandes un. Cela n'a rien à voir avec des conjectures et des oracles. Décryptez-le, vous serez certainement étonné. Si votre chef vous parle, vous remarquerez très vite si ses mots correspondent à ce qu'il dit. Si tel est le cas, il existe alors une harmonie holistique. Si ce n'est pas le cas, votre patron ne pense pas ce qu'il dit. C'est déjà un bon point de départ si vous souhaitez obtenir de meilleurs résultats au travail. Vous pouvez habilement argumenter et contre-argumenter de cette manière. Même s'il dit le contraire, vous savez ce qu'il pense. Pourtant, il ne faut jamais considérer le langage corporel de manière isolée. Saisissez les messages non verbaux et écoutez ce qui est dit en même temps. N'hésitez pas à faire remarquer que vous n'êtes pas totalement inculte dans ce domaine. Le code corporel est donc la clé pour voir derrière les façades des autres. De cette façon, même un patron se sent parfois très vite et facilement démasqué.

Voici quelques exemples très concrets que vous pouvez observer chez un patron

Le langage corporel positif

- Votre patron prend place à votre proximité. Cela signifie qu'il s'assied ou se tient debout auprès de vous.
- Il maintient un contact visuel avec vous, ce qui montre son intérêt.
- Il entre dans votre bureau et ne se tient pas devant, c'est une preuve de confiance.
- Il montre ses mains ouvertes et celles-ci semblent calmes et ne s'étalent pas.
- Il se frotte les mains, ce qui est une expression de satisfaction.
- Lors de la réunion, il s'assied près de vous, ce qui est un signe d'affection.
- Votre patron prend une pose décontractée dans la conversation et ouvre sa veste, ce qui est un signe de familiarité.

Le langage corporel négatif

- L'accent mis sur la hiérarchie lui tient à cœur, donc votre patron s'arrête lorsque vous vous asseyez.
- Les lèvres sont étroites et il vous fixe rarement dans la conversation.
- Les bras sont croisés dans la conversation et votre patron se montre très réservé.
- Ses gestes sont nerveux plutôt que chaleureux et ses doigts sont serrés ou entrelacés. C'est un signe de méfiance.

La plupart des patrons travaillent en toute connaissance de cause avec le langage corporel et ont conscience de leur power posing. Ce qui ne veut pas dire que vous n'êtes pas capable de les contrer. Laissez-vous aller sereinement au langage du corps, c'est le langage des sens et c'est exactement ce que vous ressentez sur le moment.

Il faut donc bien se préparer à une conversation avec le patron, et pas seulement au sens technique du terme. Entraînez-vous à adopter une certaine attitude et à bien vous exprimer, et en même temps, apprenez à déchiffrer votre patron, car cela peut être très utile. Nombreux sont ceux qui pensent que les employés et les collègues acquièrent des compétences techniques. Parfois, les bluffeurs en sont aussi capables et savent se vendre. Ils travaillent avec leurs outils physiques, se présentent bien et font un spectacle phénoménal. L'employé doté de grandes compétences et des meilleures qualifications sombre dans le silence, il ne s'est appuyé que sur ses références en négligeant l'expression et le langage corporel. Mais l'image extérieure est plus complexe qu'il n'y paraît. C'est donc l'attrait et non l'activité qui est au premier plan, car la sympathie est très souvent déterminante. Les certificats et les références ne suffisent pas à combler cette lacune. Comme toujours, c'est la première impression qui compte, et pas seulement dans les mots et les écrits.

Si vous étudiez un peu la psyché humaine, le langage corporel ne devrait pas être difficile à comprendre. Nous sommes devenus très superficiels à notre époque. En outre, nous nous mettons trop peu dans la peau des autres, ce qui nous éloigne d'eux. Nous accordons plus d'attention à la conversation verbale qu'à la conversation non verbale. C'est exactement

par-là que vous devriez désormais agir à l'avenir. Vous aussi, vous communiquez en permanence avec votre langage corporel, quelle que soit votre position ou votre statut dans la vie. Le langage corporel fera toujours partie de vous.

Réussir avec le langage corporel

Avez-vous déjà observé avec attention les coachs, les professionnels de la vente et les personnalités publiques ? Ils impliquent toujours tout leur corps dans les conversations, les négociations et les performances. La voix seule n'apporte pas de résultat. Ils vous transportent entièrement et cela inspire un nombre croissant de personnes. Par conséquent, ils travaillent avec tout leur corps et pas seulement aux endroits où il faut enthousiasmer le public. Il faut constamment attirer leur attention. Des arguments captivants, expressifs et les gestes et expressions du visage étant toujours au centre de l'action.

Si ces personnes se contentaient de débiter leur texte, l'attention disparaîtrait rapidement. Au bout de quelques minutes seulement, l'intérêt se poursuit. Toutefois, si vous incluez le langage corporel, les gens se sentent davantage concernés. Désormais, faites aussi usage de vos yeux et de vos oreilles. Cela n'arrive pas souvent de nos jours, car nous sommes plus habitués à écouter qu'à observer. Prenez exemple sur les professionnels de la vente, ils travaillent avec leurs mains et leurs pieds. Ils présentent non seulement le produit, mais aussi leur propre personne. Si vous avez confiance en vous, vous laissez également votre corps parler. Par conséquent, ne soyez jamais trop réservé, passez à l'offensive et sortez de vous-même, de sorte à attirer aussi l'attention sur vous. Il y a beaucoup de gens qui sont intelligents et qui ont la chance d'avoir un certain niveau d'éducation. Mais cela ne signifie pas pour autant la réussite de ces personnes. Ils doivent également être capables de se présenter et de présenter leurs performances

Les personnes qui se présentent, convainquent par le langage corporel et laissent jouer leur charme, ont souvent plus de succès dans la vie. Même s'ils trichent, ils peuvent devenir très prospères. Surtout dans le monde actuel où tout va très vite, une grande partie de notre personnalité se perd. Nous sommes juste stressés et nous attendons avec impatience d'être orientés vers un objectif. Mais une personne est un ensemble de nombreuses qualités, et ce sont les bonnes qui doivent être mises en avant. Vous n'avez pas besoin d'être un artiste de la langue ou un bavard. Restez fidèle à vous-même, avec votre langage corporel, que vous utilisez honnêtement et sincèrement, vous atteindrez certainement votre objectif. Le succès commence par une idée et se termine par la

conclusion de la mise en œuvre du projet. Dans les négociations, les conversations et les rendez-vous bancaires, c'est précisément l'intuition que l'on a de l'autre qui vaut son pesant d'or. Vous lisez ce que la personne ne dit pas et vous savez ce qu'elle pense. De cette façon, vous avez toujours une longueur d'avance.

Êtes-vous du genre à parler en public ?

La parole est d'argent, mais le silence c'est de l'or. Dans les présentations, qui sont à l'ordre du jour aujourd'hui, nous nous échangeons. Cela ne nécessite pas seulement de l'éloquence, nous devons devenir un auto promoteur. Mais ce qui semble facile peut mal tourner devant l'équipe réunie, même si la préparation a été sans faille. Le trac vous tenaille, votre corps est raide comme une planche et les mots restent coincés dans votre gorge.

signifie qu'il faut se concentrer et ne pas partir d'une situation désespérée. En outre, personne ne peut s'exprimer uniquement par le langage corporel, il faut aussi la voix. Ainsi, vous devez être un bon orateur, et celui-ci doit disposer de certaines qualités pour communiquer avec succès. Vous devez quasiment captiver les autres. Alors vous aurez tout fait comme il se doit.

Quelques conseils pour réussir un discours

- Susciter des émotions.
- Convaincre grâce au contenu et se concentrer sur les faits.
- Convaincre par la confiance en soi.
- Déplacez-vous toujours à hauteur des yeux.
- Le public doit être en mesure de suivre le contenu avec aisance.
- Allez droit au but et ne débitez pas d'opéra, cela ne fera que vous fatiguer.

Intégrez le langage corporel dans votre discours de manière ciblée. Cela ravivera les esprits fatigués et le public ne s'endormira pas. Mais il existe aussi des types d'orateurs, auxquels vous ne voulez certainement pas appartenir.

Le timide

Nous n'avons pas tous la chance d'avoir une grande confiance en soi, tant vantée. Mais celui qui est très timide, se développe pendant un discours comme s'il avait la bougeotte. En fait, il préfère s'enfoncer dans la terre plutôt que de faire un discours devant la foule. Ces personnes ne sont manifestement pas à leur place dans cet endroit. Ils se sentent visiblement mal à l'aise sous les projecteurs et se focalisent sur leur discours. Le contact visuel est inexistant et ils s'accrochent à la page ou à un pointeur laser, de telles situations sont stressantes pour elles. Si vous n'êtes pas du genre à prendre la parole et que vous voulez quand même échanger avec la foule, vous pouvez le faire par vidéoconférence. Vous pouvez également communiquer par le biais d'une présentation écrite. Vous évitez ainsi le contact direct avec la foule.

Le fumiste

Ce sont des grandes gueules qui ont trop ce que les timides ont en trop peu. Ils débordent de confiance en eux et sont des bavards de la pire espèce. Il est donc difficile de dire dans quelle mesure ces personnes se préparent. Il n'y a pas toujours un lien entre le contexte et le cours des événements. Cependant, ils bavardent beaucoup et enchaînent les blagues les unes après les autres. En outre, ces personnes parlent énormément d'elles-mêmes et cherchent à convaincre. Les mouvements extensifs sont exactement leur truc et les bras sont toujours en action comme dans un spectacle de danse. En fait, presque un excédent de bonnes qualités, mais ces gens vont encore plus loin. Ils ne se contentent pas de trop parler, ils font parler la foule, et cela sans queue ni tête. La plupart d'entre eux ne maîtrisent déjà plus le fil de discussion. En partie, ces personnes sont plutôt un moyen de divertissement, même si elles n'ont pas un sens de l'humour prononcé. Il faut parler moins pour en dire plus.

Les Personnes sans inexpressives

Ces vieux routiers ne font que débiter leur discours. Ils sont cool et peu agités, mais aussi très ennuyeux. Parce qu'ils n'incluent pas le langage corporel. Leurs expressions faciales sont inexpressives, et ils se tiennent là sans bouger, tels des caniches noyés. Ces personnes n'ont probablement jamais entendu parler de motivation et de verve.

L'homme solitaire

Il fait sa propre soupe. Il se passe des gestes et parle comme s'il récitait un roman, sans péripéties, et fait son métier selon ses normes. Pas de bavardage, cool et articulé. Il apparaît comme antipathique et peu attrayant. La foule ne se laisse certainement pas emporter par un solitaire.

Le dispersé

Cela peut être amusant si vous aimez les gens dispersés. Ils fouillent partout en jetant des jurons - et soudain, ils retrouvent le petit bout de papier contenant les notes. Après quelques minutes, la conférence peut commencer, n'est-ce pas ? Tout va bien à présent, et l'orateur distrait commence immédiatement par des phrases alambiquées qui suscitent des interrogations qu'on peut lire sur des visages. Il s'écarte toujours du sujet et trouve aussitôt de nouvelles théories intéressantes. Il sourit d'un air penaud et regarde autour de lui d'un air soumis. " Que voulais-je dire d'autre ? " est sa phrase préférée.

Un bon orateur est toujours un auto promoteur, et son langage corporel en fait partie. Le public veut être enthousiasmé et informé, et c'est le mélange qui fait la différence. Cela nécessite une introduction, une partie principale et une conclusion. Formulez les phrases de manière concise, même compréhensible, et ne sautez pas d'un sujet à l'autre. Ce n'est qu'ainsi que vous pourrez enthousiasmer les autres.

Soulignez ce qui est important à travers votre langage corporel pour vous mettre en valeur. Et la cerise sur le gâteau, si vous voulez. Faites le plein d'émotions et ne vous ennuyez pas. Tout le monde n'est pas capable de faire des discours, mais avec le timing, les compétences, l'art oratoire et le langage corporel nécessaires, vous pouvez vous aussi y arriver. Restez confiant et vous aurez pleinement convaincu. N'oubliez pas d'impliquer le public.

Le corps ne ment jamais, mais la langue si

Qui ne connaît pas le dicton : Il ment comme il respire. Les mots peuvent très bien le faire, mais pas notre corps. Il réagit en temps réel et aux situations. Comme le langage corporel est contrôlé par le subconscient, il est honnête. Nous ne pouvons pas les manipuler si facilement, mais les mots le peuvent. Le langage corporel se révèle tout le temps et de manière inconsciente. Nous pouvons bien les gérer dans les négociations et les présentations parce que nous y sommes préparés.

Malheureusement, à notre époque, nous avons oublié comment lire le langage corporel. Néanmoins, il est toujours présent. Nous exprimons nos émotions, notre vécu et réagissons par le langage corporel. Par conséquent, les autres peuvent mieux nous cerner que nous ne le pensions. Avec les mots, nous pouvons déguiser et aussi passer sous silence de nombreuses choses. Ce qui n'est pas possible avec le langage corporel. Mais comment identifier les menteurs ? Certainement pas par la longueur du nez. C'est plutôt un mythe. Nous ne nous promenons pas non plus avec un détecteur de mensonges en permanence. Mais nous pouvons le démystifier et ceci très simplement. Mais gardez également à l'esprit que chacun d'entre nous raconte des bobards, des mensonges ou utilise les vieilles rengaines au cours de la journée. Merci, je vais bien, même quand on est malheureux. Il y a aussi ceux qui mentent très fort lorsqu'il s'agit de trahir, de tromper ou d'infidélité. Ainsi, le langage corporel a souvent permis de mettre la vérité en lumière. Les mots bien connus n'ont pas aidé non plus. Souvent, vous vous trahissez par votre voix, qui manque de clarté et de fermeté. Les mensonges ont aussi les jambes courtes et se manifestent par le langage corporel, et nous pouvons mal le manipuler.

Commençons par mieux comprendre le sujet. Il existe trois types de mensonges : l'omission, le faux-fuyant et le mensonge pur et simple. La police, les enquêteurs criminels et les détectives le savent très bien. L'interlocuteur est assez rusé ou du moins le pense, mais la réalité est quelque peu différente.

Alors ne vous laissez pas berner, parfois les mots ne veulent rien dire.

Faites plutôt attention aux signaux comportementaux qui indiquent plutôt un mensonge. Les menteurs essaient de gagner votre sympathie immédiatement, et vous flattent un peu. Ils ont une grande capacité à brouiller les pistes et à vous mettre sur le mauvais chemin. Ceux qui agissent de façon étrange et flatteuse veulent vous avoir dans leur camp. Ne tombez pas dans le piège si cela vous semble un peu catholique.

Attardez-vous plutôt sur le comportement, les gestes et les expressions faciales, et de manière intensive, les choses peuvent très vite basculer. Le gentil se sent alors pris dans son propre jeu. En général, ces personnes semblent stressées, transpirent et finissent par s'embrouiller. Par conséquent, ne renoncez pas à votre conviction. L'autre personne doit savoir où elle en est.

Bien sûr, personne ne sait si l'autre ment ou non, mais signes ne trompent pas. Les menteurs semblent très confiants au début, ils voient toujours leur avantage du terrain. Ces personnes ne se sentent prises que lorsque vous allez au fond d'elles-mêmes. "Vous n'avez vraiment pas vu mon portefeuille posé là ? Vous étiez pourtant le seul à passer par là? Vérifiez à nouveau s'il vous plaît, vous devez l'avoir empoché sans le savoir ? On peut régler tout ça au poste de police, si vous le voulez." Maintenant le cercle autour du "suspect" devient étroit. Soit il prend la fuite, s'immisce dans des contradictions, soit son langage corporel le trahit par la nervosité. Ne vous laissez pas perturber par le processus, car vous tenez votre menteur à bout de bras.

Les mensonges se perpétuent dans la vie privée comme dans les affaires. En privé, il s'agit très souvent d'un retard, du non-respect d'une date convenue ou encore de la question délicate de la tromperie. Dans les affaires, il s'agit plutôt de choses qui n'ont pas été réalisées correctement, de délais qui n'ont pas donné les résultats escomptés, et aussi de retards. Vous trouverez ici toutes sortes de mensonges et d'excuses. Vous vous rétractez en disant " le client et moi avons ajourné ", " j'ai trop dormi " ou " oups, je n'ai même pas constaté cette erreur ". Mais si le patron pose des questions directes et suspectes comme " vous avez pris l'argent de la caisse après, le client dit quelque chose de complètement différent ", nous nous sentons démasqué.

Le coupable doit d'abord réfléchir et commencer à argumenter avec des contre-interrogations. " Je... pardon, c'est moi qui ai fait ça ? ". Ou "Comment suis-je censé le savoir ?" Cela leur donne le temps de penser à quelque chose de nouveau. Mais le corps lui-même en dit long et possède son propre langage. C'est exactement ce qui rend la personne suspecte, même si elle essaie de trouver des excuses.

Contre immédiatement avec des questions pièges. Par exemple comme ceci : " donnez-moi une raison pour laquelle quelqu'un prétendrait vous avoir vu prendre de l'argent dans la caisse. " Alors l'interlocuteur devra trouver une très bonne réponse. Car il s'agit d'une question purement hypothétique basée sur le virus de la pensée d'un principe psychologique. Nous inoculons à l'autre une conscience coupable et, en même temps, nous le menaçons de représailles.

Mais il y a aussi des personnes qui vous mentent de façon spontanée et qui continuent à penser qu'elles y sont douées. Vous devez d'abord les écouter. Non seulement écouter très attentivement, mais aussi observer. Après un certain temps, il devient manifeste que le corps ne se prête pas au jeu. Le corps se met simplement en position de défense face à ce qui est dit et le menteur s'empêtre progressivement dans les contradictions. Cela arrive quand il se sent observé. Si nous continuons à poser des questions pièges, même un bon menteur peut être très vite démasqué. Un menteur doit toujours compter sur la présence en face de lui d'une personne qui connaît bien la nature humaine et qui peut voir derrière les façades et les mondes illusoire.

Pourquoi mentent-on en réalité ?

Il peut y avoir de nombreuses raisons à cela et nous allons en souligner certaines :

- on ne veut pas blesser son interlocuteur (pieux mensonge)
- par honte
- afin de mieux paraître
- par embarras
- par peur
- afin d'obtenir un avantage

Maintenant, les éventuels signaux de mensonge

1. se gratter le nez, le visage
2. humecter les lèvres
3. éviter tout contact visuel direct
4. clignements fréquents des yeux
5. rotation continue du visage vers la gauche ou la droite
6. plus souvent les mouvements oculaires vers le bas à droite
7. soupir permanent
8. croiser des bras
9. La tonalité de la voix change (devient plus élevée)
10. Haussement d'épaules
11. réflexion prolongée à une question posée
12. bégayer, si vous ne faisiez pas souvent

Les menteurs ont également besoin de temps dans leur construction de phrases, car ils doivent élaborer une stratégie. Mais notre cerveau a besoin de quelques secondes. Mais ce que beaucoup ne savent pas, c'est que pendant cette période, le corps parle plus que de besoin. C'est exactement ce à quoi vous devez prêter attention maintenant et corriger le menteur sur-le-champ. Ce n'est certainement pas la manière polie, mais les mensonges ne le sont pas non plus. Remarquez que les traits du visage se déforment, qu'un tic se manifeste, que les mains deviennent moites ou qu'il/elle continue à prendre de profondes respirations. Il joue certainement les malades mais il ment comme il respire. On le reconnaît souvent dans le oui et le non. Il dit oui mais le corps dit clairement non.

Cela peut aussi être le cas à l'inverse. Restez cool et serein dans de telles situations. Le menteur aura l'air d'un rabat-joie.

Seulement, nous ne devons pas diaboliser tous les mouvements et tous les dérapages. Par conséquent, la connaissance de la nature humaine est ici la primauté. Mais une chose a été prouvée à de nombreuses reprises : lorsqu'une personne déglutit et s'éclaircit la gorge fréquemment, à moins qu'elle ne soit vraiment enrhumée, elle peut très bien être une personne qui essaie de vous raconter de gros mensonges.

Si quelqu'un est en train de mentir, il peut devenir très nerveux, ce qui est visible à travers les mouvements dits du point d'ancrage. Ce sont certaines parties du corps qui permettent de fixer une personne à un point ou une position particulière. Un menteur ne s'assoit nullement de manière immobile et calme - non, on glisse d'avant en arrière avec les fesses ou le dos ou on se balance d'avant en arrière avec la chaise. Si vous vous tenez debout, vous passez d'un pied à l'autre, et c'est la valve qui libère une partie de la tension. D'autres cachent leur nervosité par des gestes qui s'expriment en pleurs. Cela peut être sur les sourcils, ou on se pince les cheveux.

La transpiration est également un signal d'alarme. Qu'il s'agisse de maladie, d'excitation ou simplement de mensonge. La sueur coule sur le visage. Cependant, faites également attention à la température extérieure, à 40 °C à l'ombre, la transpiration est tout à fait normale. Beaucoup de choses peuvent indiquer des mensonges, mais ne jugez pas trop vite et de manière biaisée. Lisez d'abord le langage corporel, puis faites-vous une idée de la personne. Derrière certains comportements peuvent se cacher les raisons les plus diverses. Certains schémas font tout simplement partie de notre personnalité, comme le fait de se saisir les cheveux, de se mordre les lèvres et même de se racler la gorge. Il ne faut donc pas mettre tout le monde dans le même

panier.

Pourtant, nous mentons plus avec les mots qu'avec le corps. Car celui-ci émet des impulsions et réagit directement. Avec des mots, nous pouvons parler et dissimuler beaucoup de choses et aussi mentir très bien si nous le voulons. Mais si nous ajoutons le langage corporel, alors la chose est

tout aussi différente, car les deux se contredisent. Apprenez ainsi à comprendre le langage corporel et ses caractéristiques, alors vous serez du bon côté. En effet, à partir du langage corporel, nous montrons notre véritable état émotionnel. Ce n'est pas pour rien qu'on dit : la langue peut mentir, mais jamais le corps.

Voici quelques conseils pour démasquer les menteurs, à première vue :

Les mouvements oculaires

- **Éviter le contact visuel**

Un menteur évitera toujours ou établira un contact visuel direct, mais le rompra à nouveau en une fraction de seconde.

- **Torsion des yeux**

- Avec le menteur, les yeux tournent effectivement mais sans regarder l'interlocuteur

- **Clignotement fréquent**

Un clignement excessif des yeux peut signifier que la personne a quelque chose à cacher.

- **Regard fixe**

- Le regard fixe est un signe indiquant que je suis concentré sur mes mensonges et que je ne veux pas regarder l'interlocuteur dans les yeux.

- **Pupilles élargies**

Chez les femmes menteuses, cela peut être un signe de mensonge difficile à détecter.

Le langage corporel - les expressions faciales et les gestes en cas de mensonge

- **Bras croisés**

Un signe d'un mensonge confiant, mais peut aussi être signe de désintérêt.

- **Immobilisation des bras et des jambes**

- Un signe que les mensonges ont été exposés, et qu'une sorte d'état de choc s'installe.

- **Gratter**

Des mouvements fréquents de grattage sur les bras et le visage sont un signe de nervosité.

- **Rougeur du visage**

- Souvent observé lorsque le menteur est interrogé pour la première fois et commence à rougir.

- **Lécher des lèvres**

- Mouiller les lèvres avec la langue pendant que vous parlez peut aussi être une sorte d'embarras.

- **Oscillation du haut du corps**

- Un léger mouvement à droite ou à gauche avec le haut du corps avant de commencer à parler témoigne de l'incertitude et peut aussi avoir quelque chose à voir avec le mensonge.

- **Sourire**

Un sourire amical, lorsqu'il ne correspond pas à la situation, peut signifier tout le contraire.

- **Expression excessive**

La présence fréquente de rides sévères sur le front devrait probablement être plutôt trompeuse.

Langage et voix lors des mensonges

- **La déclaration et les expressions faciales ne correspondent pas**

Dire oui mais secouer la tête signifie que le langage corporel est bon.

Hésitation

- Souvent accompagné de euh, hm, indique qu'il faut d'abord réfléchir à ce qu'on dit. Les menteurs doivent toujours se réorganiser.
- **S'écarter des schémas de langage habituels**

Généralement seulement reconnaissable chez les personnes que l'on connaît mieux. Pour d'autres, cela peut s'avérer très difficile.

- **Répétitions détaillées**

Les phrases complexes peuvent être reproduites à l'identique si on les sollicite. Mais seulement jusqu'à ce que l'autre personne ait compris. Parce que tout cela semble plutôt à quelque chose de mémorisé.

- **Hausse du ton de la voix**

Une légère augmentation de la voix peut être une indication fréquente d'un mensonge. Parce qu'on ne se sent pas si sûr de son projet.

Il n'est certes pas facile de prendre un menteur en flagrant délit, mais c'est à l'usage que l'on s'y prend le mieux. Ne vous contentez pas de regarder les lèvres des gens au cours des conversations, l'ensemble des faits et gestes est assez révélateur.

Lorsque nous mentons, tout est dans la ligne de mire, voici quelques exemples :

- **En haut à gauche**

Imaginer de nouvelles images, c'est souvent le signe d'un mensonge.

- **En haut à droite**

La mémoire des images, laisse supposer une affirmation souvent vraie.

- **Centre gauche**

Imaginer des sons et des bruits peut être un signe de mensonge.

- **Centre droit**

La mémorisation des sons indique à nouveau une affirmation vraie.

- **En bas à gauche**

L'imagination des conversations, souvent un signe de mensonge.

- **En bas à droite**

La mémoire des sentiments et des émotions, indique une déclaration et un incident véridiques.

- **Centre**

Constructifs ou évocateurs, d'autres signaux s'ajoutent ici.

Le questionnement et l'interrogatoire

- **Vérité:** correspond à une réponse directe
- **Mensonge:** Correspond à une réponse évasive
- **Vérité:** Répond aux questions
- **Mensonge:** Répond aux questions avec certaines périphrases
- **Vérité:** Contestation générale, mais pas concrète
- **Mensonge:** Contestation spécifique et très circonspect
- **Vérité:** Langage descriptif comme voler et dérober
- **Mensonge:** Éviter le langage et les expressions descriptives
- **Vérité:** Réponse confiante et posture droite
- **Mensonge:** La crédibilité est étayée par des exemples et des démentis.
- **Vérité:** Répond toujours de manière spontanée et sans hésitation.
- **Mensonge:** C'est ici que la réponse réfléchie entre en jeu
- **Vérité:** Informel et peu formel
- **Mensonge:** Déni formel et très poli
- **Vérité:** Un langage personnalisé tel que "nous étions", "j'ai fait", etc.
- **Mensonge:** Langage dépersonnalisé tel que " voudrait ", " aurait " et " pourrait ".
- **Vérité:** Peu de contre-questions
- **Mensonge:** Répète des questions simples, pose des contre questions pour gagner du temps

La hauteur de la voix et de la parole

- **Vérité:** Réponses aux questions en une fraction de seconde
- **Mensonge:** Réponse prématurée ou différée pour ne pas se faire dénicher
- **Vérité:** Augmentation du débit et du volume de la parole
- **Mensonge:** Diminution de la vitesse de parole, du volume et de la tonalité
- **Vérité:** Pas d'interruptions ou de lacunes dans la phrase
- **Mensonge:** Des interruptions fréquentes, très courtes ou très perceptibles, ainsi que des raclements de gorge et des pauses constants
- **Vérité:** Hauteur normale de la voix
- **Mensonge:** Hauteur de voix plus élevée, peut parfois être accompagnée d'une voix pas très claire.

Le langage corporel et la manipulation

Dans le cadre du travail, il est important de gagner la confiance des gens. Puis c'est une posture droite, genoux joints, ventre en dedans et poitrine déployée. Chacun pense maîtriser parfaitement ces modes de communication, mais ce n'est pas si simple. D'une part, il y a des mythes sur le langage corporel, d'autre part, la moitié de l'humanité qui n'est plus capable les interpréter. Il convient de clarifier ce point et de déterminer comment nous pouvons manipuler si merveilleusement.

Rien n'est plus excitant que le langage corporel, car il semble presque mystérieux et silencieux. Pour certains, il semble qu'elle soit un peu dangereuse à cause de la micro-mimique et de la façon dont ses bras et ses mains parlent d'eux-mêmes. Et puis il y a les professionnels parmi nous qui vous manipulent plus vite que vous ne le pensez. Eh bien, ils maîtrisent le langage corporel et le lisent comme d'un livre ouvert.

La communication non verbale, qui est le monde secret du langage corporel. Une chose est sûre, le langage corporel est un excellent moyen de manipuler les autres. Par conséquent, ces deux formations forment une interaction réussie. Le langage corporel manipule de la même manière que la parole. Nous avons tous vécu l'expérience d'avoir été bousculés. Deux variantes se présentent ici. C'était purement intentionnel, ou alors par erreur. Si c'était intentionnel, vous avez été manipulé d'une certaine façon. La manipulation fait partie intégrante du travail. Mais souvent, nous sommes manipulés sans nous en rendre compte, et nous tombons alors gentiment dans les pattes. La raison en est la suivante : nous ne comprenons pas la communication non verbale. Dans le contexte de la manipulation, il y a une influence cachée, et nous sommes influencés sans nous en rendre compte. Donc, en passant. Mais aucun d'entre nous ne veut être à la place du poisson sur l'hameçon. Garder le contrôle de soi et se rabattre sur ses capacités instinctives est alors la règle.

Devenez plutôt sceptique que compagnon de route et faites attention au langage corporel des autres. Ils ont un très fort potentiel de communication sous forme purement non verbale. Les patrons et les

dirigeants manipulent en permanence. D'une certaine manière, ceci est aussi un point positif, car cela profite à l'entreprise, au succès et à la personne elle-même. Mais la Manipulation peut être vue aussi bien positive que négative et, malheureusement, nous sommes tous impressionnables. Que ce soit pendant les courses, en choisissant un partenaire, en changeant d'emploi ou même en mangeant, nous ne sommes plus nous-mêmes. Là aussi, nous sommes manipulés par les médias. Revenons maintenant à la profession, car nous sommes exposés à cette manipulation au péril de notre vie.

Ce faisant, apprenez à gérer les situations et les processus internes. Vous pouvez penser que vous n'êtes pas manipulé après tout - mais en effet, vous l'êtes. Un petit exemple : vous avez préparé une présentation pour des clients et votre patron y jette un autre coup d'œil. Immédiatement, il commence à agir de manière manipulatrice sur vous. "Pensez à nos résultats et montrez une autre facette du produit. Vous l'avez bien mis en scène, mais il ressort mieux avec les approches. Oh, et trouvez quelques phrases accrocheuses pour vous présenter et lire les moindres désirs du client. Vu au sens figuré."

Vous souhaitez donner une conférence avec dignité et style et ne pas être considéré comme le bric-à-brac de la nation. Pourtant, vous vous soumettez à la manipulation. Votre discours n'est alors qu'une mince copie de vous. Ce n'est donc pas vous qui avez déterminé la direction, mais votre patron. Son langage corporel l'exprimait avec tous ses sens. Vous êtes compétent, mais loin d'être prêt à agir de façon autonome. Votre langage corporel après la présentation ressemblait à celui d'un agneau sacrifié. Votre dignité et fierté ont été violées. Notre corps l'exprime très bien sans l'usage de la parole. Vous apportez cet effet externe négatif avec vous. La Manipulation signifie le pouvoir, le langage corporel en est une partie subordonnée. Nous utilisons des gestes et des expressions faciales pour manipuler. Les patrons le font habituellement de toute façon. Par conséquent, vous devez orienter vos actions extérieures dans certaines trajectoires. Nous nous rendons très vulnérables par une démarche voûtée et une voix basse. Les personnes qui semblent sûres d'elles ont un panneau d'arrêt devant elles. Jusqu'ici et pas plus loin. Vous aussi, dans la conversation et dans la vie professionnelle en général, créez votre espace mental. Cela correspond

à une zone de protection, si vous voulez. De cette façon, vous disposez de certaines possibilités d'évasion et vous gardez la distance. Faites attention au langage corporel de vos collègues, des patrons et de votre entourage direct. Mettez vos sens en éveil et essayez d'éviter la manipulation négative, car il y a des gens qui vous tirent vers le bas. Ils viennent au bureau avec la tête pendante, les épaules baissées et la marche glissante avec une ambiance de fin du monde. Définissez clairement vos limites. Même si le patron n'est pas d'accord avec vous, vous avez le droit d'aller en position de défense. Cela commence assez galamment avec un langage corporel aussi un peu manipulateur. Ce dont les autres sont capables, vous pouvez le faire aussi. Pour éviter que la manipulation ne devienne incontrôlable, des techniques individuelles sont disponibles à cet effet. Pour cela, vous devez d'abord savoir quelles sont les techniques de manipulation. Avec la manipulation associée au langage corporel ainsi qu'à la rhétorique, vous devenez une personne rusée.

Quelles sont les techniques de manipulation ?

Afin que rien ne vous échappe à l'avenir, lisez attentivement les points suivants. Ils servent de repères et sont donc très orienteurs. En outre, personne ne pourra plus vous tromper en si peu de temps.

- En rhétorique, la manipulation est considérée comme une influence secrète.
- Le locuteur exerce donc une influence ciblée dans sa rhétorique. Il peut ainsi mieux contrôler le comportement de son interlocuteur. De même, il peut mieux convaincre et persuader les autres.
- Il existe à cet effet différentes techniques de manipulation, également appelées techniques de pilotage. Les moyens rhétoriques sont également utilisés pour influencer l'interlocuteur.

La Manipulation est utilisée là où des discussions axées sur les résultats ont lieu, où des compromis sont négociés et où un accord doit être trouvé. C'est ici qu'interviennent les techniques de questionnement et la manipulation. Dans le cadre professionnel, la communication suit son propre chemin. C'est la seule façon pour ceux qui réussissent d'atteindre leurs objectifs.

La manipulation ainsi que le langage corporel font donc partie du quotidien. Par conséquent, l'attention des autres et leur influence sont essentielles. C'est vous qui décidez de la forme et de la force des techniques de manipulation. Cela dépend toujours de l'importance du projet. Avant toute chose, une démarche importante s'impose : vous devez faire en sorte que votre interlocuteur vous écoute. En plus de cela, vous devez le stimuler, et la seule façon d'y parvenir est de le manipuler, ce qui n'est pas forcément mauvais.

Avec la manipulation et le langage corporel qui va avec, vous entrez dans la peau des autres. Le pouvoir de persuasion arrive alors comme une évidence. En outre, il faut toujours avoir l'air sûr de soi et paraître confiant, mais jamais arrogant. C'est la moitié du combat.

Comment utiliser les techniques de manipulation

1. Si vous voulez persuader ou convaincre quelqu'un, utilisez les techniques de manipulation.
2. Ils sont utilisés de manière facultative dans la publicité et les entretiens de vente.
3. Les techniques de manipulation sont parfaites lorsqu'il s'agit d'attentes salariales.
4. La manipulation est toujours mise en avant lors d'un entretien d'embauche.

Associé à la rhétorique et au langage corporel, vous serez au sommet de votre art. Car celui qui contrôle les "pouvoirs" est un meneur d'hommes. Ainsi, vous vous débarrassez de la pression et du stress tout en renforçant votre confiance en soi. L'utilisation réussie des techniques de manipulation a porté ses fruits. Vous réussissez ces techniques grâce à l'enthousiasme que vous dégagez et à votre compétence omniprésente. Comme vous pouvez le constater, il faut avoir plusieurs cordes à son arc, car le code corporel et la manipulation sont toujours et partout présents.

Celui qui est capable lire les autres est à l'abri de nombreuses surprises. En outre, chaque personne est manipulable à sa manière. Prenez donc la conversation en main dès le départ. Pour vous faire une meilleure idée, voici cinq techniques de manipulation très séduisantes. Ces techniques servent à manipuler les autres pendant la conversation. Cela vous donne l'air d'un vieux briscard que personne ne peut tromper facilement. Embarquez pour un voyage avec le langage corporel, la rhétorique et la manipulation ainsi que vos compétences en matière de négociation. Votre objectif est le succès et c'est ce vers quoi vous tendez. Voyez-vous un peu comme un capitaine qui veut diriger son navire vers le port en toute sécurité.

Trouver des compromis

Sans compromis, rien n'est possible dans la vie. Indiquez les différentes solutions possibles et proposez des choix. C'est l'art manipulateur de faire plaisir à l'autre, de pouvoir décider. Néanmoins, vous tenez les rênes avec votre nature intransigeante. Parce que les apparences sont trompeuses, et que vous offrez ce que vous voulez, et rendez votre plan extrêmement " appétissant ". Proposer des compromis puis orienter dans la bonne direction est un jeu d'enfant pour vous, car vous travaillez avec le corps entier et la manipulation.

Deux exemples :

- " Nous pouvons aller déjeuner à la cantine, la nourriture y est plutôt fade, ou au restaurant asiatique du coin, où elle est bien meilleure. " Vous avez déjà été manipulé et les autres n'ont plus de choix.
- Vous avez le choix entre accepter 3 500 euros bruts avec une voiture de service, ou insister sur les 5 000 euros. Ensuite, il se peut que quelqu'un d'autre obtienne le travail. Votre seule option est donc d'accepter la voiture de service et un salaire que vous n'avez pas défini.

Présenter les choix

Il est plus facile de se décider lorsque deux options nous sont proposées.
La plupart du temps, il s'agit d'une pure manipulation.

En voici deux exemples :

- "Est-ce qu'on va faire quelque chose ensemble ce soir ?" est une question très interrogative. "On va au cinéma ce soir ?" est une manipulation et vous êtes alors moins en mesure de vous sortir de la situation car la proposition est déjà donnée et ne demande pas de décision. Qui aimerait décliner l'offre dans cette circonstance ?
- On demande à l'invité comment il souhaite avoir son œuf au petit-déjeuner, dur ou mou ? On ne lui demande pas s'il en veut un.

Dans ces cas, il est difficile de s'y opposer car la décision vous est déjà confisquée à l'avance. C'est de la vraie manipulation.

Décrire les compétences

Un meneur de conversation présente ses compétences dans la conversation et domine à sa manière. Il a captivé le public grâce à cette prestation, ses compétences parlent d'elles-mêmes. C'est un homme d'action, qui maîtrise la manipulation et qui utilise habilement le langage corporel. Pourtant, on sait peu de choses sur ses compétences. Parce qu'il se reflète dans les projecteurs, mais vous ne pouvez pas lui demander quoi que ce soit. Ainsi, les questions suivantes se posent :

- Le discours est-il un spectacle bien répété et laisse-t-il les autres le faire à sa place ?
- Peut-il maintenir la position de ses thèses ou va-t-il dans le sens du vent ?

L'orateur quitte vite le podium et vous vous retrouvez seul avec votre préoccupation. Il s'est beaucoup vanté de l'utilisation de son corps et a fait usage de la rhétorique.

Décrire les compétences

Si l'on considère les conséquences positives, nous serons dans son camp. Aujourd'hui encore, on travaille systématiquement selon le système de récompense et de punition. Nous refusons d'être punis, mais nous acceptons d'être récompensés. C'est pareil avec les conséquences positives. Si nous sommes promus, c'est une sorte de récompense pour nous. Si nous sommes licenciés, nous le voyons comme une punition.

- Il y a donc amélioration et détérioration.
- Le bien et le mal.

Nous traitons les conséquences de la même manière, car nous ne voyons que le noir ou le blanc. En outre, nous nous sentons manipulés et notre orgueil est offensé, nous subissons des conséquences négatives.

Proposer des critères d'évaluation

On peut aussi très bien manipuler dans ce cas et présenter à l'auditeur les variantes comportementales. L'orateur fonde son évaluation sur l'intérêt de l'auditoire afin de l'impliquer. Le public pense avoir son mot à dire dans les critères d'évaluation. Mais comme en politique, vous essayez d'obtenir un vote ou de vendre un produit. Vous êtes manipulé à l'avance et la décision de faire un choix vous est retirée. Pourtant, beaucoup d'entre nous pensent qu'ils ont été impliqués dans la décision.

La rhétorique et le langage corporel vont de pair

L'art de la parole existait déjà dans l'Antiquité et intervenait dans le processus de formation de l'opinion. L'argumentation et sa crédibilité à prouver étaient présentes. La rhétorique et le langage corporel ne sont pas des adversaires. Ils ne prennent rien l'un de l'autre et sont irremplaçables dans de nombreux aspects de la vie, à commencer par l'école.

S'exprimer devant une salle de classe

Les enfants et les jeunes éprouvent des difficultés à s'exprimer devant un public rassemblé. Cela se manifeste aussitôt par le langage corporel et ne donne pas une impression de confiance en soi et de fierté. C'est plutôt le contraire. Mais certains enseignants ont aussi du mal à le faire. Non seulement ils doivent trouver le ton approprié, mais doivent aussi faire usage de la voix, de la rhétorique et du langage corporel. Ce n'est que de cette manière qu'ils paraissent crédibles et peuvent se transformer en un frein délibéré à la pensée ainsi qu'en un véritable ambianneur. Car ici, la motivation compte autant que la rhétorique.

Les enseignants doivent trouver le juste milieu car ils sont quotidiennement côtoyés par des étudiants. Les vulnérabilités ne font pas bon ménage dans cette profession. La peur de parler et de se montrer ne doit pas non plus exister. Mais les enseignants ne sont que des êtres humains qui ne sont pas toujours programmés comme des robots. Il faut donc des stratagèmes, des astuces et de la confiance pour survivre dans cette profession. Pour les enseignants, le langage corporel et la rhétorique sont essentiels et déterminants.

Au début de l'histoire de l'humanité, on communiquait avec les mains et les pieds, ainsi qu'avec les sons. À cette époque, on était encore loin de pouvoir parler une langue. Aujourd'hui, nous travaillons avec un contrôle de la voix et incluons la rhétorique ainsi que le langage corporel.

Les enseignants sont toujours sous les feux de la rampe avec les élèves et sont donc observés de près. En outre ils sont considérés comme des modèles. Mais chacun d'entre nous est scruté dans sa vie quotidienne et dans sa carrière. Vous devez donc faire le meilleur usage de vous-même, de votre langage corporel et de votre façon de vous exprimer.

Car une chose que nous avons oubliée avec le temps, c'est la gesticulation. Nous nous figeons lorsque nous parlons et bougeons à peine, comme si seules nos lèvres étaient autorisées à le faire. Il serait logique de donner libre cours à son flux de pensées et de s'impliquer physiquement. Les enfants apprennent à s'exprimer par gestes à l'âge préscolaire. La gesticulation rend les situations plus tangibles. À cet âge, la rhétorique n'est que secondaire. Les adultes, en revanche, doivent se

mettre consciemment en avant. Travaillez en parallèle et exprimez mieux et surtout de manière imagée ce qui doit être dit. Le langage corporel contribue grandement à la rhétorique, car il rend les arguments plus percutants. En conséquence, votre expressivité sera soutenue de manière adéquate et l'auditeur sera plus enthousiaste. Par conséquent, incluez toujours vos mains et vos bras ainsi que vos expressions faciales.

Les mains doivent pouvoir bouger librement et ne doivent pas s'agripper quelque part. En particulier lorsqu'il est nerveux, le corps cherche un dissipateur, ce qui peut se manifester par des griffes et des tiraillements constants. Avec de telles attitudes, vous semblez non seulement incertain, mais aussi complètement débordé. Rappelez-vous, le langage corporel et la rhétorique vont de pair. Entre les deux composantes, il faut créer une harmonie. Cela vous donnera l'impression d'être une personne agréable, vivante et articulée. Cela se reflète positivement dans les esprits. Chacun d'entre nous se caractérise par son langage, son expression et sa gestuelle individuelle. La plupart du temps, ces processus se produisent plutôt inconsciemment.

L'art de la parole peut être affiné grâce à quelques astuces qui permettent une meilleure expressivité. Commencez par vous placer devant un grand miroir, afin d'avoir tout à portée de vue. Faites attention à l'expression de votre visage, semble-t-il déterminé ou plus fatigué ? Maintenant, regardez-vous dans le miroir et dites-vous que vous êtes capable d'inspirer les autres et que vous pouvez le faire avec un certain dynamisme dans la voix et une posture imposante. Ces deux facteurs doivent donc s'annuler et parler le même " langage ".

Entraînez-vous à parler ou votre discours et faites attention aux tons et aux situations de discours réalistes. Parlez calmement en faisant usage de vos mains et de vos pieds, mais pas de manière excessive, bien entendu. Ils ne doivent pas bouger telle une toupie. Le choix des mots doit toujours être en adéquation avec langage corporel. Vous dites : " nous souhaitons la bienvenue au nouvel employé dans notre cercle et lui souhaitons beaucoup de succès. " la voix est chaleureuse, claire et distincte. Les mouvements du corps doivent être accueillants, avec des bras ouverts et une expression chaleureuse sur le visage. Pratiquez ces

discours devant le miroir jusqu'à ce que vous soyez plus sûr de vous, et affinez toujours votre expression. Faites des phrases courtes et concises et incluez le langage corporel.

Les réactions corporelles et les exercices oratoires sont d'une importance capitale. La posture, les expressions faciales et les gestes forment une entité et cela paraît très convaincant. Tenez-vous bien droit, les jambes en appui sur le sol. C'est ainsi que l'on sait que même dans la vie courante, vous avez les deux pieds sur terre. De même, une expression énergique avec une certaine posture est tout à fait appropriée. De cette façon, vous traduisez la force et la puissance. Celui qui maîtrise l'art oratoire est capable d'influencer les autres. C'est le secret de la rhétorique qui peut conduire au succès.

Mais votre corps a aussi un grand besoin de communication et s'exprime en silence. Beaucoup semblent l'oublier lorsqu'ils se tiennent sur un piédestal. Cela s'est passé si maladroitement à plusieurs reprises. Restez détendu, confiant et articulé, verbalement et non verbalement. Et un exemple de la façon dont on peut interpréter différemment un même comportement.

À cet effet, un extrait de <https://rhetorik-online.de/rhetorik-lernen/>.

Comportement non verbal	Signification négative	Signification positive
Posture raide	Tension, peur, réserve	Correction, discipline, respect
Posture détendue	Provocation, manque de respect, ingratitude, désinvolture...	Harmonie, satisfaction, sécurité, confiance en soi
Visage rieur	masque, rituel	Amabilité, cordialité
Visage sérieux	Rejet, réserve, contrariété	Objectivité, respect, concentration
tête inclinée	Défiance, honte, insécurité, tristesse, désespoir, relâchement.	Concentration, révérence, respect, défense, neutralisation, prudence.

la tête haute	Défiance, agression, provocation	Triomphe, attention, activité
Manque de contact visuel	Insécurité, désintérêt	Considération, concentration
contact visuel présent	Réprimande, intrusion, agression	Politesse, activité
Bras croisés	Peur, agressivité, rejet, insécurité	Dominance, confort, satisfaction
Position du bras occasionnel	Manque de respect, défi	Détente, souveraineté

Celui qui fait une présentation, accorde à sa personne et à sa personnalité une plus-value. Tout d'abord, mettez-vous à la place de l'auditeur, de ce qu'il attend et de ce qu'il pense. A-t-il certaines valeurs et intérêts et comment puis-je les mettre en œuvre ? La préparation mentale est indispensable et ne vous fera pas perdre le fil de vos pensées aussi rapidement. Vous ne pouvez convaincre les spectateurs que si vous leur renvoyez une image claire et expressive.

Avant de prononcer un discours, définissez les points importants de la discussion sur le sujet et entraînez-vous à l'avance devant le miroir à prononcer le discours et à adopter une posture, ce qu'on appelle un discours essai. Présentez également des arguments, des chiffres, des exemples, des faits. La préparation représente la moitié de la tâche et permet d'éviter toute surprise désagréable. Peut-être serez-vous aussi un peu épargné de la peur de la scène.

Les conseils suivants peuvent être appliqués

- Relâchez les freins de la pensée et ne dites rien d'imprudent.
- Des mots clés qui stimulent la pensée, permettant de marquer de petites pauses pendant le discours et de donner de nouvelles impulsions à la parole.
- Interrompre les questions des auditeurs et les amener à l'essentiel, tout en répondant de manière constructive.
- Adoptez une posture ouverte.
- Une respiration calme signifie que vous maîtrisez la situation.
- Haussez le ton afin que ceux qui se trouvent au fond de la salle puissent vous écouter.

Le grand public est attentif aux petits détails qui forment le tableau d'ensemble. Laisser libre cours à l'art oratoire et à la rhétorique, tous deux constituent un point de repère dans l'histoire de l'humanité. Les politiciens, les présidents, les managers et les commerciaux doivent leur succès à cette pratique, car les deux variantes ont un très bon potentiel de médiation, qui promet la réussite.

Le célèbre concept de la programmation neurolinguistique, également dénommée PNL, prévoit un changement et la communication y afférente. Indispensable dans la profession, car elle implique également la manipulation et le langage corporel. L'un des plus importants théoriciens de la PNL est Robert Dilts. Un modèle comportemental significatif a été élaboré et un système associé de techniques et de capacités définies construit. La PNL est décrite comme la structure dynamique de l'expérience subjective. La neuro-linguistique : le cerveau et le langage constituent un outil efficace et sont étroitement liés au langage corporel.

Les techniques de la PNL sont donc principalement utilisées dans les affaires, la psychothérapie, la communication professionnelle et l'hypnose. Il s'agit d'influencer dans le sens positif comme dans le sens négatif. C'est ainsi que les gens réagissent, car nous recherchons essentiellement un système de guidage. Chaque personne a besoin d'un " meneur de jeu " et vous aussi. Par conséquent, des connexions très intéressantes se forment, comme le démontre l'extrait des axiomes de la PNL :

1. Les gens réagissent à leur image subjective de la réalité et non à la réalité extérieure.
2. L'esprit et le corps font partie du même système cybernétique et s'influencent mutuellement.
3. Plusieurs options comportementales sont importantes car un système est toujours contrôlé par l'élément le plus flexible.
4. Toute personne dispose toujours d'un fonctionnement parfait et fait toujours le meilleur choix sur la base des informations dont elle dispose.
5. Chaque comportement a une intention positive sous-jacente, et il existe au moins un certain contexte dans lequel il est utile.
6. Le résultat de la communication est le retour d'information que l'individu reçoit ; l'erreur ou l'échec n'existent pas.
7. Si quelqu'un peut apprendre à faire quelque chose de spécifique, alors tout le monde peut le faire.
8. Chacun dispose de toutes les ressources dont il a besoin pour réaliser le changement qu'il recherche.

Le langage corporel est donc très étroitement lié à la PNL. Les bras croisés indiquent le caractère renfermé. Une posture droite et verticale montre que vous êtes fier et confiant. C'est exactement ce dont vous avez besoin pour pouvoir lire dans l'autre. Mais ce n'est pas tout, vous devez également vous présenter de manière à ce que le succès prime. Comme vous le savez, nous pouvons tous lire silencieusement le langage du corps. Prenez toujours conscience de vous-même et des autres et ne vous laissez donc pas tenter. Si vous êtes prévoyant, personne ne peut vous tenir la dragée haute. La PNL utilise le langage corporel et a donc un effet externe remarquable. Les formateurs en communication s'appuient sur la PNL car elle est innée.

Langage corporel - gestion des employés et leadership

Les leaders ne sont pas seulement des génies linguistiques nés, ils maîtrisent parfaitement le langage corporel. Dans la gestion des employés, elle est utilisée de manière optimale, elle sert de moyen pour parvenir à une fin. En outre, les leaders sont en mesure d'identifier plus facilement les signaux d'alerte et de conflit chez les autres. Il est alors indispensable d'intervenir et de faire de la médiation à l'avance. Par conséquent, la posture, les expressions faciales et les gestes ne leur sont pas inconnus. Ils s'en occupent jour après jour et veillent également au bon fonctionnement de l'entreprise à tous les égards. Ils constituent un lien entre les employés et les patrons. C'est essentiellement ce qui fait un bon dirigeant.

De nos jours, les entreprises engagent des managers parce qu'ils constituent une forme de protection. Ils sont toujours à l'écoute, font tout leur possible pour leurs employés, les encouragent et les stimulent en fonction de leur talent. Ainsi, personne n'est seul, mais appartient à un même ensemble. Le langage corporel est également son domaine de prédilection. Lorsqu'il y a des signaux de conflit, il est important de bien observer, de poser des questions et d'agir ; il est peu judicieux de faire preuve de patience. Ils sont solides comme un roc. Ce qui permet alors aux patrons de se consacrer aux affaires importantes. Notre code de langage corporel est facile à déchiffrer lorsqu'on s'y connaît. Nous, les humains, réagissons immédiatement par le biais du langage corporel, ce qui peut donner lieu à de violents conflits. C'est là que les managers interviennent de manière significative. Des réunions et un entretien d'évaluation mettent en évidence les déficits. Par conséquent, ils doivent toujours avoir le contrôle de la situation.

Les équipes doivent rester soudées, quoi qu'il arrive, et c'est l'objectif. Lorsqu'on assiste à une conférence d'employés, les personnes rusées perçoivent très vite l'interaction entre les employés. Quels sont ceux qui s'apprécient et ceux qui se détestent ? Rien que la position assise suffit pour le reconnaître. Un dirigeant n'a pas besoin de mots pour le savoir, un regard suffit. Ainsi, ces déficits et frictions sont vite résolus. Le rôle d'employé doit fournir des résultats et non se disputer.

Parce que le langage corporel est le moyen le plus honnête de communiquer, c'est aussi un outil de leadership très puissant. C'est à travers lui que nous nous présentons et il reflète notre personnalité. Dans le monde, le langage corporel est plus important que la voix.

Si vous voulez être un bon leader et traiter vos employés avec humanité, vous devez être en mesure de bien comprendre leur langage corporel. De plus, certains se dissimulent derrière leur apparence. Mais vous pouvez aussi les démasquer aisément et très rapidement afin que la communication soit honnête et ouverte. Par conséquent, ne laissez pas les conflits s'installer, mais informez-vous auprès de vos employés, ils utilisent plus de langage non verbal que vous ne pouvez l'imaginer. Ne vous laissez pas débusquer, agissez avec confiance et sérénité.

Les expressions faciales

Si un employé ne peut plus vous regarder dans les yeux, c'est qu'il a quelque chose à cacher. Surtout lorsque certaines parties de la bouche sont coincées l'une contre l'autre et que l'on se retrouve avec un sourire fatigué et forcé.

Distance

Faites attention à la distance que vos employés gardent les uns par rapport aux autres. Quels sont ceux qui tournent le dos aux autres et ceux qui ne peuvent pas sentir l'autre ? Une équipe doit toujours former une seule entité, il faut s'en assurer. Un bon sens de l'observation peut être ici d'un grand atout.

La gestuelle

Lorsque les mains sont collées au corps, cela dénote une posture de contrôle. Si vous semblez rigide et raide, cela signifie que vous n'êtes pas à l'aise. Les nombreux petits détails indiquent que quelque chose ne va pas.

Posture

Si quelqu'un s'approche de vous en bavant et avec une posture voûtée, il a certainement fait une erreur. Il n'y a pas besoin de beaucoup de mots, le mal peut être vu de loin.

L'intonation

Si la mélodie vocale du coupable ne se déclenche pas, c'est qu'il la dissimule derrière de grands raclements de gorge, des soupirs et des gémissements. Vous devriez vous y intéresser de plus près.

Les managers sont donc très sollicités et ne doivent pas se laisser berner si facilement. Le camouflage et la dissimulation sont fréquents. Si vous maîtrisez le langage corporel, personne ne pourra vous duper. Les désaccords et les différends entre individus doivent être notifiés par le biais d'une fiche de conflit et signalés lors d'une réunion. C'est à cela que servent les entretiens avec les employés. Ils servent d'orateurs, de médiateurs, de lecteurs de langage corporel et jonglent avec l'éloquence de la rhétorique. Vous devez les manipuler de temps en temps afin de les préparer à la réussite. En outre, vous devez être persuasif et vous présenter comme une personne charismatique. Le cas échéant, vous êtes parfaitement adapté au poste de manager.

Le langage corporel est honnête et l'honnêteté perdure le plus longtemps, alors faites-en usage tous les jours. Avec la maîtrise du langage corporel, vous disposez de compétences très particulières et êtes reconnus sans la moindre exception. Les mots ne sont pas toujours précis, mais le langage corporel l'est. De cette façon, vous êtes très respecté et aussi compris. Vous servez de modèle et cela mérite le respect et la reconnaissance nécessaires. Soyez confiant et humain dans cette démarche, car il s'agit d'une très bonne interaction. Parce que l'on croit en votre corps - la langue peut mentir, vous le savez sans doute.

Astuces pour être un bon leader

- Soyez toujours ouvert et honnête avec les gens.
- Commencez par déchiffrer les autres avant d'agir.
- Ayez des conversations en tête-à-tête, car ce n'est pas tout le monde qui est à l'aise dans un cadre de groupe.
- Tenir compte des forces et des faiblesses des autres.
- Faites des éloges et des réprimandes au besoin.
- Introduisez le principe du langage corporel dans l'entreprise.
- Manipulez et motivez.
- Soyez à tu et à toi avec la rhétorique.
- Appliquez la PNL.

Tout ceci et bien d'autres choses encore font un bon leader et vous voulez certainement en être un. Je suis sûr que vous savez vous-même avec quelle facilité et quelle rapidité vous pouvez manipuler les gens ou même les démotiver. Il n'en faut pas grand-chose. Le langage corporel le montre de manière sincère. Votre tâche consiste à identifier les nombreux petits pièges. Vous gagnez ainsi des employés enthousiastes, ce qui se reflète dans leurs performances et leurs résultats. Par conséquent, il faut toujours réagir instantanément et non après coup, c'est ce qui fait un bon leader. Choisissez une culture de communication ouverte et incluez le langage corporel. Votre équipe parlera alors une seule et même langue. Quiconque est capable de diriger et de guider est quelqu'un qui comprend l'humain et à qui l'on accorde plus d'estime et de respect. Ces personnes maîtrisent parfaitement leurs employés. Si vous maîtrisez le langage corporel, c'est que vous maîtrisez votre métier.

C'est précisément ce qui fait un bon homme d'affaires à l'heure actuelle. Être capable de décrypter les autres et ne pas considérer l'écoute, car la communication non verbale est antérieure à la communication verbale.

Le langage corporel en privé

Bien entendu, le langage corporel n'est pas seulement un facteur de réussite professionnelle. Il intervient aussi bien dans le secteur privé. Il peut s'agir d'une relation entre amis, d'une relation amoureuse ou d'un moment où la flèche de Cupidon est censée vous atteindre. Il n'y a pas besoin de mots pour se comprendre.

Commençons par la recherche d'un partenaire. Parfois, c'est comme si on avait la poisse, on cherche, on fait tout ce qu'on peut mais sans succès. Le désespoir se lit alors sur votre visage. La posture en dit long et, au final, nous repartons une fois de plus bredouilles en fin de soirée. Mais que s'est-il passé? L'interlocuteur a-t-il parlé à tort et à travers, s'est-il fait tripoter, ou a-t-on même balancé toutes les règles de savoir-vivre par-dessus bord ? Non, il y a bien pire, le langage corporel a simplement contredit les mots. Nous devons toujours être en accord avec nous-mêmes et ne pas dire " toi, je te trouve magnifique ", en laissant les yeux vadrouiller ailleurs.

Bien sûr, vous êtes tout excité et cela se voit très bien à votre posture. Certains semblent presque inertes et tendus. Ce n'est pas une façon d'avoir un rendez-vous décontracté et informel. Par conséquent, rendez-vous intéressant, travaillez votre expression et apprenez à comprendre le langage corporel. Cela évite bien des embarras et situations désobligeantes. Ne vous promenez pas comme si vous teniez une pancarte sur laquelle est écrit " qui veut de moi ? ". Vous pouvez également l'exprimer par votre nature et votre attitude. Selon la devise « Je suis en reste et encore un cœur à prendre ». Honnêtement, ça ne l'allume pas.

Dans la sphère privée, et surtout si vous cherchez un partenaire, vous devez faire un inventaire préalable. Qu'est-ce que je veux, comment je me présente et comment influencer mon interlocuteur ? Ne soyez donc pas comme une Porsche sur une voie rapide. L'important dans une première rencontre est d'apprendre à se connaître et de ne pas être pris à contre-pied. En outre, soyez attentifs aux signaux émis par votre interlocuteur. Que dégage cette personne et que désire-t-elle plus que

moi ?

Notre subconscient fonctionne très bien dans de telles situations et n'est pas toujours contrôlable. Il en va de même pour notre langage corporel, qui en dit plus que mille mots. Faites attention à celui d'entre vous qui recherche le plus le contact visuel. Ou votre vis-à-vis vous fait-il déjà faux bond ? Il y a beaucoup de facteurs à prendre en compte, surtout quand on commence à connaître quelqu'un. La façon dont notre corps s'exprime de manière inaperçue se reflète dans notre posture, nos expressions faciales et nos gestes. Parfois, nous sommes allongés là comme un livre ouvert, même si, bien sûr, nous disons quelque chose de complètement différent.

Les femmes et les hommes suivent leur propre chemin et ne souhaitent qu'une seule chose : profiter d'une vie commune plutôt que de la solitude. Prenons un petit exemple. Deux copines à la chasse aux hommes sont assises dans un bar. L'homme idéal pénètre peu de temps après dans la salle. C'est le moment de rester cool et de ne pas faire trop attention. On a presque envie de bondir de son siège avec enthousiasme, mais on se retient tout de même et avec discrétion. Son regard erre aussi de manière inconséquente dans la pièce.

Le langage corporel indique au premier moment, un intérêt nul de toutes parts. Et c'est là que la règle N-N entre en jeu. Une femme ne serait pas une femme si elle ne sortait pas ses armes en ce moment. La règle du nez et du nombril signifie toujours tourner tout son corps vers l'objet du désir. Ainsi, vous gardez tout en vue et vice-versa. Un mot n'a pas encore été prononcé, mais des regards ont été portés.

Et maintenant, c'est le signal donné, parlez-moi ! Désormais, vous attirez l'attention et ce, de manière discrète. Laissez l'homme faire, parce que s'il est intéressé, c'est à lui de jouer. La position assise et la posture à elles seules en disent long ici. Les hommes sont connus pour être des chasseurs et des cueilleurs, ils doivent alors laisser agir leurs sens. Jusqu'à ce qu'un mot soit prononcé, le langage corporel agit et en dit long sur vous. Que ce soit inconsciemment ou non.

Qu'il s'agisse d'hommes ou de femmes, dans le langage corporel, ils parlent une seule et même langue. Un apprentissage sans paroles, qui

passé ensuite à la phase brûlante, à savoir lorsque les premiers mots sont prononcés. Mais pour y arriver, c'est un processus de longue haleine, auquel le langage corporel contribue tout seul. C'est pourquoi il faut toujours prêter attention à ce qui n'est pas dit et si vous les percevez ou non. On le découvre à l'avance, plus vite que prévu.

La relation

Tout ce qui brille n'est pas or, et de temps en temps, les étincelles jaillissent. C'est ce qui arrive dans le meilleur des ménages. Nous pensons nous connaître par cœur, mais ce n'est pas toujours le cas. Nous le constatons souvent lors de la séparation.

Si nous nous disputons et sommes en désaccord, le langage corporel entre en jeu de manière très ciblée. Il signale : va-t'en, laisse-moi tranquille, ou il apporte aussi des signaux de réconfort. Tout cela sans dire de mots, qui peuvent être blessants.

Nous lisons virtuellement l'autre et entrons ainsi en communication avec lui. Nous réagissons à son langage corporel et nous lui répondons aussi. Dans une relation de couple, les signes peuvent être orageux. Puis deux personnes se mettent à table et se jettent la moitié de leur vie à la figure. Par des mots, des regards, des gestes et enfin des actions.

Mais vous êtes aussi très familiers l'un avec l'autre et vous l'exprimez par des sentiments et une manière très affectueuse. Vous vous regardez et vous savez que vous êtes faits l'un pour l'autre. Un regard qui évoque des sentiments sans mots. De plus, les nombreux petits gestes font que la vie quotidienne devient rouge vif. Le langage corporel joue à Cupidon et frappe droit au cœur. Les grands mots ne sont pas toujours nécessaires, les gestes suffisent.

Le langage corporel familial, plus personnel, plus intime comme fait pour les relations interpersonnelles. Il suffit d'être capable de les interpréter et vous serez aux anges. Vous avez donc touché le mille, pas seulement au travail.

La famille

Ici aussi, le langage corporel s'impose parfaitement, tel que nous le connaissons depuis l'enfance. Il nous est familier, mais n'est devenu étrange qu'avec le temps. Nous l'utilisons pourtant tout le temps, les enfants en particulier s'expriment beaucoup par le langage corporel. Ils sont assis dans la poussette, l'air maussade, et les parents savent immédiatement ce qui se passe. Ils croisent les bras quand ils sont grincheux et tapent du pied quand quelque chose ne va pas. Ils secouent la tête et jouent avec les doigts. Chacun de ces aspects a un rapport avec l'expression. Si le langage corporel est ignoré, les cordes vocales et ils se mettent à crier. Ce sont surtout les enfants en bas âge qui prospèrent sous ces conditions.

Les familles communiquent souvent de manière non verbale, en commençant tôt le matin à table au petit-déjeuner. Les yeux se révulsent parce qu'il manque du beurre et le nez se fronce face aux sandwiches. Tout cela se passe sans communication verbale. Le langage corporel s'y prête bien.

Amis

Les amis sont la cerise sur le gâteau, ils nous accompagnent contre vents et marées. Ils n'ont pas besoin de beaucoup de gestes, la conversation verbale tend à passer au second plan, car ils se comprennent sans mots et sont tout bonnement là l'un pour l'autre. Un coup d'œil suffit pour se comprendre. C'est l'apanage de ces magnifiques amitiés. On peut se laisser aller sans avoir à faire semblant. Le langage corporel et les gestes familiers ont un effet presque familial.

Langage corporel-comprendre les hommes

Un homme, un mot - ou est-ce plutôt le langage corporel qui le définit ? Les mots parlés ne révèlent souvent pas grand-chose, car les hommes sont plutôt monosyllabiques, surtout lorsqu'il s'agit de sentiments. Pourtant, le langage corporel ne concorde pas. Il révèle littéralement sa vie affective. En conséquence, la conversation se déroule de manière non verbale.

Souvent, nous nous trahissons inconsciemment, car notre cerveau réagit automatiquement aux stimuli. Si nous trouvons quelqu'un attrayant, nous sommes attirés par lui comme par enchantement. C'est le système limbique qui en est responsable. Par conséquent, nous exprimons des sentiments et des pensées de manière inconsciente et automatique. Pensons au coup de foudre. Vu et trouvé et avec tous les sens. Vous n'avez même pas eu à chercher la femme ou l'homme de vos rêves, il ou elle vous a frappé comme un éclair. En conséquence, des réactions se déclenchent dans notre corps à la vitesse de l'éclair. Ils révèlent même toute notre vie sentimentale.

Alors, à quoi faut-il faire attention chez le Seigneur de la Création pour déchiffrer son langage corporel ?

Les expressions faciales

Même si vous ne le croyez peut-être pas, les hommes regardent d'abord le visage lorsqu'ils flirtent. Cela leur permet de savoir si elles sont intéressées ou non. Le ventre, les jambes et les fesses ainsi que le décolleté sont encore un sujet secondaire de prime abord, mais c'est pourtant ce qui suit, et assez rapidement. Si l'homme a une vue d'ensemble et que la sympathie est bonne, ce sentiment se traduit par un regard plus long, un clin d'œil et un sourire.

Voici quelques astuces pour une première communication non verbale

- **Le long regard** : il vous regarde longtemps sans détourner le regard, et très intensément.
- **Le regard scrutateur** : il essaie d'établir un contact visuel dès que vous le regardez. En outre, on est suivi du regard.
- **Le regard brièvement errant** : il regarde brièvement dans les yeux, examine le corps discrètement puis revient dans les yeux.
- **Le clin d'œil** : il établit le contact, puis fait un clin d'œil ou lève brièvement les sourcils et attend la réaction de son interlocuteur.

C'est ainsi qu'un homme montre qu'il est intéressé, et les expressions faciales jouent un rôle important, surtout au début. Les yeux y jouent un rôle important. Une approche non verbale sans paroles qui a tout pour plaire. Elle peut être l'expression d'une attirance sexuelle. Maintenant, cela dépend entièrement de la femme, si elle renvoie la communication non verbale ou non. Comme vous pouvez le constater, nous transmettons les informations de manière assez simple, sans faire de grands discours. En matière de flirt, cette méthode est très efficace et prime sur la parole. Vous pouvez donc d'abord laisser la sympathie l'emporter et voir quelles sont vos chances.

Les hommes comme les femmes procèdent de la même manière, agissent sans l'usage de la parole et le montrent par le premier contact visuel. Très peu d'hommes draguent les femmes avec des formules de drague banales. Le langage corporel est le moyen de construire une connexion sensuelle, les mots ne feraient que ruiner l'ambiance.

Comment savoir si un homme est intéressé par une femme ?

- **Torse orienté** : pendant qu'il parle, l'homme oriente ostensiblement son langage corporel en direction de l'élue.
- **Tête inclinée sur le côté** : il tient sa tête légèrement inclinée sur le côté tout en regardant abruptement la femme et en conversant.
- **Tripoter sa barbe ou ses vêtements** : il se caresse ostensiblement la chemise, et ce, de manière fréquente. Il passe également ses mains dans ses cheveux ou touche sa barbe. Ceci montre que la rencontre ne le laisse pas du tout indifférent.
- **Muscles tendus** : il croise ses bras derrière sa tête, présente sa splendeur musculaire et tend discrètement ses bras supérieurs.
- **Des mains qui gesticulent frénétiquement** : Au cours de la conversation, ses mains accentuent ce qui est dit, et cela montre la posture verbale et non verbale.
- **Petite distance corporelle** : il est très proche et la distance entre les deux corps diminue progressivement. L'homme et la femme se rapprochent de plus en plus.

Un homme qui s'intéresse à une femme est vif et ouvert et l'exprime clairement. Il se tourne vers la bien-aimée et parle plus avec son corps qu'avec des mots. C'est ce qui rend la première rencontre si attrayante. Il se présente et expose sa virilité, et si tout se passe bien, elle succombe. La communication non verbale est donc applicable dans tous les domaines. En amour, elle suit son propre chemin. On atteint rapidement l'attention qu'on ne pouvait détruire qu'avec des mots, car il y a beaucoup d'énergie qui coule à ce moment-là et les émotions font des galipettes. On ne peut pas l'exprimer de façon aussi sensuelle avec des mots. De plus, son "comportement" montre s'il est sincère ou non, et vous pouvez lire en lui si merveilleusement. Son langage corporel révèle également de petits secrets qui rendent la situation plus qu'intéressante.

Néanmoins, l'alchimie n'est pas toujours au rendez-vous et le langage corporel l'indique aussi ouvertement et honnêtement. Il n'y a pas de " Je

ne suis pas disponible plus tard " ou " J'ai égaré votre numéro ". Le corps ne ment jamais, il ne peut même pas camoufler nos insécurités. Vous vous croisez et l'un éprouve immédiatement de la sympathie pour l'autre. Mais l'autre reste fixé sur son téléphone portable ou trouve le paysage par la fenêtre beaucoup plus intéressant. Pour la femme, dit-on alors, ceci ne présage rien de bon. L'avantage, c'est que vous n'êtes pas confronté à des mots désagréables, mais que le langage corporel parle clairement.

Un homme peut repérer ces signes de rejet grâce au langage corporel :

- **Bras croisés devant le torse** : il établit une distance physique entre lui et la femme.
- **Il regarde la femme par-dessus son épaule** : il est détourné pendant qu'il parle à la femme, et ne fait que tourner la tête par-dessus son épaule.
- **Il est évasif** : dans le langage corporel de l'homme, l'accent n'est pas mis sur la femme. Il ne recherche pas le contact visuel pendant la conversation, mais plutôt avec les autres. En outre, il n'est pas concentré, joue avec son téléphone portable et ne pose pas trop de questions.
- **Il ne bouge pas son corps** : pendant la conversation, il est debout ou assis, plutôt immobile, en face, et il est indifférent et ennuyé.

Conseils pour le premier rendez-vous

Le premier rendez-vous n'est pas seulement très pratique, il permet de bien décrypter votre interlocuteur et de participer à la conversation non verbale. Comment vous embrassez-vous, comment vous regardez-vous et trouvez-vous la proximité de l'autre agréable ? A-t-on peur du contact ou plutôt d'un baiser sur la joue ?

Si les deux partenaires manifestent leur intérêt, le langage corporel se décripe aussitôt. La timidité disparaît et la conversation s'engage progressivement. Si un homme trouve une femme sympathique, les questions doivent être abordées avec délicatesse et non sous la forme d'un interrogatoire. Les femmes aiment être courtisées avec classe, alors ne manquez pas de le faire. Ne soyez pas non plus trop autoritaire et ne vous avisez pas de tripoter la femme. Au début, il faut garder une certaine distance. Les contacts aléatoires sont acceptables. Le langage corporel exprime très vite ce qui se passe, les hommes ne doivent donc pas être trop directs.

Un premier rendez-vous consiste à apprendre à se connaître et à explorer. L'un mérite-t-il un second rendez-vous ou non ? La plupart du temps, c'est le langage corporel qui est le plus révélateur et, en fin de compte, tout dépend de lui, car les mots adéquats ne viennent pas toujours à l'esprit. Il est également important de regarder l'autre dans les yeux pendant la conversation, ou est-ce que vous vous contentez de regarder et de parler sans tenir compte de l'autre ? Si vous pouvez interpréter le langage corporel, vous savez à l'avance comment la rencontre va se dérouler.

Le langage corporel de l'homme n'est pas différent de celui de la femme. Il est certainement un peu plus macho, mais très réaliste. Vous remarquerez s'il fait preuve de charme ou s'il est plus dédaigneux. En général, les femmes ont un septième sens et une bonne intuition et ne se rendent pas ridicules avec une attitude négative, car cela est très sincèrement voulu.

Le premier rendez-vous a tout pour plaire, quel que soit votre âge. Il représente quelque chose de très spécial et peut être le début d'un grand amour ou d'une relation. Soyez attentif aux signaux du corps et ne vous

contentez pas d'admirer ses lèvres sensuelles. Ses paroles ne doivent pas toujours être honnêtes et sincères. La communication non verbale parle d'elle-même. Mais il n'y a pas que les hommes qui parlent sans l'usage des mots, les femmes font de même, et nous affichons donc aussi leur langage corporel de manière impressionnante.

Langage corporel - comprendre les femmes

Comment interpréter son regard et montre-t-elle de l'intérêt pour moi ? Ces pensées hantent de plusieurs hommes lorsqu'ils aperçoivent leur femme de rêve. La communication non verbale joue un rôle très important dans le flirt. Mais les femmes disposent de plusieurs codes qui permettent aux hommes de savoir si elle s'intéresse à eux.

Comment savoir si une femme éprouve des sentiments réciproques ?

On peut déterminer en quelques secondes si l'on s'apprécie ou non. Si vous rencontrez une femme intéressante dans un bar et que vous lui jetez un regard familier, cela peut marcher dans les deux sens. Soit elle se détourne et tourne le dos, soit elle jette un regard intense en arrière et répond par un séduisant battement de cils. Même un sourire implicite ou une mèche de cheveux, enroulée lentement mais sûrement autour de votre doigt, peuvent indiquer un intérêt. Ce sont les signaux distinctifs d'une femme. Vous n'avez pas besoin d'être un professionnel pour les comprendre. La nature nous a offert gratuitement le langage corporel. La communication non verbale, comme on l'appelle si familièrement, a souvent rapproché deux cœurs.

Si nous nous mettons d'accord de manière non verbale, alors l'usage de la parole entre en jeu. Mais surtout pas avant d'être vraiment convaincus. La première étape pour apprendre à se connaître est franchie. Vous devez surmonter cet obstacle du langage corporel avant d'entrer dans le vif du sujet. Maintenant, de nombreuses questions se posent, mais le langage corporel reste toujours impliqué.

Vous remarquez donc très vite, en tant qu'homme, ce que le langage corporel veut vous dire. Pour cela, il ne faut pas être hiéroglyphique. On perçoit les gestes, on peut les décoder et en tirer des conclusions. Une fois les premiers mots prononcés, vous êtes en terrain sûr.

Expressions faciales

Un flirt commence aussi par le visage de la femme, sur lequel tombe le regard, et on peut très vite déceler les émotions qui s'y reflètent : Joie, extase, colère, tristesse ou sentiments intimes. Une fois qu'il a saisi l'expression de son visage, l'homme évolue graduellement. Ensuite, vous remarquez rapidement si elle est timide, confiante ou coriace.

- **La peau** : le rougissement de la peau du visage est reconnaissable au premier coup d'œil et constitue un signe indéniable qu'il est difficile de dissimuler dans le langage corporel de la femme. Cela indique qu'elle est soit excitée, soit timide, soit agitée, ce qui correspond à une émotion forte. De même, la transpiration du visage, la déglutition et le clignement des yeux fréquents font partie des signes évidents qui trahissent une femme.
- **Les yeux** : Il faut également prêter attention aux yeux. Ils représentent la passerelle vers l'âme et en disent long sur la vie émotionnelle.
- **Le contact visuel intense et prolongé** : La femme regarde sans interruption très profondément dans les yeux. Cela peut se faire au tout début ou au cours de la conversation pendant l'échange de questions. Ou même lorsqu'un homme passe devant elle et qu'elle veut le captiver du regard.
- **Le regard récurrent** : elle vous regarde, puis détourne le regard, puis vous regarde à nouveau.

Il y a d'autres indices qui se passent de mots

- **Le regard élargi** : de grands yeux ronds, légèrement effrayés, et puis il y a le fameux clignement des yeux. Les expressions faciales efficaces que les femmes aiment utiliser pour séduire les hommes.
- **Pupilles dilatées** : lorsque les gens se parlent, leurs pupilles s'agrandissent, et ce indépendamment de la lumière.
- **La bouche** : outre les yeux, la bouche est également très expressive. Elle n'a pas à révéler de mots, mais plutôt à mettre en lumière son expression érotique.
- **Un sourire large et ouvert** : la joie n'atteint plus seulement les yeux de la femme. De petites fentes de sourire apparaissent également. Sa bouche est ouverte et elle exhibe ses dents. Ceci dans un sens plutôt positif.
- **Mordiller les lèvres** : la femme serre sa lèvre inférieure entre les dents. Les yeux sont légèrement fermés et l'expression traduit une pure sensualité.
- **Humecter les lèvres** : l'élue se lèche les lèvres avec sa langue.

Les femmes éveillent souvent l'instinct de protection chez les hommes. Pourtant, elles ne sont pas le sexe faible. Parce que les femmes se tiennent également debout lorsqu'elles flirtent et montrent par leur langage corporel ce qu'elles veulent ou non. Elles n'ont pas peur non plus de faire le premier pas lorsqu'elles apprennent à se connaître. Les femmes sont un peu plus émancipées aujourd'hui qu'il y a cinquante ans. Néanmoins, le jeu d'approche, qui est étroitement lié au langage corporel, est conçu pour être plutôt féminin et timide. Peut-être y a-t-il un peu de tactique là-dedans, qui sait ? Par conséquent, interprétez très soigneusement les signaux avant de vous engager dans une éventuelle défaite. Même si les hommes sont nés chasseurs et cueilleurs, il faut les aborder avec une certaine subtilité et patience. Les femmes veulent être conquises et non dominées.

Signaux féminins plus révélateurs que vous ne le pensez

- **Comportement sauvage** : dans la conversation, les mains renforcent les propos et le regard de l'homme les suit.
- **Jouer avec ses cheveux ou ses bijoux** : elle touche à ses bagues ou à son collier et tire sur ses vêtements. Ou alors, elle enroule une mèche de cheveux autour de son doigt.
- **Légère distance corporelle** : la femme est très proche et pénètre ainsi dans la zone intime. Sans mots mais avec le langage du corps, elle fait disparaître la distance.
- **Torse orienté** : pendant la conversation, elle tourne le haut de son corps vers l'homme, ses bras ne sont pas croisés. Cela signifie qu'elle est ouverte à tout.
- **Beaucoup de contacts fugaces** : tout en parlant, elle pose brièvement sa main sur son genou ou lui touche le bras par simple hasard. Les touchers fugaces sont très révélateurs et flatteurs.
- **Les jambes croisées** : Les pointes de la jambe supérieure sont dirigées vers l'homme. En même temps, elle passe sa main le long de sa jambe et suscite ainsi une certaine attention.

Les femmes attirent généralement l'attention par des rires aigus et des gestes vifs. Ceci afin de démontrer son esprit et sa passion. Les femmes séduisent les hommes non pas avec de grands mots, mais avec leur langage corporel, et parfois elles rendent l'homme nerveux. La femme a également droit à cette confiance en soi et elle la vit.

Les femmes ont un gros avantage décisif sur les hommes : elles mettent en jeu leur féminité et leur beauté. Des charmes érotiques qui attirent les hommes comme par enchantement. Les femmes séduisantes se distinguent immédiatement. Elles manifestent clairement par leur langage corporel : je te désire et je ne te désire pas. De nos jours, c'est plutôt la féminité pure qui attire.

Mais les femmes peuvent aussi être très différentes, notamment lorsque l'homme qui les stimule n'est pas leur type. Il est alors sans vergogne évincé de la liste des proies. Elle le fait remarquer sans grand discours, mais de manière non verbale. Avec le langage corporel qui suit, vous ne devez plus avoir beaucoup d'espoir et il convient de renoncer au rendez-

vous à l'avance. A moins de vouloir se faire refouler.

- **Sourire cynique** : dans ce cas, seul un coin de la bouche est tiré vers le haut, le sourire n'atteint pas ses yeux. Cela ne semble pas très amical, mais plutôt une position défensive.
- **Des lèvres comprimées** : une bouche plissée est synonyme de tension ou même de rejet et peut signifier bien plus encore. Ce n'est certainement pas un signe de convivialité.
- **Le haut du corps est détourné, les bras croisés** : elle dresse une barrière et ne veut en aucun cas le contact physique.
- **L'accent n'est pas mis sur l'homme** : elle ne cesse de détourner le regard et de regarder les environs. Elle ne se concentre pas sur la conversation et se consacre à tout sauf à l'homme à ses côtés. Celui-ci recherche l'attention en vain.

Conseils pour le premier rendez-vous

Le premier rendez-vous approche, ce qui est très excitant à tout âge. Lorsque deux personnes se rencontrent, deux langages corporels se parlent. Un baiser, une étreinte, un regard intense sont immédiatement échangés. La communication non verbale, qui est une manifestation de l'amour. On ressent la proximité de l'autre comme étant très agréable.

Les femmes ont besoin d'être conquises, cela a toujours été ainsi. Pourtant, la tendance s'est inversée. Elles expriment ce qu'elles pensent avec leur langage corporel et les mots qu'elles ne disent pas. Ils ne permettent pas de roder aussi facilement autour d'elles. De nos jours, ce sont les femmes qui vont à la chasse de l'homme et non l'inverse. L'homme peut penser avoir fait le premier pas, mais ce n'est pas tout à fait exact. Les femmes ont ainsi développé leurs propres techniques.

Abordez les femmes avec le respect qu'elles méritent et répondez de manière non verbale à leur langage corporel. Prenez soin de bien lire la dame de votre choix avant de passer à l'attaque. Ceci vous évitera des échecs et vous pourrez même toucher le gros lot. N'oubliez pas que le langage corporel est la forme de communication la plus honnête. Nous exprimons tous nos sentiments par ce moyen et ne pouvons pas les dissimuler. Comme le dit le dicton, un regard vaut mille mots, et l'expression "regarde-moi dans les yeux, mon petit" ne relève pas non plus du hasard.

Langage corporel - flirt et phrases de drague

Flirter est une chose, draguer maladroitement en est une autre. Mais avant de recourir aux mots, vous devriez laisser le corps intervenir en premier. Son langage exprime des choses que l'autre comprend sans le moindre problème. Qui n'aime pas flirter, cela adoucit la journée et améliore l'humeur. Que ce soit sérieux ou non est une question secondaire. Au moins, les endorphines, nos hormones du bonheur, sont au top de leur forme. L'objet du désir, cependant, envoie malheureusement le contraire flagrant, car le langage corporel fait que toute drague tombe à plat au début. Malheureusement, nous les avons tout simplement négligés, et il arrive souvent dans la vie que l'on écoute plus les mots que l'on ne lit le langage corporel. Le flirt doit aussi s'apprendre et cela commence par une conversation non verbale ainsi qu'un peu de chance. Par conséquent, prêtez attention aux signaux prometteurs, et le flirt pourrait devenir un peu plus intense. Gardez donc vos yeux et vos oreilles ouverts et suivez les signaux sans mot dire.

Signaux très prometteurs

- **Regards intenses** : sans le contact visuel familier, aucun flirt ne peut avoir lieu ! La communication à travers les yeux est notre arme secrète. La plupart du temps, le flirt ne débouche que sur une communication verbale. Par conséquent, il faut d'abord établir un contact visuel, puis simplement attendre et observer. Si le regard est retourné, vous établissez lentement mais sûrement la communication. Mais de grâce, pas avec les fameuses phrases de drague, mais un peu plus de manière personnalisée. Vous devriez y ajouter une touche personnelle.
- **Miroir humain** : nous reflétons souvent le langage corporel de l'autre lorsque nous sommes intéressés. Nous lui rendons le regard pour ainsi dire, et commençons à établir une communication non verbale. Si cela se produit et que vous vous entendez immédiatement, cela pourrait devenir plus qu'un simple flirt.
- **Une certaine gestuelle** : les femmes jouent avec leurs cheveux tout en flirtant, perdues dans leurs pensées. Mais elles touchent aussi le cou et les poignets, et ces signes cachés sont appelés drague-moi. Ainsi, l'intérêt de l'homme devrait être éveillé.
- **La posture** : la posture est un élément important, et pas seulement dans le monde professionnel. Elle est aussi importante dans le cadre du flirt. Si une personne tourne le haut de son corps et ses genoux vers vous au cours d'une conversation, il se peut qu'elle soit prête à mieux connaître son interlocuteur.
- **Premiers touchers** : lorsque vous touchez votre partenaire de flirt au bras à plusieurs reprises par pur hasard, vous montrez un intérêt manifeste.
- **Rigoler ensemble** : qu'y a-t-il de mieux que d'avoir le même sens de l'humour ? Vous êtes alors sur la même longueur d'onde et vous trouvez un sujet et des intérêts qui ne vous sont pas inconnus. L'humour crée des liens et cela peut être le début d'un nouvel amour.

Quels sont les signaux qui traduisent une rebuffade ?

- **Posture tendue** : certaines personnes ont une posture tendue qui se lit littéralement sur leur visage et leur position semble plutôt comprimée. Cette personne n'est pas du tout intéressée par le flirt. Il vaut mieux dans ce cas garder la distance nécessaire.
- **Pas de contact visuel réciproque** : peu importe la fréquence à laquelle vous jetez des œillades, elles ne sont pas réciproques. On se rend plutôt ridicule et donc on devrait plutôt arrêter le contact visuel. Il n'y a malheureusement aucun intérêt de la part de l'autre.
- **Posture défensive** : Les bras sont croisés et la conversation ne démarre pas, car le partenaire de drague bloque très clairement et sans équivoque par sa posture. Il n'en sera plus rien.
- **Grande distance** : si vous êtes intéressé par un partenaire, vous vous rapprochez immédiatement. Mais si cet intérêt n'existe pas, cela n'attache pas non plus d'importance à une connaissance plus approfondie.

-

Bonus : Effets psychologiques pour plus de succès

Les effets psychologiques ne sont pas seulement soumis à des noms cryptiques, ce sont des phénomènes, ils représentent une importante dimension de la psychologie qui vous sont présentés par ordre alphabétique. Ce ne sont pas des secrets, néanmoins vous devriez les avoir à portée de main, car ils représentent un guide, une aide et aussi notre état mental. Peut-être avez-vous déjà entendu parler de l'un ou l'autre effet. Après tout, ce sont les bases de la psychologie.

- **L'effet aha** - également appelé l'expérience eurêka, il se rapporte à la résolution du problème. Il décrit le moment où, après mûre réflexion, on comprend une question ou on trouve la solution à un problème.
- **L'effet d'ancrage est** soumis à une sorte d'interférence perceptive. Notre cerveau recherche des valeurs comparatives afin de pouvoir mesurer par exemple la valeur de quelque chose. Un nombre pris complètement à la légère comme point de référence peut suffire au le cerveau en cas de besoin. Les psychologues Clayton R. Critcher et Thomas Gilovich l'ont prouvé. Les clients d'un restaurant appelé "Studio 97" y dépensaient en moyenne 8 dollars de plus que ceux du restaurant "Studio 17". C'est ainsi que l'effet d'ancre est apparu.
- **L'effet d'assimilation est** également appelé effet d'alignement ou effet de réflexion et provient du domaine du marketing. Il en résulte ce que l'on appelle le co-branding, c'est-à-dire le fait qu'une personne évalue mieux un produit parce qu'il est vendu avec un produit (positivement associé). Si l'on prend l'exemple de l'ancienne télévision à tube, qui a été dépassée par l'ère numérique, la télévision à tube cathodique représente un élément positif dans ce contexte. Après tout, il a fait naître l'ère

de la télévision. Les politiciens le font aussi et cela s'appelle le transfert d'image. Ceux-ci se font prendre en photo avec les vainqueurs et autres sympathisants pendant les périodes électorales. Par conséquent, ils apparaissent sous une image positive

- **L'effet Barnum est** également connu sous le nom d'effet Forer. Essentiellement, le point est que les gens ont tendance à accepter des déclarations vagues et générales sur eux-mêmes comme des descriptions exactes.
- **L'effet de justification** a été découvert par les psychologues Ellen Langer et Robert Cialdini. Nous, les humains, réagissons très vivement aux justifications. Nous sommes littéralement envoûtés par la locution "parce que". Même si une justification est fallacieuse et peu convaincante, on fera ce qui nous a été demandé au préalable.
- **L'effet "Broken Windows"** a été créé par le Néerlandais Kees Keizer et ses collègues de l'université de Groningue. Cela ne signifie rien d'autre que si, dans une rue, il n'y a qu'une seule maison avec quelques fenêtres cassées, il ne faudra pas longtemps pour que tout le bloc d'appartements tombe en ruine.
- **L'effet papillon** est basé sur une théorie irréaliste. Le battement d'ailes d'un seul papillon peut déclencher un ouragan à l'autre bout du monde.
- **L'effet propagateur** est la probabilité qu'une personne soit aidée en cas d'urgence, mais cette probabilité diminue lorsque le nombre de personnes présentes augmente. Cette question a été étudiée par les psychologues sociaux Latané et Darley, qui ont formulé un processus en cinq étapes. Chaque passant devait passer par ce processus une fois avant d'aider une victime d'accident. Le résultat est que sur chacune de ces

étapes, les autres personnes constituent un obstacle croissant.

- **L'effet Clooney** – il doit son origine au célèbre acteur du même nom, George Clooney. La star a acheté une villa de vacances sur le lac de Côme et depuis, le marché immobilier du lac Majeur est en plein essor. Comme vous pouvez le constater, les célébrités ne sont pas seulement une attraction magique, elles font également grimper les prix de l'immobilier, mais avec la garantie des célébrités.
- **Le paradigme de l'amiral néerlandais** est une sorte de cartel de citations et est également connu sous le nom d'effet de réputation. En conséquence, les scientifiques ont observé à plusieurs reprises que les éloges mutuels peuvent en fait inspirer des carrières. Le nom de l'effet a été créé par deux cadets néerlandais. Avant d'entrer en guerre, ils se sont juré qu'ils ne rapporteraient que de bonnes choses sur les actes de l'autre. En fin de compte, c'est ce qui les a fait se démarquer, car ils étaient finalement les plus jeunes amiraux des Pays-Bas..
- **L'effet vivier est** également connu sous le nom de Big-Fish-Little-Pond-Effect (BFLPE) et se produit notamment dans les classes d'école lorsque les élèves d'une classe dont les camarades sont moins performants développent une plus grande motivation pour apprendre.
- **L'effet de cadrage** montre à quel point nous sommes influençables. Il ne s'agit donc pas uniquement de l'influence en soi, mais aussi de l'environnement qui contribue à nous influencer. Le meilleur exemple en est le verre à moitié plein, qui peut être présenté comme à moitié plein ou à moitié vide, selon la situation. En conséquence, le cerveau peut le considérer comme un gain ou une perte.
- **L'effet gecko** – il montre que tout ce qui colle fort ne colle pas

forcément. Les geckos peuvent se coller n'importe où sans effort avec leurs pieds, mais rien ne se colle à leurs pieds eux-mêmes.

- L'**effet de halo** a été découvert par Edward Lee Thorndike et décrit une erreur de perception. Cet effet peut refléter les caractéristiques individuelles d'une personne de manière si dominante qu'il en résulte une impression générale dominante. Par exemple, si vous êtes particulièrement gros, vous n'êtes perçu que par votre circonférence. Ce qui signifie essentiellement que l'on est de faible volonté avec elle et que l'on ne fait que s'empiffrer. Certains d'entre nous pensent aussi que les gros sont stupides et paresseux.
- L'**effet Hawthorne remonte** à une expérience menée vers 1924 dans l'usine Hawthorne de la Western Electric à Cicero, dans l'Illinois. Les chercheurs ont voulu savoir si l'amélioration des conditions d'éclairage pouvait accroître la productivité des personnes. Ce qui semblait être un flop au départ s'est avéré être un vrai flop. Les sujets travaillaient mieux parce qu'ils savaient qu'ils étaient observés. Par conséquent, la lumière elle-même n'a rien à voir avec notre pouvoir générateur.
- L'**effet Isaïe** est dérivé des prophéties bibliques du prophète Isaïe et montre que ces prophéties orientent notre regard vers les conséquences futures de nos actions actuelles. Néanmoins, nous pouvons choisir nous-mêmes le sort qui nous sera réservé, c'est-à-dire exactement à ce moment-là dans notre pouvoir de décision.
- L'**effet Kennedy** ne signifie rien d'autre que le fait que le charisme peut être utilisé pour obtenir du pouvoir et de l'influence.
- L'**effet cobra** est une relique de l'époque de la colonisation britannique en Inde, car il y avait une invasion de serpents. Il y

avait une prime sur chaque cobra. La conséquence de cette histoire est que les Indiens ont élevé les serpents, puis les ont décapités et ont empoché la prime. La prime a ensuite été annulée et les gens ont à nouveau relâché tous les cobras, et le problème a pris de l'ampleur avec un fléau encore plus grand.

- L'**effet Kuleshov** a été développé et décrit pour la première fois par le réalisateur soviétique et théoricien du cinéma Lev Kuleshov. Lorsque le cerveau essaie d'assembler les images, comme dans un film, nous ne les interprétons pas de manière neutre, car nous jugeons les personnes que nous ne connaissons pas en quelques secondes.
- L'**effet Lucifer** a été nommé d'après le livre du psychologue social américain Philip Zimbardo. Il s'agit de notre côté le plus sombre et de la façon dont nous sommes sensibles à la tentation. Il s'agissait d'une expérience dans laquelle un groupe d'étudiants volontaires était réparti au hasard entre gardiens et prisonniers, qui travaillaient et vivaient ensuite dans une prison simulée. En l'espace d'une semaine seulement, l'expérience a dû être interrompue car les étudiants s'étaient transformés respectivement en gardiens brutaux et sadiques et en prisonniers émotionnellement brisés. Comme vous pouvez le voir, l'homme est aussi changeant du côté sadique.
- L'**effet Matthieu** a été introduit en référence à une célèbre citation de la parabole biblique des talents confiée dans l'Évangile de Matthieu (chapitre 25, verset 29) : "*Car on donnera à celui qui a, et il sera dans l'abondance, mais à celui qui n'a pas on ôtera même ce qu'il a.*" Cela signifie que le bonheur et le succès sont contagieux.
- L'**effet McGurk** remonte au psychologue du développement Harry McGurk. Il a découvert que trop d'informations sensorielles perturbent notre perception. Il en résulte alors des

réalités singulières, car nous entendons quelque chose de différent parce que nous pensons le voir.

- L'**effet Obélix** a été nommé d'après le Gaulois du même nom dans la bande dessinée Astérix. Il devait toujours regarder avec envie ses amis se fortifier au bar à potions. Mais il n'a rien obtenu lui-même, puisqu'il était déjà tombé dans la marmite de potion quand il était enfant et qu'il en avait été pourvu toute sa vie. Cet effet s'est répercuté sur la vie quotidienne au bureau - et pourquoi ? Qui ne le sait pas quand vos collègues ne vous demandent jamais si vous voulez aller déjeuner ?
- L'**effet placebo** est très connu et décrit que les comprimés qui ne contiennent pas de principe curatif peuvent quand même guérir. Le patient croit en son effet, même s'il n'existe pas.
- L'**effet Pygmalion** ou effet Rosenthal a été décrit par les psychologues Robert Rosenthal et Lenore Jacobson en 1968. Il s'agit essentiellement d'augmenter les performances et la courbe d'apprentissage. C'est ainsi que les choses se sont passées à l'origine : dans le cadre de l'expérience menée à l'époque, ils ont dit aux enseignants qu'ils seraient autorisés à suivre une classe au cours de l'année scolaire suivante sur la base de leurs performances antérieures, et ils l'ont composée des élèves les plus brillants. A la fin de l'année scolaire et de l'étude, ces classes étaient effectivement meilleures que toutes les autres. Mais les psychologues avaient menti. Les classes ont été choisies au hasard. Mais comme les élèves croyaient qu'ils étaient parmi les meilleurs et que les enseignants croyaient également qu'ils étaient plus compétents, les courbes de réussite et d'apprentissage ont augmenté.
- L'**effet Rajkov** remonte au psychothérapeute russe Vladimir Rajkov, connu sous le nom de "méthode du génie emprunté". Ainsi, les sujets de Rajkov ont été mis dans un état d'hypnose profonde, et il leur a été suggéré de devenir, par réincarnation,

une tête marquante de l'histoire. Ces personnes ont même pu développer leurs compétences, qui étaient par ailleurs bien supérieures aux leurs.

- **L'effet de réactance** décrit la tendance psychologique des personnes, des groupes ou des organisations à résister aux évolutions, mais aussi à effectuer des actions interdites de manière secrète ou manifeste.
- **L'effet de récence**, également appelé *effet primaire* ou effet de *récence de primauté*, est un phénomène de mémoire à court terme. Cela signifie que nous nous souvenons mieux des informations plus récentes que des informations plus anciennes.
- **L'effet Ringelmann** décrit les personnes du groupe dont les performances sont inférieures à celles attendues sur la base de la somme des performances individuelles. Il s'agit de la perte de motivation et de la baisse des performances qui en résulte, qui peuvent se produire dans les groupes, ce qui est intéressant.
- **L'effet slashdot** - se produit lorsque, par exemple, une entrée dans un blog peu connu est reprise par un grand site web. En quelques minutes, il y a une énorme ruée de visiteurs, où même le serveur lâche prise. La page a alors été slashdotée.
- **L'effet Streisand** - est un phénomène sur l'internet et se rapporte à Barbra Streisand. Il s'agit de personnes qui tentent de supprimer les informations négatives les concernant sur le web. Le résultat peut être que le phénomène se renforce. L'effet doit son nom à Barbra Streisand, qui a poursuivi le photographe Kenneth Adelman et le site Pictopia.com pour 50 millions de dollars américains parce qu'une vue aérienne de sa

maison s'y trouvait parmi 12 000 autres photos de la côte californienne. Adelman lui-même a affirmé avoir photographié la propriété en bord de mer pour documenter les érosions côtières pour le California Coastal Records Project. Le journaliste Paul Rogers a noté plus tard que l'image de la maison de Streisand était populaire sur Internet.

- L'**effet Valins** décrit le phénomène selon lequel les réactions corporelles, telles que l'accélération du pouls lors de l'observation d'une image, peuvent influencer l'évaluation de cette image. Nous trouvons donc l'image négative ou positive et cela correspond à ce que les caractéristiques de notre corps laissent entrevoir.
- L'**effet Veblen**, également appelé effet de *snobisme*, est un effet de consommation. On l'observe notamment dans le cas des produits dits de prestige ou de luxe. Ici, le prix et la demande augmentent.
- L'**effet de démonstration** est familier à plusieurs d'entre nous, car c'est exactement à ce moment-là que tout part en vrille.
- Les chercheurs sur les couples appellent le phénomène qui provoque régulièrement des tensions dans les relations à distance l'**effet de Noël**. Lors des retrouvailles, les déceptions sont préprogrammées, car chacun a une conception différente de la rencontre.
- L'**effet Werther** L'effet Werther décrit un phénomène d'imitation. Lorsqu'un suicide était déclaré, le taux de suicide augmentait. Citation : L'origine de cet effet remonte au roman de Goethe "Les peines du jeune Werther" de 1774. À l'époque, le livre a déclenché une véritable épidémie de suicide chez les jeunes.
- L'**effet Zeigarnik** remonte au psychologue Bluma W. Zeigarnik. En 1927, elle a découvert que nous nous souvenons mieux des questions sans réponse ou des tâches inachevées. Par

conséquent, l'effet Zeigarnik est aussi parfois appelé *cliffhanger*.

- L'**effet prix zéro** décrit une astuce de vente. L'offre est couplée à une offre supposée d'appât. Le libraire virtuel Amazon, sait à quoi nous faisons allusion, car à partir d'un certain montant de commande, l'expédition des marchandises est gratuite.

Les effets psychologiques sont en partie innés et sont aussi entraînés au cours de la vie. C'est pourquoi un grand nombre de ces effets ont fait l'objet de recherches et d'enquêtes et que des thèses et des faits les concernant ont été établis. Utilisez cet espace entièrement pour vous afin de réaliser vos stratégies et vos objectifs. De même, vous pouvez aussi mieux voir à travers les autres. Chaque effet en soi révèle un résultat très situationnel et significatif. Certains de ces effets sont fantaisistes, amusants, intéressants et témoignent de la profondeur de notre âme.

Le langage du corps - La communication des sens

Lorsque les gens se rencontrent, ils se parlent, mais pas un seul mot n'est prononcé. C'est le langage du corps qui compte. Le monde ne serait sûrement qu'à moitié aussi beau sans les mots, exprimer ce que nous pensons. Néanmoins, nous pouvons très bien nous cacher derrière eux. Le langage corporel, quant à lui, réagit immédiatement et sans hésitation. Là où parfois la voix nous quitte, c'est le corps qui parle et cette communication sans paroles peut se transformer en un véritable succès professionnel. Plusieurs situations évoquent des signaux non verbaux. Cela peut se manifester par la déception, la tristesse, la colère, la joie et la surprise. Même si la peur s'exprime de manière non verbale, nous nous figeons avec elle.

Dans la vie professionnelle, le langage corporel et ses précieuses fonctions ont été redécouverts. Une nouvelle édition, si on le veut. Nous parlons sans rien dire, et le corps est le numéro un en la matière. Avec cette forme d'expression, nous réalisons beaucoup de choses et cela sans communiquer verbalement. Nos métiers sont exigeants et nous nous prenons parfois la tête. Mais pourquoi ne pas utiliser la communication non verbale ? La communication des sens qui captive les autres. Ceux qui savent décoder le langage corporel sont gagnants et font usage de cette capacité, tant dans la vie privée que dans les affaires. La posture, les expressions faciales, les gestes et le ton de la voix viennent compléter la liste. Le langage corporel est une relique des temps passés et nous aide aujourd'hui plus que jamais. Cela fait partie du savoir-vivre et nous communiquons de manière non verbale. Par exemple, le sourire est un signal corporel universel, tout le monde le comprend dans ce monde. D'autres signaux corporels, en revanche, sont spécifiques à une culture et à une région. Un code corporel de la classe extra, car c'est avec le langage corporel que nous nous distinguons. Laissez-vous surprendre par ce type de communication.

Proximité et distance

Chacun devrait respecter les besoins de distance de l'autre. En conséquence, il existe différentes zones de distance.

Zone de distance spéciale

Cela s'applique aux personnes de haut rang. Lors des audiences, celles-ci sont fixées et des protocoles sont émis, dans lesquels les distances sont prescrites.

Zone de distance intime

Ici, en Europe centrale, on suppose une zone de distance de 50 cm. C'est ce qu'on appelle une zone intime.

Zone de distance personnelle

Pour que nous ne nous sentions pas oppressés lors des conversations, il faut un bon 1 à 1,5 m autour de nous. Cet espace de personnalité offre protection et sécurité.

Zone de distance publique

C'est en public que nous avons le plus besoin d'espace. Il devrait donc être de 3 m à l'avant comme à l'arrière. Malheureusement, ce n'est pas le cas dans toutes les régions, si l'on pense aux bus et aux trains bondés.

Dans de nombreuses autres cultures, leurs religions et leurs lois prescrivent la distance. Garder la distance est en général lié au respect nécessaire. Par conséquent, gardez toujours les limites invisibles que nous aimerions aussi avoir.

Le langage corporel est aussi vieux que l'humanité et était utilisé pour la communication. Communiquer silencieusement et pourtant communiquer quand même était déjà en vogue à l'époque. Aujourd'hui, nous utilisons la communication non verbale au travail pour réussir et nous présenter. Sans usage de la langue, bien entendu. Les personnes dotées de ce talent ont déjà accompli du chemin. Pour vous en donner l'occasion, ce livre vous propose de nombreux sujets intéressants. Un guide pour ceux qui veulent progresser dans leur carrière et se redéfinir. Parce que la première impression compte.

Que faisons-nous de bien et de mal et sommes-nous capables de déchiffrer notre interlocuteur ? Le langage corporel est donc soumis au code secret tacite. C'est, pour ainsi dire, la clé du succès. C'est exactement ce dont vous avez besoin pour avancer dans la vie et à tous les niveaux de la société.

Si vous changez, vous changez aussi votre monde et prenez de nouvelles orientations, dit-on. Apprenez à transmettre une valeur ajoutée de manière non verbale grâce au langage corporel. Comment négocier avec le patron, augmenter ma valeur marchande et mieux me présenter en réunion ?

Identifiez et appliquez les signes non verbaux courants. Parce qu'il est établi sur la base silencieuse de la négociation.

Les plus belles citations sur la communication

La communication contemporaine jette des ponts entre les mondes parallèles des générations. "Bienvenue dans notre salle de discussion !" obtient de meilleurs résultats au bureau pour la femme au foyer et la maman que "Combien de fois dois-je vous dire que le petit-déjeuner est prêt ?"

KarlHeinz Karius (*1935), auteur, être humain et consultant en publicité

Source: Karius, WortHupferl-Edition, WortHupferl-Verlag

C'est de lui que l'on peut apprendre à marcher droit - et ce que cela signifie de faire preuve de caractère dans la communication.

Le monde n'a pas empiré, nous disposons simplement d'un meilleur réseau de communication.

Ken Hubbard (1868 - 1930), également Kin, de son vrai nom Frank McKinney, humoriste et caricaturiste américain.

En quête de succès, d'argent et de communication, j'ai été heureux pendant un moment ce matin... quand j'ai entendu les oiseaux chanter.

Damaris Wieser (*1977), poète et parolière allemande

Quand je vois l'incapacité des gens à communiquer en face à face, j'envisage sérieusement d'investir dans des actions de télécommunications.

Damaris Wieser (*1977), poète et parolière allemande

Toute communication est nécessairement banale par son impossibilité.

Peter Rudl (*1966), aphoriste allemand

La communication visuelle dégénère de plus en plus en une complication visuelle.

Carlo Krueger (*1970), designer en communication, Hambourg

La

communication réelle nous permet de ressentir ce que les autres ont ressenti, même s'ils vivaient à des milliers de kilomètres de nous et des siècles avant nous. Il n'est pas vrai que nous n'avons qu'une seule vie ; si nous sommes capables de lire, nous pouvons avoir autant de vies et aussi différentes que nous le voulons.

Inconnu

Il y a longtemps que la communication s'est émancipée du contenu.

Inconnu

Les dispositifs de télécommunication modernes comme le fax n'ont rien rendu plus rapide, mais seulement plus agité.

Inconnu

La communication est au service du Moi.

Jens Wildenhain

Presque toute communication est une chaîne de malentendus.

Friedrich Löchner (1915 - 2013), pseudonyme : Erich Ellinger, pédagogue, poète et auteur allemand.

Parler et écouter, c'est fertiliser et recevoir.

Novalis (1772 - 1801), en réalité Georg Philipp Friedrich Leopold Freiherr von Hardenberg, poète allemand

Source : Novalis, Fragments. Première édition, intégralement révisée, éditée par Ernst Kamnitzer, Jess Verlag, Dresde 1929. Notes romantiques

La véritable communication n'a lieu qu'entre personnes partageant les mêmes idées, celles qui pensent de la même façon.

Novalis (1772 - 1801), de son vrai nom Georg Philipp Friedrich Leopold Freiherr von Hardenberg, parolier allemand

Source : Novalis, Fragments. Première édition intégralement révisée,

éditée par Ernst Kamnitzer, Jess Verlag, Dresde 1929. Fragments
d'encyclopédisme philosophique.

Une communication parfaite peut avoir lieu si tous les individus en sont
exclus.

Norbert Simon (*1963), informaticien et bon vivant

En Allemagne, nous avons une loi de pureté pour la bière, mais pas pour
la communication de masse.

Johannes Dyba (1930 - 2000), évêque allemand, nonce temporaire du
Vatican en Hollande, en Argentine et au Zaïre

Quand quelqu'un arrête de vous parler, c'est qu'il essaie de dire quelque
chose.

Joachim Panten (1947 - 2007), aphoriste et publiciste allemand

On peut dire qu'il y a beaucoup de choses qui sont des axiomes aigus,
par lesquels on a agi et devrait agir sur une vie, si elle est juste, et qui ne
peuvent pas être et sont inventés juste au cours de la conversation -
mais qui pourtant le sont.

Jean Paul (1763 - 1825), de son vrai nom Johann Paul Friedrich Richter,
poète, publiciste et pédagogue allemand.

Mentions légales

© 2021
2ème édition

Tous droits réservés.
Toute reproduction totale ou partielle est interdite.

Aucune partie de cet ouvrage ne peut être reproduite, dupliquée ou distribuée sous quelque forme que ce soit sans l'autorisation écrite de l'auteur.

Représenté par: Konrad Sewell
Contact : Stefan Mähleke / Conrad-Bühre-Weg 3 / 30890 Barsinghausen

Photo de couverture : Carin

Clause de non-responsabilité :

L'utilisation de ce livre et la mise en œuvre des informations, conseils et stratégies qu'il contient se font à vos propres risques. L'auteur ne peut être tenu responsable de tout dommage de quelque nature que ce soit, pour quelque motif juridique que ce soit. Les réclamations en responsabilité concernant des dommages causés par l'utilisation de toute information fournie, y compris tout type d'information incomplète ou incorrecte, seront donc rejetées. Les droits aux dommages et intérêts sont donc exclus. Ce travail a été élaboré et rédigé dans les plus grands soins. Toutefois, l'auteur n'assume aucune responsabilité quant à l'actualité, l'exhaustivité et la qualité des informations. Les erreurs d'impression et informations incorrectes ne peuvent être totalement exclues. L'auteur ne peut assumer aucune responsabilité juridique ni aucune autre forme de responsabilité pour des données incorrectes.

Les analyses, suggestions, idées, opinions, commentaires et textes fournis le sont à titre indicatif et ne peuvent se substituer à une consultation individuelle. Toutes les informations contenues dans ce livre sont correctes au moment de la rédaction. Toute responsabilité pour les conséquences directes ou indirectes découlant des informations contenues dans ce livre est donc exclue.

Renseignez-vous largement auprès de diverses sources et n'oubliez pas qu'en fin de compte, vous êtes le seul responsable de la décision d'acheter ou de le vendre.

Droit d'auteur :

L'œuvre, y compris tous les contenus tels que les informations, les stratégies et les conseils, est protégée par les droits d'auteur. Tous droits réservés. Toute réimpression ou reproduction (même partielle) sous quelque forme que ce soit (impression, photocopie ou autre procédé) ainsi que le stockage, le traitement, la duplication et la diffusion à l'aide de systèmes électroniques de quelque nature que ce soit, entièrement ou partiellement, sont interdits sans l'autorisation écrite explicite de l'auteur. Le contenu ne doit en aucun cas faire l'objet d'une publication sous peine de poursuite judiciaire.