

Les 4 gestes qui tuent votre crédibilité

Dans vos **interactions**, le corps va inconsciemment vous **protéger** contre d'éventuels **dangers** ou inconforts, en adoptant des postures ou des gestes qui peuvent **effriter** votre **crédibilité**.

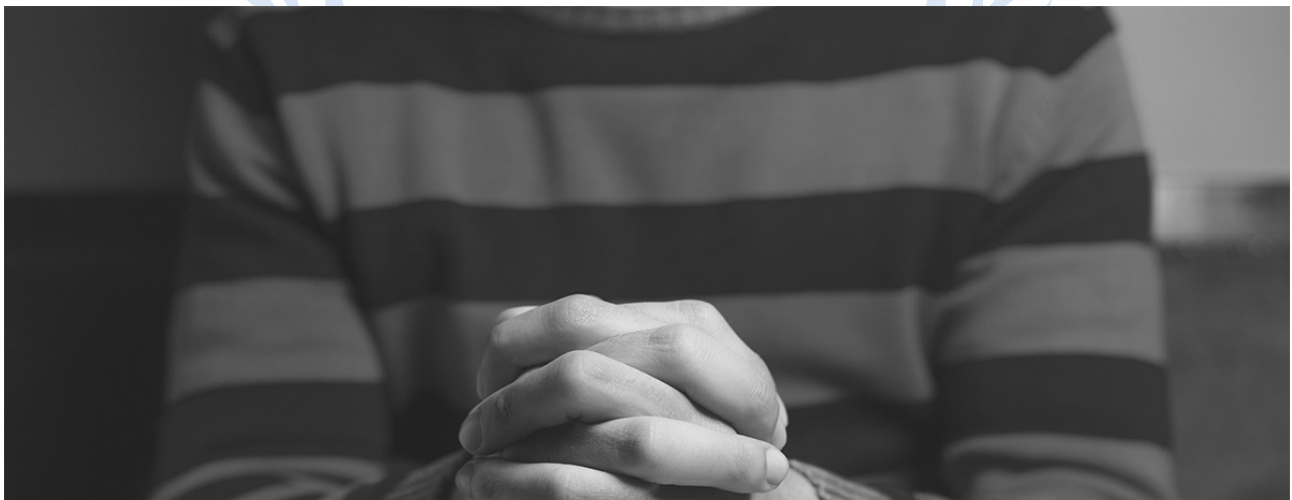
Je vous propose de **détailler**, dans cet article, **4 gestes** qui peuvent nuire à la perception positive que vos interlocuteurs ont de vous.

Pourquoi est-ce important ?

Renvoyer une image positive et **crédible** par votre gestuelle, vous permet de développer votre **attirance non-verbale** et d'avoir plus **d'impact** dans vos relations.

Je vais vous expliquer pourquoi ces 4 gestes sont réalisés et dans quelles situations particulières vous allez y être confronté.

Après avoir lu cet article vous saurez comment **agir** contre ces **4 expressions corporelles tueuses de crédibilité** pour conserver votre **impact non-verbal** dans toutes les situations !



LES 4 GESTES QUI TUENT VOTRE CREDIBILITE

A La confiance en soi et le bien-être produisent des gestes non-verbaux de crédibilité

Votre gestuelle non-verbale renvoie une impression de **crédibilité** à vos interlocuteurs, quand ils en perçoivent inconsciemment de l'**autorité** et de la **confiance en soi**, mais aussi des émotions de **sympathie**.

Quand vous vous sentez bien et non stressé cela se voit dans votre **communication non-verbale** et vous renvoyez à vos interlocuteurs une impression de **fiabilité** et de **confiance** en vous.

Pour faire simple : «soyez heureux !!»

Oui, c'est vrai, ça n'est pas si facile !

Surtout quand la partie de votre cerveau qui commande ces actions le fait sans votre consentement conscient ...

De plus, pour que cette partie du cerveau produise ce type de **gestuelle**, il ne faut **pas** qu'elle soit soumise à une **action de protection** contre un danger ou occupée à sortir le corps d'une situation d'**inconfort**.

Et dans vos interactions, de nombreuses causes peuvent être à l'origine de ce genre de situations.

B La gestuelle attirante anéantie par le cerveau protecteur

La partie du cerveau en charge des situations de **danger** ou d'**inconforts** est le **système limbique**, appelé aussi **cerveau limbique**.

Il a, depuis plusieurs milliers d'années, développé des **automatismes** dans notre communication non-verbale, pour écarter les **menaces** potentielles.

Mais de nos jours, l'Homme risque moins d'être attaqué à coup de massue ou de se faire manger, que de devoir faire face à une personne qui lui est étrangère et qui veut lui parler.

Et même si ces réactions de survie n'ont, dans certaines de vos interactions sociales, plus lieu d'être, elles seront toujours présentes, mais de manière plus subtile qu'il y a 25 000 ans ...

Cependant, comme à cette époque, pour le cerveau limbique, toute **personne inconnue** ou en qui nous n'avons pas confiance, peut être une **menace**.

D. Gilbert, professeur de psychologie à Harvard, disait à ce propos :

«La chose la plus effrayante, la plus merveilleuse et la plus humaine que nous faisons est de mettre nos destins dans les mains de quelqu'un d'autre !»

Votre système limbique en prend bien toute la mesure !

C Tuer la crédibilité non-verbale en protégeant et en réconfortant son corps !

La **confiance** placée en l'autre lors de vos échanges, permet à votre cerveau limbique de produire des **gestes non-verbaux** de bien être et de **crédibilité**, car il considère qu'il n'y a pas de **menace**.

A l'inverse, les **réactions de survie** auront pour but, soit de **protéger** les zones **vitales**, soit, dans des situations de **stress** intenses ou modérées, de **rassurer** et de **calmer le corps**.

Des études scientifiques, dont celle de **D. DeSteno**, Docteur en psychologie sociale à l'Université de Yale, ont prouvé qu'il y avait une **correspondance** entre le manque de **crédibilité** qui émane d'une personne et la production, par son système limbique, de comportements non-verbaux de **protection**.

Les **4** attitudes et **gestes non-verbaux** que je vais vous décrire font partie de ces **tueurs** de **crédibilité**.

Pour une compréhension plus simple, ils seront répartis en 2 catégories :

- Les gestes qui apaisent le corps, appelés aussi **gestes tranquillisants**
- La gestuelle non-verbale de **protection** des parties **vitales**

D Les gestes tranquillisants tuent le stress !

Cette gestuelle non-verbale apparaît lorsque vous êtes dans un état de **stress**, modéré ou intense.

Ils visent à vous calmer, à **diminuer le stress** et à vous rendre plus serein.

Ils calment la tension nerveuse par le biais de **massage**, **grattage** ou **frottement**.

Plus ils sont **présents**, plus votre **stress** est **intense** !

1) Se frotter la nuque

C'est l'un des plus **puissants** gestes tranquilisants pour votre corps.

Il est effectué par le **massage** de votre **nuque** avec une de vos mains, tandis que votre **tête** est légèrement **inclinée vers l'avant**.

Ce geste est réalisé, en cas de stress ou de peur, en réponse au **reflexe pilo-moteur** au niveau de la **nuque**.

Appelé également chair de poule, cette réaction de l'organisme est due à la **contraction** de **petits muscles** reliant le poil à la peau.

Dans une situation qui ne concerne pas directement le non-verbal, il peut aussi être produit pour réguler la température corporelle.

Mais dans le cadre de votre **crédibilité gestuelle**, c'est en cas de **stress** qu'il sera remarqué par vos interlocuteurs.

2) Les contacts main-visage

Le **visage** est un endroit où les gestes tranquilisants sont **très présents**.

Vos interlocuteurs les **remarquent facilement**, d'autant plus qu'ils sont souvent **nombreux** à cet endroit.

Les contacts avec le visage sont un **bon indicateur**, comme tous les gestes visant à apaiser le corps, que vous subissez un **stress** plus ou moins prononcé.

C'est la **fréquence** à laquelle vous allez les répéter qui indiquera à la personne qui vous observe quel est le **degré de stress** dans lequel vous êtes.

Plus il y en a, **plus** le **stress** est **important** !

Un geste tranquilisant **n'arrivant jamais seul** pour calmer la tension nerveuse, vous allez sûrement être amené à en effectuer **d'autres associés** à celui là.

Le **mensonge** est un important générateur de **stress** et les **contacts** avec le visage sont souvent **présents** à cette occasion.

Mais attention, **pas de généralisation** !

Si vous observez à votre tour une personne qui se touche le visage, replacer la situation dans son **contexte** et essayez de **décoder d'autres signes** avant de conclure trop vite ...

3) 3^e: Entrelacer les doigts

Le 3^e gestes qui risque d'effriter votre crédibilité est celui d'entrelacer vos doigts, comme dans un **geste de prière**.

Lorsque vous réalisez cette gestuelle, cela traduit, pour celui qui vous observe, que vous ressentez une **inquiétude** ou un **stress**.

Plus la **surface de contact** avec la peau est **importante**, plus le massage visant à calmer la tension nerveuse est **efficace**.

C'est ici le cas quand tous les doigts sont en contact les uns avec les autres.

Dans une situation particulièrement **inconfortable**, il est possible que vos mains, tout en restant jointes, se **massent vigoureusement**.

Vous aurez l'occasion de retrouver ce geste en **position assise**, à un bureau par exemple mais également **debout**, **devant les parties génitales** ou même au niveau du **sternum**.

Comme certains présentateurs de la météo qui doutent probablement de ce qu'ils vous prédisent ...

E Un geste pour défendre votre buste

1) 4^e: Les bras protecteur du stress

Je vais vous parler d'**une posture** qui peut, lorsque vous voulez la décoder, être **mal interprétée**.

Surtout quant elle n'est pas mise dans son **contexte** et **observée** avec d'**autres signes** allant dans le même sens gestuel : **les bras croisés** !

Mais dans le cas présent vous connaissez bien le **contexte**, car dans cet article, vous n'êtes pas à la place du décodeur mais bien à celle de la **personne observée** !

Votre croisement de bras sera donc observé et à un moment où vous avez **besoin de protéger** votre **abdomen**, zone très sensible du corps où se trouvent vos **organes vitaux**.

Dans ce cas, le geste de croisement des bras va indiquer que vous êtes dans une situation d'inconfort vis à vis de la situation.

Vous allez créer une **barrière** devant votre **abdomen** ou votre **torse**, dans le but de vous **protéger** de la **situation**, des **propos** émis ou de la **personne** qui vous fait face.

Un peu à l'image du petit enfant qui se cache derrière les jambes de ses parents lors de la rencontre d'un inconnu.

Mais dans le cadre d'un échange social, ce besoin de protection ne traduira pas une grande confiance en vous ...

F Votre crédibilité non-verbale en résumé

Vous connaissez maintenant les raisons qui poussent votre corps à **produire des gestes non-verbaux** qui risquent de vous **décrédibiliser**.

Cette gestuelle, vous l'avez compris, est commandée par votre système limbique et il n'est donc pas possible d'agir directement dessus.

Mais il vous est possible de vous créer de **nouvelles habitudes gestuelles**, tout en restant **authentique** dans votre communication non-verbale.

Un **point important** reste à souligner avant de refermer cet article.

Maintenant vous pouvez observer en tant que décodeur, toujours par **2** ou **3**, ces gestes non-verbaux **tueurs de crédibilité**.

Et vous pourrez alors **AGIR**, pour à votre tour **aider** la personne qui les subit ...

Alors les Décodeurs, c'est parti pour mettre en action votre intelligence non verbale !

