

Comment apprendre la communication non-verbale de manière efficace ?

Je vous propose de découvrir, au travers de cet article, quelles sont **les règles d'Or** qui vont vous permettre d'éviter les pièges rencontrés dans l'apprentissage de la communication non-verbale.

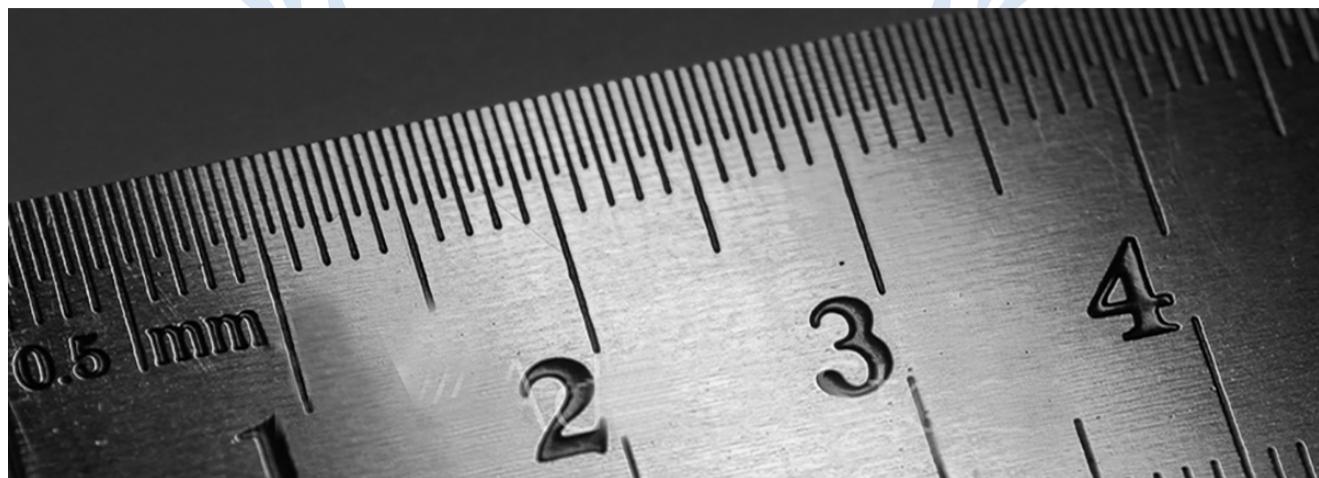
Le but : réaliser des **analyses non-verbales efficaces et fiables à 100%** !

Lorsque l'on commence l'apprentissage de la communication non-verbale, on peut vite se retrouver avec beaucoup d'informations, sans pouvoir les utiliser correctement.

Les interprétations hasardeuses sont alors inévitables.

Pas de panique !

Je vais vous expliquer quels sont **les points essentiels ou règles d'Or** qui vous permettront d'apprendre de manière efficace le langage non verbal, sans avoir recours à la chance.



COMMENT APPRENDRE LA COMMUNICATION NON-VERBALE DE MANIÈRE EFFICACE ?

A Les gestes parlent plus fort que les mots

La communication non verbale, appelée aussi **langage non verbal** ou parfois **langage du corps**, désigne une communication entre deux ou plusieurs personnes et n'ayant recours ni au langage, ni aux mots.

Albert Mehrabian, célèbre professeur de Psychologie à l'université de Californie, a démontré que dans les échanges interpersonnels, seulement **7%** du message était véhiculé par le **canal verbal** (les mots choisis), **38%** par le **canal vocal** (son et intonation de la voix) et enfin **55%** par le **canal non verbal** qui s'exprime au travers des **postures**, des **gestes**, des **expressions faciales**, des **vêtements** ou même du **touché**.

Au delà de leurs valeurs précises, ces chiffres nous montrent l'importance de la compréhension du message donné par le corps pour améliorer la qualité de nos interactions.

B Dans la jungle de l'apprentissage du langage non verbal

Dans l'étude de la communication non verbale, il est parfois difficile de cibler les objectifs, organiser ses premières connaissances et donc de prioriser le flot très important d'informations reçues.

C L'ossature du non-verbal – une prise en main efficiente

Lorsque l'on s'intéresse au décodage du non verbal, on peut le faire par le biais de 2 axes principaux :

- **L'interprétation des gestes** qui vous permettent de décoder les pensées en développant votre côté empathique.
- Avoir un **langage corporel percutant**, qui va renvoyer à votre interlocuteur une image positive et charismatique de vous.

Ces 2 concepts sont la **moelle épinière de l'apprentissage du non verbal**.

Ils permettent au décodeur d'avoir une maîtrise de ses relations et des prises de décisions en toute connaissance de cause.

Mais également de laisser à ses interlocuteurs une image positive et percutante.

Comprendre le langage du corps n'est pas difficile

On peut penser que l'apprentissage de l'analyse non verbale doit être complexe et difficile pour être fiable.

C'est faux !

C'est le présupposé que certains voudraient vous faire croire, mais il n'en est rien.

Le **langage non verbal** est simple car il est programmé dans notre cerveau de manière innée et produit des réactions observables par tous.

Elles doivent cependant avoir été **testées, fondées scientifiquement** et non être issues d'une interprétation farfelue.

Il y a simplement des **règles d'Or** à connaître, reconnaître et appliquer.

D Le Yin et le Yang du non verbal – les 2 facettes du non-verbal

C'est le célèbre concept emprunté à la philosophie chinoise pour désigner des principes à la fois opposés mais aussi complémentaire.

La communication non verbale possède **2 principes fondamentaux** qui en sont l'illustration : **L'inconfort et le bien-être**.

En tant qu'être humain, nous vivons selon ces 2 notions fondamentales.

- **Le bien-être** : Nous sommes à la **recherche constante** de sentiments de bien-être, d'émotions positives et de **tout ce qui les favorise** comme les situations ou les personnes.

- **L'inconfort** : A l'opposé, nous allons éviter ou fuir les situations qui peuvent nous être inconfortables ou stressantes.

Tous les gestes observés peuvent donc être **classés dans l'une ou l'autre** de ces catégories.

Mais cette notion fondamentale peut également vous permettre d'**agir**.

Comme lorsque vous observez **de l'inconfort chez votre interlocuteur**, vous pouvez essayer de le ramener dans une situation de confort ou en prolongeant un état de bien être lorsqu'il s'y trouve déjà.

Pour aller plus loin, vous pouvez regarder cette vidéo de la série 1jour1geste :

E Les 3 règles d'Or pour décoder efficacement le non-verbal

1) – La ligne de référence

Un autre concept essentiel dans l'apprentissage efficace et fiable du langage non verbal est d'**établir une ligne de référence**, appelée également **baseline**.

Derrière ce nom qui peut paraître complexe se cache un principe très simple : connaître le comportement de vos interlocuteurs en temps normal, ainsi que leurs **habituelles gestuelles**.

Cela permet de ne pas interpréter trop vite un geste qui pourrait être habituel chez vos interlocuteurs et non le résultat d'une émotion en rapport avec la situation vécue sur le moment.

Mais vous serez aussi capable d'**identifier un changement**, positif ou négatif, par rapport à son comportement de référence.

Vous pourrez, par exemple, observer ces changements chez un collègue lorsque son supérieur entre dans la même pièce que lui ou chez un ami, excité à l'idée de vous faire une surprise.

2) – Observer en cluster

Pour être sûr de la fiabilité de vos observations non verbale, il est fondamental de prendre en compte **un ensemble de gestes effectués** et non un seul.

C'est ce que l'on appelle observer en **cluster** (terme anglo-saxon pour désigner un petit groupe de ... ou un ensemble de ...)

Il existe une fausse croyance qui est de penser qu'à un geste correspond une seule signification.

C'est malheureusement la source de nombreuses erreurs d'interprétations et c'est aussi fiable que de jouer son analyse à pile ou face!

L'observation en cluster est l'action de regrouper, pendant un temps assez court, un ensemble de gestes fait par votre interlocuteur et ayant une même interprétation.

Pour une analyse correcte, il est souhaitable d'avoir au moins **3 gestes et/ou attitudes** ayant la même signification non verbale.

Il est donc important de **prendre du recul** dans vos observations et de rechercher d'autres gestes qui pourraient avoir la même interprétation.

Pour faire une analogie, observer en cluster dans la communication non verbale est comme regarder un puzzle, il faut un ensemble de pièces pour être assuré de comprendre ce que l'image représente.

Avec cette méthode, vous êtes assuré d'avoir une efficacité redoutable dans vos observations non verbales.

Pour aller plus loin, vous pouvez regarder cette vidéo de la série 1jour1geste.

3) – Le contexte

La dernière des règles d'Or dont je voulais vous parler est de **toujours prendre en compte le contexte** dans vos analyses non verbales.

Le contexte d'une observation est l'environnement dans lequel se trouve la personne.

Elle réagira de manière différente suivant qu'elle se trouve dans une gare, chez des amis ou au travail.

Cela peut également être l'arrivée d'une personne dans une pièce ou se joignant à un groupe et changeant, par sa présence, l'état d'esprit de celui ou celle que vous observez.

Ainsi, après avoir observé et décodé les gestes chez vos interlocuteurs, la prise en compte du contexte va vous permettre d'éviter des erreurs d'interprétations et de répondre à la question «**Pourquoi la personne que j'observe a-t-elle ce comportement ?**»

En prenant en compte le contexte vous allez prendre du recul dans vos analyses non verbales et pouvoir **identifier le déclencheur** du comportement gestuel observé et aller au delà de la simple observation.

F Les règles d'Or de la communication non verbale en résumé

Dans la communication non verbale, l'apprentissage n'est pas nécessairement complexe.

Mais il faut, pour qu'il soit efficace et que vos analyses soit fiable, s'imprégner des règles d'Or que vous avez pu lire dans cet article.

Elles sont les fondements de cet apprentissage.

Et comme le dit le dicton : «on ne fait bien, que ce que l'on fait souvent»

HYPO
Alors : observez, observez et observez !
NOSE