

Langage corporel

Notre corps ne ment pas

Il raconte une histoire à l'aide de signaux subtils. Apprendre à les reconnaître peut nous aider à mieux lire quelqu'un. Et être consciente des signaux que vous vous envoyez à vous-même peut vous aider à vous connecter davantage.

TEXTE JULIKA MARIJN ILLUSTRATIONS SHUTTERSTOCK

Autrefois, nous n'avions qu'à regarder le visage de notre père ou de notre mère pour savoir ce qu'il ou elle pensait de quelque chose. Inconsciemment, nous sommes entraînés dès notre plus jeune âge à lire les comportements non verbaux. Les tout-petits n'ont pas encore celui du corps. Dès que nous apprenons à parler, notre attention se porte en grande partie sur les mots. Pourtant, les mots ne représentent qu'environ 30 % de notre langage. Les 70 % restants relèvent de la communication non verbale. Nos émotions et nos besoins s'expriment par le corps à la vitesse de l'éclair et se reflètent dans notre posture, nos gestes, notre façon de

regarder et nos expressions faciales. Mais aussi, par exemple, dans la distance de notre interlocuteur à laquelle nous nous tenons. En plus d'interpréter inconsciemment ces signaux en une fraction de seconde, nous les émettons également nous-mêmes. Si, par exemple, une amie vous rend visite et que vous vous asseyez ensemble à la table de la cuisine pendant une demi-heure, vous envoyez chacune environ 800 signaux non verbaux. En devenant plus consciente de ces signaux, vous pouvez apprendre à vous connecter davantage.

Autoprotection

Qui ne s'est jamais rendu compte que la personne à laquelle il parle n'arrête

pas de détourner le regard ? Ou que lui-même commence à remuer les doigts lorsqu'il est nerveux ? Alors que les mots permettent parfois de déformer la vérité, c'est rarement le cas avec le langage corporel.

Le corps ne ment pas. Inconsciemment, il montre que nous nous sentons menacés ou, au contraire, en sécurité. En effet, notre corps et nos émotions sont contrôlés par notre système limbique, la partie de notre cerveau qui réagit de manière inconsciente. Cette expression spontanée de notre corps est toujours honnête. Par exemple, si vous parlez à quelqu'un que vous n'aimez pas ou avec qui vous ne vous sentez pas à l'aise, votre corps montrera souvent des signes



d'inconfort, pour vous protéger et vous rassurer inconsciemment. Vous mettez alors, par exemple, une main sur votre cou. Ce faisant, vous créez une petite barrière entre vous et votre interlocuteur. Le cou est en effet considéré comme l'une de nos parties les plus vulnérables. Y poser la main est un geste de protection et, en même temps, on se reconforte subtilement par le contact avec la peau. La salle d'attente du cabinet du dentiste ou du médecin est un endroit où presque tout le monde se sent mal à l'aise. Nous y

sommes presque toujours assis les bras croisés ou serrés les uns contre les autres en regardant notre téléphone portable. On peut considérer qu'il s'agit d'un instinct primaire qui nous permet de nous protéger dans ces moments-là. En croisant les bras, nous couvrons nos poignets ainsi que nos organes vitaux au niveau de l'abdomen. Dans la salle de sport, on voit régulièrement les plus costauds se frotter les bras : une sorte d'autoétreinte qui protège en même temps le ventre. Parmi les autres réactions d'autoprotection à l'inconfort,

Émoji

Dans la communication numérique, le langage corporel n'est pas pris en compte. Par conséquent, un message peut être mal interprété. L'ajout d'un émoji joyeux rend parfois les choses plus légères ou plus amicales. Dans ce cas, l'émoji revêt une vraie fonction.

on peut citer des gestes tels que se frotter les yeux, jouer avec son alliance ou son collier, ou encore tirer sur sa barbe ou arracher les bouloches de son pull-over.

Comportement non verbal

Nous nous imitons inconsciemment mutuellement pour nous connecter à l'autre et établir la confiance, parce que cela suscite des sentiments tels que la compréhension et la reconnaissance. Du point de vue de l'évolution, le mimétisme peut être expliqué comme un moyen de s'adapter à l'environnement et de promouvoir la coopération. Ainsi, lors de réunions, on voit souvent les membres d'un groupe se tenir presque dans la même position. Personne n'y pense et pourtant nous le faisons presque tous. En même temps, nous pouvons aussi utiliser consciemment ce mimétisme pour nous adapter à l'énergie et aux sentiments de l'autre personne.

Par exemple, si vous discutez avec quelqu'un qui prend beaucoup de place, fait des gestes avec les mains et s'assoit en écartant les jambes, vous commencerez à ressentir un lien

plus fort en imitant subtilement ce comportement. Il y a de fortes chances que l'autre personne s'en rendra compte inconsciemment et se rapprochera un peu plus de vous de manière non verbale en faisant des gestes plus petits et en ajustant sa posture corporelle. Les personnes qui travaillent ensemble tous les jours commencent même à se ressembler un peu par leur mimétisme.

Confidentialité

Même une chose aussi banale qu'une poignée de main est révélatrice. Environ trois secondes après ce bref moment de contact, le corps libère de l'ocytocine, une hormone qui nous pousse à être plus doux les uns envers les autres. Selon la psychologue et experte en langage corporel Denise Dechamps, fondatrice de la Body Language Academy Denise Dechamps : « Une poignée de main contient beaucoup d'informations sur

le comportement de domination ou de soumission. Tout le monde connaît la poignée de main molle et l'aversion qu'elle peut susciter. En revanche, quelqu'un qui écrase l'autre main peut donner l'impression d'être trop dominateur. La personne qui retourne la poignée de main et place ainsi sa propre main au-dessus affirme sa domination. Il suffit de regarder ce qui se passe lorsqu'une rencontre entre deux chefs d'État est diffusée au journal télévisé. Il n'est pas rare que le "donneur de poignée de main sous-jacent" donne une tape sur la poignée de main ou sur l'épaule de son homologue afin de reprendre le dessus. »

Pendant la pandémie, nous n'avions plus le droit de nous serrer la main. Les innombrables signaux familiers que l'on rencontre normalement dans les contacts humains avaient disparu. Lors des rencontres, l'ocytocine ne nous aidait plus à nous rapprocher les uns des

autres. Selon Denise Dechamps, c'est la raison pour laquelle les appels vidéo sont si épuisants. « Il est plus difficile de lire les gens en ligne et d'établir un lien de confiance. Ce qui peut aider, c'est de bien regarder la caméra, de sorte que votre interlocuteur ait l'impression que vous le regardez réellement. Vous simulez ainsi la sensation d'un contact visuel. »

Blocage des yeux

Le contact visuel nous permet de capter des signaux qu'émet l'autre personne. Ce n'est pas pour rien que l'on dit que quelque chose est "écrit sur son visage". Lorsque quelqu'un vous regarde directement, cela indique généralement qu'il est intéressé et ouvert. Si vous regardez votre partenaire dans les yeux avec intérêt, par exemple, et que vous le faites encore et encore lorsque vos regards se croisent, l'hormone de l'amour, la phényléthylamine, est libérée. Cela vous rend plus accessibles et plus doux l'un envers l'autre. Et lorsque quelqu'un vous regarde trop longtemps, cela peut sembler menaçant, comme un "regard perçant".

Si vous pensez que les personnes qui mentent sont plus enclines à détourner le regard, il se peut aussi qu'elles vous regardent attentivement pour s'assurer que leur mensonge est cru. Lorsqu'une personne se sent mal à l'aise, elle cligne plus souvent des yeux ou tente d'éviter le contact visuel. Pendant ces moments de blocage, les yeux sont parfois fermés un peu plus longtemps, afin d'expérimenter littéralement les stimuli.

Se comporter en héros

Nous pouvons consciemment utiliser notre posture corporelle pour nous sentir plus puissants et plus confiants. La scientifique américaine Amy Cuddy a donné une conférence TED à ce sujet. À l'université de Harvard, elle a étudié le lien direct entre notre langage corporel et notre état d'esprit. Si nous prenons peu de place et que nous nous protégeons en adoptant une posture un peu plus ramassée, nous nous sentons moins sûrs de nous. Elle a découvert que cela fonctionne également dans l'autre sens : si nous adoptons l'attitude fière d'un gagnant pendant un certain temps, nous finissons par nous sentir plus forts et plus courageux.

En d'autres termes, faites semblant jusqu'à ce que vous le deveniez. La posture de puissance fonctionne de la manière suivante : tenez-vous debout, les jambes bien écartées. Gardez les bras écartés au-dessus de votre tête, comme si vous veniez de franchir la ligne d'arrivée. Votre corps est ainsi plus ouvert et plus long. Vous pouvez également placer vos mains sur les hanches, ce qui vous rend plus large. Maintenez la pose pendant deux minutes pour ressentir une sensation puissante et agréable.



Adoptez la posture fière d'un vainqueur et vous vous sentirez naturellement plus courageuse et plus forte.



l'intérieur. Denise Dechamps peut même lire des informations dans la taille des pupilles : « Des pupilles rétrécies indiquent généralement un sentiment négatif ou une aversion, et des pupilles fortement dilatées témoignent d'une attirance, d'un désir ou d'une excitation. »

Zone intime

La distance que les gens mettent entre eux et les autres, marquant ainsi leur territoire personnel, en dit long sur les sentiments qu'ils éprouvent envers les autres. C'est un autre élément de la communication non verbale qui s'appelle la proxémie. Lorsqu'ils se rapprochent trop physiquement lors d'une conversation, cela peut déclencher un sentiment de malaise. En effet, plus on est proche d'une personne, plus le contact est normalement personnel. Lorsque vous vous sentez mal à l'aise parce que votre interlocuteur est un peu trop proche, vous avez automatiquement tendance à reculer. Votre zone d'intimité

correspond à un cercle d'environ quarante-cinq centimètres autour de vous. Cette distance n'est donc acceptable qu'avec les personnes proches de vous sur le plan relationnel, et non avec des inconnus. C'est ainsi que l'on voit la gêne augmenter lorsque les transports en commun sont bondés et que les gens sont obligés de se tenir collés les uns contre les autres. Selon Denise Dechamps, cela va encore plus loin que la simple distance que l'on met avec les personnes : « Dans les bureaux paysagers ou les open spaces, on voit souvent des gens laisser des choses sur leur bureau, comme pour marquer leur territoire. Ou poser leur sac à côté d'eux sur la banquette dans le train. En faisant cela, la personne donne le signal non verbal qu'elle ne veut pas que quelqu'un s'assoie à côté d'elle. Ce sont toutes des formes d'occupation de l'espace. Et si vous êtes la seule personne assise dans un compartiment de train et que quelqu'un vient s'asseoir pile en face de vous, vous

Faux-semblant

Les rides du sourire près des yeux sont une bonne indication pour savoir si une personne sourit vraiment ou si elle le fait juste pour la photo. Sur les réseaux sociaux, presque tout le monde sourit sur les photos. Mais ce sourire est-il réel ? Voici comment en avoir le cœur net : si quelqu'un sourit vraiment, le muscle orbiculaire, autour des yeux, se resserre et l'ensemble du visage s'y joint. Dans le cas d'un sourire "social", pour la forme, seuls les coins de la bouche se retroussent légèrement et les yeux ne s'expriment pratiquement pas. Et pourtant, quand on sourit, même si l'on ne se sent pas heureux, notre corps produit de la sérotonine. Sourire permet donc automatiquement de nous sentir mieux. Souriez aux passants, il y a de fortes chances qu'ils sourient à leur tour. Et tout le monde est plus heureux !

4x plus aimable

- Établissez un contact visuel
- Offrez un sourire
- Montrez vos paumes
- Limitez l'autre subtilement

serez probablement surprise. Pourquoi cette personne vient-elle s'asseoir en face de vous alors que tous les autres sièges sont libres ? »

Impulsion de réconfort

Lorsque vous apprenez à lire les signaux du corps, vous les voyez soudain partout. Les mots racontent une histoire, alors que le corps dit autre chose. En tant qu'auditrice, vous sentez que quelque chose ne va pas. Regarder ailleurs, se balancer, se frotter le bras... Ces signes subtils montrent que l'autre personne se rassure. Cela favorise la sécrétion de sérotonine, une substance qui supprime l'hormone du stress, le cortisol. Le fait que notre corps nous réconforte en nous donnant ces impulsions qui nous font nous balancer et nous caresser le bras est vraiment merveilleux.

Au lieu de répondre aux mots que vous entendez, vous pouvez jouer sur la communication non verbale. En hochant la tête, en l'inclinant légèrement, vous montrez que vous écoutez attentivement. Cette attitude invitante incitera l'autre à oser se dévoiler davantage, à se sentir en sécurité. Cela peut approfondir le contact. En déchiffrant le langage corporel de l'autre et en utilisant consciemment le vôtre, vous accédez automatiquement à ce qui est vraiment là. 🐦