

Sylvia Bréger EI

Criminologue et conférencière

www.sylviabreger.fr



Les règles essentielles d'un langage non verbal expressif

Ressentir



Exprimer



Influencer

RAPPEL : **Propriété intellectuelle** - @Sylvia Bréger

⦿ Ce dossier téléchargeable gratuitement est la propriété intellectuelle et exclusive de l'intervenante.

Ainsi, ce dossier est interdit à :

- ⊕ l'exploitation, commerciale ou non
- ⊕ la diffusion
- ⊕ la reproduction
- ⊕ la traduction en toute langue
- ⊕ la représentation par tout procédé de communication partiel ou total

Merci de votre compréhension.
S.Bréger

Le langage non verbal expressif...

Le contexte émotionnel importe grandement, que ce soit lors d'une prise de parole en public ou durant une négociation. Comment pouvez-vous exprimer tout votre potentiel corporel ? Dans ce dossier, je vais vous rappeler les règles essentielles pour montrer un non verbal expressif réussi. Ces conseils vous rendront encore plus crédible et dynamique durant vos interactions avec les autres.



Le langage non verbal de votre corps est **un outil de communication à part entière**, il serait dommage de ne pas l'utiliser devant votre auditoire ! Pour être expressif, il faut savoir montrer ses mains et son visage et ne pas se cacher derrière un pupitre, un ordinateur ou des fiches... Soyez libre de toute entrave et communiquez avec votre public.

Ayez une posture puissante – En position assise ou debout, vous devez maintenir une position forte qui donne de la stabilité à votre attitude. **Relevez toujours le buste et mettez vos pieds à la même largeur que vos épaules**. Evitez de vous tenir au fond de votre chaise ou de glisser vos jambes sous cette dernière. **Soyez toujours droit, votre poids uniformément réparti** et communiquez votre message : vous apparaîtrez inébranlable, tout comme le contenu de vos informations.

© photl.com

Abonnez-vous



En savoir plus : [Boostez votre crédibilité + Dossier gratuit !](#)

Communiquez avec les mains – Outre les mots, **appuyez votre message avec vos mains**. Cela dynamise la conversation ! Pour les plus timides, il peut sembler ne pas être évident de s'exposer ainsi. Mon conseil : **laissez vos bras tomber le long du corps** (en position debout), puis laissez-les s'activer pendant que vous présentez votre produit. **Les gestes s'effectuent en hauteur, au niveau du cœur** (pas sur les côtés). En position assise, **laissez vos mains reposer sur la table**. Elles doivent être visibles ! En prenant la parole, elles commenceront à s'exprimer naturellement. **Ne cherchez pas à imposer quoi que ce soit à votre corps**. Ressentez ce que vous dites et laissez le langage corporel faire le reste...

Faites parler l'émotion – Il s'agit plus de verbal que de non verbal mais ce conseil a toute son importance : **vous allez davantage convaincre avec un argument émotionnel** qu'avec un argument rationnel ! Captez l'attention de votre interlocuteur en employant **des images visuelles, des métaphores ou des statistiques...** **Raconter une histoire vraie** donne aussi un sérieux punch émotionnel à votre négociation ! Bref, **concentrez-vous sur les personnes et leurs besoins** plutôt que de simplement leur fournir des informations...

Restez authentique – En ressentant ce que vous dites, vos gestes, expressions faciales et postures sont autant d'éléments qui **transmettent un message qui soutiennent, voire qui amplifient vos arguments de vente**. En laissant votre émotion s'exprimer sans la parasiter, **vous contribuez à favoriser votre charisme, votre honnêteté et votre leadership**. N'oubliez jamais que votre langage corporel est révélateur de ce que vous êtes! **Ne cherchez pas à être quelqu'un d'autre ou à duper votre interlocuteur**. Inconsciemment, cela se ressent et pourrait bien vous faire perdre la partie... Alors, restez vous-même !



© photl.com

Abonnez-vous



Utilisez votre voix – Son fonctionnement offre **un mécanisme puissant** : la variabilité du ton, son inflexion, son accent, ses rythmes et ses silences fournissent une vaste palette émotionnelle. Nous sommes tous attentifs à la façon dont les autres nous parlent et à ce qu'ils ressentent au moment où les mots sont prononcés. Le contenu de ce que vous racontez **doit se combiner avec votre voix** et le non verbal que vous affichez. **Vous devez vraiment croire en votre message**, car c'est cette authenticité qui donnera de la qualité à votre voix et c'est cette qualité qui donnera de la force à vos propos. Ainsi, n'oubliez jamais que **vous devez avoir une conversation avec votre public ou vos clients**, et non pas leur faire un long discours. Alors, regardez-les bien dans les yeux et utiliser votre voix pour mieux les persuader !

En savoir plus : [Comment démarrer une conversation + Dossier gratuit !](#)



+ de 50 fiches-conseils ! A la découverte du langage non verbal

Le sujet du langage non verbal vous intéresse et vous souhaitez comprendre et décoder les gestes à travers un outil pratique que vous pouvez utiliser partout et à n'importe quel moment ? Alors ce guide PDF est fait pour vous et vous permettra d'interagir et de cerner efficacement vos interlocuteurs...

Acheter 

Abonnez-vous





BESOIN D'UN DIAGNOSTIC GRATUIT POUR VOTRE ENTREPRISE ?

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



RÉSERVEZ UNE DATE POUR UNE INTERVENTION INTRA ENTREPRISE

Contact Agence Minds | 06.48.93.70.73

Ou par [mail](#)

CONTACT INFO



BOUTIQUE EN LIGNE

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