LE LANGAGE CORPOREL : CHAQUE GESTE EST EXPRESSION

COMMENT MAITRISER LA COMMUNICATION NON-VERBALE DANS VOS PRESENTATIONS ORALES ?

par Romain Colignon

TABLE DES MATIERES

LE LANGAGE CORPOREL ET VOS PRESENTATIONS ORALES 1
DEVELOPPEZ VOTRE EMPATHIE 3
LA PUISSANCE DE LA GESTUELLE 4
LES GESTES 8
POURQUOI FAIRE DES GESTES ? 8
TYPOLOGIE DES GESTES 9
COMMENT ETRE EFFICACE DANS SA GESTUELLE ? 9
LES MOUVEMENTS DU CORPS..... 11
LE VISAGE 12
POURQUOI REGARDER VOS AUDITEURS ? 13
CONCLUSION..... 13

Plus de la moitié de la communication est non verbale. Vous n'arrêtez pas d'émettre des signaux non verbaux – même à cet instant précis où vous lisez ces lignes. Lorsque vous faites une présentation, que ce soit un exposé, présenter pour vendre, ou bien tout simplement pour partager des idées, les personnes qui vous écoutent jugent votre prestation autant par les mots qui parviennent à leurs oreilles que par les mouvements qu'ils observent. De mon expérience au sein d'un club de prise de parole en public et des nombreuses présentations que j'ai pu donner à titre professionnel, je souhaite partager avec vous dans ce guide comment utiliser votre corps et vos gestes pour transmettre efficacement votre message.

LE LANGAGE CORPOREL ET VOS PRESENTATIONS ORALES

Lorsque vous présentez à l'oral, vous envoyez **deux messages** bien **différents** à votre auditoire : le premier part de votre voix, le second vient de vos gestes, votre attitude et même de votre apparence.

Or, des études scientifiques *(Mehrabian – 1967)* ont montré que plus de la moitié (55%) de la communication interpersonnelle prend forme de manière non verbale. Lorsque vous parlez devant un auditoire, les personnes qui le constituent jugent certes votre message oral mais au moins tout autant votre attitude. Ils vous observent autant qu'ils vous entendent.

A l'oral, il est donc possible de **clarifier et de donner du poids** à vos arguments grâce à votre communication non-verbale. Il s'agit de votre arme secrète pour convaincre vos auditeurs de la *sincérité* de vos propos, de votre *engouement* et de votre *engagement*. Cependant, votre langage corporel peut à l'inverse complètement vous desservir en *contredisant* vos paroles ou en *distrayant* inutilement votre auditoire. Parlez devant un auditoire est, pour beaucoup de personnes,

stressant. Le *rapport Bruskin (1973)* avait montré que parler en public est la plus grande peur des êtres humains (mourir arrivant à la 7ème place).

Alors que vous cherchiez à informer (exposé, discours), convaincre (vendre un produit) ou à inspirer (toast de mariage), vos mouvements et votre attitude doivent absolument être **en cohérence** avec ce que vous dites.

Mais je dois vous accorder que ceci est plus facile à dire qu'à faire. Pour faire des présentations orales qui impactent vraiment, il faut que vous ayez en premier lieu **conscience de votre propre langage corporel**. C'est vraiment le point de départ. Et comme vous ne pourrez jamais ne pas l'utiliser dans vos présentations, le tout est de vous en servir de manière efficace.

Voici l'objectif de ce guide : vous apprendre à **maitriser votre corps**, véritable outil de votre communication à l'oral. Au fil des chapitres, vous allez comprendre la façon dont votre *corps influence* votre auditoire, quelles sont les *informations qu'il transmet*, pourquoi *maitriser sa gestuelle* revient à *dompter sa nervosité* et surtout faire que vos gestes soient aussi éloquents que vos paroles.

Vous apprendrez en particulier quelle **posture** adopter, quels **gestes** employer, quels **mouvements** du corps sont efficaces et à utiliser judicieusement, les **expressions du visage** ainsi que la notion de **regard circulaire** pour avoir un impact positif sur votre auditoire.

Il ne vous restera plus qu'à mettre en pratique ce que vous allez apprendre pour **époustoufler** votre auditoire dans vos prochaines présentations.

CHAQUE GESTE EST EXPRESSION

Lorsque vous présentez à l'oral, c'est en principe pour transmettre un message qui a de l'intérêt. Et pour convaincre, vous devez avoir l'air convaincu, avoir un air sincère et transparaitre **l'enthousiasme** de votre sujet. Vos mouvements et votre expression corporelle doivent venir confirmer vos propos.

Je vous invite à méditer cette citation du philosophe et poète américain Ralph Waldo Emero « *Ce que vous êtes parle si fort qu'il n'est pas possible d'entendre ce que vous dites* ». Les personnes à qui vous parlez ne jugent pas seulement ce que vous racontez : elle vous jugent vous ! Oui vous, et ceci est l'une des grandes raisons de cette peur viscérale de la prise de parole en public. Si votre auditoire n'est pas sûr de votre sérieux et de votre sincérité, il se fermera comme une huitre à vos arguments.

MALADRESSES NON-VERBALES

Je viens de prendre place dans mon fauteuil. La salle de conférence est remplie et dans quelques instants s'apprête à démarrer un exposé scientifique très attendu sur les dernières trouvailles de l'infiniment

petit. Sous les applaudissements polis des participants, le chercheur monte les marches d'un pas lourd, les yeux rivés sur ses pieds délaissant l'assistance du regard. Sitôt derrière le lutrin, il laisse échapper un soupir dans le micro puis pose sa liasse de papiers désordonnés devant lui. Il ajuste ses lunettes sur son nez tout en nous regardant par dessus, se racle la gorge une fois deux fois puis l'œil rivé vers le fond de la salle marmonne : « *Je suis très heureux de pouvoir faire cette présentation aujourd'hui* » et « *J'ai un message important à vous transmettre* ».

Je tourne ma tête vers mon collègue qui me regarde également surpris. Autour de nous, même scénario : des regards interloqués. Certains membres de l'assistance sont déjà retournés consulter leurs mails, l'ordinateur sur les genoux. Pour toutes ces personnes, la présentation aura duré… *10 secondes.*

Pourquoi ?

Ce chercheur est l'unique responsable de ce carnage : son langage corporel en plus d'être patachon, pire, contredit ses dires de manière flagrante. Dans ce cas, on ne croit que ce que l'on voit. Il a beau dire qu'il est heureux d'être là – tout son corps crie : « Je serai mieux derrière ma paillasse à faire mes expériences ». Alors qu'il annonce avoir un message important à transmettre, sa posture dit tout l'inverse, qu'il n'en croit rien, son expression laisse entendre qu'il se désintéresse totalement de ses auditeurs.

Pourtant aucune de ces maladresses non-verbales n'est voulue, il n'y fait pas exprès. Elles sont le fruit de l'inexpérience et du stress probablement. Elles n'en condamnent pas moins ce malheureux chercheur à passer pour quelqu'un de nonchalant et d'indifférent. Ce qu'il n'est probablement pas.

Ce que vous êtes s'exprime bien plus dans vos gestes que dans vos paroles. Tout en vous écoutant, votre public va de manière inconsciente vous observer afin de déterminer si vous :

- êtes **sincère** et si vos dires ne sont pas qu'artifices
- voulez vraiment être là à leur parler
- **êtes convaincu** ce que vous dites
- **maitrisez** votre sujet
- vous **souciez** d'eux

DEVELOPPEZ VOTRE EMPATHIE

Si, comme nous venons de le voir, votre attitude a un tel impact sur les personnes qui vous écoutent, c'est en partie à cause de **l'empathie**.

L'empathie est la capacité de pouvoir partager les **émotions** et les **sentiments ressentis** par une autre personne. Les personnes qui savent interpréter le langage du corps, telles les Décodeur d'élite, font preuve de

grande empathie. Lorsque vous parlez, les gens de l'auditoire ont tendance à se calquer sur votre attitude. En conséquence, comme le langage corporel est intimement lié aux pensées des gens et vice-versa, le public ressent les mêmes émotions que vous derrière le pupitre. En effet, votre public, par simple mimétisme, devine ce que vous ressentez et réagit en conséquence. D'où l'importance de **traduire fidèlement** vos sentiments dans votre langage corporel.

Par exemple si vous avez l'air *détendu* et *confiant*, votre public et bien se détendra de lui même et se sentira en confiance. Si vous leur *souriez*, ils vous trouveront sympathique et vous rendront votre sourire. Plus encore, si votre public est convaincu de votre sincérité et de votre intégrité, il vous écoutera attentivement et prendra votre message de manière objective.

Revers de la médaille, si vous leur semblez *mal à l'aise*, stressé, l'assemblée aura tendance à se crisper. Si vous froncez les sourcils (faites le test avec la prochaine personne que vous croisez, vous allez voir c'est étonnant) elle va automatiquement faire la même chose. Si vous ne cherchez pas l'assistance avec les yeux mais fuyez du regard, certains se sentiront exclus. Si vous bougez dans tous les sens, ils auront l'impression que vous ne maitrisez pas la situation et ne croiront pas un mot de ce vous leur dites. Vous ne voulez évidemment pas ca.

LA PUISSANCE DE LA GESTUELLE

Ce qu'il faut, c'est **souligner** votre message, **ponctuer** votre présentation avec des gestes. Cela aidera considérablement votre auditoire qui saura et pourra jauger vos sentiments et votre attitude. Une bonne gestuelle, c'est comme proposer un raccourci à l'accessibilité de votre message et votre auditoire vous en remerciera. Mais ceci n'est pas le seul avantage de la gestuelle bien maitrisée.

1) LES GESTES ATTIRENT LES YEUX ET L'ATTENTION

Vous remarquerez que cette phrase peut à la fois être prise pour un bien comme pour un mal. **Tout ce qui bouge suscite notre attention,** l'instinct de survie est en cause. Ce qui bouge peut potentiellement être dangereux.
Cependant l'**absence de mouvement tue l'intérêt.** Pour l'anecdote, avez-vous remarqué que tous les journaux télévisés sont truffés de scènes d'action ? Et peu importe l'importances de nouvelles du jour, la première à l'antenne sera toujours celle qui apportera des images choc'. Il faut que l'actualité soit visuellement riche en images pour que l'attention du spectateur soit captée et qu'il reste assis devant sa télévision. Mêmes si d'autres nouvelles ont plus d'importance, ce sera toujours celle avec les images les plus vives qui passera en premier à l'antenne. **Si l'immobilité ennuie, le mouvement anime.**

Ajoutez à cela que l'information est **mieux transmise** et **mieux retenue**

lorsque le message passe par **tous les canaux sensoriels à la fois**. Même si inconsciemment, on se fie plus à la vue, ce qui impacte vraiment, c'est lorsque l'information est **vue** et **entendue**.

Pour profiter de cet aspect humain de l'apprentissage, vous comprenez maintenant pourquoi il est important d'insérer des **marqueurs visuels**, des gestes qui vont venir **renforcer** l'impact de votre message et venir graver vos propos dans l'esprit de vos auditeurs.

2) LES GESTES ET LA VOIX VIENNENT PIMENTER LE SENS

Lorsque l'on rédige un texte ou en en lisant un comme ce guide par exemple, on dispose d'un vaste **répertoire de signes** pour venir ponctuer le message : *la virgule, les poinst d'interrogation, les points virgule...* Et bien il faut savoir que votre expression orale dispose également d'une panoplie d'outils afin de **ponctuer votre message** et faire ressortir les éléments qui ont de l'importance et ainsi conférer de la puissance et de la vitalité à vos mots. J'entends par là la **variation de la tonalité**, les **silences** (très importants).

Pour ponctuer votre message, la **voix** est donc le premier outil, mais il faut également être conscient que les gestes, les expressions du visage, le regard, apportent également pour beaucoup dans cette ponctuation. Il joue même un **rôle essentiel**.

Afin de produire l'impact optimal, les **composantes vocale** et **gestuelle** doivent être en **cohérence**. Plus riche sera votre palette de communication (mots, voix, gestes), plus la transmission de votre message sera efficace.

3) BOUGER ATTENUE LA TENSION NERVEUSE

Il est normal d'avoir peur de parler devant les gens. Comme je le disais, c'est la peur n°1 des hommes. Même les grands orateurs ont toujours une *légère appréhension* avant de se lancer sur la scène. Mais ceci est une bonne nouvelle, cela veut dire que l'on a envie de faire une **excellente impression**. La simple chose que vous ne pouvez pas vous permettre c'est la *peur panique* (qui pourrait vous paralyser).

Quand on a peur, des réactions de 3 ordres sont provoquées :

- **psychologiques,**
- **émotionnelles** et
- **physiologiques**.

Les deux premières réactions s'évanouissent relatives vite lorsque vous avez confiance en vous. Autrement dit, dès que vous avez relativement d'expérience et que vous maitrisez le thème dont vous parlez.

Présentez devant une assemblée stimule la sécrétion de **l'adrénaline**, une hormone qui fait augmenter l'influx nerveux. Des exemples parmi d'autres, que vous connaissez certainement, sont les *battements accélérés du cœur,* la *respiration*

haletante, les *muscles* qui se *raidissent*. Quand vous n'avez pas les moyens de congédier cet excès de tension, et bien vous avez l'air crispé.

Comme votre corps sous l'effet de l'adrénaline va toujours chercher à se contracter, apparaissent des gestes complètement involontaires qui vont venir distraire votre auditoire.

Dommage, ce n'est pas du tout dans votre intérêt. Il est donc important de s'imposer et de faire des gestes calculés où vous allez mettre toute cette **énergie** au service de votre message.

5 ASTUCES POUR AMELIORER VOTRE MESSAGE CORPOREL

Je crois que vous avez désormais compris qu'il est important de maitriser votre langage corporel. Maintenant, vous êtes en droit de me demander : Comment faire ?

Si vos mouvements sont en cohérence avec vos paroles, vous renforcerez fortement la portée de votre présentation.

Faire des gestes adéquats. Cela reste **transparent** pour votre public. Il ne sait pas pourquoi il est pendu à vos lèvres mais vous, vous le savez, c'est parce vous avez la **bonne gestuelle.**

A l'inverse si vos gestes contredisent vos mains, le cerveau de votre auditoire lui envoie un avertissement qui lui dit : « *Je ne sais pas ce que c'est mais il y a un truc qui est louche chez lui/elle* ».

1) SUPPRIMEZ LES TICS GENANTS

La prochaine fois que vous assisterez à une présentation vous allez certainement remarquer des tics gênants chez l'orateur.

Des novices auront tendance à *s'accrocher au pupitre quand il y en a un, à serrer desserrer leurs doigts autour d'un stylo, tapoter des doigts sur la table, s'humecter les lèvres avec la langue, se balancer de gauche à droite, et j'en passe.*

Vous allez là une **extériorisation** de manière complètement inconsciente du *stress* et de l'*anxiété naturelle*.

Parfois, nous sommes conscients de ces *tics*, de ces *manies verbales* Afin d'identifier les vôtres (moi je suis par exemple le champion du passage de langue sur les lèvres) faites l'exercice de parler devant une caméra. Vous allez voir, c'est flagrant. Car avant de supprimer ces tics, il faut d'abord que vous en soyez **conscient**. Sauf que sans aide c'est impossible. Filmez-vous et regardez vous ou lors de votre prochaine présentation, demandez à un collègue ou à un ami de noter tous les gestes parasites qu'il repère.

Ensuite, à chacune de vos présentation et bien tentez de **supprimer un tic à la fois**. Il est important de garder toujours vos défauts à l'esprit. Attaquez-les un par un (tous de front vous n'y arriverez pas) et vous verrez qu'avec le temps, ils vont disparaître.

2) RESTEZ VOUS-MEME

Même si ceci est plus facile à dire qu'à faire, il y a une **règle essentielle** de l'expression corporelle, c'est de **rester vous-même**.

De nos jours, faire une présentation, ce n'est pas vouloir épater la galerie avec des *tournures exceptionnelles* mais bel et bien de communiquer pour partager ses idées, ce n'est pas un spectacle - il est donc inutile de vouloir imiter quelqu'un d'autre, de se donner un rôle, laissez simplement votre corps traduire ce que vous pensez, ressentez et dites. Il faut chercher **à être authentique, vrai** comme si vous étiez avec vos proches. Et vous verrez, tout ira bien.

3) VOTRE CORPS EST LE REFLET DE VOS PENSEES

Dale Carnegie, le « père du discours moderne » disait « une personne qui se laisse guider par ses sentiments agit naturellement et spontanément, révélant son véritable moi. L'orateur intéressé est d'ordinaire intéressant »

Si le sujet de votre présentation vous passionne si vous croyez en ce que vous dites, si vous voulez vraiment transmettre vos idées, vos gestes viendront s'imprégner de ce sentiment et s'accorderont d'eux-mêmes de manière inconsciente et naturelle. Vous n'aurez pas besoin d'y penser.

4) DONNEZ VOUS CONFIANCE EN PREPARANT VOS PRESENTATIONS

En général le stress vient d'un *manque de préparation*. Rien ne vous réconfortera plus que de maitriser ce que vous avez à dire. En étant préparé, vous ajoutez une **corde essentielle** à votre arc, vous vous ajoutez de la **confiance**.

En connaissant votre présentation sur le bout de doigt, vous êtes **tourné vers l'extérieur**, vers votre auditoire et il aime ca, il aime que vous vous intéressiez à lui. A l'opposé en étant mal préparé, vous restez *bloqué* sur vos pensées, *centré* sur vous-même.

En étant prêt, vous mettez toutes les chances de votre côté pour ne pas faire de gestes incohérents. Vous avez moins de mal à être et à paraître naturel et à réagir spontanément. Presque sans aucun effort, vous rayonnez la **sincérité**, le **sérieux** et l'**enthousiasme** !

La préparation la plus efficace est de répéter mais il ne faut pas que ce soit du « par cœur » : la concentration que nécessite de réciter par cœur fausse la donne et ne fait pas naturel du tout. Et puis en se concentrant sur chaque mot (et en tâchant de ne pas en oublier), cela en devient carrément *asphyxiant*. Préparez vos présentations en faisant simplement en sorte de **bien connaître votre sujet** avec un **plan** contenant les **différents points fondamentaux,** et tout ira bien.

5) C'EST EN FORGEANT QUE L'ON DEVIENT FORGERON

Essayez de faire de **plus en plus** de présentations en faisant attention à votre langage corporel. A chaque nouvelle présentation, fixez-vous un

objectif concret : « *Aujourd'hui, je vais uniquement prêter attention à tel tic ou telle posture.* »

Si vous ne pouvez pas faire beaucoup de présentations, prenez la parole aussi souvent que possible lors de réunions de travail, de groupe ou de famille. Levez-vous pour porter un toast, etc… En incorporant les conseils de ce guide, vous allez petit à petit maitriser votre langage du corps afin qu'il devienne un **allier** dans vos présentations.

LES GESTES

Le **geste** dans sa définition est le mouvement du corps qui souligne un **point**, une **idée** une **émotion**. S'il est possible de réaliser des gestes avec pas mal de parties de notre corps, tous viendront pour la plupart de **vos mains.**

Et oui les mains sont très **expressives** contenant le plus grand nombre de connexions nerveuses avec le cerveau et il est important de savoir s'en servir.

Même si l'on peut observer de légères différentes selon les cultures, les gestes ont toujours un sens précis. Un geste qui n'est pas calculé peut être **évocateur** s'il est justifié dans le contexte et bien mis en évidence, s'il a le même sens pour le public que pour l'orateur et surtout s'il reflète ce que dit le présentateur ainsi que sa personnalité.

POURQUOI FAIRE DES GESTES ?

Tous les bons orateurs font des gestes. Parce que ces derniers sont, pour un large public, la forme non verbale la plus expressive. Aucune autre forme d'expression corporelle n'offre autant de possibilité de rehausser l'intérêt d'une parole. Les gestes :

- **donnent de la clarté et étayent vos propos :** cela facilite la compréhension de ce que vous dites
- **donnent de la profondeur à vos idées** : offrent des images visuelles aux mots.
- **mettent l'accent et amplifient vos phrases** : au point d'exprimer vos sentiments et vos opinions
- **atténuent la tension nerveuse**
- **sont un support visuel :** sur quoi l'œil peut rester fixé et les gestes aident à retenir
- **captent l'attention car ils se voient de loin :** les gestes sont extrêmement pratiques lors d'une présentation dans une grande assemblée. Vos expressions faciales et de regard (que vous allez découvrir bientôt) ne toucheront qu'une minorité de gens, ceux de devant.

TYPOLOGIE DES GESTES

Bien que le nombre de mouvements soit incalculable, il est possible de classer vos gestes dans différentes catégories :

- **Les gestes rhétoriques** : ils servent à donner de l'amplitude aux mots. Ils peuvent signaler de l'ardeur ou du tonus. Le poing qui se ferme par exemple peut traduire une émotion vive, de la colère ou de la détermination

- **Les gestes évocateurs** : ils expriment des idées, des images symboliques qui aident le présentateur à créer une certaine ambiance autour du thème qu'il aborde. La main paume vers le haut pourra traduire une offrande, une proposition. Un haussement de l'épaule, de l'ignorance…

- **Les gestes qui mobilisent** : il s'agit de montrer que votre auditoire doit faire quelque chose. Si voulez qu'il réponde à une question, qu'il se lève, levez la main et dite : « *Qui a déjà fait ca ?* » Il s'agit de montrer l'exemple pour que les gens vous suivent et se sentent concernés par votre question

COMMENT ETRE EFFICACE DANS SA GESTUELLE ?

On a vu que les gestes reflètent votre personnalité. Alors ;

1) RESPECTEZ QUI VOUS ETES

Quand vous faites une présentation, avez-vous toujours tendance à utiliser vos mains pour compléter vos paroles ?
Il est fort probable que oui car on a tous le réflexe de parler avec des signes peu importe notre culture ou notre nature. Si vous tentez de ne pas consciemment bouger, le résultat est pire car cela augmente la tension nerveuse.

Si l'on tente d'imiter quelqu'un d'autre, ce n'est pas vraiment mieux. Car pour le public le message non verbal envoyé sera que vous essayez de le tromper. **Gardez les gestes que vous faites d'instinct. N'essayez pas de les changer.**

2) CREEZ LES CONDITIONS PROPICES AUX GESTES

Les gestes doivent être une projection instinctive de vos pensées et de vos émotions, comme une sorte d'écho de votre point de vue personnel sur le message que vous voulez livrer à votre auditoire.

La seule idée que vous devez garder en tête, c'est de communiquer. Vos mains sont la dernière chose à laquelle vous devez penser lorsque vous parlez. Il faut simplement faire en sorte que chaque geste aille de soi. En étant inspiré et plongé dans votre sujet (s'il est bien préparé

comme vous l'avez vu plus haut), ceci vous permettra instinctivement de faire le geste équivalent à la parole juste.

3) ADAPTEZ VOTRE GESTUELLE À VOTRE SUJET

Ce que vous faites et ce que vous dites doivent être en **symbiose**, en **cohérence** sinon votre présentation ou du moins le passage concerné paraitra *indigeste*, *artificiel* voire *hilarant*.

Il faut donc que chaque geste soit justifié au propos pour que votre auditoire remarque l'effet et non le mouvement lui même qui pourrait paraître justement hors propos.

Il est important de mesurer la **force** et la **fréquence** des gestes. Par exemple un mouvement de la main plein de vigueur va venir illustrer des mots fortement teintés d'émotions.

4) FAITES DES GESTES POUR CONVAINCRE

Pour donner **l'impression désirée**, le geste doit être entier, vif et complet. S'il est *bâclé*, en *demi teinte* ou *furtif*, cela laissera indifférent votre assemblée et suscitera certainement l'interrogation.

Le mouvement d'une main s'amorce toujours au niveau de l'épaule (si vous pensez à y mettre de l'amplitude, cela se fait automatiquement). L'erreur serait de commencer ce mouvement au niveau du coude où l'amplitude pour reprendre les mots juste au-dessus serait en demi-teinte.

5) SYNCHONISEZ GESTE ET PAROLE

Un geste se **décompose** typiquement en **3 parties** :

- **l'amorçage,**
- **le mouvement** proprement dit et
- **le repli** dans une position initiale.

Dans la première phase, le geste quitte sa position d'équilibre afin de mettre en place la préparation du geste. La seconde phase est le geste proprement dit et la troisième phase ramène le corps dans son état d'équilibre, c'est-à-dire à sa position de départ.

Cet enchainement de phases doit être fait si harmonieusement que seul la phase centrale (mouvement) doit être perceptible par le public et en règle générale, c'est bien ce qui se passe.

Le choix du moment d'exécution comme la chute d'une blague par exemple est aussi important que le geste en lui-même. Il doit tomber (ni avant ni après), c'est à dire au moment pile du mot qu'il doit accompagner.
L'amorce, elle, peut débuter bien avant. Il est d'ailleurs possible grâce à l'amorce d'effectuer une sorte de « bande–annonce » du geste en engageant le geste plusieurs secondes à l'avance jusqu'au moment souhaité !

Pour revenir à la position de départ il suffit généralement de laisser le bras retombé le long du corps de manière

naturelle, sans se précipiter évidemment.

Par ailleurs, il est difficile de mémoriser des gestes avant votre présentation. Si vous essayez de mémoriser un geste pour vouloir le placer, vous aurez de fortes chances de l'exécuter à contre temps ce qui aura l'effet escompté inverse.

LES MOUVEMENTS DU CORPS

Après les gestes, passons maintenant aux mouvements du corps. Rien ne frappe plus un auditoire que le **mouvement d'un corps dans son ensemble** : des déplacements dans l'espace, un changement de posture peuvent devenir votre allier tout comme votre ennemi juré.

Il existe 3 avantages de maitriser les mouvements de son corps :

- ils tendent à confirmer et à renforcer vos propos
- ils parviennent toujours à attirer l'attention du public
- rien n'aide mieux que le mouvement pour diminuer sa tension nerveuse

A l'inverse, si les mouvements sont mal faits, ils se retourneront contre vous.

Il y a heureusement une **règle simple** pour profiter des avantages sans les inconvénients :

« NE BOUGEZ JAMAIS SANS RAISON »…

car l'œil est attiré perpétuellement par le mouvement, tout changement de position ou de posture attire l'attention.

Si votre mouvement est lié à votre discours parfait ! Mais si vous en faites trop, cela va déstabiliser votre public.

Comme vous l'avez compris au début de ce guide, on est vite lassé par un l'immobilité. C'est pourquoi bouger est important mais il faut bouger avec parcimonie afin de ne pas désorienter votre public. Il s'agit donc de bouger suffisamment pour garder l'attention mais ne pas lui faire perdre le fils de ce que vous dites.

Les **mouvements involontaires** retiennent également l'attention et sont malheureusement fréquents dès qu'une tension nerveuse s'installe. C'est pourquoi lorsque l'on débute on a tendance à se bercer, se balancer de gauche à droite, faire les 100 pas sans s'en rendre compte.

Les mouvements permettent également de clarifier vos propos. Même si leur effet est moins précis qu'un geste ils peuvent donner du relief à votre discours :

- Un pas en avant pour mettre en avant un point important
- Quelques pas en arrière pour laisser votre public réfléchir à la dernière idée exposée

- Un pas de côté, pour amorcer la transition d'un sujet ou d'une idée

Il existe également le **mime** qui est le mouvement du corps par excellence. Par exemple si vous parlez d'un pianiste, prenez la liberté de vous asseoir, et de mettre les main devant vous pour imiter l'artiste. Quoi de mieux qu'une illustration vivante ?

La dernière fonction du mouvement est la plus aisée à comprendre mais pas forcément la moins utile, il s'agit de vous déplacer. Quand on expose, on est amené à changer de position que ce soit pour aller montrer un graphique sur un écran, déposer des documents sur un table. Tout l'art réside à marcher de manière **décontractée** et **fluide**.

LE VISAGE

Après avoir étudié les gestes et les mouvements du corps, passons désormais quelques instants sur le visage.

Autant pour les joueurs de poker, l'impassibilité du visage est un atout, autant pour le présentateur, c'est un terrible handicap.

En tant qu'orateur, votre visage est scruté en long en large et en travers.

Pourquoi ?

Il s'agit peut–être de simple politesse mais surtout l'auditoire cherche à y trouver des indices non-verbaux sur vous.

En effet le visage traduit énormément les sentiments. Le visage, comme dirait le Dr. Matsumoto, professeur de psychologie à l'université de San Francisco, est l'endroit du corps où il est possible de trouver le plus grand nombre d'informations sur les opinions, les sentiments et les émotions.

Le visage est donc une sorte de **baromètre psychologique**. Comme il est scruté en long en large et en travers, il est nécessaire de réprimer toute mimique inutile sans rapport avec vos sentiments profonds, comme les tics qui refont si facilement surface lorsque l'on est stressé.

Lorsqu'une tension nerveuse s'installe, nous cherchons l'apaisement dans une multitude de gestes et de mouvements du corps gênants. Le visage n'est pas épargné par ce phénomène car il fait travailler les muscles faciaux pour évacuer le stress. Voici quelques exemples :

- **Avoir les dents serrées,**
- **S'humecter ou se mordiller les lèvres,**
- **Retrousser les coins de la bouche,**
- **Plisser le front ou les yeux**

Dans ces mouvements du visage, le public y voit toujours des signes de nervosité, d'insécurité, d'inexpérience. Ce dernier devient

alors anxieux et n'écoute plus de manière aussi attentive le message.

Le **sourire** est une arme redoutable pour instaurer un rapport de sympathie et de montrer que vous êtes heureux de partager vos idées avec eux et que cela vous plaisir d'être présent.

LE REGARD CIRCULAIRE

POURQUOI REGARDER VOS AUDITEURS ?

C'est la meilleure façon **d'attirer leur attention** et de les impliquer *personnellement* dans votre présentation. A l'inverse, en fuyant les auditeurs du regard, vous rompez le lien et la relation qui est si importante pour faire passer votre message.

Peu importe la taille de l'auditoire, l'auditeur veut être perçu comme important et sentir qu'il existe un lien unique entre vous et lui, et que vos propos visent à le convaincre lui.

Comme vous l'avez lu au début de ce guide, une présentation est avant tout une discussion, certes structurée mais bel et bien une discussion.

Il faut donc regarder son auditoire comme s'il s'agissait de vos amis. Si vous ne regardez pas chaque personne, elle se sentira négligée.

En fixant votre auditoire, vous l'obligez à ce qu'il vous écoute, comme un prof qui regarde ses élèves. En plus, le regard de votre auditoire est une formidable source de motivation car vous avez un retour direct :

- Comprend-t-on bien ce que vous dites ?
- Sont ils attentifs ?
- Acceptent-ils vos arguments ?

La présentation devient à partir de ce moment là un **réel échange**. En sachant comment vous êtes perçu à travers le regard de l'auditoire et surtout comment est perçu votre message, vous pouvez adapter ou non votre présentation et jaugez finement leurs pensées.

Il est donc important d'établir un **rapport personnel par le regard**, en passant d'un visage à l'autre.

CONCLUSION

Lors de votre prochaine présentation, pensez à réunir le geste à la parole car vous parlez deux langues : l'une verbale l'autre visuelle.

Pour maximiser la cohérence de ce double message il faut non seulement amplifier les **gestes**, les **expressions faciales** mais également le **regard circulaire**. Ce qui est sûr c'est que quelque soit votre niveau d'éloquence, appliquez les conseils simples de ce guide et vous décuplerez l'intérêt et l'efficacité de vos présentations.