

LA COMMUNICATION NON VERBALE

Par Dulcinée Langfelder et Anne Sabourin



Qui est

- Dulcinée Langfelder ?
- Anne Sabourin ?
- Victoria ?

Et quel est le but de cet atelier ?

Pour mieux communiquer...

1. Être à l'écoute, sensible au langage non verbal de l'autre;
2. Apprendre à être conscient et sensible de son propre corps et de ce que les autres peuvent en percevoir;

La communication non verbale

- Fait référence à l'étude du **langage corporel** (body langage), elle repose sur les expressions faciales, les gestes, les attitudes, les distances interpersonnelles.
- Le para verbal : ton de la voix, débit, volume, etc.
- La communication non verbale met en jeu des actes volontaires ou **involontaires**, des actes conscients ou **inconscients**.

Ex: Ma propre main

Pourquoi le langage non verbal est-il si important?

1. Il est un élément clé dans la transmission d'un message verbal.
 - Le sens des mots 7 % , le ton et la voix 38 % , l'impression visuelle 55 %
Ratio Albert Mehrabian
2. Le langage corporel d'un individu affecte la perception que nous avons de ses traits de personnalité, de ses intentions et de ses émotions. Ex. : bras croisés

TOUTEFOIS :

Pourquoi le langage non verbal est-il si important? (suite)

3. Le traitement de l'information d'un individu peut être influencé par les mouvements de son propre corps.

4. Les émotions et les comportements d'un individu sont influencés par les mouvements de son corps.

Plusieurs recherches appuient ces notions dont celle des neuropsychologues Antonio Damasio et William James qui soutiennent que les sentiments ressentis peuvent être déclenchés par la perception du corps. La restriction des mouvements corporels peut modifier le contenu du discours. Par exemple, le Botox peut altérer la perception de ses propres émotions.

La communication et le cerveau

selon Paul Watzlawick (1921-2007)

L'hémisphère gauche du cerveau comporte la plupart de nos fonctions cognitives. Il perçoit tout ce qui est linéaire et chronologique : les lettres, les chiffres, les causes et les effets. Il nous permet d'analyser et de déchiffrer les codes.

L'hémisphère droite du cerveau perçoit la vue d'ensemble, faisant abstraction des détails. Il contrôle le système sensorimoteur, le non verbal, et l'affectif.

Lorsque l'on rêve, l'hémisphère gauche du cerveau est désactivé. Le côté droit, avec sa perception imagée et métaphorique plutôt que chronologique, domine.

La maladie d'Alzheimer et les maladies apparentées ont pour effet d'effacer progressivement les codes et les conventions nécessaires à la communication verbale. Pour compenser ces pertes, l'organisme va se référer aux activités du système sensorimoteur, renforçant la communication non verbale et **l'affectif**.

Vision séquentielle

Vision globale, hollistique

Parole, calcul

Non verbal

Numérique

Image

Déductif

Analogique

Logique, analyse

Symbolique

Argumentation

Impression

Théorique

Ressenti

Explicatif

Représentatif

Objectif

Subjectif



L'étude du langage non verbal

1. Les expressions faciales;
2. Le regard;
3. Les gestes;
4. La posture;
5. Le toucher;
6. Le para-verbal.

1. Les expressions faciales

7 Expressions primaires universelles*

- Tristesse
- Joie
- Colère
- Dégoût
- Surprise
- Mépris
- Peur

Tous les individus expriment ces émotions de la même manière sur leur visage et sont capables de les reconnaître et de les interpréter chez autrui.

**Basé selon les recherches du psychologue Paul Ekman*



La contagion des expressions faciales

Exercice : le sourire irresistible (histoire de la petite fille)

2. Le regard

- Regarder l'autre dans les yeux aide à mieux se faire comprendre, à mieux comprendre l'autre et à s'assurer que l'interlocuteur est attentif.

Exercice : jouer avec des regards (purs)

- Plus nous avons une attitude positive à l'égard d'une personne, plus les contacts visuels sont nombreux. Inversement, le contact visuel engendre une attitude positive dans la communication.

Étienne Decroux (1898-1991).

3. Les gestes

Le mouvement: Partie du corps, espace, temps, force.

Attention aux mouvements brusques, nerveux et rigides... *histoire du policier*

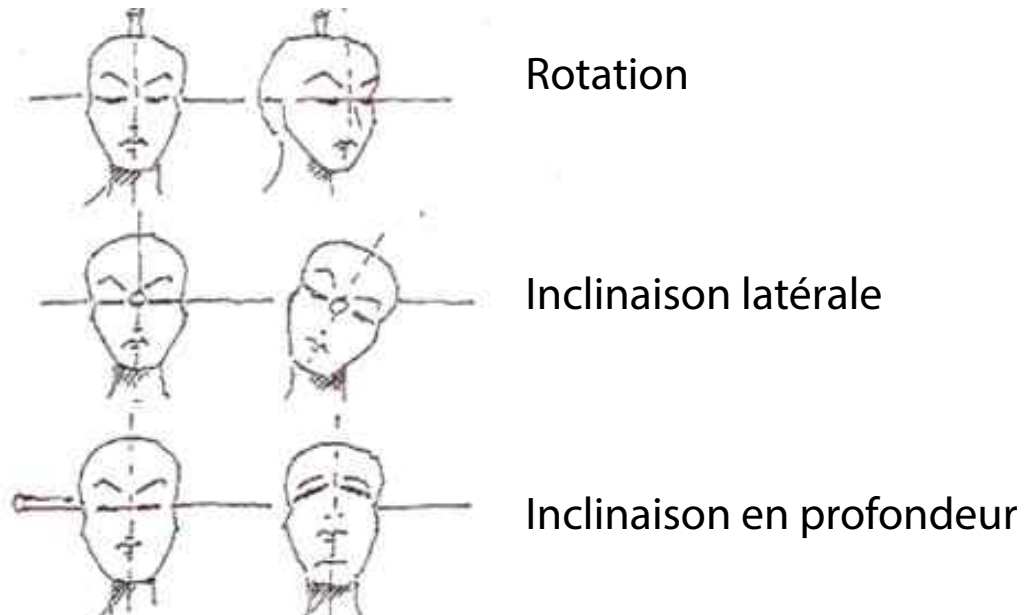
- L'utilisation des gestes de bras et autres signes visuels aide l'interlocuteur à comprendre un discours donné.
- Les gestes nous aident à mieux transmettre nos pensées et à mieux communiquer.
- Explication des pourcentages d'Eugenio Barba

4. La posture

- Indicateurs pour comprendre l'attitude d'une personne en situation de communication – dominance, partage, refus, soumission, etc.

5. La posture selon Étienne Decroux :

- Mouvements selon les 3 axes
- La segmentation corporelle
- Relation entre les axes et les territoires émotionnels



5. La posture

Attitude positive qui stimule la confiance et l'échange

- Être face à face afin de mieux capter l'attention;
- Être au même niveau (pour éviter un sentiment dominant-dominé);
- Être assez près de la personne pour se faire voir et comprendre;
- Position assise: attention au torse en retrait;

- Exercices à deux...

6. Le toucher

Bienfaits du toucher (respectueux)

- Facteur de participation et d'implication
 - Perception positive
 - Inspire la confiance
 - Inspire le calme et la détente
 - Convexité versus concavité
-
- Attention d'être bien vu, d'annoncer le geste et de respecter l'intimité de la personne.

7. Le para-verbal

Conseils pour une bonne communication (avec inspiration des règles en théâtre)

- **Ton de voix**
Détendu, Calme. Intonation claire. Éviter un ton sec ou autoritaire afin de ne pas provoquer stress, inquiétude, voire agressivité.
- **Rythme**
Assez lent pour faciliter la compréhension.
- **Diction**
Bien prononcer les mots.
- **Volume**
Ne pas parler trop fort, ajuster si problèmes auditifs.

7. Le para-verbal (suite) Exercice pratique
Expressions idiomatiques

Qu'est-ce qu'il fait beau

Je suis fatigué(e)

C'est délicieux

Tu me connais

Ces pâtes sont immangeables

C'est bon pour ta santé

Je n'oublierai jamais papa

Mets ton manteau, tu vas avoir froid

Veux-tu bien te promener ?

N'oublie pas le sourire

J'en ai marre

Ah, je suis vraiment fâché(e) avec toi

Je suis ravi(e) de te voir

Je t'aimes

Tu es très belle (beau) aujourd'hui

C'est bien confortable - je ne l'ai pas payé cher...

Arrête

7. Le para-verbal (suite) Exercice pratique

Essayez de dire la phrase de différentes façons en vous inspirant des intonations et formes ci-dessous.

- Interrogative
- Impérative
- Doux
- Résigné
- Anxieux
- Détaché
- Acharné
- Triste
- Tendre
- Fatigué
- Passionné
- Craintif
- Apaisant
- Autoritaire

Conseils pratiques situationnelles

Le règle d'or en improvisation théâtrale : ne contredit jamais; suivre toujours

- **Le proche pose la même question maintes fois**
- **Le proche dit des choses décousues**
- **Le proche vous embarque dans une discussion ou une situation absurde**
- **Le proche vous prend pour quelqu'un d'autre**