
LA COMMUNICATION NON VERBALE

PLAN

Introduction

I. Importance de la CNV

1. Définition
2. Importance de la CNV
3. Différences entre la CV et la CNV
4. Utilité de la CNV
5. Les canaux de la CNV
6. Exemples d'application

II. Le rôle de la morphologie dans la CNV

1. Le corps et l'espace
2. Les rythmes

Conclusion

Bibliographie

Définition

- Le verbal est le message lui-même, les mots d'une langue
 - Le non verbal est ce que voit le récepteur s'il y a contact visuel
 - Même lorsque la partie verbale est absente, il y a communication
 - **Systeme de signes qui ne fait pas appel au vocabulaire et qui permet la communication.**
-

Importance de la CNV

- **Elle est inévitable**
- **Elle véhicule l'information affective**
- **Elle prime sur les messages verbaux**
- **Elle renseigne sur autrui**

Mais...

- **Elle peut être ambiguë**
-

Suite

- En général, le message non verbal véhicule 75% de l'information transmise et est plus important que le message verbal.
 - Il met en évidence la sincérité ou la non sincérité du message vocal.
 - Il fournit beaucoup d'informations concernant les pensées, émotions, attitudes d'une personne.
 - Le Dr. Albert Mehrabian, chercheur dans le langage non verbal, va jusqu'à dire que le langage verbal compte seulement pour 7% de l'impact d'une rencontre face à face, que le ton de la voix compte pour 38%, et que le langage non verbal compte pour le reste, soit 55%.
 - La plupart des gens sont inconscients de leur propre langage non verbal.
-

Paralangage et communication

Impact

55%

Non
Verbal

38%
Ton

de la voix

7%

Mots

Faible

Moyenne

Grande

Maîtrise

Différences entre la CNV et la CV

	Communication verbale	Communication non verbale
Intention de l'émetteur	Volontaire	Souvent involontaire
Canal	Unique	Multiple
Codage	Explicite (clair et précis)	Implicite (déduction)
Décodage	Univoque (même sens)	Complexe

Utilité de la CNV

- **Accentuation:** Le langage non verbal appuie le message verbal.
Ex: bonheur=sourire
 - **Complément:** Permet de compléter et de renforcer le message verbal. Ex: rire sur histoires drôles
 - **Répétition:** Reprendre en signes ce qui est dit. Ex: je vais prendre 2 biscuits et faire le signe 2
 - **Régulation:** Régler l'émission des messages verbaux. Ex: faire des signes quand on veut prendre la parole
 - **Contradiction:** Contredire son langage verbal par l'émission de signaux non verbaux. Ex: clin d'oeil pour annoncer un mensonge
 - **Substitution: Remplacer le verbal par le langage non verbal.**
Ex: ne rien dire et placer notre pouce en l'air pour dire que tout va bien
-

Les canaux de la CNV

- **Les gestes**
 - **Le visage**
 - **Le regard**
 - **Le toucher**
 - **Le paralangage**
 - **L'apparence physique**
 - **La posture**
 - **L'utilisation des objets**
 - **Les silences**
-

Les gestes

Tableau 3.1

CINQ SORTES DE GESTES

Nom et fonction

Les *gestes emblématiques* traduisent directement des mots ou des expressions.

Les *gestes illustratifs* accompagnent et, littéralement, « illustrent » les messages verbaux.

Les *gestes régulateurs* visent à régler, à contrôler ou à coordonner les échanges verbaux.

Les *gestes adaptatifs* satisfont un besoin.

Les *gestes exprimant les émotions* communiquent la nature et l'intensité des émotions.

Exemples

Gestes de la main signifiant « D'accord » ou « Viens ici », pouce tendu des auto-stoppeurs.

Mouvement circulaire des mains en parlant d'un cercle, écartement des mains en parlant de quelque chose de large.

Expressions faciales ou gestes de la main signifiant de continuer à parler, de ralentir le débit, de préciser sa pensée.

Se gratter la tête.

Expressions de joie, de surprise, de peur, de colère, de tristesse, de dégoût, de mépris.



OK



Très bien



On arrête...

**Colère, stress,
impatience...**





Le visage

Tableau 3.2

LE CONTRÔLE DES EXPRESSIONS FACIALES

Moyen	Fonction	Exemple
Intensification	Exagérer un sentiment	Exagérer sa surprise quand des amis organisent une fête, pour leur faire plaisir.
Atténuation	Minimiser l'importance d'un sentiment	Dissimuler sa joie de vivre en présence d'un ami déprimé.
Neutralisation	Cacher un sentiment	Cacher sa tristesse pour ne pas déprimer les autres.
Masquage	Remplacer l'expression d'un sentiment par l'expression d'un autre sentiment	Faire semblant d'être content pour camoufler sa déception de ne pas avoir reçu le cadeau attendu.

Le regard

- Percevoir les réactions des auditeurs
- Inviter notre interlocuteur à parler
- Nous renseigner sur la nature de la relation
- Le regard peut intimider et permettre de dominer autrui



Les mouvements des yeux

- Permet de déterminer le mode de perception du récepteur.
 - tourner les yeux vers le ciel et prendre un air pensif, il cherchera à imaginer les propos qui sont tenus
 - tout en réfléchissant, regardera l'autre droit dans les yeux, il accordera de l'importance à ce que dit l'autre et se concentrera sur les paroles de ce dernier
 - tout en réfléchissant, regardera le sol, il recherchera la solidité du sol
-

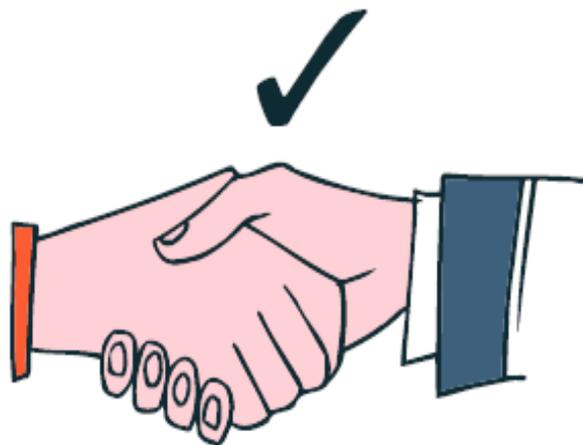
Le toucher

- Communiquer une émotion positive (appréciation, soutien, etc.)
 - Faire part de son intention de jouer
 - Contrôler (toucher l'autre pour lui dire de te regarder)
 - Respecter un rituel (poignée de main, accolade, etc.)
 - Accomplir une tâche (fermer une porte, enlever un cheveu de la figure, etc.)
-

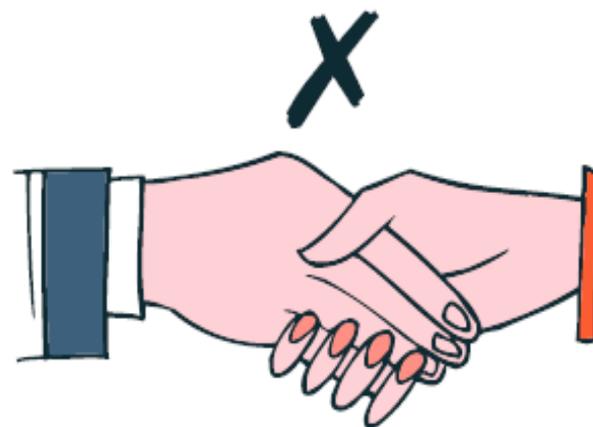
La poignée de main



On débute en présentant la main avec le pouce en l'air et les autres doigts ensemble.



On serre la main de l'autre, paume contre paume, avec juste assez de fermeté, mais pas trop pour ne pas être perçu comme quelqu'un de brusque, de violent.



On ne présente jamais les doigts uniquement. Cela donne une poignée de main molle qui peut faire penser à l'autre qu'on est timide, peu intéressé ou sans volonté.

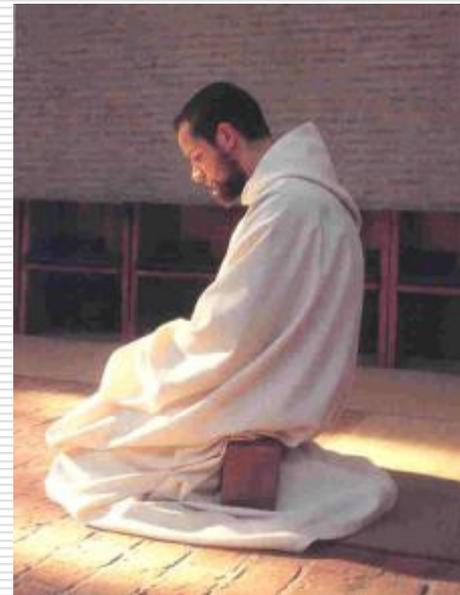
Le paralangage

- Le Paralangage va au-delà des mots prononcés. Il inclut le timbre et le volume de la voix, le rythme des mots, les coupures d'une phrase.
 - Le Paralangage entoure les mots et exprime les sentiments à travers la façon dont ils sont dit.
Exemple : « OUI, je vais le faire » peut être pris dans de multiples sens. Amusez vous à prononcer cette phrase de multiples façons pour lui donner des sens différents.
-

Les silences

Remplissent d'importantes fonctions:

- Donnent au locuteur le temps de réfléchir
- Peuvent servir à blesser les autres
- Constituent une réaction à l'anxiété
- Peuvent empêcher la communication
- Peuvent communiquer des réactions émotionnelles
- Tout simplement signifient que nous n'avons rien à dire...

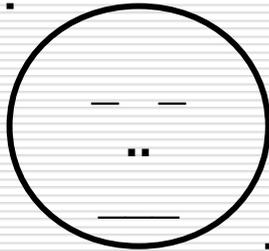


Exemples d'application

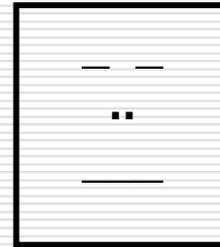
- **Acceptation non verbale positive:** expression faciale agréable, se tenir orienté vers l'interlocuteur, tenir bras et jambes loin du corps, regarder l'interlocuteur directement dans les yeux, toucher la main ou le bras de l'interlocuteur en parlant, sourire, acquiescer avec la tête, faire face à l'interlocuteur, utiliser des gestes de main expressifs, respiration profonde et relaxée, muscles de la mâchoire et de l'estomac relaxés.
 - **Acceptation non verbale négative:** bras et jambes serrés sur le corps, bras croisés sur le thorax, se tenir loin de l'interlocuteur, montrer du désagrément ou de la colère, expressions faciales limitées, éviter de regarder dans les yeux de celui qui parle, regarder autour de la pièce, s'asseoir en n'étant pas orienté vers celui qui parle, faire des signes négatifs de tête, avoir des gestes limités des mains, avoir des muscles contractés du thorax et de l'estomac, avoir les mâchoires et bouche serrés, avoir une respiration rapide
-

Rôle de la morphologie

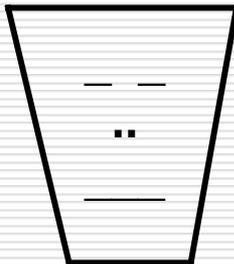
Types de visage



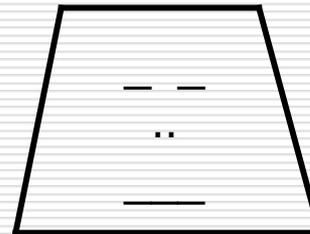
Sanguin



Bileux

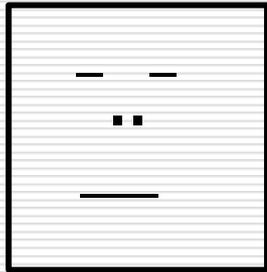


Nerveux



Lymphatique

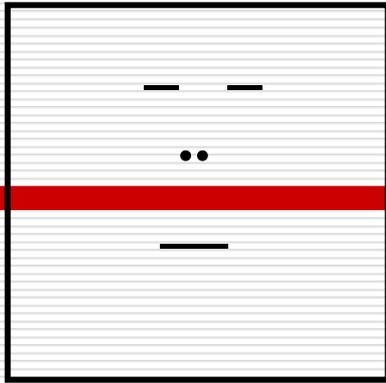
Caractéristiques



Personnalité

- ✓ Sociabilité
 - ✓ Extraversion
 - ✓ Optimisme
 - ✓ Irritabilité
-

- ✓ Visage rond à ovale
- ✓ Prédominance du plan médian
- ✓ Face large
- ✓ Bouche et nez épais

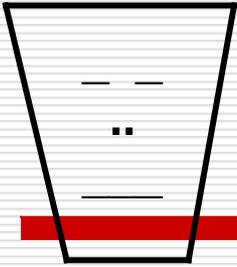


Caractéristiques

- ✓ Visage carré, rétracté
- ✓ Teint mat
- ✓ Généralement longiligne

Personnalité

- ✓ Énergie froide
 - ✓ Intransigeance
 - ✓ Autoritaire
 - ✓ Dominateur
-
- ✓ Sens pratique

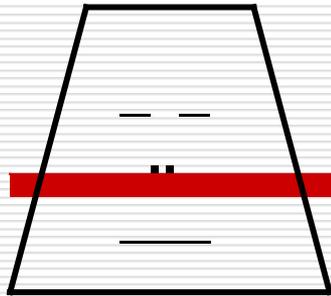


Caractéristique

- ✓ Prédominances du plan supérieur
- ✓ Menton pointu
- ✓ Type intellectuel

Personnalité

- ✓ Mobilité
- ✓ Nervosité permanente
- ✓ Introversion
- ✓ Fragilité
- ✓ Imagination



Caractéristiques

- ✓ Prédominance du plan inférieur
(menton puissant)
- ✓ Court, épais et lourd
(généralement)

Personnalité

- ✓ Passivité latente
- ✓ Lenteurs des réactions
- ✓ Indécision
- ✓ conservatisme

Remarque

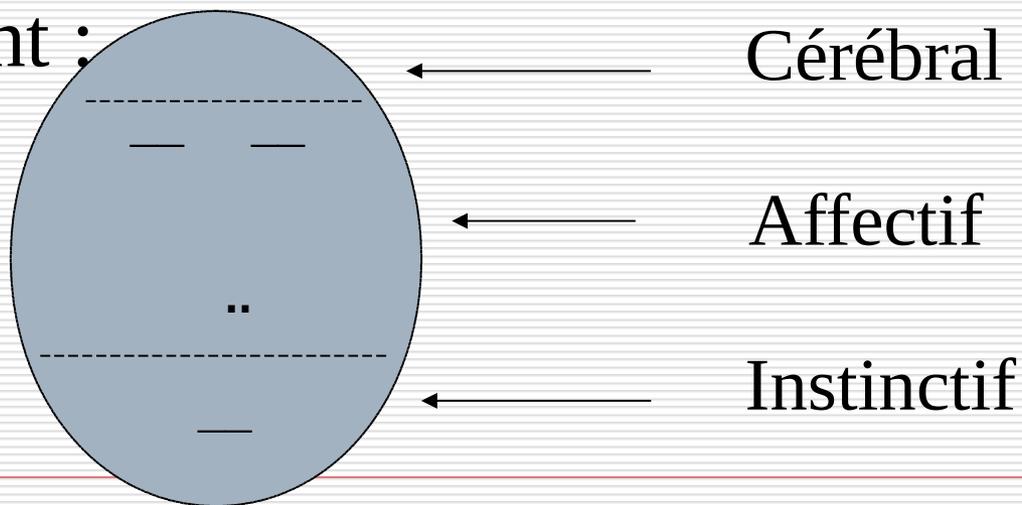
Le corps peut être divisé en trois parties :

la tête correspond à la vie intellectuelle

le cœur à la vie affective

le bas du ventre à la vie animale et instinctive.

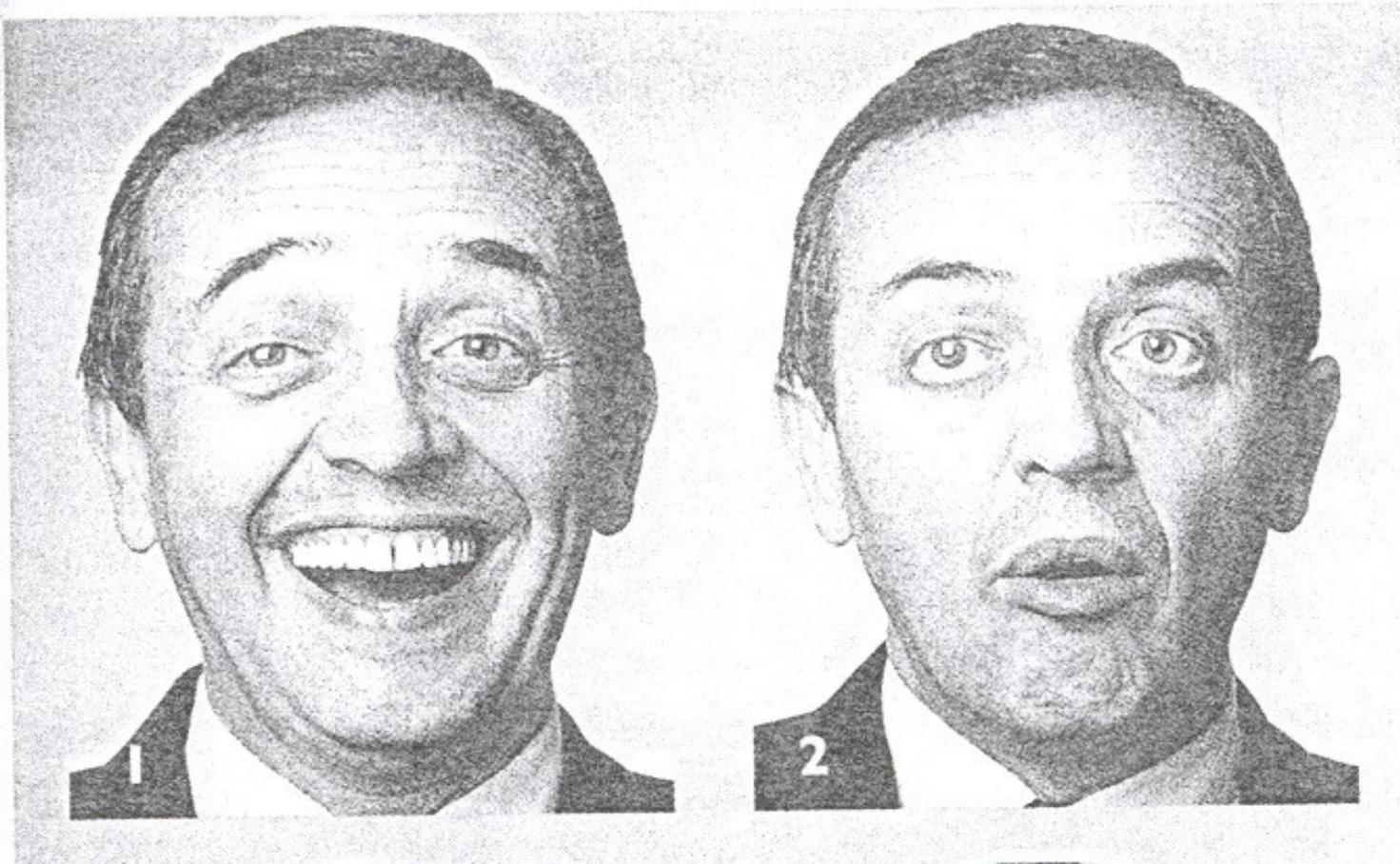
En se concentrant sur le visage trois étapes
apparaîtront :



LE VISAGE ET LES MIMIQUES

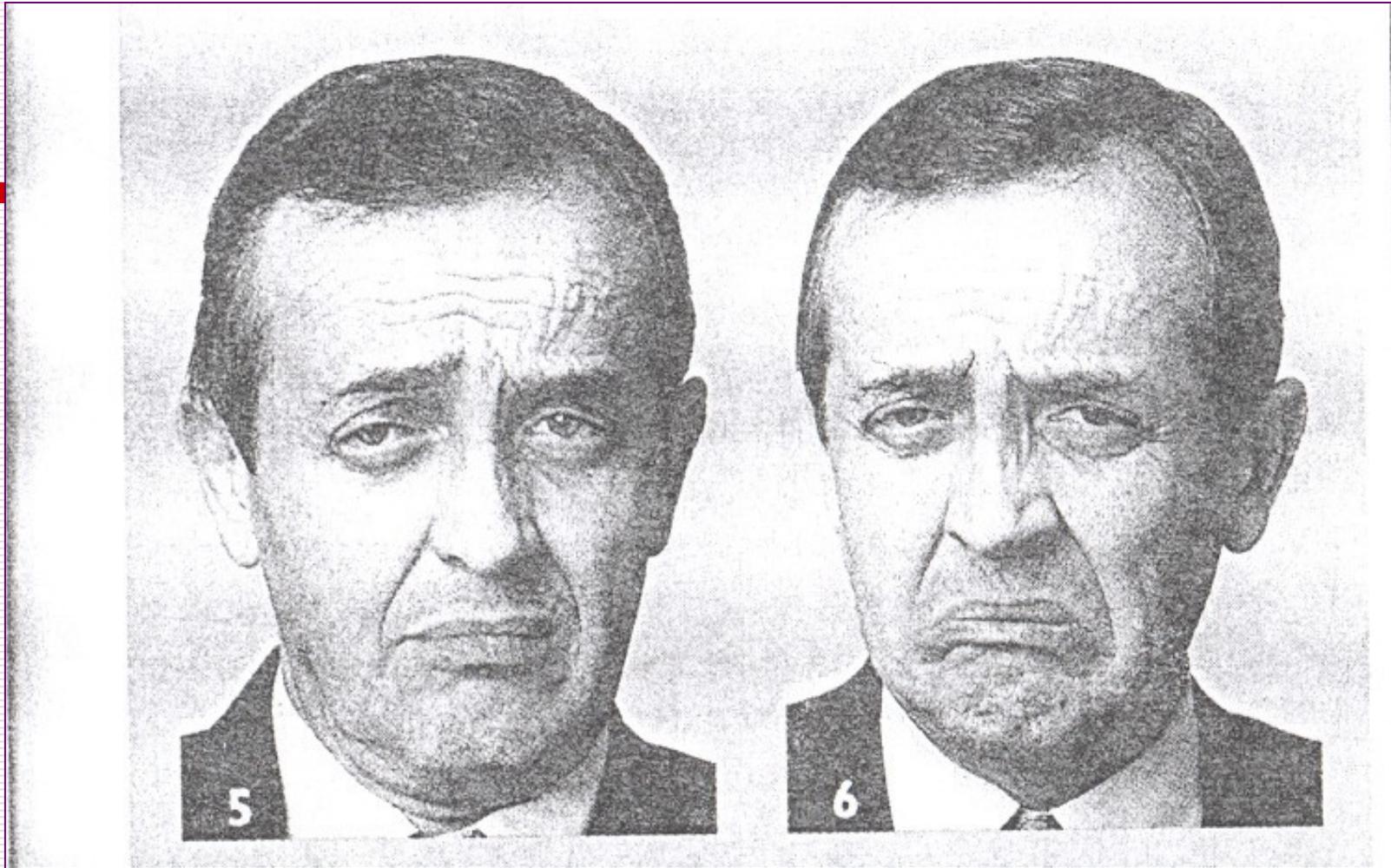
❖ Les mimiques peuvent être considérées comme les gestes du visage, elles accompagnent la verbalisation ou non la verbalisation.

❖ Elles peuvent être autonomes traduisant alors les états affectifs ressentis.



La joie

La surprise



La tristesse

Le dégoût



La peur

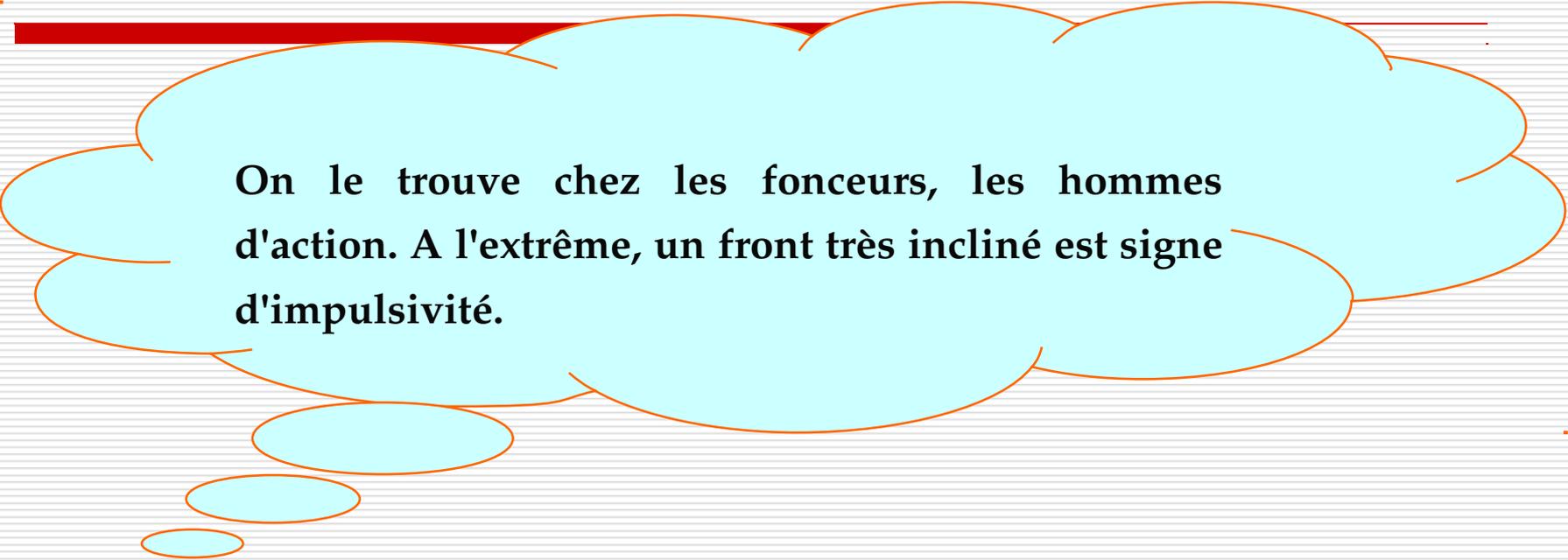
La colère

Étude du front

On le trouve plus souvent chez les femmes, dont l'attitude est plus prudente que chez les hommes .

Un front droit, vertical est signe de réflexion concentrée.

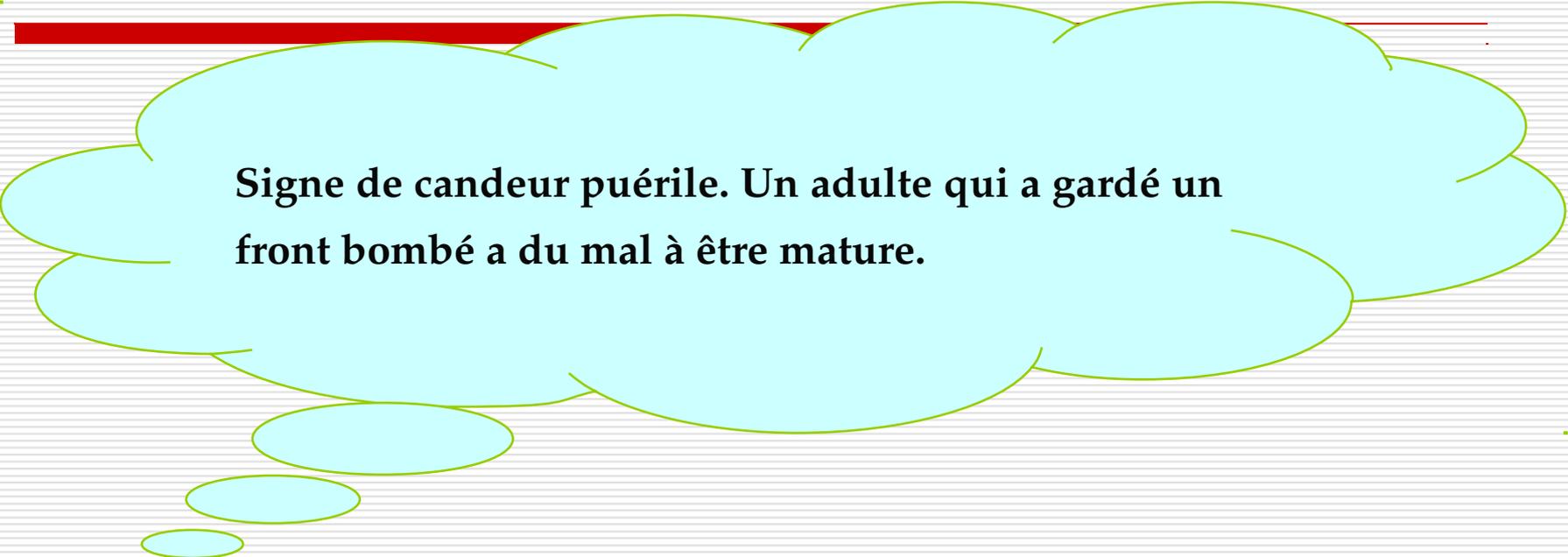
Aspect physique



On le trouve chez les fonceurs, les hommes d'action. A l'extrême, un front très incliné est signe d'impulsivité.

Le front oblique est de type masculin.

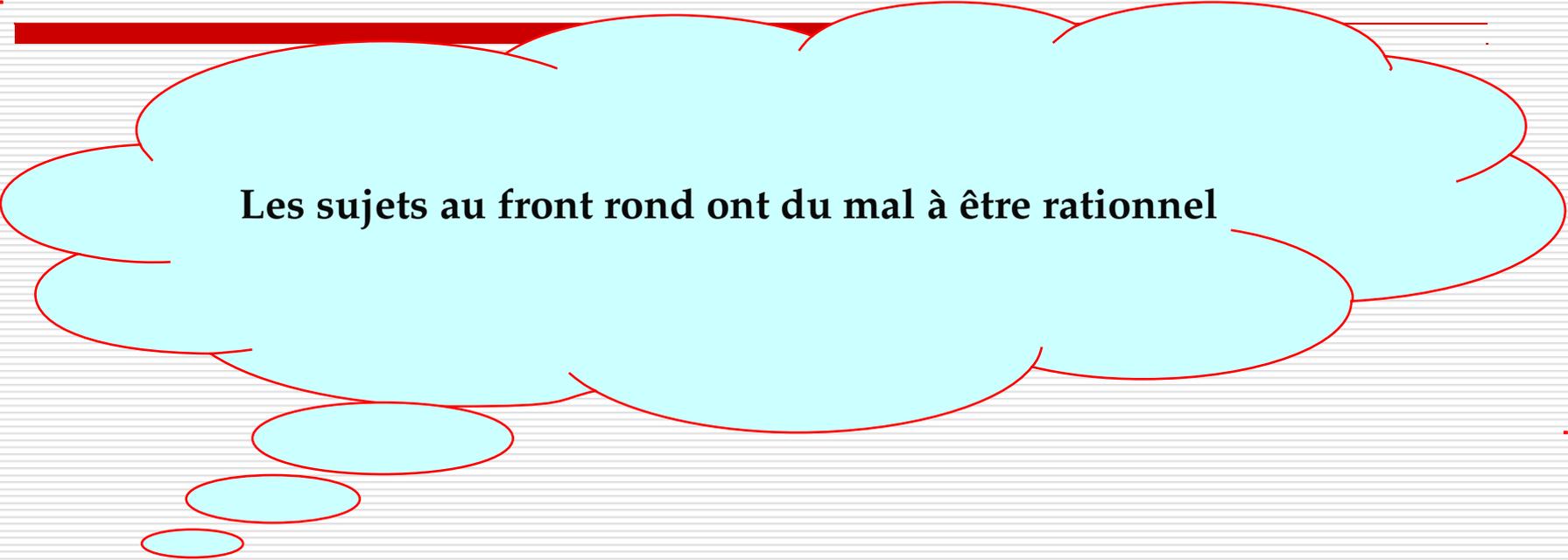
Aspect physique



Signe de candeur puérile. Un adulte qui a gardé un front bombé a du mal à être mature.

Le front bombé est celui de l'enfant...

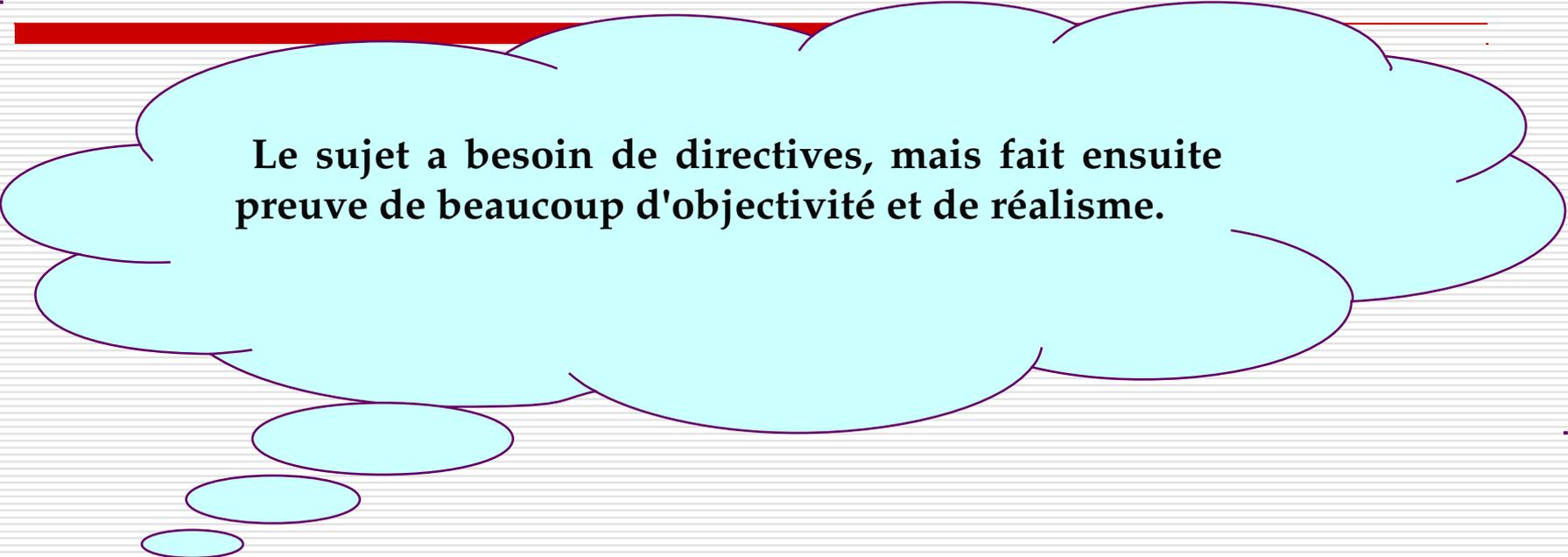
Aspect physique



Les sujets au front rond ont du mal à être rationnel

Un front rond, est signe de réceptivité ou de rêve.

Aspect physique



Le sujet a besoin de directives, mais fait ensuite preuve de beaucoup d'objectivité et de réalisme.

Le front rectangulaire, est signe d'étroitesse d'esprit.

Aspect physique

Étude des yeux

- ❖ Des yeux relevés du côté externe sont signe de gaieté.
Des yeux "tombants" indiquent la prédominance des sentiments.
- ❖ Des yeux grands ouverts dénotent l'ouverture au monde.

Étude du nez

- ❖ **Un nez long est signe de réflexion.**
- ❖ **Un nez court dénote une rapidité de réaction.**
- ❖ **Un nez "aplati" sur le visage indique que le sujet a peu de goût pour les contacts. C'est le nez des timides.**

Étude de la bouche

- ❖ Une grande bouche est gourmande. Elle exprime l'expansivité. Si les lèvres sont charnues, elles sont un signe d'extraversion.
- ❖ Une petite bouche, à l'inverse, est signe d'un repli sur soi. Elle peut indiquer une timidité.
- ❖ Une bouche harmonieuse, bien proportionnée, est signe d'équilibre entre instinct et sentiment.

La mâchoire et le menton

- ❖ Une mâchoire large est généralement signe de force, de résistance physique.
- ❖ Une mâchoire étroite est plutôt signe de timidité ou de nervosité.
- ❖ Un menton rond indique une grande stabilité, l'absence de tension.
- ❖ Pointu, il est signe de nervosité.
- ❖ Un menton projeté est signe de volonté.
- ❖ Un menton en retrait est au contraire signe de manque de détermination.

Aspect physique

Le corps et l'espace

4 distances significatives entre 2 individus

Distance intime: très rapprochée, 0 à 20 cm

Distance personnelle: rapprochée, 20 à 30 cm

Distance sociale: neutre, 1 à 1,50 m

Distance publique: sans aucune possibilité de rapprochement à partir de 2,5 m

>> **Publique rapprochée (jusqu'à 8m)**

>> **Publique lointaine (plus de 8m)**



Les facteurs qui varient la distance:

● **La culture**

● **Le contenu du message**

● **Les individus**

● **Le niveau de la relation**

Les rythmes

Le corps va réagir et modifier certains rythmes selon les sentiments qui nous occupent.

La respiration

La température

Les tremblements

La coloration de la peau

Les odeurs

La respiration

Régulière ou hachée : indice d'énervement , de l'excitation, de l'agressivité, d'une grande émotion , d'un calme ou d'une concentration.

La température

Caractères froids , personnalité tiède ou yeux fiévreux;

Prendre la température de quelqu'un c'est communiquer avec lui.

Les tremblements

Des signes visibles causés par la peur, l'excitation ou un violent effort physique; ces signes sont difficilement contrôlables.

La coloration de la peau

Liés à la circulation sanguine, la pâleur et la rougeur constituent un baromètre coloré des émotions qui trahit les timides et les émotifs.

Les odeurs

~~Signe très discret; elles sont souvent couvertes~~
par les produits cosmétiques ou les parfums
utilisés par chacun.

Mais l'odorat est le sens que le moins utilisé.

Conclusion

Ainsi, on déduit que la communication non verbal représente la grande partie de notre communication interpersonnelle.

Bibliographie

- ✓ www.youtube.com
 - ✓ www.egostyle.fr
 - ✓ www.cterrier.com
 - ✓ www.Step.inpg.fr
-