

Université Sidi Mohammed Ben Abdellah
École Supérieure de Technologie
-Fès-
Filière T.V.F.C



communication non-verbale

Introduction

Le paralangage intervient dans toute communication orale :

- Qu'elle soit professionnelle.
- Qu'elle soit personnelle.

« Parler sans communiquer »

« Communiquer sans parler »



Plan

Introduction.

A-Les types de la communication.

- 1)-La communication verbale.
- 2)-La communication non-verbale.
- 3)-Ce que les gens retiennent d'une présentation.

B-L'étude et l'interprétation du paralangage.

- 1)-Les paramètres de la communication non-verbale.
- 2)- La synergologie.
- 3)-L'interprétation de quelques gestes.



Plan (suite)

C-La communication non-verbale et le face à face.

- 1)-L'importance du non-verbal dans le face à face.
- 2)-Quelques gestes à adopter.
- 3)-Quelques gestes à éviter.

Conclusion.

Webographie.



A-Les types de la communication.

1)-La communication verbale.

LANGAGE VERBAL:

constitué par des mots et qui sert à transmettre des informations .



2)-La communication non-verbale.

LANGAGE NON-VERBAL:

- C'est avec lequel nous exprimons nos émotions internes qui est composé de gestes, postures, intonation...
- Il est la façon naturelle d'exprimer notre état d'esprit.



LANGAGE NON-VERBAL:

■ C'est le fait d'envoyer et de recevoir des messages sans passer par la parole mais au moyen des expressions du visage, des postures, des gestes ...

■ Le non verbal est aussi nommé le paralangage.



3)-Ce que les gens retiennent d'une présentation.

Ce qu'on veut dire

Ce qu'on dit

Ce que l'auditoire entend

Ce qu'il comprend

Ce qu'il retient



Estimez les éléments de votre communication personnelle en %.

 Gestes : ?

 Intonation: (ton de la voix)?

 Mots : ?



Estimez les éléments de votre communication personnelle en %.

 Gestes : 55%

 Intonation: 38%

 Mots : 7%



B-L'étude et l'interprétation du paralangage.

1)-Les paramètres de la communication non-verbale.

- **Position du corps ou posture.**
- **La gestuelle des main.**
- **Le visage :**
les mimiques, les grimaces.
- **Les regards.**
- **Intonation:** volume de la voix ,articulation.



2)- La synergologie.

 Philippe Turchet

« C'est une méthode de lecture du langage non verbal inconscient. Il s'agit des micro-mouvements du corps qui sont une traduction de ce que l'on ressent. »



La synergologie.

- Elle observe les mouvements corporels et ne s'intéresse qu'au contexte de leur production.
pour les décrypter et les interpréter.
- afin de mieux se comprendre, et donc mieux communiquer.



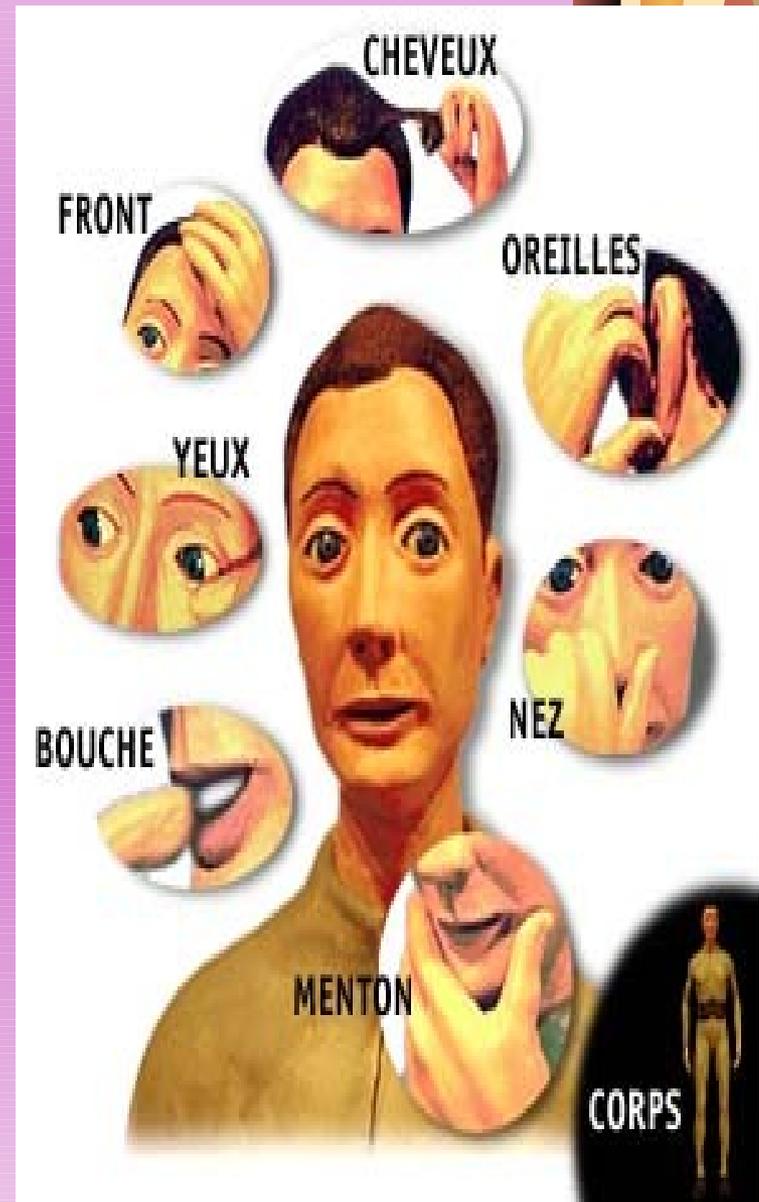
3)-L'interprétation de quelques gestes.

***La caresse du lobe de l'oreille**
indique : « Ce que tu dis
m'énerve. Tes propos me
dérangent. »

***Pencher la poitrine en avant:**
est un signe d'attention.

***Pince pouce index :**
accompagne une démonstration,
exprime le désir de clarté.

***Regard baisse, l'absence de
sourire** coupent la
communication, marquent le
trac.



Le doigt pointé vers la porte signifie «sortez !»

Le signe de la main pour dire «au revoir».

Le hochement de la tête pour dire «oui».

Le battement de mains (applaudissement) pour montrer notre satisfaction devant une manifestation.

Le clin d'oeil : il indique que ce qui est dit ne doit pas être pris au sérieux





ponctuer le discours et souligner un point précis en associant le pouce et l'index, mais conserver le bras près du corps.





Se rassurer en touchant soi-même, geste de protection, les bras sont repliés vers soi, ils protègent le buste .





Signe de désaccord et de fermeture.



C-La communication non-verbale et le face à face.

1)-L'importance du non-verbal dans le face à face.

- Appuyer du message.
- Mieux comprendre le message.
- Dissimuler et diminuer le trac.
- Donner une impression favorable.



2)-Quelques gestes à adopter.

Pendant une présentation, assurez-vous de garder le contact visuel avec votre auditoire en le balayant du regard.

-Regardez l'auditoire dans les yeux.

-Moduler votre voix en accentuant les mots importants.

-Soyez naturel et à l'aise dans votre gestuelle.



3)-Quelques gestes à éviter.

- Ayez les deux pieds bien campés dans le sol. Ne pas se balancer d'un pied à l'autre.
- Lorsque vous n'utilisez pas vos mains, gardez-les le long du corps ou devant vous. Pas dans les poches ni derrière le dos.
- Ne gigotez pas inutilement : ne pas jouer dans les cheveux ou avec un objet...



Conclusion

 La communication non-verbale : composante essentielle de la communication interpersonnelle.

- Maîtriser la communication non-verbale.
- Traduire celle des autres.
- Adapter la communication non-verbale à son interlocuteur.



Webographie

 [http://fr.wikipedia.org/wiki/communication
non_verbale](http://fr.wikipedia.org/wiki/communication_non_verbale)

 <http://fr.wikipedia.org/wiki/Synergologie>

 www.linternaute.com

 [http://www.egostyle.fr/pages/pages
gestuelle/appui](http://www.egostyle.fr/pages/pages_gestuelle/appui)



Merci pour votre attention

