JOSEPH & CAROLINE MESSINGER

SAVOIR PARLER EN PUBLIC AVEC SON CORPS

Comment capter l'attention, mettre en confiance et être convaincant

Flammarion

Extrait de la publication

SAVOIR PARLER EN PUBLIC AVEC SON CORPS

« Ce ne sont pas les hommes qui font les gestes, mais les gestes qui font les hommes. »

Le corps a son propre langage qui contredit parfois la parole. Que vous passiez un entretien d'embauche, que vous négociiez un contrat ou que vous donniez une conférence, sachez décoder les gestes de votre interlocuteur et comprendre leur symbolique. Apprenez également à décrypter vos propres gestes pour choisir les attitudes adéquates et dominer la situation. Joseph Messinger, à travers le décodage de postures répétitives et leurs significations, vous donne les clés essentielles pour savoir parler avec votre corps et séduire votre public.

Joseph Messinger est écrivain, psychologue et spécialiste de la communication verbale et non verbale. Il est l'auteur de plusieurs ouvrages à succès sur le langage des gestes comme *Ces gestes qui vous trahissent*, *Le dico illustré des gestes* et *La Grammaire des gestes*.
Caroline Messinger, son épouse, est écrivain et se passionne pour le décryptage verbal.

Flammarion

13-III Création Studio Flammarion Homme © Frédéric Cirou/Altopress/Andia ; femme © Christoph Wilhelm/Getty Images ; groupe : © Sigrid Olsson/Photo Alto/Getty Images

Extrait de la publication

SAVOIR PARLER EN PUBLIC AVEC SON CORPS

Extrait de la publication

Extrait de la publication

JOSEPH ET CAROLINE MESSINGER

SAVOIR PARLER EN PUBLIC AVEC SON CORPS

Extrait de la publication

Flammarion

Illustrations : Grégoire Vallancien

© Flammarion, Paris, 2013
Tous droits réservés
ISBN : 978-2-0812-6882-1
editions.flammarion.com

Extrait de la publication

« Ce ne sont pas les hommes qui font les gestes, mais les gestes qui font les hommes. »

Joseph MESSINGER

Extrait de la publication

Extrait de la publication

SOMMAIRE

AVERTISSEMENT 13

I. LANGAGE CORPOREL 17
DÉCRYPTAGE GESTUEL 19
APPRENEZ À SÉDUIRE VOTRE PUBLIC 27
FAITES AUTORITÉ ! 43
PRENEZ CONSCIENCE DE VOS POSTURES GESTUELLES 55

II. LE RÉPERTOIRE GESTUEL 67
TÊTE 69
BUSTE 89
BRAS 93
MAINS 105
HANCHES 145
JAMBES 149
PIEDS 161

III. AGENTS POLLUANTS SADE (STRESS, DÉPRESSION, ANXIÉTÉ, ÉCHEC) 169
SADE 171
LES APHÉMIES 179
RÉSONANCE GESTUELLE ET CONSCIENCE DE SOI 185
EN CONCLUSION 195

BIBLIOGRAPHIE 197

Extrait de la publication

En 1988, François Mitterrand a déclaré à la télévision, face aux caméras : « Jusqu'à présent nous avons fait pour le mieux, demain nous ferons pour le meilleur. » Authentique ! Propos démagogiques de la part d'un président mégalomane qui a plombé financièrement la France pour plusieurs générations ! Et il a été réélu dans un fauteuil. Le problème de toutes les démocraties actuelles tient à ce type de déclaration simpliste qui, dite avec conviction et au bon rythme gestuel, emporte toujours l'adhésion du bon peuple. Les termes simples passent mieux que les grands discours. Il faut exagérer le pathos, comme au théâtre, pour que ça fasse plus vrai. « Je vous promets le miel, dit le fiel. » Le rythme gestuel qui accompagne et souligne les mots est essentiel car il potentialise l'expression verbale. Le mouvement précède, accompagne ou suit le son en fonction de la manière dont il faut faire passer le message.

Extrait de la publication

Extrait de la publication

AVERTISSEMENT

La parole ne suffit pas à convaincre un public ou un interlocuteur, d'où le succès que remporte actuellement la communication non verbale. Une multiplicité de micro-messages corporels viennent en appui du discours et sont susceptibles d'en annuler les effets persuasifs ou, au contraire, de stimuler la valeur des arguments développés.

L'analyse et la mise en pratique de ces micro-messages corporels valorisants sont l'objet de ce livre, très pratique dans son approche. Le lecteur y trouvera tous les conseils et tous les exercices susceptibles d'améliorer son pouvoir de persuasion, en puisant dans les ressources de sa gestuelle pour sous-titrer intelligemment son discours.

Extrait de la publication

PREMIÈRE PARTIE

Extrait de la publication

LANGAGE CORPOREL

DÉCRYPTAGE GESTUEL 19

APPRENEZ À SÉDUIRE SON PUBLIC 27

FAITES AUTORITÉ ! 43

PRENEZ CONSCIENCE DE VOS POSTURES GESTUELLES 55

Extrait de la publication

DÉCRYPTAGE GESTUEL

Depuis les années 1970, les spécialistes de la communication ont sérieusement minimisé la part qu'occupent les « mots prononcés » dans notre communication. Les travaux d'Albert Merhabian, chercheur à l'université de Pennsylvanie, ont ainsi établi que 7 % seulement du message que nous percevons serait véhiculé par les mots, alors que 38 % le serait par les aspects de la voix (rythme, timbre, intonation, etc.) et 55 % par le langage corporel (expression du visage, gestes, postures, etc.). En somme, peu importe ce que l'on dit, du moment que notre attitude est rassurante et convaincante [1] !

La psycho-anatomie est le fondement du décryptage gestuel tel que je le conçois, son alphabet gestuel. Chaque partie du corps y correspond à une caractéristique psycho-comportementale essentielle. Les postures complexes que nous adoptons sont dès lors traduisibles si l'on combine les significations symboliques des parties corporelles intéressées. Comme c'est le cas pour la sémiotique, la psycho-anatomie postule que le sens d'un mot ou d'un geste ne se prélève pas à la surface des objets qu'il représente, mais qu'il se construit en fonction du contexte qui justifie son expression.

Il serait impensable de traduire des milliers de gestes, de postures ou de mimiques au petit bonheur la chance, sans que ces traductions reposent sur un postulat de base. J'ai donc consacré des années à observer les gestes de mes contemporains, en essayant de situer le rôle de chaque partie du corps qui était concernée. Les hypothèses que j'ai posées à l'origine se sont confirmées pour une part d'entre elles, d'autres sont restées des hypothèses et peuvent encore être revues et

1. *Petit traité pour manipuler en toute bonne conscience*, Pascale de Lomas, Presses du Châtelet.

corrigées à la faveur de nouvelles observations. Un langage n'est pas une chose figée dans l'ambre mais une matière vivante, une glaise qu'il faut modeler et remodeler. Souvent, le contexte me donne raison et confirme l'intuition d'origine, mais il arrive aussi que l'interprétation demeure dans le flou artistique, comme c'est d'ailleurs le cas dans nombre de théories des ressources humaines. L'Homme n'est pas une machine.

INFLUENCE ENVIRONNEMENTALE

Tout profilage est fonction de l'environnement, évidemment. Le principe du décryptage tel que je le conseille tient à la traduction psycho-anatomique des combinaisons gestuelles. Il faut bien entendu adhérer a priori à la vision que je propose. Sans cette vision « sémantique » des mouvements récurrents du corps, le langage des gestes ne serait qu'une aimable digression sans fondement, que des spéculations dont certaines tombent justes, mêlées d'interprétations fantaisistes auxquelles j'ai adhéré au début de mes recherches.

Exemple :
Le ministre affirme verbalement qu'il souhaite un changement concernant un point de litige avec ses collègues du gouvernement. Tout en exprimant son souhait, il baisse les paupières un quart de seconde.

Quel est le rapport possible entre la micro-expression et le contenu du discours ?
Les paupières représentent la frontière entre la réalité et la fiction. Le ministre souhaite, mais il sait déjà que son souhait n'est qu'un vœu pieux ou un pieux mensonge.

Les exercices de traduction gestuelle, en se fondant sur les bases psycho-anatomiques, sont la pierre angulaire du système que j'ai

Extrait de la publication

Extrait de la publication
N° d'édition : L.01EPMN000509.N001
Dépôt légal : mars 2013