

TOASTMASTERS
INTERNATIONAL



**Le langage corporel:
chaque geste est parole**

*Comment maîtriser la
communication non verbale*

www.toastmasters.org



TOASTMASTERS
INTERNATIONAL

Le langage corporel: chaque geste est parole

*Comment maîtriser la
communication non verbale*

*Traduit de l'américain par
La Banque Royale du Canada et
Le Comité de Traduction
District 61*



TOASTMASTERS INTERNATIONAL, INC.

P.O. Box 9052
Mission Viejo, CA 92690 USA
(949) 858-8255
www.toastmasters.org

©1998 Toastmasters International. Tous droits réservés, y compris celui de reproduire tout ou partie de ce document par quelque moyen que ce soit sans l'autorisation écrite du siège social. Le nom « Toastmasters International, » l'emblème qui s'y rattache et le titre « The Toastmaster » ont été déposés par Toastmasters International aux États-Unis, au Canada et dans un certain nombre d'autres pays. Adaptation française : Service de traduction de la Banque Royale du Canada.

Table des matières

Le langage corporel : chaque geste est parole	5
Un geste vaut mille mots	6
Le principe d'empathie	7
Le pouvoir des gestes	7
Cinq façons d'améliorer votre langage corporel	8
La posture d l'orateur	10
Les gestes	11
Pourquoi des gestes ?	12
La typologie des gestes	12
Les règles de l'efficacité gestuelle	13
Les mouvements	15
Le visage	17
Le regard circulaire	18
Pourquoi devez-vous regarder vos auditeurs dans les yeux ?	18
Comment faire parler vos yeux	19
Comment faire bonne impression	20
Votre apparence	21
Avant votre discours	21
La première minute	21
Joignez le geste à la parole	22
Votre expression corporelle : fiche d'évaluation	23





Chez l'espèce humaine, plus de la moitié de la communication est non verbale. Vous ne cessez de transmettre des messages non verbaux - même au moment où vous lisez ces lignes. Lorsque vous parlez en public, vos auditeurs vous jugent et décodent votre message autant à partir de ce qu'ils voient qu'à partir de ce qu'ils entendent. Voici comment utiliser votre corps pour mieux transmettre votre message.

Le langage corporel : chaque geste est parole

Dans tout discours, vous adressez deux messages bien distincts à votre auditoire : le premier par votre voix, le second par votre apparence, votre attitude et vos mouvements.

Or, la recherche montre que plus de la moitié des communications humaines se font de façon non verbale. Lorsque vous parlez devant un groupe, vos auditeurs jugent message et messager au moins autant à ce qu'ils voient qu'à ce qu'ils entendent.

Lorsque vous parlez en public, votre langage corporel peut clarifier et donner du poids à vos arguments. C'est votre outil le plus puissant pour convaincre votre auditoire de votre sincérité, de votre engagement et de votre enthousiasme. Toutefois, votre langage non verbal peut annihiler tous vos efforts en contredisant vos paroles ou en distrayant l'attention de votre auditoire.

Que vous cherchiez à informer ou à convaincre, à motiver, à inspirer ou à distraire, vos gestes et votre attitude doivent absolument être en accord avec vos propos.

Pour devenir un orateur vraiment efficace, il faut que vous compreniez ce langage muet. Vous ne pourrez jamais vous empêcher de l'utiliser ; le tout est de vous en servir efficacement.

Voilà le but de ce guide : vous apprendre à faire de votre corps un véritable outil de communication. Au fil de votre lecture, vous découvrirez quelle influence le langage non verbal exerce sur un auditoire, quelles informations il véhicule, pourquoi une gestuelle maîtrisée atténue la nervosité et surtout, quels moyens employer pour arriver à vous exprimer aussi éloquemment en gestes qu'en paroles. Sont traités de façon spécifique la posture de l'orateur, ses gestes, ses mouvements, les expressions de son visage, son regard circulaire et la première impression positive faite sur son auditoire.

Le guide comprend aussi une fiche pour vous aider à évaluer objectivement votre langage corporel. Vous pourrez ainsi



déterminer les points forts et faibles de votre communication non verbale et lutter contre les tics et manies qui risquent de brouiller la communication avec vos auditeurs. Il ne vous restera alors qu'à mettre en pratique ce que vous avez appris pour devenir un orateur encore plus efficace.

Un geste vaut mille mots

Quand vous prenez la parole en public, c'est en principe pour communiquer

quelque chose d'important. Pour convaincre, vous devez avoir l'air convaincu, sincère et enthousiaste : vos gestes et expressions doivent confirmer vos arguments. Sinon, vous courez au désastre.

Tous les orateurs devraient méditer cette phrase de Ralph Waldo Emerson : « Ce que vous êtes parle si fort qu'on n'entend pas ce que vous dites. » Les personnes à qui vous vous adressez ne jugent pas seulement votre discours : elle vous jugent

Apprenez à décoder le langage corporel

Sous les applaudissements polis de l'assistance, le conférencier gravit les marches de l'estrade d'un pas pesant, la mine aussi réjouie que s'il montait à la guillotine. Sitôt rendu, il pose avec un soupir audible une épaisse liasse de papiers devant lui. Puis il rajuste sa cravate, remonte ses lunettes et se racle bruyamment la gorge, l'oeil rivé sur le mur du fond.

« Vous me voyez ravi d'être ici aujourd'hui, marmonne-t-il enfin. J'ai en effet un message de la plus haute importance à vous livrer. »

Déjà, beaucoup d'auditeurs se trémoussent sur leur siège. D'autres ont manifestement l'esprit ailleurs. Pour tous ces gens-là, le discours aura duré exactement dix secondes. Pourquoi ?

Le conférencier est l'unique responsable de ce four : son langage corporel contredit son discours de manière flagrante. Dans ces cas-là, les auditeurs ne croient que leurs yeux.

Il a beau les assurer qu'il est ravi de s'adresser à eux, tout son être n'exprime qu'un cri : « Sortez-moi d'ici ! » Alors qu'il affirme avoir un message très important à livrer, sa posture suggère qu'il n'en croit rien, et son expression laisse entendre qu'il se désintéresse de son public.

Aucune de ces gaffes muettes n'est voulue : elles sont le fruit de l'inexpérience et de la nervosité. Elles n'en condamnent pas moins le malheureux orateur à passer pour dissimulateur et indifférent – ce qu'il n'est absolument pas.



VOUS. Si elles ne sont pas sûres de votre sérieux et de votre sincérité, elles n'accepteront probablement pas vos arguments.

Or, « ce que vous êtes » s'exprime bien plus dans vos gestes et expressions que dans vos paroles. Tout en vous écoutant, vos auditeurs vont inconsciemment vous observer pour tenter de déterminer si vous

- êtes sincère
- voulez vraiment leur parler
- croyez ce que vous leur dites
- vous souciez d'eux
- êtes sûr de vous et maître de la situation.

Le principe d'empathie.

Si votre attitude a un tel impact sur vos auditeurs, c'est entre autres parce que l'être humain est doué *d'empathie*. L'empathie est la faculté de partager les émotions et sentiments d'une autre personne. Lorsque vous parlez, votre public a tendance à calquer votre attitude. Il devine ce que vous ressentez et réagit en conséquence. D'où l'importance de traduire fidèlement vos sentiments dans votre langage corporel.

Si vous avez l'air détendu et confiant, vos auditeurs se détendront et se sentiront en confiance. Si vous leur souriez, ils vous trouveront sympathique et vous rendront votre sourire. Plus encore, s'ils sont convaincus de votre sincérité et de votre intégrité, ils vous écouteront attentivement et évalueront votre message objectivement.

Au contraire, si vous leur semblez mal à l'aise, ils se crisperont. Si vous fronchez les sourcils – même inconsciemment – ils feront la moue. Si vous évitez leurs regards, ils se sentiront exclus. Si vous gesticulez, ils auront l'impression que vous ne maîtrisez

pas la situation et ne croiront ni en vous ni en ce que vous leur dites.

Le pouvoir des gestes.

En ponctuant votre discours de gestes calculés et expressifs, vous aidez votre public à jauger vos sentiments et votre attitude. Ce n'est d'ailleurs pas le seul avantage d'une gestuelle bien maîtrisée.

1. Les gestes attirent l'attention.

L'absence de mouvement tue l'intérêt. Voilà pourquoi les reportages télévisés sont truffés de scènes d'action. Si l'actualité du jour comprend quoi que ce soit de visuellement riche – un incendie, une manifestation, etc. – c'est ce reportage-là qui ouvrira l'émission, même si d'autres nouvelles ont plus d'importance. Les téléspectateurs ne regarderaient pas longtemps une succession de journalistes débitant des informations au micro. La radio est là pour ça.

Autant l'immobilité ennuie, autant le mouvement excite. Aux réunions du club, vous avez sûrement remarqué combien le petit remous d'une arrivée tardive ou le simple éclair d'une minuterie peut distraire l'attention du public pendant un discours.

Ajoutez à cela que les gens retiennent mieux un message s'il passe par plusieurs canaux sensoriels à la fois. L'être humain se fie plus à la vue qu'à l'ouïe, mais ce qui le frappe vraiment, c'est ce qui touche à la fois ses yeux et ses oreilles.

Pour exploiter ces tendances, il suffit que vous insériez, aux endroits critiques de votre présentation, des marqueurs



visuels qui en renforcent l'impact et les gravent dans l'esprit de vos auditeurs. Gestes, mouvements, expressions – tout peut servir si vous en usez à bon escient.

- 2. Les gestes et la voix ponctuent la signification.** La langue écrite possède un vaste répertoire de signes de ponctuation : virgule, point, point d'exclamation... L'expression orale dispose elle aussi de moyens spécifiques pour faire ressortir les parties importantes du discours et conférer puissance et vitalité aux mots.

Les variations de ton constituent son outil premier, mais les gestes, mouvements et expressions faciales jouent également un rôle capital. Pour produire l'impact optimal, les composantes vocale et gestuelle de cette ponctuation doivent toutefois être bien coordonnées. Plus riche est la panoplie d'outils de communication, plus la transmission est efficace.

- 3. Bouger atténue la tension nerveuse.** Il est normal, et même assez sain, d'avoir les nerfs en boule avant un discours. Cela prouve qu'on tient à faire une bonne prestation. Beaucoup de vedettes éprouvent un trac terrible au moment d'entrer en scène. Ce que vous ne pouvez pas vous permettre, c'est cette peur

panique qui risque de vous paralyser.

Peur et nervosité produisent chez l'orateur des réactions de trois ordres : psychologiques, émotives et physiologiques. Celles des deux premiers types se dissipent dès lors que vous avez suffisamment confiance en vous, autrement dit, que vous avez une certaine expérience et que vous dominez votre sujet. Quant aux manifestations physiologiques de l'angoisse, rien ne les tempère comme une gestuelle maîtrisée. Parler en public stimule la sécrétion d'adrénaline, et cette hormone accroît l'énergie nerveuse. Le cœur bat plus vite, la respiration devient plus courte, les muscles se contractent. Si vous n'évacuez pas cet excès de tension, vous paraîtrez nécessairement crispé. Et comme votre corps cherchera par tous les moyens à se décontracter, vous risquez de faire des gestes ou des mouvements involontaires qui distrairont votre auditoire.

En vous imposant des gestes calculés, vous mettez au contraire cette dangereuse énergie au service de votre démarche.

Cinq façons d'améliorer votre langage corporel.

Comment faire pour maîtriser vos outils d'expression corporelle – posture, gestes, mouvements, expressions faciales, regard – et les exploiter efficacement dans vos discours ? Voici cinq règles de base pour développer un langage corporel harmonieux.

- 1. Supprimez les tics gênants.** Ralph C. Smedley, fondateur de Toastmasters International, a écrit : « L'orateur qui se comporte et s'exprime de manière

détendue ne lasse jamais son auditoire. Si sa posture et ses mouvements sont souples, ses gestes, légers au point de n'être pas remarqués, il passera pour un maître d'éloquence. »

Si vos gestes s'accordent avec votre argumentation, vous renforcez l'impact de votre discours, quand bien même votre auditoire ne les remarque pas. S'ils la contredisent, ils attirent l'attention au détriment de votre propos. L'orateur ambitieux consacre parfois plus d'efforts à élaguer qu'à enrichir sa communication non verbale.

Qu'est-ce qu'il doit élaguer ? Lors de la prochaine réunion de votre club, observez bien les orateurs. Vous remarquerez probablement quelques tics gênants chez chacun d'eux.

Chez certains, l'excès de nervosité s'exprime dans

- un balancement
- une oscillation
- un va-et-vient

ou quelque autre mouvement perpétuel du corps entier. Les orateurs novices ou maladroits ont en outre tendance à

- s'accrocher au lutrin
- tambouriner des doigts
- se mordiller ou se lécher les lèvres
- faire tinter des pièces au fond d'une poche
- grimacer
- se passer la main dans les cheveux ou sur les vêtements
- tourner constamment la tête comme un ventilateur pivotant.

Tous ces tics ont ceci de commun qu'ils extériorisent de manière parfaitement involontaire une anxiété bien naturelle, mais nuisible.

Nous sommes en général conscients de nos manies verbales, mais si nous n'avons jamais eu l'occasion d'enregistrer un discours sur bande vidéo, nous ne connaissons pas nos tics gestuels et ne pouvons donc pas les corriger. Pour les supprimer, il faut d'abord et avant tout que vous analysiez votre langage corporel. Sauf que sans aide, c'est quasiment impossible.

Voilà pourquoi nous vous fournissons, vers la fin de ce document, une fiche spécialement conçue pour vous permettre d'évaluer votre expression corporelle pendant vos discours. Vous n'avez qu'à demander à un membre de votre club de la remplir, et vous disposerez d'une liste détaillée de vos mauvais « réflexes ».

Il s'agira ensuite de vous observer attentivement pendant vos allocutions en gardant à l'esprit les défauts qu'on vous a signalés. Attaquez-les un par un, et assurez-vous d'avoir complètement réglé un problème avant de passer au suivant. Avec le temps, vous vous déferez de toutes ces mauvaises habitudes qui nuisent à votre efficacité comme orateur.

2. **Soyez vous-même.** S'il est une règle d'or de l'expression corporelle, c'est bien celle-là !

Le discours contemporain prend la forme d'une « conversation structurée ». On n'entend plus les phrases ampoulées et les envolées lyriques dont les orateurs des temps passés régalaient leur public. Le but, aujourd'hui, est de communiquer et de partager des idées, pas de

prêcher ou de donner un spectacle.

N'essayez pas d'imiter qui que ce soit. Laissez simplement votre corps traduire ce que vous pensez, ressentez et dites. Cherchez à être aussi authentique qu'avec vos proches, et tout ira bien.

3. **Faites de votre corps le miroir de vos pensées.** Dale Carnegie, le « père du discours moderne » a écrit : « 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 votre sujet vous passionne, si vous croyez en vos arguments, si vous voulez vraiment partager vos idées, tous vos gestes en seront imprégnés et s'accorderont d'eux-mêmes à vos propos. Quand on se mobilise pleinement, on s'exprime de manière naturelle et spontanée sans avoir à y penser.

4. **Donnez-vous confiance en vous préparant à fond.** Rien ne reconforte plus un conférencier que le fait de se sentir maître de son sujet. Cette certitude lui procure un ingrédient essentiel au succès de tout discours public : la confiance en soi.

Si vous êtes bien préparé, vous allez vous concentrer sur l'extérieur – les réactions de votre auditoire – plutôt que sur l'intérieur – les effets de votre anxiété. Vous risquerez moins de faire des gestes incohérents. Vous aurez moins de mal à être et à paraître naturel, à agir et à réagir spontanément. Presque sans effort, vous irradierez la sincérité, le sérieux et l'enthousiasme.

Répétez tant et aussi longtemps qu'il le faut pour assimiler le sujet, mais n'apprenez pas votre texte par cœur : la concentration requise pour vous rappeler chaque mot serait tellement anxiogène que votre préparation en serait gâchée. Faites simplement en sorte de connaître si bien votre sujet que les mots vous viendront d'eux-mêmes une fois que vous aurez appris le plan de votre présentation.

5. **C'est en forgeant qu'on devient forgeron.** Votre club Toastmasters est l'endroit idéal pour faire l'apprentissage du discours public.

Vous y avez l'occasion de vous exercer régulièrement devant un auditoire patient, compréhensif et attentif, qui saura relever vos erreurs, mais ne vous en tiendra jamais rigueur.

Assistez aux réunions le plus souvent possible, prenez-y régulièrement la parole, écoutez attentivement les commentaires de vos évaluateurs, en particulier ceux qui concernent votre expression corporelle. En incorporant les directives de ce guide à vos présentations, vous maîtriserez graduellement toutes les facettes de la parole en public.

La posture de l'orateur

La position que vous prenez en parlant envoie à elle seule un flot d'informations à votre public. Elle exprime mieux qu'aucun autre signe corporel votre état psychologique : votre degré d'assurance, de concentration, de maîtrise de vous-même et de la situation en général.

Une bonne posture offre à l'orateur une foule d'autres avantages. Elle permet de

respirer correctement et de projeter la voix efficacement. Elle ancre solidement tous les gestes et mouvements. Elle aide à rester alerte mais détendu, ce qui atténue la nervosité et réduit les gestes répétitifs ou maladroits qui peuvent distraire l'auditoire.

Qu'est-ce que la posture de l'orateur ? Demandez à quelqu'un de vous lire les deux paragraphes qui suivent et exécutez-en les instructions.

Debout bien droit, mais sans raideur, écartez les pieds d'environ 15 à 30 cm et avancez-en un légèrement. Distribuez le poids du corps également sur les deux jambes en prenant appui sur l'avant du pied. Penchez-vous légèrement vers l'avant. Dépliez les genoux sans les verrouiller, abaissez les épaules sans les courber, bombez légèrement le torse, rentrez le ventre, levez la tête et le menton sans exagérer. Vos bras doivent pendre naturellement de chaque côté du corps, les doigts à peine recourbés.

Maintenant, prenez quelques grandes respirations. Vous êtes à l'aise ? Vous devriez avoir l'air attentif mais pas crispé, détendu mais pas avachi. Si la posture que vous avez prise ne vous paraît pas naturelle, déplacez les pieds jusqu'à ce que vous vous sentiez solidement planté sur vos jambes.

N'essayez pas de conserver la même position tout au long d'une présentation, mais arrangez-vous pour retrouver cet équilibre originel après avoir changé de place, fait un geste ou modifié votre posture.

Les gestes

Un geste est un mouvement du corps qui souligne une idée, révèle une pensée ou exprime une émotion. S'il est possible d'en faire avec la tête, les épaules ou même les

jambes, la plupart font intervenir le bras ou la main.

Les mains sont particulièrement expressives ... à condition de savoir s'en servir. Ce qui n'est malheureusement pas toujours le cas. Combien d'orateurs débutants enfoncent les poings dans leurs poches ou croisent les doigts dans leur dos ! D'autres expriment inconsciemment leur nervosité par des gestes maladroits qui ne servent qu'à transmettre leur malaise au public. Quelques-uns sont tellement tendus qu'ils gesticulent follement.

La plupart des gestes ont un sens précis. Les Indiens d'Amérique du Nord avaient même élaboré tout un langage par signes pour permettre à des tribus parlant des langues différentes de communiquer entre elles. De nos jours, les sourds-muets s'expriment par signes de manière très efficace.

La gestuelle diffère toutefois sensiblement d'une culture à l'autre. Les peuples méditerranéens, par exemple, parlent sans arrêt ou presque avec leurs mains. D'autres cultures sont beaucoup plus économes.

Les gestes que nous choisissons de faire et le sens que nous leur donnons dépendent donc étroitement de notre environnement culturel. Leur interprétation est, de même, fonction de la culture du destinataire. Hocher la tête veut dire oui en Occident, mais non dans certaines régions de l'Inde. Dessiner un O avec le pouce et l'index est un moyen classique de signifier son accord aux États-



Unis – et une insulte grossière dans d'autres parties du globe.

Un geste qui n'est pas calculé peut être parlant s'il est justifié et bien visible, s'il a le même sens pour le public que pour l'orateur et surtout, s'il confirme le propos et reflète la personnalité du communicateur.

▲ Pourquoi des gestes ?

Tous les bons orateurs parlent avec des gestes. Pourquoi ? Parce les gestes sont la forme de communication non verbale la plus expressive pour un large public ; aucune autre forme d'expression corporelle n'offre autant de possibilités de rehausser l'intérêt et la clarté d'un discours. Les gestes :

- **clarifient et étayent vos arguments**, ce qui facilite l'interprétation de votre message oral ;
- **donnent du relief à vos idées**, donc développent et complètent les images verbales dans l'esprit des auditeurs ;
- **accentuent et amplifient vos paroles** au point d'exprimer vos sentiments et opinions plus clairement qu'elles ;
- **diffusent la tension nerveuse** qu'engendre inévitablement une prise de parole publique ;
- **agissent comme support visuel** qui accroît l'attention du public et l'aide à retenir ce qu'il entend ;
- **mobilisent l'auditoire**, vous permettant de lui faire savoir quelle réponse vous attendez de lui ;
- **se voient de loin**. Si vous vous adressez à un large public, votre regard et vos expressions faciales ne toucheront pas tous les auditeurs ; vos gestes, oui.

▲ La typologie des gestes.

Bien qu'on recense une foule de mouvements sous cette étiquette, la plupart des gestes peuvent être classés en quelques grandes familles.

Les gestes descriptifs servent à clarifier ou à faire ressortir une idée. Ils aident à comprendre les comparaisons et oppositions, à imaginer les tailles, formes, mouvements, dispositions, fonctions et autres caractéristiques des objets.

Les gestes rhétoriques sont employés pour donner de l'emphase. Ils signalent l'ardeur, la conviction. Un poing fermé, par exemple, traduit une émotion forte, colère ou détermination.

Les gestes évocateurs expriment idées et émotions de manière symbolique, aidant l'orateur à créer une ambiance ou à transmettre une pensée. Une paume tendue suggère une offrande, une proposition ; un haussement d'épaule, l'ignorance, la perplexité ou l'ironie.

Les gestes mobilisateurs indiquent à l'auditoire ce qu'on attend de lui. Si vous voulez qu'il applaudisse, lève les mains ou fasse un geste donné, le meilleur moyen de l'obtenir n'est-il pas de lui donner l'exemple ?

Un geste exécuté plus haut que l'épaule évoque la grandeur physique, l'inspiration, l'exultation. Au-dessous, il marque le rejet, l'apathie ou la désapprobation. A l'épaule, il traduit le calme et la sérénité.

Le geste le plus courant est celui de la main ouverte. Son interprétation repose

sur l'orientation de la paume. Tournée vers le haut, elle suggère l'acte de donner et de recevoir, mais peut aussi être un pur réflexe sans signification particulière. Tournée vers le bas, elle évoque la dissimulation, le secret, l'achèvement ou la stabilité. Présentée de face, à la verticale, la paume ouverte est signe d'arrêt, de répulsion, de négation, de dégoût. Montrée de côté, perpendiculairement au corps de l'orateur, elle marque une limite de temps ou d'espace, une mesure, une comparaison ou une opposition.



que vous essayez de le tromper. Morale : faites ce qui vous vient instinctivement.

Chez certaines personnes, ce naturel s'exprime dans une abondance de gestes ; d'autres sont beaucoup plus réservées.

Si vous faites partie des extravertis qui utilisent énormément leurs mains, ne vous en privez pas pendant vos discours. Si vous appartenez à la race des introvertis, ne vous obligez pas à gesticuler sous prétexte que le discours public exige du mouvement.

▲ Les règles de l'efficacité gestuelle.

Les gestes reflètent la personnalité de l'orateur. Ce qui sert l'un risque de handicaper l'autre. Les six principes suivants valent toutefois pour à peu près toutes les personnes qui souhaitent donner une prestation dynamique et efficace en public.

1. Respectez votre tempérament.

Quand vous prononcez un discours, vous employez toujours vos mains pour compléter vos paroles. Nous avons tous le réflexe de parler par signes, quelles que soient notre culture et notre nature.

Essayer d'ensevelir ce réflexe sous une chape d'impassibilité est pire qu'inutile : c'est dangereux, car cela exacerbe la tension nerveuse. Imiter un modèle livresque ou humain ne vaut pas mieux, car il en résulte un effet artificiel qui peut faire croire au public

2. Créez les conditions du geste – pas le geste lui-même.

Vos gestes doivent être une projection instinctive de vos pensées et émotions. Il faut qu'ils aient l'air d'être un écho de votre point de vue personnel sur le message que vous livrez.

Pendant votre discours, communiquer doit être votre seul souci – vos mains sont la dernière chose à laquelle vous voulez penser ! Vous devez faire en sorte que chaque geste semble aller de soi. C'est en vous plongeant dans votre sujet que vous réussirez à créer les conditions qui vous permettront de trouver à tout coup l'équivalent gestuel du mot juste.

3. Adaptez vos gestes au sujet et aux circonstances.

Vos messages visuels et verbaux doivent être parfaitement concordants, sinon, votre discours paraîtra indigeste, artificiel, voire comique. Chaque geste doit

être justifié et adapté à votre propos, afin que le public remarque l'effet, non le mouvement lui-même.

Calculez bien la force et la fréquence de vos gestes. Les mouvements vigoureux, emphatiques seront réservés aux situations fortement teintées d'émotion. Faites également attention aux caractéristiques du public. Règle générale, plus il est nombreux, plus vos gestes seront amples et lents. S'il est relativement jeune, il appréciera probablement un style dramatique, mais s'il comporte une forte proportion de gens âgés ou conservateurs, il risque d'être agacé par une gestuelle grandiloquente.

Les contraintes spatiales doivent également être prises en compte. Il va de soi qu'on évitera les mouvements amples si on a peu de place pour bouger ! L'exemple classique, c'est la table d'honneur où des invités sont assis coude à coude avec l'orateur.

4. **Faites des gestes convaincants.**

Pour produire l'impression désirée, un geste doit être vif et complet. Un mouvement furtif ou bâclé vous fera passer pour dubitatif ou indifférent.

Les mouvements de la main s'amorcent toujours à l'épaule, jamais au coude, car il faut éloigner le bras du corps pour rendre le geste visible. Ne raidissez ni le poignet ni les doigts.

Un geste efficace est ferme – c'est ce qui le rend persuasif – mais assez ample et lent pour être bien visible. Il s'insère harmonieusement dans une succession non programmée de mouvements clairement différenciés, mais jamais saccadés.

5. **Synchronisez gestes et paroles.**

Tous les gestes se décomposent en trois parties : l'amorce, le mouvement, le repli. Durant la première, le corps quitte sa position d'équilibre et se prépare à exécuter le geste. La seconde correspond au geste proprement dit. La troisième ramène le corps à sa position de départ, en équilibre dynamique.

L'enchaînement équilibre-amorce-mouvement-repli équilibre doit être exécuté si harmonieusement que seul son élément central – le mouvement – attire l'attention du public.

Le choix du moment est, tout comme dans la chute d'une plaisanterie, aussi important que le geste en soi. Le mouvement doit tomber pile, ni avant ni après le mot qu'il est censé accompagner. L'amorce, elle, peut débiter longtemps avant ; il est d'ailleurs possible de susciter une intéressante expectative en amorçant un geste plusieurs secondes avant d'arriver au fait et en suspendant l'exécution du mouvement jusqu'à l'instant voulu.

Pour revenir à votre position de départ, vous n'avez en général qu'à laisser retomber les bras le long du corps, sans précipitation, bien entendu.

N'essayez pas de mémoriser des gestes en prévision d'un discours. Vous avez toutes les chances de les exécuter à contretemps parce que vous utiliserez comme signal d'amorce le mot que vous voulez ponctuer : du coup, vous ferez le mouvement trop tard et aurez l'air ridicule.

6. **Entraînez-vous à réagir de façon naturelle et spontanée.** Pour acquérir de bonnes habitudes gestuelles, il faut

d'abord que vous sachiez ce que vous faites actuellement. Prenez la fiche d'évaluation vers la fin de ce document, et demandez à un membre du club de la remplir en vous observant pendant un discours. Vous saurez ainsi si vous avez de mauvais « réflexes ». Si oui, vous devrez vous en débarrasser.

Comment ? Par la pratique, évidemment, mais n'attendez pas le jour du discours pour commencer ! Travaillez votre gestuelle devant vos amis, votre famille, vos collègues de travail. Ne réprimez pas vos impulsions : vous avez envie de faire un geste, allez-y ! Laissez votre corps réagir comme il l'entend à vos pensées et paroles. Sachant ce que vous devez corriger, vous développerez de bonnes habitudes gestuelles si vous vous appliquez vraiment.

Les mouvements

Rien ne frappe plus un auditoire qu'un mouvement du corps entier. Déplacements et changements de posture peuvent donc constituer un atout maître, mais aussi un handicap majeur pour l'orateur.

Si vous réussissez à faire des mouvements maîtrisés et signifiants pendant vos discours, vous en retirez au moins trois avantages. Primo, ils tendent à confirmer et renforcer vos propos. Secundo, ils parviennent presque toujours à attirer et retenir l'attention du public. Tertio, rien n'aide davantage à atténuer la tension nerveuse et musculaire. Mal exécutés, en revanche, ils se retournent inmanquablement contre vous. Si vous voulez bénéficier de leurs avantages sans pâtir de leurs inconvénients, la règle à suivre est simple : ne bougez jamais sans raison.

L'oeil étant irrésistiblement attiré par le mouvement, tout changement de posture ou de position retiendra l'attention. S'il a rapport avec le discours, il excitera l'intérêt et donnera plus de relief à vos propos. Parfait !



On se lasse vite d'observer un objet immobile. Cela seul vous interdit de rester vissé sur place pendant tout votre discours. Mais à trop en faire, vous désorienteriez votre public. Il s'agit donc de bouger juste assez pour garder son attention sans lui faire perdre le fil du discours.

Les mouvements involontaires retiennent l'attention eux aussi. Or, quand il est sous tension, le corps est capable de presque n'importe quoi pour se détendre. C'est ce qui explique que tant d'orateurs novices se bercent, se balancent ou fassent les cent pas sans s'en rendre compte. Si parler en public vous angoisse, essayez d'incorporer un certain nombre de mouvements voulus dans votre prestation ; en soulageant la tension physique à laquelle votre corps est soumis, ils vous éviteront peut-être de développer des tics corporels gênants.

Les mouvements permettent par ailleurs de clarifier le message verbal. Leur effet est certes moins précis que celui d'un geste calculé, mais ils complètent en général très bien le discours.

Un pas en avant suggère que vous allez aborder un point important. Un pas ou deux en arrière, et vous signifiez de manière limpide que vous avez fini d'exposer une idée et que vous allez laisser à votre auditoire un petit moment pour assimiler le tout. Un pas de côté marque une transition : vous changez du sujet.

Dans certains cas, vous pouvez même mimer ce que vous êtes en train de dire. Imaginez que vous vouliez décrire le geste d'un lanceur ou l'effort d'un coureur en vue de la ligne d'arrivée. Quoi de mieux

qu'une illustration vivante de votre propos pour faire passer le message ?

La dernière fonction des mouvements est la plus simple, mais non la moins utile : vous déplacer. Le plus souvent, vous allez changer de position pendant votre exposé. Si vous utilisez des diapos ou des graphiques, par exemple, vous devrez circuler devant l'écran ou le tableau. Dans ces cas-là, tout l'art consiste à marcher sans précipitation, de manière naturelle et décontractée.

Le moment venu, avancez d'abord le pied le plus proche de votre but. Si vous

Apprenez à décoder le langage corporel

L'observation est un excellent maître. Si vous ne savez pas quels gestes, mouvements ou expressions accompagneraient le mieux vos discours, regardez attentivement :



Les gens. Au centre commercial ou au parc d'attractions, par exemple, observez discrètement les actions et réactions des passants. C'est non seulement fascinant, mais aussi très instructif pour quiconque veut comprendre le langage muet de l'espèce humaine.

La télévision – après avoir baissé le son. Les comédies sont particulièrement riches en expressions corporelles, mais même le plus réservé des lecteurs de nouvelles a de temps en temps des mimiques ou des gestes expressifs. Vous remarquerez la subtilité de cette communication par rapport aux exagérations de la comédie.

De vieilles photos. Vous êtes-vous déjà demandé pourquoi le dicton « une image vaut mille mots » est si souvent cité ? Vous le saurez en étudiant de vieilles photos de famille. Même si les conventions sociales du temps ont pu imposer certaines poses, il est possible de déduire une quantité de choses de la distance entre les sujets, de l'absence de contacts entre eux (ou de la nature du lien, lorsqu'il existe), des expressions faciales, etc.

voulez aller vers la gauche, faites le premier pas du pied gauche. Surtout, évitez de croiser les jambes à ce moment crucial!

Le visage

L'impassibilité est un atout maître ... pour le joueur de poker ; pour l'orateur, en revanche, c'est un terrible handicap.

Durant une présentation, les gens observent attentivement le visage de la personne qui parle. Pourquoi ? Un peu par politesse, mais surtout pour y chercher des indices sur le sens profond de son discours.

Le visage est en effet un formidable révélateur. Prenons un exemple. Un ami vous dit avec un large sourire : « Tu es cinglé. » Allez-vous vous vexer ? Sans doute pas. Vous y verrez plutôt une marque d'affection. Mais s'il le dit en pinçant les lèvres d'un air dégoûté, alors ... Les mots ne changent pas ; le sens, oui.

Quand vous parlez, votre visage exprime mieux que toute autre partie du corps vos opinions, sentiments et émotions. D'après les spécialistes du comportement, l'être humain reconnaît au premier coup d'oeil sur le visage de ses semblables des sentiments aussi différents que la surprise, la peur, la joie, la confusion, le dégoût, la curiosité, l'incrédulité, la colère et la tristesse.

Votre visage est donc pour vos auditeurs un véritable baromètre psychologique. Rien d'étonnant qu'ils y guettent les preuves de votre sincérité, de votre adhésion au message que vous communiquez, de votre désir de convaincre.

D'où la nécessité de réprimer sans pitié toute mimique sans rapport avec vos pensées profondes, particulièrement ces petits tics qui font si facilement surface quand on est nerveux.

De même qu'un orateur trop tendu



cherche l'apaisement dans une foule de gestes et de mouvements gênants, de même il peut essayer de se calmer en faisant travailler ses muscles faciaux. Quelques exemples au hasard : se lécher ou se mordre les lèvres, serrer les dents, retrousser les coins de la bouche, plisser le front, les yeux, etc.

Le public y voit toujours un signe de nervosité, d'insécurité, d'inexpérience ou d'impréparation. Il devient anxieux et n'écoute plus attentivement le message verbal de l'orateur.

Si vous souffrez de tics de ce genre, le premier remède consiste à maîtriser le mieux possible votre appréhension. Plus vous vous serez investi dans votre préparation, plus il vous sera facile d'irradier l'assurance et la sérénité.

Pour exprimer la sympathie, rien ne vaut le bon vieux sourire. Attention : on risque de vous prendre pour un étourdi si vous avez l'air hilare en traitant un sujet grave. Évitez donc les sourires incongrus, mais allez-y hardiment le reste du temps. Vous montrez par là à vos auditeurs que vous êtes heureux de partager vos idées avec eux, que vous y prenez réellement plaisir et que leurs idées et opinions vous intéressent.

Il n'y a pas de règle ferme concernant l'expression du visage. Si vous dominez votre pudeur naturelle, que vous réagissez spontanément à ce qui vous vient à l'esprit, vous prendrez tout naturellement l'expression qui convient. Vous paraîtrez sincère, convaincu et crédible.

Le regard circulaire

Tout ce dont nous avons parlé jusqu'à présent – l'attitude, la posture, les gestes, les mouvements, l'expression du visage – apporte un précieux complément visuel à vos mots. Mais le principal outil de communication de l'espèce humaine après la voix, c'est le regard.

▲ Pourquoi devez-vous regarder vos auditeurs dans les yeux ?

Parce que c'est la meilleure façon de les mobiliser, de les impliquer personnellement dans votre démarche. A contrario, il n'y a pas de manière plus sûre de rompre le lien entre vous que de fuir leurs regards.

Qu'il fasse partie d'une foule ou d'un petit cercle, chaque auditeur veut croire à son importance, sentir qu'un lien particulier l'unit à l'orateur, que les arguments visent à le convaincre lui. N'oubliez jamais que dans sa version contemporaine, le discours est une conversation structurée. Tout comme le membre d'un groupe se sent exclu lorsque la personne qui parle évite son regard, de même vos auditeurs se croiront négligés si vous ne regardez jamais aucun d'eux droit dans les yeux.

Dans la plupart des cultures, soutenir le regard de son interlocuteur est interprété

comme une marque de franchise. Parler en détournant systématiquement les yeux passe au contraire pour un signe d'indifférence, de doute, de dissimulation ou de trahison. Les mêmes associations psychologiques valent pour la parole publique.

D'après une enquête, les orateurs qui fixent leurs auditeurs sont perçus comme plus francs, honnêtes, crédibles, sympathiques et compétents que ceux qui évitent tous les regards. La seule façon de persuader votre public de votre sincérité, de votre intérêt, de votre désir de lui faire partager votre point de vue, c'est de soutenir sans broncher les regards tournés vers vous.

Pendant une allocution, vos yeux vous servent aussi de dispositif de mobilisation. En fixant vos auditeurs, vous les obligez à vous écouter plus attentivement. Alors que si vous évitez leurs regards, ils laisseront leurs yeux – et leurs pensées – vagabonder. En prime, cette mobilisation par le regard est une formidable source de motivation et d'énergie. Devant l'intérêt que suscite votre message, vous ne pouvez être qu'encouragé et rassuré.

Regarder les gens dans les yeux a un autre avantage crucial : celui de dissiper la nervosité. Car, au fond, qu'est-ce qui vous rend nerveux ? Le plus souvent, la peur de l'inconnu. En scrutant les visages dans l'assistance, vous vous familiarisez avec votre public. Vous réalisez aussi que la



plupart de ses membres sont sincèrement intéressés par ce que vous dites. Et votre angoisse se dissipe comme par magie.

En plus de mobiliser l'attention, vos yeux captent les réactions et humeurs de vos auditeurs, vous permettant à chaque instant d'évaluer votre prestation. Ils transforment ainsi le discours en échange, la transmission en communication. Comprend-on bien ce que vous êtes en train de dire ? Vous écoute-t-on attentivement ? Accepte-t-on vos arguments ? Autant de questions auxquelles votre regard circulaire peut vous apporter réponse.

Si vous savez précisément comment votre auditoire reçoit votre message, vous pouvez modifier votre présentation en conséquence. Les orateurs chevronnés y voient même le principal avantage d'un bon contact oculaire. Plus finement vous jugez les réactions de l'auditoire et adaptez votre exposé, plus vous êtes efficace.

▲ Comment faire parler vos yeux

1. Préparez votre sujet.

Une bonne préparation est indispensable au maintien d'un rapport visuel efficace avec l'auditoire. Vous devez connaître votre sujet si parfaitement que vous n'avez aucun effort à faire pour vous remémorer le fil de votre discours. Vous devez être tourné vers votre public – non être replié sur vous-même et vos incertitudes.

Si vous pouvez vous passer de notes, parfait, mais il n'y a pas de mal à garder par devers soi un plan ou un petit aide-mémoire dans la mesure où il n'est pas une béquille, un substitut à une préparation et à une répétition suffisantes.

Utilisées à bon escient, ces notes ne

vous empêcheront pas d'établir un rapport visuel solide avec votre public. Les orateurs expérimentés profitent, par exemple, des pauses naturelles – un éclat de rire du public, un silence au terme d'un raisonnement complexe – pour jeter un coup d'oeil à leur feuille. Cela marche très bien si les notes se résument à quelques mots clés ou symboles évocateurs en marge d'un plan. Si vous connaissez votre sujet, cela vous permettra de vous rafraîchir la mémoire sans rompre le contact oculaire avec l'auditoire.

2. Établissez un rapport personnel.

Vous parlez à un groupe de personnes, non à une foule anonyme. Vous ne pouvez donc pas vous contenter de laisser votre regard errer d'un visage à l'autre ; vous devez regarder vos auditeurs droit dans les yeux, établir un lien personnel avec eux.

Comment ? Choisissez-vous mentalement un « interlocuteur, » imaginez-vous que vous ne parlez qu'à lui, regardez-le assez longtemps pour créer un lien – cinq à dix secondes, la durée d'une phrase ou d'une idée – puis passez à un autre auditeur et recommencez.

Avez-vous déjà vu un orateur qui tourne la tête par saccades comme une marionnette ou balaie la pièce des yeux comme un ventilateur pivotant ? Déplacer son regard, c'est bien, pas de façon mécanique !

Quand vous faites face à un public de la taille des auditoriums au club, il n'est pas très difficile de créer un rapport personnel avec chacun des auditeurs.

Avec une foule de plusieurs centaines ou milliers de personnes, c'est évidemment impossible. Le secret consiste alors à choisir une ou deux personnes dans chaque secteur et à s'en servir comme ancrages visuels. Si vous parvenez à établir un bon rapport avec elles, tous ceux qui se trouvent à proximité auront le sentiment que vous vous adressez à eux personnellement.

3. **Surveillez les réactions du public.**

Pendant que vous parlez, vos auditeurs émettent sans arrêt des messages muets. Servez-vous de vos yeux comme dispositif d'alerte. Si vous savez ce qu'on pense de votre discours, vous pourrez adapter votre présentation en conséquence.

Les gens qui ne vous regardent pas ne vous écoutent peut-être pas non plus. Est-ce qu'ils vous entendent, d'abord ? Si vous n'avez pas de micro, haussez le ton pour voir s'ils lèvent les yeux vers vous. Peut-être aussi vous trouvent-ils monotone. Essayez une pointe d'humour, un changement de ton, quelques mouvements ou gestes calculés pour voir s'ils sortent de leur apathie.

Ont-ils l'air perplexe ? Vous devriez peut-être élaborer davantage. Observez bien leurs visages en donnant ce complément d'information : s'ils s'éclairent, vous pouvez poursuivre.

Ils grimacent ? Et vous ? N'oubliez pas que les gens ont tendance à copier l'orateur. Souriez donc pour voir s'ils ne se dérideraient pas, eux aussi. Idem pour les gens qui se trémoussent sur leur siège : vous êtes peut-être la cause

de leur malaise par vos tics inconscients. Par contre, si les visages levés vers vous sont souriants, détendus, attentifs, ne touchez à rien : vous êtes en train de faire un excellent travail !

Comment faire bonne impression

La première impression est critique. L'être humain ne peut pas s'empêcher de juger ses semblables sur les apparences, et ce jugement colore durablement son attitude. Au moment où vous prenez la parole, vos auditeurs ont déjà une opinion qui influera fortement sur le succès de votre présentation.

Il s'agit donc de produire au départ une impression favorable et conforme au message que vous allez livrer. Vous voulez que votre public vous apprécie, vous croie et vous écoute, non ?

Étant membre d'un club Toastmasters, vous avez déjà subi cette épreuve du feu au moins une fois. Votre club est toutefois un lieu d'apprentissage entre amis, qui a pour mission de vous préparer à parler devant des publics de gens d'affaires et de citoyens. Or ces auditoires-là seront composés en majorité, sinon en totalité d'étrangers. La première impression qu'ils auront de vous sera absolument cruciale.

▲ Votre apparence.

Que cela vous plaise ou non, votre apparence conditionne fortement le jugement d'autrui. Le message silencieux qu'elle transmet à votre auditoire a une influence déterminante sur l'efficacité de votre travail de communication.

Vous ne pouvez pas changer votre âge, votre taille ou les traits de votre visage, mais vous paraîtrez toujours à votre

avantage si vous soignez votre tenue vestimentaire et votre forme physique. Ce vaste sujet ne saurait être traité en détail ici ; du reste, la mode et les goûts changent, parfois radicalement, d'une époque, d'un endroit et d'une catégorie sociale à l'autre. Nous nous contenterons donc d'énumérer quelques règles qu'on pourrait qualifier d'universelles.

Premièrement, votre tenue vestimentaire doit être au moins aussi élégante que celle de la personne la mieux vêtue dans votre auditoire. Si vos auditeurs sont censés être en complet ou en tailleur, portez l'habit ou la robe qui vous attire le plus de compliments. Choisissez des vêtements de bonne coupe, qui flattent votre silhouette, et veillez à ce qu'ils soient impeccables.

Évitez les bijoux qui brillent ou tintent au moindre mouvement : vous risqueriez de distraire votre public. Dans la même veine, videz vos poches des objets qui les gonflent visiblement ou sont susceptibles de s'entrechoquer bruyamment comme les pièces de monnaie et trousseaux de clés.

Les gens font instinctivement confiance à un orateur qui respire la santé et paraît plein de vitalité. La recherche a démontré que les auditeurs associent le bien-être d'un orateur à la justesse de son message. Aussi, surveillez votre alimentation et faites de l'exercice régulièrement.

▲ Avant votre discours.

L'auditoire commence à vous juger avant même que vous lui ayez été présenté. Vous devriez donc avoir terminé tous vos préparatifs avant l'arrivée du public – pas question qu'on vous surprenne en train de réviser vos notes. Mêlez-vous plutôt

aux gens avec toute la chaleur et la confiance que vous entendez projeter durant votre discours.

Suivez attentivement et poliment tout ce qui se passe avant votre présentation. Si l'attente vous rend nerveux, respirez profondément. Un expert recommande de contracter et relâcher discrètement ses muscles. Le public ne le remarquera pas, et vous dissiperez la tension qui vous habite.

▲ La première minute.

Dans toute présentation, la première minute est la partie la plus critique, surtout si l'orateur n'est pas connu de l'auditoire. Durant ces soixante secondes, les gens vont décider, peut-être irrévocablement, de votre sort : paraissez-vous sûr de vous, sincère, sympathique, motivé, digne de leur intérêt ? Le verdict sera fondé essentiellement sur les apparences.

Dès qu'on vous invite à prendre la parole, marchez d'un pas ferme mais posé jusqu'à la place qui vous est réservée. Prenez la posture de l'orateur sitôt votre but atteint. Une fois que vous êtes bien campé sur vos jambes, cherchez le regard d'un auditeur et souriez largement pour créer une bonne ambiance. Faites un minimum de gestes et de mouvements pendant les premières minutes : laissez aux gens le temps de s'habituer à vous.



Joignez le geste à la parole

En tant qu'orateurs, nous parlons deux langages à la fois, l'un verbal,

l'autre visuel. Pour maximiser la cohérence de ce double message, certains d'entre nous devront non seulement amplifier leurs gestes et leurs expressions, mais aussi développer un regard circulaire. D'autres devront moduler ces aspects de leur expression corporelle.

Ce qui est sûr, c'est que, quels que soient votre « coffre » et votre éloquence, vous décuplerez l'intérêt et l'efficacité de vos présentations si vous maîtrisez aussi le langage muet, mais ô combien expressif, de votre corps.

Directives d'utilisation

Vous trouverez au verso de cette feuille une fiche qui vous aidera à vous faire une idée plus précise des points forts et faibles de votre expression corporelle pendant vos discours.

Pour cela, vous devez vous trouver un partenaire. Choisissez de préférence un orateur expérimenté qui ne soit pas votre évaluateur attiré. Faites-lui lire les instructions qui suivent et demandez-lui de remplir la fiche pendant que vous prononcez un discours au club. Discutez ensemble des résultats et assurez-vous de bien comprendre le sens de ses notes et commentaires.

Une fois cette évaluation terminée, relisez les sections de ce guide qui ont trait aux problèmes relevés par votre partenaire. Donnez priorité à l'élimination des tics et des gestes incohérents, puis travaillez les autres aspects de votre expression corporelle qui vous ont valu une mauvaise note ou une suggestion ; s'il y en a beaucoup, vous les corrigerez un par un. Mesurez vos progrès en procédant périodiquement à une nouvelle évaluation. Vous pouvez commander des fiches supplémentaires à Toastmasters International (no 201-A au catalogue).

Directives d'évaluation

Un membre de votre club vous a demandé de l'aider à évaluer les aspects visuels de sa prestation. Vous utiliserez pour ce faire la fiche au verso de cette feuille. Elle se divise en cinq catégories : posture, gestes, mouvements, expression et contact visuel. Chaque catégorie se compose de deux séries de caractéristiques opposées, séparées par une échelle de 1 à 5.

Pendant la présentation de votre partenaire, vous devrez évaluer chaque aspect répertorié et attribuer une note entre un et cinq (un étant la plus mauvaise et cinq la meilleure). Inscrivez dans la colonne de droite vos commentaires et suggestions.

N'oubliez pas que vous êtes en train de évaluer quelqu'un. Soyez donc aussi objectif que possible. Vos notes ne visent pas à « coter » votre partenaire, mais à lui permettre de mieux connaître les points forts et faibles de son langage corporel. Veillez à lui faire des recommandations utiles et motivantes dans les domaines où il a besoin de faire des progrès. Nous vous invitons aussi à discuter de votre évaluation avec lui au moment où vous lui rendrez la fiche.

Votre expression corporelle : fiche d'évaluation

CATÉGORIE	NOTE	CATÉGORIE	COMMENTAIRES/ SUGGESTIONS
POSTURE		POSTURE	
Crispée/anxieuse	1 2 3 4 5	Sereine	
Instable	1 2 3 4 5	Solide	
Inconfortable	1 2 3 4 5	Confortable	
Avachie	1 2 3 4 5	Droite	
Raide	1 2 3 4 5	Détendue	
GESTES		GESTES	
Artificiels/forcés	1 2 3 4 5	Naturel/spontanés	
Incohérents	1 2 3 4 5	Justifiés	
Mous	1 2 3 4 5	Vifs	
Furtifs	1 2 3 4 5	Amples	
Vagues	1 2 3 4 5	Précis	
Contredisent les arguments	1 2 3 4 5	Étrayent les arguments	
MOUVEMENTS		MOUVEMENTS	
Ternes/sans vie	1 2 3 4 5	Souples/Animés	
Maladroits	1 2 3 4 5	Gracieux	
Incohérents	1 2 3 4 5	Justifiés	
Nuisent à la concentration	1 2 3 4 5	Favorisent la concentration	
EXPRESSIONS		EXPRESSIONS	
Impassible	1 2 3 4 5	Amicale	
Hostile	1 2 3 4 5	Animée	
Fausse	1 2 3 4 5	Naturelle/franche	
Incongrue	1 2 3 4 5	Appropriée	
CONTACT VISUEL		CONTACT VISUEL	
Forcé/artificiel	1 2 3 4 5	Naturel/léger	
Mécanique	1 2 3 4 5	Non prévisible	
N crée pas de rapport	1 2 3 4 5	Crée un rapport	

