

## MENTIONS LEGALES ET CONDITIONS D'UTILISATION

L'auteur et l'éditeur ont fait de leur mieux pour rédiger ce rapport. L'auteur et l'éditeur ne certifient pas et ne garantissent pas l'exactitude, l'applicabilité, l'aptitude ou la complétude du contenu de ce rapport. Les informations contenues dans ce rapport ont un but strictement éducatif. Donc, si vous souhaitez appliquer les idées contenues dans ce rapport vous endossez toutes les responsabilités de vos actions.

TOUS LES EFFORTS POSSIBLES ONT ÉTÉ EFFECTUÉS POUR REPRÉSENTER DE MANIÈRE PRÉCISE CE PRODUIT ET SON POTENTIEL. CEPENDANT, IL N'Y A PAS DE GARANTIE QUE VOUS VOUS AMÉLIORERIEZ D'UNE QUELCONQUE FAÇON EN EMPLOYANT LES TECHNIQUES ET LES IDÉES PRÉSENTÉES ICI. LES EXEMPLES PRÉSENTÉS ICI NE DOIVENT PAS ÊTRE INTERPRÉTÉS COMME DES PROMESSES OU DES GARANTIES DE QUOI QUE CE SOIT. L'INITIATIVE PERSONNELLE ET LE POTENTIEL D'AMÉLIORATION DÉPENDENT ENTIÈREMENT DE LA PERSONNE QUI UTILISE NOTRE PRODUIT, NOS IDÉES ET NOS TECHNIQUES.

VOTRE NIVEAU D'AMÉLIORATION POUR ATTEINDRE LE RÉSULTAT QUE NOUS AFFIRMONS POSSIBLE DÉPEND DU TEMPS QUE VOUS CONSACREZ AU PROGRAMME, AUX IDÉES ET AUX TECHNIQUES MENTIONNÉES, DE VOS CONNAISSANCES ET DES DIVERSES APTITUDES QUE VOUS POSSÉDEZ. COMME CES FACTEURS DIFFÈRENT D'UN INDIVIDU À UN AUTRE, NOUS NE POUVONS PAS GARANTIR VOTRE NIVEAU DE RÉUSSITE OU D'AMÉLIORATION. NOUS NE SOMMES PAS NON PLUS RESPONSABLES DE VOS ACTIONS, QUELLES QU'ELLES SOIENT.

DE NOMBREUX FACTEURS SERONT IMPORTANTS POUR DÉTERMINER VOS RÉSULTATS REELS ET IL N'EXISTE AUCUNE GARANTIE DISANT QUE VOUS ATTEINDREZ DES RÉSULTATS GRÂCE AUX IDÉES ET AUX TECHNIQUES PRÉSENTÉES DANS NOS DOCUMENTS.

L'auteur et l'éditeur rejettent toute garantie (expresse ou implicite), qualité marchande, ou aptitude à une utilisation particulière. L'auteur et l'éditeur ne doivent en aucun cas être tenus pour responsables auprès de quiconque en cas de dommages directs, indirects, dommages-intérêts punitifs, dommages spéciaux, contingents ou tout autre dommage consécutif résultant directement ou indirectement de l'utilisation de ce document qui est fourni « en l'état » et sans garantie.

Comme toujours, les conseils d'un professionnel compétent doivent être recherchés.

## Table des matières

INTRODUCTION .....	5
Qu'est-ce que le langage du corps ? .....	5
Chapitre 1 .....	7
Lire les signes .....	7
Suggérer l'intérêt .....	8
Indications qu'une personne est ouverte pour être d'accord avec vous .....	9
Les indications qui montrent qu'ils réfléchissent .....	11
Les indications qui montrent qu'ils sont frustrés ou désorientés .....	14
Les indications qui montrent qu'ils sont concentrés sur l'action .....	15
Indications qui montrent qu'ils sont sur la défensive ou qu'ils cachent quelque chose .....	16
Indications d'ennui .....	16
Signaux indiquant de l'excitation ou de l'intérêt .....	19
Signaux montrant de la confiance, de l'autorité ou de la puissance .....	19
Signaux de colère ou de résistance .....	21
Signaux montrant la nervosité et la tension .....	23
Signaux effectués quand ils doutent de vous ou vous mettent en cause .....	25
Signaux effectués quand ils ont besoin d'être rassurés .....	26
Indication de fierté .....	28
Comment savoir quand ils mentent ? .....	29
Pas de conclusions hâtives .....	31
Chapitre 2 .....	33
L'attitude en miroir .....	33
Etre en correspondance par rapport à leurs humeurs .....	35
Développer le rapport .....	35
Chapitre 3 .....	38
Le langage du corps dans les négociations .....	38
Les premiers signes .....	38
L'espace personnel dans les négociations .....	39
Les premières impressions ont la vie dure .....	40
Utilisez votre savoir-faire au sujet du langage du corps .....	40
Chapitre 4 .....	42
Le langage du corps dans la vente .....	42
Chapitre 5 .....	50
Le langage du corps dans les entretiens d'embauche .....	50
Le type de personne que vous êtes .....	50
Soyez ponctuel .....	51
La première rencontre .....	51
La bonne posture du corps .....	51
Les bons gestes .....	52
L'entretien par un panel .....	53
Le langage du corps de vos interviewers .....	54
On peut être nerveux .....	55
Chapitre 6 .....	57

Le langage du corps dans les réunions .....	57
Chapitre 7 .....	59
Le langage du corps pour séduire .....	59
Laissez votre corps être attractif .....	61
Savoir si l'objet de vos désirs est intéressé .....	63
Commencer la conversation .....	64
Le toucher .....	65
Conclusions .....	67

## INTRODUCTION

Avez-vous entendu le mot « Body English » (anglais corporel) ? Je me souviens d'un match de basket où le commentateur a déclaré : « *Air Jordan a employé un petit Body English pour glisser le ballon dans le panier en effectuant son lancer franc.* » Il voulait dire que le joueur avait bougé ses hanches sur le côté, comme s'il faisait usage de manipulation mentale pour que le ballon passe à travers le filet.

Le Body English n'est qu'un des innombrables exemples de langage du corps que nous effectuons et que nous appliquons dans nos propres vies à chaque instant, consciemment ou inconsciemment.

### **Qu'est-ce que le langage du corps ?**

Le langage du corps est un mode de communication silencieux ou non verbal que nous employons dans chaque aspect de notre interaction avec une autre personne. C'est comme un miroir qui nous dit ce que l'autre personne pense et ressent en réponse à nos propos et à nos actions. Le langage du corps implique les gestes, les manières et les autres signes corporels.

Pouvez vous imaginer que dans les situations de la vie courante, 60% à 80% des messages que nous transmettons aux autres passent par le langage du corps et que la communication verbale réelle ne compte que pour 7% à 10% ?

Notre capacité à utiliser le langage du corps d'une manière positive et de lire dans les pensées des autres par le biais de leur langage du corps sépare l'homme du petit garçon (ou la femme de la petite fille), et peut devenir un outil puissant pour le développement général de notre personnalité. Imaginez pouvoir créer une forte impression dans votre travail, vos affaires et aussi dans le domaine de l'amour en possédant des connaissances dans ce champ d'étude qui n'est pas si courant, mais qui est pourtant si efficace. C'est l'outil silencieux d'une vie réussie.



Commencez donc votre lecture et découvrez comment vous pourrez lire et employer le langage du corps – le plus employé et pourtant le plus mal compris des langages secrets du monde.

# Chapitre 1

## Lire les signes

Nous utilisons tous les jours le langage du corps dans nos vies pour faire passer notre message, pour obtenir des réactions positives dans nos vies, et pour obtenir tout ce qu'on peut désirer. Nous utilisons ce langage tout le temps, mais nous n'en sommes peut-être pas conscients. De plus, ce langage n'implique pas seulement la bouche mais également le corps dans son ensemble.

Pourriez-vous même imaginer le fantastique pouvoir qui permet de l'appliquer ? Avec ce pouvoir vous serez en mesure d'interpréter les émotions intérieures des autres personnes même si elles ne les expriment pas directement. Vous serez aussi capable de modifier votre comportement afin de vous adapter à la situation. Vous vous ferez apprécier par eux et ils auront confiance en vous. Ce que les mots ne peuvent pas faire, le langage du corps peut le faire.

Dans ce chapitre nous allons explorer les différents gestes ou mouvements du corps transmis par les personnes au cours de divers scénarios. Commençons.