

## Grande compétence : Communiquer des idées et de l'information

- B1 : Interagir avec les autres

## Grande compétence : S'engager avec les autres

### Tâche 7

Reconnaître l'importance de la communication non verbale pour dégager plus de confiance en soi.\* (Niveau 2)

*Durée approximative : 60 minutes, selon la capacité de votre groupe*

*\*Adaptation d'une tâche du module *Facilité à communiquer**

**Note :** Durant cette activité, les personnes apprenantes parlent de l'importance de la communication non verbale ou *paraverbale* et de son influence sur la confiance en soi. La communication *paraverbale* s'exprime à partir de signes et d'expressions des mains, du visage ou du corps en général. Il peut aussi s'agir d'hésitations ou d'intonations de la voix. L'activité correspond parfaitement au descripteur du rendement *Adapte son comportement aux exigences de la situation*, sous la grande compétence *S'engager avec les autres*.

## Pistes d'animation suggérées

- Souligner l'importance de la communication non verbale dans la projection de soi lorsque l'on interagit avec les autres. Faire remarquer qu'au moins 55 % de la communication orale est transmise par les signes non verbaux. Inviter ensuite les personnes apprenantes à nommer des signaux de communication non verbale qui peuvent indiquer comment une personne se sent durant une interaction (expressions du visage, mouvements du corps, posture, distance physique, contact visuel, etc.).
- Souligner que la posture, les gestes et les expressions du visage peuvent révéler beaucoup de choses sur la confiance en soi. Il est toutefois important de préciser que dans certaines cultures, ne pas regarder les gens dans les yeux est un signe de respect. Parler aussi du langage *paraverbal*.  
**Paraverbal** : fait partie de la communication non verbale. Ce terme désigne les hésitations et l'intonation de la voix.
- Présenter les conseils pratiques sur la communication non verbale fournis à l'**Annexe 6**. Discuter de chacun des points avec tout le groupe.
- Ensuite, pour en apprendre davantage sur la communication non verbale, inviter les personnes apprenantes à se rendre au <http://www.egostyle.fr/pages/pagesgestuelle/cadgestuelle.html> et à interpréter les signes non verbaux dans les images présentées.
- Discuter en groupe du lien entre la confiance en soi et la communication non verbale (langage corporel), y compris de la communication *paraverbale*. Demander aux personnes apprenantes de nommer des signes non verbaux qui démontrent la confiance en soi (se tenir droit, les épaules droites, regarder les gens dans les yeux, sourire, etc.) et parler avec elles de l'influence de ces signes sur la confiance en soi.

- Initier un jeu de rôles dans lequel les personnes apprenantes font semblant de rencontrer un groupe de personnes pour la première fois. Les encourager, entre autres, à donner une bonne poignée de main aux gens, à se tenir droits, à sourire et à dire «Enchanté de vous connaître» en nommant la personne. Leur demander ensuite de changer le ton de leur voix pour montrer, en disant «Enchanté de vous connaître», qu’elles sont heureuses, timides, fâchées, etc. Les laisser s’amuser à ce jeu.
- Demander à tous les personnes apprenantes de dire quels signes de communication non verbale elles aimeraient améliorer (surveiller ses expressions faciales, se tenir plus droit, etc.) et d’expliquer comment cela démontrerait leur confiance en eux. Les inviter à noter ces points dans leur cahier de travail personnel.

Réponses au tableau de l’Annexe 6 (suite)

Gestes dans la photo	Interprétation des messages
Pouce et index en cercle	Appui du discours – pour souligner un point précis «C’est simple, voici»
Doigt pointé vers le haut	Appui du discours – pour attirer l’attention sur l’importance du message «Écoutez bien»
Paumes des mains vers le haut et bras ouverts	Geste d’ouverture – montrer sa sincérité «Je vous comprends»
Poings serrés	Fermeture – je ne suis pas d’accord «Assez!»
Mains rapprochées et menton vers l’avant	Domination – je prends contrôle et défie l’interlocuteur «C’est moi qui décide»
Mains sur les hanches	Domination – signe d’autorité «Je n’ai peur de personne»
Corps mou et épaules basses	Soumission – je me sens comme l’élève puni «Je fais ce que vous me dites»
Gestuelle statique	Rupture de cohérence – je suis mal à l’aise «Je décroche, c’est ennuyant»
Bras repliés vers moi pour me protéger	Auto-contact – je me protège «Continue, je t’écoute»
Frotter les mains et les serrer	Auto-contact et fermeture – je veux en finir «On a fini, c’est beau»
Bras, épaules et buste en avant en marchant	Démarche volontaire et dynamique
Pas doux et tranquille	Démarche tranquille



Linda Garant Dufour, du Centre de formation des adultes inc., suggère de mettre sur pied des activités durant lesquelles une personne apprenante pige des cartes et mime la communication non verbale pendant que le reste du groupe tente d’interpréter le non-verbal.

## Annexe 6

### La communication non verbale

#### Des conseils pratiques

Les gestes peuvent parfois aider à faire passer un message, mais ils peuvent aussi nuire à ce message. Voici quelques conseils pratiques à garder à l'esprit durant une conversation pour bien contrôler ton langage non verbal.

1. **Surveille ton expression corporelle.** Ta posture peut avoir un effet sur la façon dont les gens réagissent à ton message. Par exemple, avoir les bras croisés est perçu comme une attitude défensive.
2. **Évite de bouger continuellement quand tu parles.** Cela distrait les gens et réduit l'impact de ton message. Évite de jouer avec des objets ou avec tes mains. Pour que les gens se concentrent sur ton message, reste calme et maintiens un contact visuel avec eux.
3. **Réflète l'expression corporelle de l'autre personne.** Sois bien à l'écoute de ce que dit ton interlocuteur et sois synchronisé avec lui. S'il s'incline vers l'avant ou croise les jambes en parlant, essaie discrètement de faire comme lui. Cette technique favorise la détente durant une conversation.
4. **Utilise un langage corporel affirmatif.** Établis un contact visuel. Envoie des signaux corporels non agressifs : expression faciale détendue, épaules et bras détendus, respiration normale.
5. **Contrôle ta voix et ta respiration.** Prends une grande respiration avant de parler. Cela évitera que ta voix tremble ou que le timbre en soit trop faible ou trop fort.

## Annexe 6 (suite)

Rends-toi à l'adresse suivante pour y faire les activités ci-dessous :

<http://www.egostyle.fr/pages/pagesgestuelle/cadgestuelle.html>

1. Analyse la photo de l'homme à l'écran. Comment interprètes-tu son message d'après son langage non verbal? Écris ta réponse dans la colonne *Interprétation des messages* du tableau ci-dessous. Ensuite, glisse la souris sur la photo à l'écran pour connaître le vrai message. Clique sur *Suivant* pour continuer l'activité. Pour les quatre dernières photos, insère aussi les gestes dans la photo et l'interprétation des messages dans ton tableau.

Gestes dans la photo	Interprétation des messages
Pouce et index en cercle	
Doigt pointé vers le haut	
Paumes des mains vers le haut et bras ouverts	
Poings serrés	
Mains rapprochées et menton vers l'avant	
Mains sur les hanches	
Corps mou et épaules basses	
Gestuelle statique	

2. Découvre ton style de communication gestuelle ou non verbale en cliquant sur l'icône de gauche, *Votre style*. Trouve le lien *Découvrez votre style dominant* et choisis *Test style dominant homme* ou *Test style dominant femme*.
3. Découvre plein d'autres activités dans ce site.

Source : <http://www.egostyle.fr/pages/pagesgestuelle/cadgestuelle.html>