



FFMCEI

FÉDÉRATION FRANÇAISE
DES MÉTIERS DU CONSEIL EN IMAGE

Newsletter

Juillet 2011

Le paralangage ou communication non verbale

Souvent inconsciente, notre communication revêt deux formes bien distinctes : le verbal et le non verbal.

Littéralement le paralangage est « ce qui entoure » votre discours. Généralement désigné comme le langage du corps, il englobe essentiellement :

- les silences,
- les gestes
- le regard
- la posture
- les expressions faciales
- le ton de la voix,
- le rythme de l'élocution
- l'apparence physique
- la distance interpersonnelle

Sommaire

1- La communication non verbale

2- Négociation

Travail sur la maîtrise du langage

Maîtriser sa communication non verbale n'est pas chose aisée. Pour faciliter et ainsi mettre à profit cet outil corporel, il est nécessaire d'y prêter davantage attention et donc de faire preuve de recul et de réflexion vis à vis de sa communication. L'objectif étant de réussir à maîtriser cet outil selon différentes situations communicationnelles.

La définition des « tics », gestes nerveux peut dans un premier temps être la réponse à cette prise de recul. Pour ce faire, n'hésitez pas à solliciter votre entourage et à vous filmer. Le débriefing d'une prestation orale vous permettra d'obtenir une réponse claire à vos questionnements.

Faites cependant bien attention à ce que votre analyse ne devienne pas une obsession car dans le cas contraire, cela risquerait d'altérer l'authenticité de votre communication et donc de l'efficacité de votre message.

Communication culturelle

Parce que chaque pays ou communauté possède ses propres codes, il semble difficile d'établir un décodage universel des différents messages non verbaux. Ainsi, un regard fuyant peut être à fois un signe de respect dans les pays asiatiques et au contraire une impolitesse dans les pays arabes. Vous devez donc toujours prendre en compte dans votre analyse non verbale le contexte dans lequel vous évoluez, à la fois, économique, social politique et culturel.

Savoir négocier ...

Dans notre vie quotidienne, dans le domaine aussi bien professionnel que personnel, nous sommes tous amenés à négocier. Bien que le terme a parfois tendance à prendre une connotation négative lorsqu'il est assimilé à du marchandage, il désigne simplement une discussion entre une ou plusieurs parties dont les concessions mutuelles permettront d'aboutir à une solution acceptable et favorable pour chacun.

Parce qu'elle revêt parfois des enjeux de taille, il semble important d'en optimiser l'aboutissement et de mettre toutes les chances de votre côté.

... ça s'apprend



L'approche Win-Win

Cette perspective coopérative signifie que les deux parties obtiennent ce qu'elles veulent ; il est en effet primordial que l'autre partie ne se sente pas lésée ou ait l'impression d'avoir été prise au dépourvu. C'est le principe du « gagnant-gagnant ».

Il est également nécessaire de prendre en grande considération les objectifs personnels et professionnels de votre interlocuteur afin dans votre négociation de répondre de manière pertinente aux besoins énoncés par votre auditeur. Pratiquez l'écoute active, vous permettra d'instaurer une atmosphère qualitative basée sur le respect d'autrui. La négociation en sera alors davantage favorisée.

La préparation en amont

Comme pour tout enjeu commercial, une importante phase de préparation doit être mise en place en amont afin de correctement mettre en avant les avantages de votre côté. Dossier à l'appui vous devrez être capable de prouver votre force de négociation. Pour ce faire divers moyens de recherches s'offrent à vous :
étude accompagnée de conseils d'experts, chiffrage pointu...

- Définissez vos objectifs
- Anticiper les arguments pour mieux les contrecarrer
- Renseignez vous sur vos interlocuteurs afin de mieux appréhender le face-à-face

Diplomatie, détermination, patience et fermeté sont autant de qualités que doit posséder un négociateur avisé. Elles seront la condition sine qua none de votre réussite. L'important étant de rester sûr de soi et positif.