|  |
| --- |
| Réflexion 8 – L’influence de la communication non verbale  |
| Durée : 20’ | Homme avec un remplissage uniou Homme et femme avec un remplissage uni | Une image contenant symbole, Bleu électrique, Police, Graphique  Le contenu généré par l’IA peut être incorrect. | Source |

**Travail à faire**

Après avoir lu le document répondez aux questions suivantes

1. Quels sont les principaux éléments qui composent la communication non-verbale ? Donnez des exemples.
2. En quoi une contradiction entre le message verbal et non-verbal peut-elle nuire à la communication ?
3. Dans quels contextes professionnels la communication non-verbale joue-t-elle un rôle particulièrement important ? Pourquoi ?
4. Selon vous, peut-on "mentir" avec le langage verbal mais être trahi par le langage non-verbal ? Justifiez votre réponse.

**Doc. L’impact de la communication non-verbale dans les échanges interpersonnels**

*Source : ChatGPT (adapté)*

Dans une situation de communication interpersonnelle, la communication non-verbale ne doit pas être négligée : elle transmet des messages puissants et souvent décisifs dans les relations humaines. Mieux la comprendre, c’est apprendre à décoder les autres, à s’exprimer plus justement et à **renforcer la qualité des échanges interpersonnels** dans toutes les sphères de la vie.

**Une communication qui va bien au-delà des mots :** La communication ne se limite pas au langage verbal. Lors d’un échange entre deux personnes, une grande partie du message passe par des signaux non-verbaux : gestes, expressions du visage, regard, posture, ton de la voix, silences… Ces éléments, souvent inconscients, jouent un rôle clé dans la compréhension et la qualité de la communication interpersonnelle.

**Renforcer le message verbal :** Le non-verbal peut **soutenir et renforcer** ce que l’on dit. Un sourire, un ton chaleureux, un regard franc accompagnant des paroles positives donnent plus de poids au message. Par exemple, dire « Bravo pour ton travail » avec enthousiasme et un sourire sincère renforce l’impact positif de cette reconnaissance.

**Créer une contradiction et semer le doute :** À l’inverse, le non-verbal peut **contredire le verbal**. Lorsque les signaux corporels ne correspondent pas au discours, l’interlocuteur peut percevoir un malaise ou une hypocrisie. Dire « Je vais bien » d’un ton monotone, les bras croisés et les yeux baissés peut provoquer de la confusion et faire douter de la sincérité du propos.

**Révéler les émotions cachées :** La communication non-verbale exprime aussi des **émotions que les mots ne disent pas** : colère, stress, peur, tristesse, joie, impatience… Ces signaux sont précieux pour mieux comprendre les sentiments de l’autre et adapter son comportement. Une personne attentive au non-verbal est souvent plus empathique et plus efficace dans ses relations.

**Gérer la relation et le rapport social :** Le langage corporel est aussi un **outil de gestion de la relation** : il révèle les rapports de pouvoir, la proximité ou la distance sociale, le respect, ou encore la hiérarchie. Un regard appuyé peut marquer l’autorité, tandis qu’une posture fermée peut traduire un malaise ou une soumission. Le non-verbal informe donc sur le **cadre relationnel** de l’échange.

**Communiquer en l’absence de mots :** Dans certaines situations, le non-verbal est **le principal canal de communication** : bruit ambiant, barrière de langue, handicap… Dans ces cas-là, les gestes, les mimiques ou les intonations remplacent le langage parlé. Il est également fondamental dans les métiers où la qualité de la relation compte, comme le soin, la vente ou l’enseignement.

**Vers une communication cohérente et efficace :** Pour qu’une communication interpersonnelle soit réussie, il est important d’assurer la **cohérence entre le verbal et le non-verbal**. Une parole juste mais mal exprimée perd son efficacité. À l’inverse, un message simple accompagné d’un comportement sincère peut avoir un impact fort. Observer le langage corporel de l’autre permet aussi d’ajuster sa propre communication.

**Réponses**

1. **Quels sont les principaux éléments qui composent la communication non-verbale ? Donnez des exemples.**
2. **En quoi une contradiction entre le message verbal et non-verbal peut-elle nuire à la communication ?**
3. **Dans quels contextes professionnels la communication non-verbale joue-t-elle un rôle particulièrement important ? Pourquoi ?**
4. **Selon vous, peut-on "mentir" avec le langage verbal mais être trahi par le langage non-verbal ? Justifiez votre réponse.**