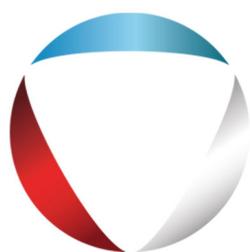


LE GUIDE GRATUIT DU MOIS



Les gestes et postures qui vous trahissent



CONCOURS
OUTREMER

TABLE DES MATIÈRES

I. LES GESTES ET POSTURES QUI TRAHISSENT	4
1. QUELQUES IDÉES DE POSTURE À TENIR OU À ÉVITER.....	4
2. COMMENT VOUS EXPRIMER DEVANT LE JURY ?	5
3. AUTRES EXEMPLES DE GESTES QUI PEUVENT VOUS TRAHIR	7



LES GESTES ET POSTURES QUI VOUS TRAHISSENT

Nous vous remercions pour votre téléchargement.

Vous êtes dans la dernière droite et bientôt vous serez face au jury.

Savez-vous qu'en dehors des questions pièges, il existe aujourd'hui quelque chose de beaucoup plus insidieux: l'analyse de tous vos gestes, mouvements ou postures que vous pouvez avoir lors de cet entretien d'embauche ?

Comment adoptez la posture idéale pour convaincre ?

Ce guide est conçu pour vous aider à adopter une bonne posture en entretien.

N'hésitez pas à vous confronter aux épreuves orales avec nos formateurs expérimentés en la matière dans nos agences ! Des mises en situation vous permettront d'adopter une attitude gagnante pour votre entretien !

Concours Outremer

WWW.CONCOURS-OUTREMER.ORG

PRÉPAREZ VOS ORAUX EN SALLE CHAQUE SEMAINE AVEC NOS FORMATEURS

NUMÉRO 1 DE LA FORMATION DANS LES DOM TOM DEPUIS 15 ANS

I. LES GESTES ET POSTURES QUI TRAHISSENT

1. QUELQUES IDÉES DE POSTURE À TENIR OU À ÉVITER

Décryptez vos gestes. Ils donnent des indications sur votre état d'esprit, le jury sera sensible inconsciemment à certaines attitudes.

Gestes	Descriptions	Significations
D'ouverture	Les bras sont ouverts. Les paumes sont tournées vers le haut.	Ces gestes expriment l'absence de crainte ou d'arrière-pensée.
Perturbateurs	Une main passée dans les cheveux, derrière la nuque. Un interlocuteur qui joue avec son stylo, etc.	Ces gestes expriment le malaise, le stress, la timidité ou le désintérêt en fonction du contexte.
D'auto persuasion	Votre interlocuteur se frotte la tempe ou se touche le menton sans arrêt.	Votre interlocuteur ne croit pas très fort à ce qu'il dit et tente de s'auto persuader.
Barrages	Les bras croisés, les sourcils froncés, les lèvres pincées, assis, la jambe gauche est sur la droite (pour un droitier).	Ces gestes font obstacle à la communication ; ils révèlent une position défensive.
Narcissiques	Les doigts sont réunis contre le pouce.	Votre interlocuteur s'écoute parler.
Agressifs	Les poings sont crispés. L'index est pointé en avant.	Ce sont des gestes d'accusation ou de conflit.
Volontaires	Le pouce et l'index forment un anneau, le reste de la main est déplié.	C'est un mouvement typique des hommes politiques ; il montre le goût du détail et la volonté de faire passer les messages.

Il est primordial d'adopter une position « idéale ». C'est une position neutre qui ne laisse passer aucune information.

2. COMMENT VOUS EXPRIMER DEVANT LE JURY ?

Bon face au jury

Description

Debout, le buste est droit. Les bras sont le long du corps, mais autonome. Ils montent régulièrement pour effectuer des gestes. Les gestes sont ouverts. Le corps mobile.

Signification

Cette position exprime la sûreté de soi, le calme, l'ouverture et l'absence d'arrière-pensée.



Description

Assis, le buste est droit, très légèrement incliné vers l'avant, les épaules sont dégagées, un pied en avant, le bras va vers l'interlocuteur.

Signification

L'écoute est attentive.

L'intérêt pour une discussion ouverte est évident.



À éviter devant le jury

Description

Debout, le buste est droit. Les bras sont le long du corps, mais autonome. Ils ne bougent pas. Le corps immobile.

Signification

Cette posture peut traduire un certain malaise, une absence d'implication dans le discours. Le candidat est physiquement là, mais ailleurs (ou il souhaiterait l'être) en pensée.



Description

Le corps est appuyé sur la jambe la plus en arrière. Les pieds sont perpendiculaires.

Signification

C'est un réflexe défensif ou la marque de la volonté de s'en aller et de finir rapidement une discussion.

**Description**

Debout, le balancement d'une jambe sur l'autre est marqué.

Signification

C'est la position typique du doute, du manque de confiance en soi, de l'hésitation

**Description**

Assis ou debout, la tête est rentrée, les épaules basses, le dos voûté:

Assis, les jambes sont croisées, les pieds entortillés ou vers l'arrière.

Signification

C'est une posture de soumission.

**Description**

Assis, le dos est droit, les jambes sont parallèles et très proches du siège.

Signification

Cela exprime la réserve, une période d'observation, voire de la timidité.

Si le candidat se balance de gauche à droite, cela peut également traduire l'énerverment.

**À éviter absolument**

Vous devez éviter de vous tenir sur une seule jambe ou de les croiser. Ces postures traduisent un manque d'équilibre et d'autorité (un corps déséquilibré donne l'image d'un esprit déséquilibré !).

De même, vous devez éviter de vous pencher sur les documents visuels que vous présentez afin de ne pas gêner la visibilité de votre auditoire, ou encore de lui tourner le dos si vous présentez quelque chose sur un tableau !

C'est assurer la cohérence entre vos propos et votre attitude physique.

3. AUTRES EXEMPLES DE GESTES QUI PEUVENT VOUS TRAHIR

La manière dont vous téléphoner, croisez les jambes ou les bras, utilisez vos doigts, en révèle plus sur vous que vous ne l'imaginez. Tous ces gestes en apparence anodins et accomplis instinctivement reflètent votre état émotionnel et trahissent vos pensées réelles.

Support fondamental de la crédibilité d'une image sociale, l'impact des gestes est largement supérieur à celui du discours, ou même à celui que dispense l'apparence vestimentaire. Le message gestuel féconde le discours, offrant un relief particulier aux mots-clés de ce dernier.

Cependant, sachez que 80% de vos gestes et de vos postures corporelles changent suivant le contexte de leur apparition ou ne représentent que des gesticulations insignifiantes. Donc il faut être prudent avant de trancher ou d'interpréter un geste particulier. Les interprétations conservent donc un caractère indicatif. En effet, accompagné des mots, les gestes peuvent exprimer la vérité ou la réalité que la parole tente d'enjoliver.

Exemple : « Oh, qu'il est beau ce bébé ! » alors que le bébé est assez moche, avec un gros nez au milieu du visage.

- Vous êtes maintenant fin prêt à affronter le jury et à défendre votre dossier.
- Vous maîtrisez parfaitement le contenu de votre dossier.
- Vous vous êtes préparé soigneusement.
- Vous vous êtes mis en condition.

Les gestes qui suivent sont exposés dans le livre « *Ces gestes qui vous trahissent (Développement personnel, découvrez le sens caché, Éditions J'ai lu)*, écrit par le psychologue Joseph MESSINGER, expert en gestuelle et communication non verbale.

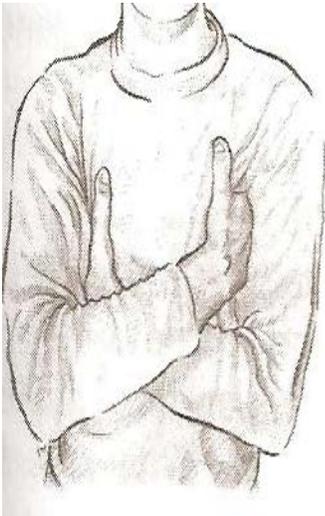


L'optimiste

La main droite régulièrement sous l'épaule gauche, paume plaquée sous gauche.

Le geste est rassurant, car la paume entre en contact avec les battements du cœur. L'aisselle gauche est le siège symbolique de l'optimisme.

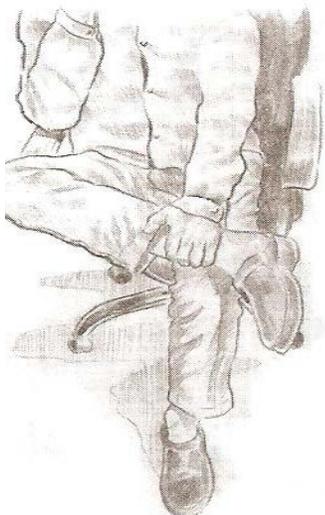
Tant que le cœur bat, tout va.



Le pessimiste

Les bras sont croisés, les pouces en érection, paumes collées sous les aisselles

Une bonne façon de se remonter les épaules pour donner l'impression qu'on a de la carrure. Cette attitude est symptomatique, chez l'adulte, d'un état de dépression, d'épuisement qui apparaît particulièrement à la suite d'un surmenage ; généralement chez les individus submergés par des responsabilités qui dépassent leur niveau de compétences (maladie des managers)



L'ancrage de la cheville droite

Jambe droite en équerre, la main gauche agrippe la cheville droite.

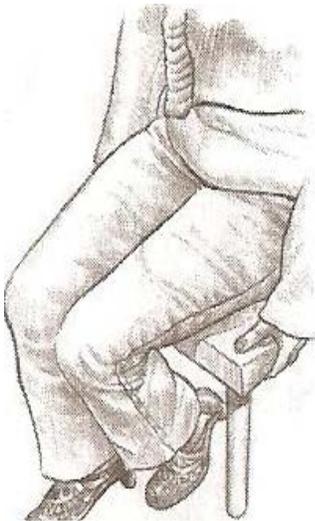
Il y a clairement un rapport indirect entre la cheville droite et la peur de l'échec. Le sujet met sa motivation à l'abri



L'assise

L'individu est assis au bord de son siège.

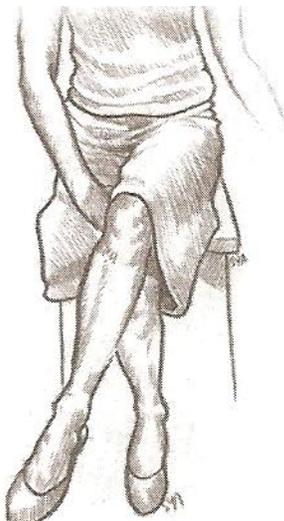
Les personnes timides adoptent souvent cette attitude en présence d'interlocuteurs détenant une parcelle de pouvoir.



L'assise

Les mains sont agrippées au plateau de la chaise.

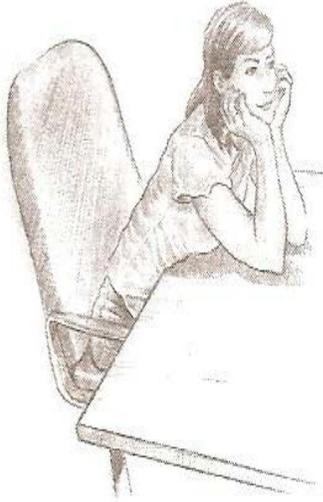
L'individu, dans tous les cas de figure, subit une contrainte et s'accroche à son siège pour ne pas s'enfuir.



L'assise

Une jambe est croisée sur l'autre, une main glissée entre ses cuisses.

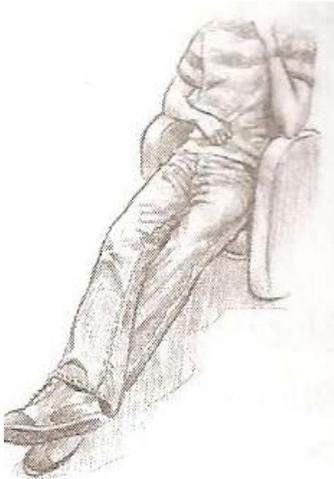
L'individu attend de son interlocuteur une potion magique qui lui permettrait de réaliser ses rêves. Il se peut que ce geste soit aussi réalisé dans le but de lui montrer sa peur d'échouer à plaire.



L'assise

L'individu appuie ses coudes sur la table, le corps penché en avant vers son interlocuteur.

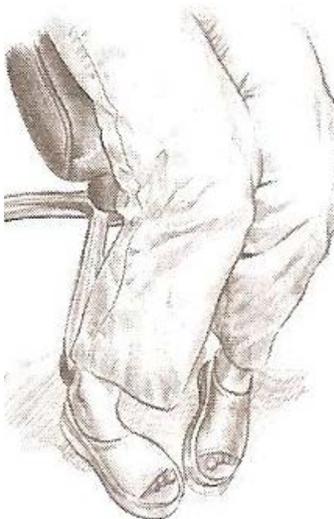
Il prend possession du territoire de l'interlocuteur pour essayer de persuader à tout prix.



L'assise

L'individu est assis, les jambes tendues devant lui, chevilles croisées.

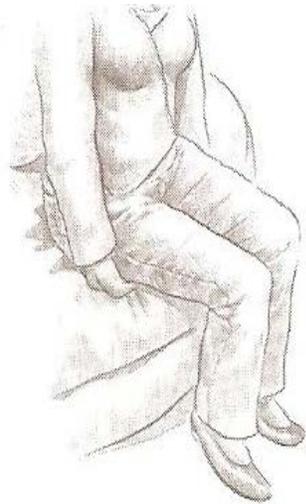
Il se sent le bienvenu et exprime son sentiment en se mettant à l'aise.



L'assise

L'individu s'assoit avec les pieds qui pointent en dedans.

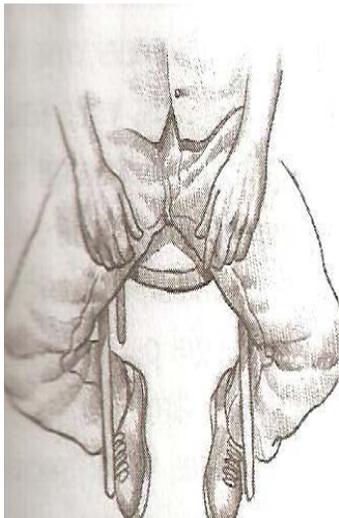
Cette posture, assez courante, révèle un esprit en général obtus avec un certain degré de naïveté.



L'assise

L'individu est assis, les mains calées sous les cuisses.

Il présente un manque de maturité.



L'assise

L'individu accroche ses pieds aux barreaux de la chaise.

Attitude héritée de l'enfance, il est possible que le ton trop pédagogique d'un interlocuteur induise une relation de maître à élève qui influence le climat mental et provoque cette gestuelle.



L'usage de l'auriculaire

L'individu se gratte les commissures des lèvres avec l'auriculaire droit ou gauche.

Il n'a pas la conscience tranquille ou se trouve mal à l'aise.



Les bras croisés

L'individu a les avant-bras croisés sur un bureau.

Il s'agit d'une attitude de fausse désinvolture d'une simulatrice. Hors contexte de violence, l'individu anticipe une hostilité verbale de la part de son interlocuteur. Les avant-bras sont des outils de défense corporelle au sens strict du terme.

Le corps a besoin de gestes comme un mot a besoin d'une émotion pour avoir un sens !



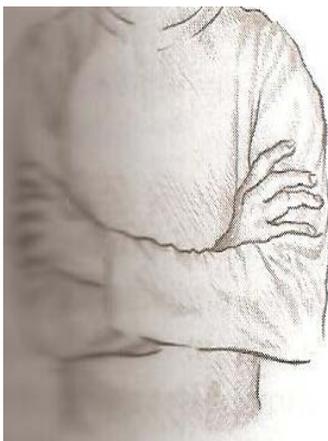
Le bâillement

Habituellement, c'est un signe de fatigue, l'estomac crie famine ou exprime de l'agressivité ou de l'ennui.

L'individu baille la bouche grande ouverte : Sans voile, c'est une attitude de mépris doublée d'un manque d'éducation.

Répétitif, la bouche couverte du dos de la main : Paume par-devant, c'est un signe d'ennui.

En cachant sa bouche et en tapotant du bout des doigts ses lèvres : C'est une attitude qui représente le souhait de ne pas relancer un débat qui traîne en longueur.



Le double ancrage des biceps

L'individu croise ses mains sur ses bras et tient ses biceps.

C'est un signal fort indiquant une demande de protection massive face à une situation perçue comme étant désespérée.



Les cheveux

L'individu rejette ses cheveux en arrière.

Elle se recoiffe le moral en libérant son visage. Elle affirme son opportunisme.



Le double croisement

Il s'agit d'une attitude de surprotection qu'un individu adopte pour se protéger d'une attaque un peu trop virulente ou pour se soustraire à une atmosphère hostile ou ennuyeuse. Le double croisement simule une incarcération du mental dans ses préjugés et un refus total de flexibilité.

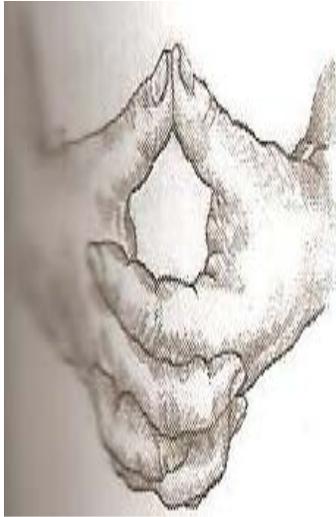
Il s'accroche à ses convictions, considérant qu'il a raison et qu'il refusera de transiger.



Le baiser rapporté

L'individu, coudes en appui, croise ses doigts devant sa bouche, les pouces côte à côte appuyés sur ses lèvres.

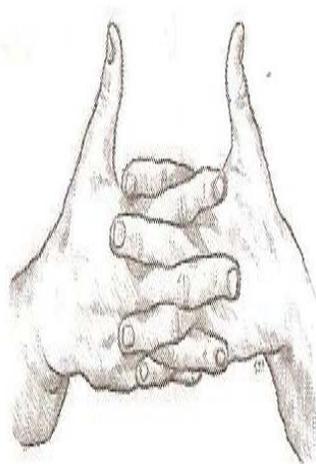
Il témoigne d'une attitude de réflexion intense.



Les doigts croisés

Les pulpes des pouces sont en appui. Elles restent scotchées.

Cela n'exprime ni désir, ni plaisir, mais le refus. C'est le genre de personnage borné et procédurier.



Les pouces marionnettes

Ils s'écartent régulièrement pour ponctuer le discours et trouvent un contact régulier au niveau des pulpes.

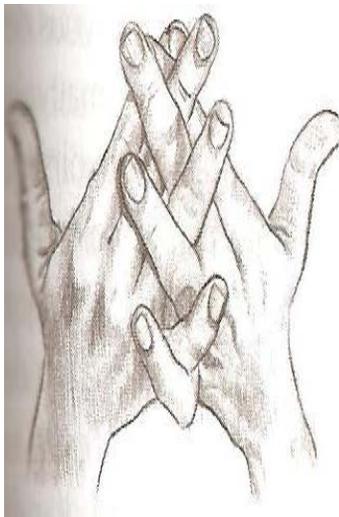
L'écartement régulier trahit le peu de conviction que l'individu investit dans ses propos ou le peu de connaissances qu'il possède du sujet (geste typique d'un simulateur).



La herse

Les doigts sont entrecroisés en forme de herse, doigts tendus.

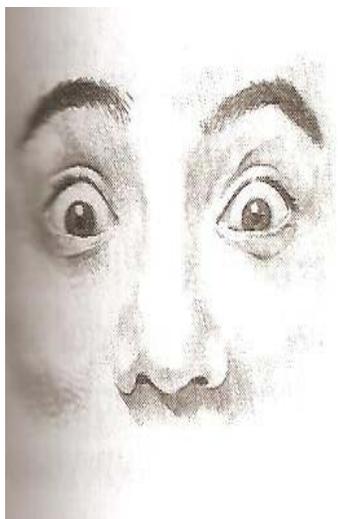
Le manque de franchise est ce qui caractérise le plus le sujet qui reproduit souvent ce code gestuel.



L'épi

Les coudes en appui, l'individu presse ses mains l'une contre l'autre, les doigts accrochés en épi.

Le geste trahit un tempérament tortueux. Cette attitude appartient souvent à des individus qui tirent un plaisir à leurs souffrances, mais la souffrance autorise la sublimation et permet à un individu médiocre de devenir génial du jour au lendemain.



Le regard

Le mouvement des arcades sourcilières qui s'étirent vers le haut marque en principe l'étonnement.

Il est évident que cette liste est non exhaustive par rapport à l'étendue de ce qui est décrit dans le livre de Joseph MESSINGER.

Tout de même, à vos miroirs pour la préparation du jour J. !

PRÉPARATION AUX CONCOURS DE LA FONCTION PUBLIQUE

800 Concours 600 Métiers : Devenir fonction c'est possible

CONCOURS DOM TOM

N°1 des préparations en Outre-mer

CONCOURS NATIONAUX ET VILLE DE PARIS

Taux de réussites importants

PRÉPARATION AUX ÉCOLES MÉDICALES ET SOCIALES

300 écoles recrutent, votre réorientation, c'est maintenant ou jamais !

REMISE À NIVEAU - SOUTIEN SCOLAIRE

Avec le numérique le soutien scolaire n'est plus un casse-tête

PRÉPARATION À L'ORAL

Une préparation «no limit» sans complexe.

EXAMEN - BAC - RÉVISION

Donnez à vos enfants les atouts pour réussir