

Les gestes qui vous trahissent



Les parties de notre corps sont reliées à un symbole. Lorsque notre main s'arrête quelque part, ce n'est pas par hasard. La zone de son corps que touche notre interlocuteur nous donne de bonnes indications sur ses pensées.

◀ LA POSITION DE L'ÉGO

Lorsqu'une personne parle d'elle-même, elle a tendance à apposer une main sur la zone de son torse. Cette partie de notre corps représente inconsciemment notre égo. Ce type de geste se retrouve dans toutes les cultures du monde pour parler de soi.

▶ LA POSITION DE FIERTÉ

S'il se sent fier, votre interlocuteur peut effectuer des mouvements sur son torse. Il « caresse » ainsi son égo !



◀ LA POSITION DE VEXATION

Si votre interlocuteur se sent vexé, il aura tendance à effectuer des mouvements de grattage sur son torse. Son égo ayant été touché, la main se dirigera naturellement vers la zone du torse.

◀ LA POSITION DE MENACE

Chaque doigt aussi est lié à un symbole inconscient. Lorsque votre interlocuteur tend l'index, c'est qu'il est dans un état d'esprit menaçant. Vous viendrait-il à l'esprit de menacer quelqu'un en tendant l'auriculaire ?!



▲ LA POSITION DE GÈNE

Le cou symbolise la communication. On a tendance à se toucher le cou lorsqu'on aborde des sujets difficiles.

▶ LA POSITION D'ENVIE

La jambe symbolise le mouvement et, par extension, l'envie. Votre interlocuteur aura tendance à effectuer des micro-caresses sur sa cuisse lorsqu'il a envie d'aller de l'avant, vers un but ou un projet qui lui plaisent, sans pour autant oser l'exprimer.



◀ LA POSITION D'ENVIE « D'ÊTRE À LA HAUTEUR »

La partie du genou est associée symboliquement à l'envie d'être plus grand. Si lors d'un entretien le candidat se touche le genou, cela signifie sûrement qu'il est en train de penser qu'il aimerait être à la hauteur de ce que vous lui proposez.