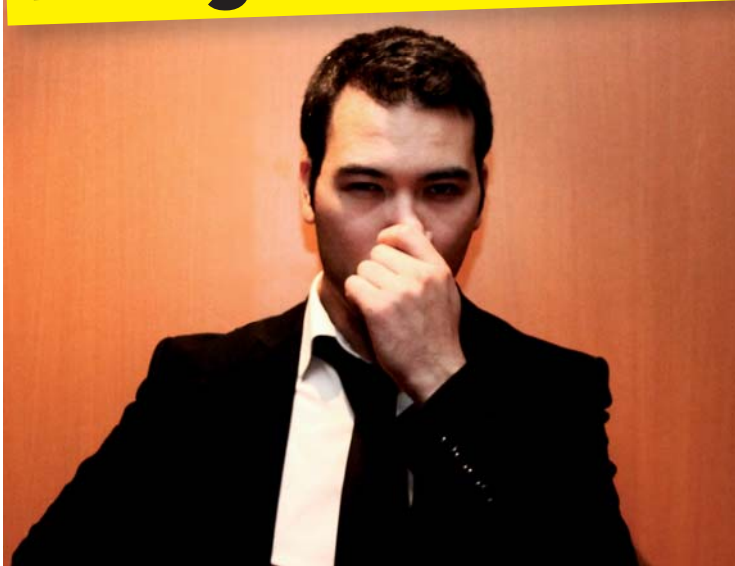


Les gestes qui vous trahissent



Ce mois-ci, focus sur la zone du nez et sur les significations des multiples façons que nous avons de le toucher. Le nez représente un récepteur que nous activons symboliquement pour mieux ressentir ou comprendre les choses.

◀ JE NE LE SENS PAS

La main semble boucher littéralement le nez. Votre interlocuteur peut adopter cette position s'il ne se sent pas à l'aise du tout avec vos propos ou avec le projet présenté. S'il coupe ainsi symboliquement son odorat, c'est que son intuition lui dicte quelque chose de négatif par rapport à la situation immédiate.

JE NE SENS PAS SES PROPOS ▶

Ces micro-démangeaisons que votre interlocuteur effectue sur la droite de son nez signifient souvent qu'il ne sent pas ce que vous dites car soit il ne vous comprend pas, soit il ne vous croit pas, soit il pense que vous exagérez.



◀ IL Y A QUELQUE CHOSE QUI ME DÉRANGE

S'il se gratte ainsi la zone gauche de son nez, il y a des chances que votre interlocuteur soit en train d'exagérer ou de mentir. Si un candidat fait cela en vous disant qu'il est diplômé d'HEC, vérifiez l'info ! Ce n'est peut-être pas tout à fait vrai...



◀ JE SUIS CURIEUX POUR MOI-MÊME

Si la personne avec qui vous dialoguez se touche le côté gauche de son nez, cela indique que sa curiosité est piquée car elle a tendance à ressentir que la problématique la concerne.

▲ ÇA PIQUE MA CURIOSITÉ

Votre interlocuteur effectue des micro-caresses au niveau de l'arrête de son nez ? Cela signifie sûrement qu'il est intéressé par ce que vous lui dites, ou du moins curieux d'en savoir plus. Il stimule symboliquement son flair pour mieux comprendre.



◀ ÇA M'INTÉRESSE MAIS JE VEUX MIEUX COMPRENDRE

C'est plutôt bon signe ! Votre interlocuteur touche ainsi le haut de son nez lorsqu'il est intéressé et qu'il veut en savoir plus. Dans le cadre d'un rendez-vous commercial, foncez ! Votre prospect veut comprendre votre produit.