

Le Regard

Dans la communication, il y a les mots mais il y a aussi tout ce qui n'est pas dit et qui passe au travers du corps, c'est ce que l'on appelle la communication non verbale : la poignée de main, une main posée sur l'épaule, les bras croisés, et un élément essentiel de cette communication non verbale : le regard.



Selon une étude réalisée par Albert Mehrabian, professeur de psychologie à l'Université de Californie, le langage du corps représente 93% du jugement d'une personne contre 7% concernant les mots émis. 38% du pouvoir de conviction passe par l'intonation mais **55%** passe par le regard ou l'expression visuelle.

Le regard est donc un atout privilégié dans l'art de la communication. C'est une fenêtre ouverte sur le monde intérieur et sur la rencontre authentique avec l'autre. Il mobilise l'attention et va bien au-delà des mots. Le regard parle mais parfois le message qu'il nous renvoie est en contradiction avec les mots prononcés. Par exemple une personne nous dit qu'elle est satisfaite d'entreprendre une activité avec nous et en même temps ses yeux traduisent un sentiment de tristesse ou de lassitude. La personne n'est pas congruente avec elle-même. Bien sûr, cela demande confirmation, pour s'assurer de ne pas mal interpréter ce message non verbal.

Mobiliser l'attention :

Le regard est essentiel. Dans un premier temps, regarder c'est entrer en contact avec quelqu'un, attirer et maintenir l'attention de la personne. Il permet aussi de percevoir

les réactions de son interlocuteur, de vérifier l'écoute et la compréhension et de s'appuyer dessus pour approfondir la relation.

Lors de la prise de parole devant un groupe, surtout s'il s'agit d'un groupe assez petit, le fait de regarder chaque participant tour à tour permet d'impliquer les personnes.

De même devant un groupe distant, regarder chaque participant avec attention et bienveillance, rendra l'auditoire plus disponible et plus attentif.

Interprétation du regard :

Selon les différentes cultures, l'interprétation d'un regard variera sensiblement. Ainsi en Europe, quelqu'un qui regarde dans les yeux est considéré comme sûr de lui et digne de confiance, comme une personne forte alors que dans d'autres pays cela peut être jugé comme un signe d'agressivité ou un manque de politesse. D'où, l'intérêt quand on va dans un pays étranger de se renseigner au préalable sur les usages en pratique.

A l'inverse quelqu'un au regard fuyant, va être estimé, dans nos contrées, comme peu fiable, menteur ou hypocrite. Il peut s'agir également d'un manque de confiance en soi ou de timidité.

Regarder droit dans les yeux :

Regarder l'autre dans les yeux est une invitation au rapprochement, cela va permettre d'augmenter la réceptivité de son interlocuteur. C'est une façon de lui dire : « Tu m'intéresses, j'ai un message à te transmettre ou une demande à te faire ». C'est le cas d'ailleurs des personnes qui ont des liens intimes entre elles, elles se regardent volontiers dans les yeux.

Le fait de fixer la personne dans les yeux juste avant de formuler une demande accroît les chances qu'elle accède à notre demande. Mais regarder l'autre dans les yeux peut aussi le mettre mal à l'aise, si on tarde à lui formuler cette demande. Il peut se sentir gêner, ne sachant pas où l'on veut en venir, et cela peut générer une tension peu confortable. Donc, il est préférable d'effectuer la demande aussitôt que l'on regarde la personne. De plus, pour ne pas gêner l'autre par un regard persistant, le regarder par intermittence, démontre l'attention qu'on lui porte sans le mettre mal à l'aise.

Souvent les personnes timides ont des difficultés à fixer les gens et à soutenir leur regard, aussi elles peuvent s'habituer peu à peu à regarder les autres dans les yeux, en commençant par exemple, par regarder l'autre entre les deux yeux, ou encore sur le front ou le nez, sans que la différence soit réellement visible pour celui qui est en face.

Une petite remarque : Lorsque vous avez envie que l'échange se termine, il suffit de cesser de regarder l'autre dans les yeux, et voire même, d'éviter ses yeux. Ce sera le signe que vous considérez l'entretien comme terminé et que vous souhaitez passer à autre chose. Cette façon indirecte de procéder permet d'effectuer la transition en douceur.

Le paradoxe d'internet :

Le paradoxe avec la communication moderne par écrans interposés : télévision, ordinateur, internet, c'est que nous tentons sans cesse de communiquer, de nous informer, de transmettre des données avec le monde entier, mais sans jamais croiser un regard. Et en même temps, on constate que l'homme ne s'est jamais senti aussi seul, que dans notre société actuelle. C'est bien le signe que l'homme a besoin de partage authentique et du regard de l'autre pour exister. Il devient donc important de retrouver le regard de l'autre, de réinstaller cette rencontre dans nos vies, un regard qui nous construit et nous révèle.

Regard constructeur :

Les autres sont un reflet de nous-mêmes, un miroir de qui nous sommes. Lorsque quelque chose nous plaît chez quelqu'un, lorsque l'on découvre la beauté d'une personne, nous pouvons alors voir le reflet de notre propre beauté intérieure. Et chaque fois que nous décelons chez l'autre, un aspect qui nous dérange ou qui nous repousse, c'est un aspect de nous-mêmes que nous refusons de voir et d'accepter, un aspect qui nous est révélé au grand jour, un retour sur nous-mêmes. Il est plus facile d'observer à l'extérieur qu'à l'intérieur. Ainsi, Jung disait : « *Nous percevons chez les autres les milles facettes de nous-mêmes* ». En observant ce qui se passe autour de nous, nous avons un champ inépuisable d'informations sur nous qui nous offre la possibilité d'évoluer, de grandir, de nous perfectionner.

De plus c'est à travers les autres que nous trouvons la reconnaissance de qui nous sommes sans laquelle nous ne pouvons avoir le sentiment d'exister.



source : le guide des relations