



**HAL**  
open science

## Langage des gestes

Bilal Bourkha

► **To cite this version:**

Bilal Bourkha. Langage des gestes. Master. Négociation commerciale & Management des leads, Oujda, Morocco. 2026, pp.20. <hal-05531213>

**HAL Id: hal-05531213**

**<https://hal.science/hal-05531213v1>**

Submitted on 28 Feb 2026

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Copyright - All rights reserved

**Négociation commerciale & Management de leads**

S4  
MAC



**Bilal BOURKHA**  
[b.bourkha@ump.ac.ma](mailto:b.bourkha@ump.ac.ma)

**Langage des gestes**  
Source : Joseph Messinger

1

**Langage des gestes**



Geste d'autoprotection, trahissant une peur de l'avenir.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

2

**Langage des gestes**




Le coude gauche enveloppé dans la main droite est un signe de frilosité ou de peur de l'échec.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

3

**Langage des gestes**




Quand votre cheville droite retient la gauche, attendez vous à une relation psychorigide.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

4

**Langage des gestes**




Si vous croisez le bras gauche sur le droit, vous êtes défensif.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

5

**Langage des gestes**



Votre bras droit est dominant quand vous croisez les bras => offensif

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

6

**Langage des gestes**



Pouce droit sur pouce gauche, vous fonctionnez en mode cognitif

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

7

**Langage des gestes**

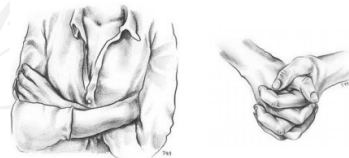


Pouce gauche sur pouce droit, vous fonctionnez en mode affectif.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

8

**Langage des gestes**

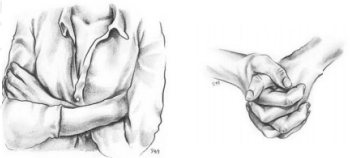


Bras droit dominant et pouce gauche dominant font de vous un initiateur ou un fédérateur.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

9

**Langage des gestes**




Bras droit dominant et pouce droit dominant font de vous soit un promoteur, soit un animateur

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

10

**Langage des gestes**




Bras gauche dominant et pouce gauche dominant font de vous un révélateur ou un compassionnel.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

11

**Langage des gestes**

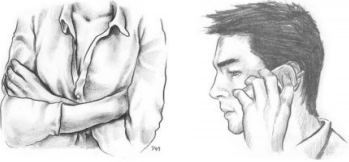


Bras gauche dominant et pouce droit dominant font de vous soit un régulateur, soit un coordinateur.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

12

**Langage des gestes**

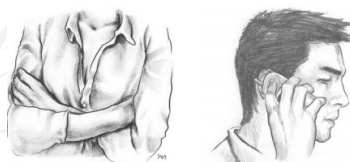


Bras droit dominant et oreille gauche au téléphone, vous êtes du type individualiste.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

13

**Langage des gestes**




Bras droit dominant et oreille droite au téléphone, vous êtes du type autonome.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

14

**Langage des gestes**




Bras gauche dominant et oreille droite au téléphone, vous êtes du type consensuel.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

15

**Langage des gestes**

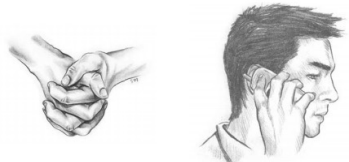


Bras dominant gauche et oreille gauche au téléphone, vous êtes du type dépendant

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

16

**Langage des gestes**

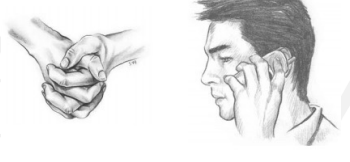


Pouce gauche dominant et écoute téléphonique droite sont le signe de l'intelligence sociale.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

17

**Langage des gestes**




Pouce gauche dominant et oreille téléphonique gauche signalent l'intelligence empirique.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

18

**Langage des gestes** 19

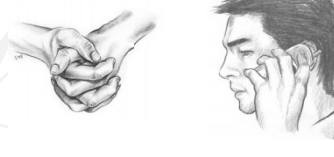


Pouce droit dominant et écoute téléphonique droite indiquent une intelligence fonctionnelle.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

19

**Langage des gestes** 20




Pouce droit dominant et écoute téléphonique gauche témoignent d'une intelligence logique/ spéculative.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

20

**Langage des gestes** 21




Bras gauche dominant, pouce droit dominant et oreille gauche : vous êtes cartésien.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

21

**Langage des gestes** 22




Bras gauche dominant, pouce gauche dominant et oreille gauche : vous êtes sensitif.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

22

**Langage des gestes** 23




Bras droit dominant, pouce droit dominant et oreille gauche au téléphone : vous êtes narcissique.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

23

**Langage des gestes** 24




Bras droit dominant, pouce gauche dominant et oreille gauche au téléphone, vous êtes créatif.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

24

**Langage des gestes** 25




Bras gauche dominant, pouce gauche dominant et oreille droite au téléphone : vous êtes idéaliste.

Négociation commerciale & Management de leads  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger ENCGO/S4/MAC

25

**Langage des gestes** 26




Bras droit dominant, pouce gauche dominant et oreille droite au téléphone : vous êtes tribal.

Négociation commerciale & Management de leads  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger ENCGO/S4/MAC

26

**Langage des gestes** 27




Bras droit dominant, pouce droit dominant et oreille droite au téléphone : vous êtes challenger.

Négociation commerciale & Management de leads  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger ENCGO/S4/MAC

27

**Langage des gestes** 28



Bras gauche dominant, pouce droit dominant, oreille droite au téléphone : vous êtes relationnel

Négociation commerciale & Management de leads  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger ENCGO/S4/MAC

28

**Langage des gestes** 29




La rotation de la tête vers la droite est le signe du défi.

Négociation commerciale & Management de leads  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger ENCGO/S4/MAC

29

**Langage des gestes** 30



Cette attitude marque une forme de lassitude ou de désespoir


Négociation commerciale & Management de leads  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger ENCGO/S4/MAC

30

**Langage des gestes**

+

31



Vous êtes jugé et vous devrez fournir les preuves de vos savoir-faire


Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

31

**Langage des gestes**

+

32



Cet individu est en train de faire un choix.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

32

**Langage des gestes**

+

33



La pupille dilatée symbolise un état d'esprit décontracté.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

33

**Langage des gestes**

+

34



La pupille contractée symbolise un état d'esprit stressé, projeté dans le futur


Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

34

**Langage des gestes**

+

35



Prendre son nez pour une sonnette revient à se priver de son flair.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

35

**Langage des gestes**

+

36



Si votre interlocuteur se palpe le lobe, c'est que vous êtes en train de perdre le contact.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

36

**Langage des gestes** 37



Plus votre bouche est mobile, plus vous signifiez que vous avez confiance en vous.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

37

**Langage des gestes** 38



Méfiez vous des personnes qui effectuent ce geste ; elles manquent de franchise.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

38

**Langage des gestes** 39



Cette posture est le signe d'un véritable intérêt à votre égard.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

39

**Langage des gestes** 40



Attitude de sympathie ou d'intérêt.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

40

**Langage des gestes** 41




Le socle est une posture plutôt positive.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

41

**Langage des gestes** 42




Cette posture montre un désintéressement de vos propos.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

42

**Langage des gestes** 43

Lorsqu'on se tranche la gorge, on exprime la crainte d'être dépassé par une situation.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

43

**Langage des gestes** 44

L'image publique est un excellent nutriment pour stimuler une repousse des cheveux.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

44

**Langage des gestes** 45

La posture du voilier exprime une sorte de nonchalance et indique un manque d'intérêt pour ce que vous dites.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

45

**Langage des gestes** 46

Ne vous fiez pas aux personnes qui posent leur bras gauche en équilibre en travers de leur crâne.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

46

**Langage des gestes** 47

Le bras droit dans le dos est mauvais signe : cette personne est susceptible de vous « poignarder ».



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

47

**Langage des gestes** 48

Les bras croisés apportent un sentiment de sécurité et indiquent la volonté de protéger son territoire mental.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

48

**Langage des gestes** 49

Envelopper son coude droit ou gauche tout en croisant les bras marque la peur de l'échec.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

49

**Langage des gestes** 50

Quand vous croisez en même temps les bras et les jambes, vous signifiiez que la communication est rompue.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

50

**Langage des gestes** 81

Le coude soutient la tête lorsqu'elle est encombrée de pensées.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

51

**Langage des gestes** 82

L'ancrage du coude est un signe de malaise : peur de l'avenir, fragilité de la personnalité.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

52

**Langage des gestes** 83

Les coudes enveloppés, bras croisés sont une variante révélatrice d'un sentiment d'échec annoncé.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

53

**Langage des gestes** 84

En posant l'avant-bras gauche, vous soutenez votre combativité. Si c'est l'avant-bras droit, vous affichez une certaine passivité.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

54

**Langage des gestes** 55

L'ancrage du poignet gauche trahit généralement le doute.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

55

**Langage des gestes** 56

Les poignets menottés signalent que la situation est sans issue.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

56

**Langage des gestes** 57

La barbe du prophète, signe visible du doute.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

57

**Langage des gestes** 58

La main gauche en calotte qualifie positivement votre interlocuteur.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

58

**Langage des gestes** 59

Les mains jointes comme pour une lecture du Coran donnent une image de sincérité au personnage.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

59

**Langage des gestes** 60

La main en cornet est un signe de rejet.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

60

**Langage des gestes**




Le double  
hameçon  
annonce  
toujours la  
soupe à la  
grimace.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

61

**Langage des gestes**



Ces mains  
appartiennent  
à une  
personne  
déterminée.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

62

**Langage des gestes**




Coudes en  
appui, la  
main droite  
de votre  
interlocuteur  
enveloppe  
son poing  
Gauche : la rotule

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

63

**Langage des gestes**




Votre interlocuteur  
est  
psychorigide.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

64

**Langage des gestes**



La ponctuation  
systématique d'un  
discours  
avec l'index  
indique un  
tempérament  
dominé  
par les  
interdits.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

65

**Langage des gestes**



Lorsque  
votre interlocuteur  
adopte cette  
posture, il  
manifeste  
son ennui.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

66

**Langage des gestes** 67

Les doigts en faisceau indiquent le besoin de rassembler son auditoire.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

67

**Langage des gestes** 68

Le trac ou la panique se manifestent par le croisement des doigts en chevrons.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

68

**Langage des gestes** 69

La courte échelle est la posture typique du courtisan.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

69

**Langage des gestes** 70

Ne confiez rien de confidentiel à une personne dont les doigts forment une passerelle : votre secret se diffusera comme une traînée de poudre.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

70

**Langage des gestes** 71

Le producteur de ce geste ne vous fera pas de cadeaux à moins que vous ne vous soumettiez ou que vous ne parveniez à l'impressionner.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

71

**Langage des gestes** 72


Les pouces scotchés sont le signe d'une opposition et d'une hypocrisie fortes.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

72

**Langage des gestes** 73



L'emprisonnement du majeur d'une main dans l'autre main est toujours connoté négativement.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

73

**Langage des gestes** 74




Cette posture indique une personne fourbe, qui se joue de vous.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

74

**Langage des gestes** 75




En posant son index sur ses lèvres, un individu coupe symboliquement le lien avec sa réflexion pour privilégier son instinct.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

75

**Langage des gestes** 76



La guillotine est une figure prédictive.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

76

**Langage des gestes** 77




Quand les pulpes font des pointes, peu d'empathie du personnage qui le reproduit

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

77

**Langage des gestes** 78




Les mains en toge sont le signe d'une volonté professionnelle.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

78

**Langage des gestes** 79



Posture typique du stress.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

79

**Langage des gestes** 80




Les mains sur les hanches est une posture narcissique.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

80

**Langage des gestes** 81



Le croisement des jambes est une attitude réflexe.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

81

**Langage des gestes** 82




Cette posture marque une attitude hostile.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

82

**Langage des gestes** 83



Cette posture signale une personne qui craint de recevoir un coup de pied imaginaire.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

83

**Langage des gestes** 84



Cette posture présage d'un échec.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

84

**Langage des gestes** 85

Se mettre sur l'extrémité des orteils est un signe de frustration important.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

85

**Langage des gestes** 86

Cette posture signale une personne prête à sauter sur son interlocuteur.

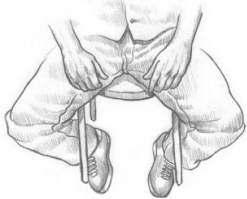


Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

86

**Langage des gestes** 87

La situation vous déplaît et vous vous accrochez pour ne pas fuir immédiatement.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

87

**Langage des gestes** 88

Les pieds en position ballerine signalent que la situation est délicate. Regardez à deux fois où vous les posez.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

88

**Langage des gestes** 89

Qu'il s'agisse d'une femme ou d'un homme, cette posture signale toujours un individu dépassé par les événements.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

89

**Langage des gestes** 90

Quand la jambe droite supporte le poids du corps, cela indique un certain désordre des émotions.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

90

**Langage des gestes** 91

+

Votre interlocuteur vous fatigue et vous ressentez le besoin de vous soutenir.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

91

**Langage des gestes** 92

+

Si la jambe gauche croise la droite, vous témoignez de votre caractère instable.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

92

**Langage des gestes** 93

+

En marchant ainsi, la personne tente de maîtriser ses émotions.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

93

**Langage des gestes** 94

+

Les deux mains dans les poches signalent un individu que vous laissez complètement indifférent.



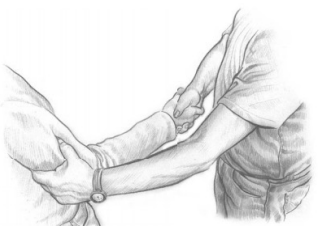
Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

94

**Langage des gestes** 95

+

Cette poignée de main indique que la personne attend beaucoup de vous, quitte à empiéter sur votre espace.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

95

**Langage des gestes** 96

+


Malgré les apparences, cette poignée de main n'est pas chaleureuse et exprime une certaine condescendance.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

96

**Langage des gestes** 97




Rester assis lorsqu'on serre la main montre que l'on considère son interlocuteur comme un subalterne.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

97

**Langage des gestes** 98



Rire en cachant le bas du visage indique que la personne ne sait pas faire de choix.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

98

**Langage des gestes** 99




Le rire à gorge déployée appartient aux personnes sûres d'elles mêmes

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

99

**Langage des gestes** 100



Ne vous fiez pas à une personne qui rit ainsi ; elle change d'avis sans arrêt.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

100

**Langage des gestes** 101




Un sourire asymétrique signale un personnage qui ment.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

101

**Langage des gestes** 102



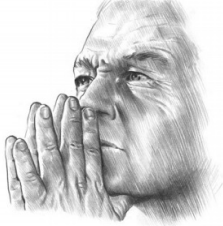
Ce type de sourire n'est qu'un sourire de circonstance; il n'exprime rien de réel.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

102

**Langage des gestes** 103

En joignant ses mains, votre interlocuteur interdit symboliquement tout échange.

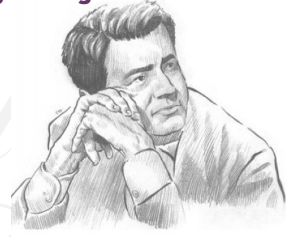


Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

103

**Langage des gestes** 104

En fonction de la main couverte, vous saurez si vous êtes face à un personnage versatile ou au contraire si vous avez affaire à un décideur.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

104

**Langage des gestes** 105

Selon la main qui domine, le geste signale un individu de pouvoir ou de devoir.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

105

**Langage des gestes** 106

Une personne qui se sert de ses doigts pour énumérer ses arguments a besoin de mettre de l'ordre dans son esprit.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

106

**Langage des gestes** 107

Cette posture signale un individu pervers.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

107

**Langage des gestes** 108

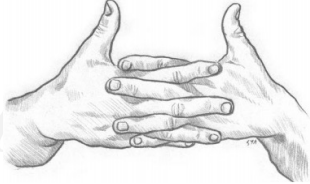
En fonction du contexte, ce geste indique que votre interlocuteur cherche des arguments.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

108

**Langage des gestes** 109



Ce geste appartient aux charlatans qui tentent de paraître plus savants qu'ils ne le sont.

Négociation commerciale & Management de leads  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger ENCGO/S4/MAC

109

**Langage des gestes** 110




En mettant la jambe en équerre, vous érigez une barrière destinée à protéger votre territoire mental ou physique.

Négociation commerciale & Management de leads  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger ENCGO/S4/MAC

110

**Langage des gestes** 111



Celui qui baisse ses lunettes ne s'intéresse pas vraiment à son interlocuteur.

Négociation commerciale & Management de leads  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger ENCGO/S4/MAC

111

**Langage des gestes** 112



Cette posture appartient à une personne qui évalue votre intellect.

Négociation commerciale & Management de leads  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger ENCGO/S4/MAC

112

**Langage des gestes** 113




En rentrant ses griffes, la personne signale qu'elle ne se sent pas agressée et qu'elle ne craint rien.

Négociation commerciale & Management de leads  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger ENCGO/S4/MAC

113

**Langage des gestes** 114



Cette posture est typique des individus qui détiennent le pouvoir.

Négociation commerciale & Management de leads  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger ENCGO/S4/MAC

114

**Langage des gestes** 115

+

Selon le bras dominant, la personne exprime un profil offensif ou défensif.



Si l'individu est offensif, son bras droit domine le gauche, En revanche, quand une personne croise les bras en mode défensif, le bras gauche domine le droit.

Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

115

**Langage des gestes** 116

+

Les avant bras en appui avec les mains en parallèle appartiennent au vocabulaire gestuel des entrepreneurs.



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

116

**Langage des gestes** 117

+

Attention, ce geste indique une personne prête à vous bernier.




Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

117

**Langage des gestes** 118

+

Ce geste révèle une personne sûre d'elle même et qui maîtrise la situation



Négociation commerciale & Management de leads ENCGO/S4/MAC  
Bilal Bourkha Source : Joseph Messinger

118