

Centre de carrière

202, McLaughlin College | 416.736.5351 | career@yorku.ca | careers.yorku.ca

Page 1 sur 2

COMMENT SE DÉMARQUER LORS D'ENTREVUES ET D'ÉVÉNEMENTS DE RÉSEAUTAGE

Le langage corporel : positif/réceptif par rapport à négatif/non-réceptif

Les recherches approfondies menées par le Dr Albert Mehrabian de L'UCLA démontrent que 55 % du message que vous communiquez provient de votre langage corporel, surtout lorsque vous exprimez des sentiments ou des attitudes. Réfléchissez au genre d'impression que vous voulez faire dans vos efforts de recherches d'emploi et de réseautage. Concentrez-vous sur votre langage corporel afin de faire bonne impression et de montrer votre intérêt, votre ouverture d'esprit, votre assurance et votre caractère positif.

Langage corporel positif/réceptif

- Contact visuel constant, regard amical
- Sourire
- Posture droite, épaules en arrière, dos droit
- Épaules et hanches parallèles
- Mouvements corporels détendus et contrôlés
- Visage expressif
- Bras et jambes non croisés
- Paumes de mains ouvertes, aucun mouvement excessif ou distrayant des mains
- Hochement de tête ou inclinaison de la tête
- Tête haute



Centre de carrière

202, McLaughlin College | 416.736.5351 | career@yorku.ca | careers.yorku.ca

Page 2 sur 2

Langage corporel négatif/non-réceptif

- Baisser les yeux, éviter le contact visuel, avoir un regard fuyant, fixer du regard
- Bâiller, froncer les sourcils, plisser les yeux
- Avoir une mauvaise posture ou le dos courbé
- Faire des mouvements nerveux et brusques, bouger dans tous les sens ou taper du pied ou des doigts
- Hocher de la tête ou cligner des yeux de façon excessive
- Ne pas avoir d'expressions faciales
- Avoir les jambes et les bras croisés
- Avoir une posture rigide et faire des mouvements brusques
- Avoir les poings fermés
- Secouer la tête

