LeJournaldunet

http://www.journaldunet.com/management/0602/0602123gestes.shtml

Les gestes qui vous trahissent

Orientation du regard, mouvement des mains, balancement du corps... Autant d'attitudes anodines qui traduisent pourtant votre état d'esprit. Décryptage.

Site

- morphogestuelle.com

C'est parce qu'on ne les contrôle pas vraiment qu'ils transmettent beaucoup d'informations à vos interlocuteurs. En un mot, vos gestes parlent pour vous. La gestuelle est un langage non-verbal et inconscient que l'on peut apprendre à décrypter. Elle exprime ce que l'on ressent, dévoile qui on est et trahit ce que l'on cache. C'est ce que pense Jean-Pierre Veyrat, créateur de la morphogestuelle et expert en analyse du comportement observable. Attention cependant à ne pas coller d'étiquette trop hâtivement : la gestuelle ne veut rien dire hors d'un certain contexte. Seules les mimiques, telles que le sourire, sont 100 % fiables car anatomiques, correspondant à des émotions universelles.

Les mains attestent de votre discours

Si les Italiens sont très bavards et parlent à grand renfort de gestes des mains, ils demeurent néanmoins cohérents dans leur attitude. Qu'en est-il autrement ? Le mouvement des mains informe sur l'authenticité ou la spontanéité du discours. Une personne qui a les mains figées maîtrise ses réponses. Selon Jean-Pierre Veyrat "les mains qui s'éloignent du corps témoignent souvent de la véracité du discours et viennent renforcer celui-ci telle une illustration". Au contraire, des mains qui restent proches ou au contact du corps indiquent que l'interlocuteur n'est pas à l'aise, voire qu'il ment.

Des regards qui en disent long

Le regard est ce qui est le plus expressif dans un visage. C'est aussi une source d'informations sur le processus de pensée. Souvent, il révèle un effort de mémoire. "Ainsi, précise Jean-Pierre Veyrat, la PNL [*Programmation neurolinguistique, ndlr*] a démontré que lorsqu'on interroge quelqu'un on distingue, en étant placé en face de lui, trois clés d'accès visuelles. Si son regard est orienté vers le haut, il évoque des images déjà vues. Le regard de face, les yeux mi-clos : la personne entend des sons connus, cherche une voix. Vers le bas, elle éprouve des sensations, des émotions, fait appel à ses souvenirs." D'un autre côté, le regard a une fonction de reconnaissance de l'autre lors d'un échange ou d'une discussion.

© René Botti

La gestuelle associée au discours

Observez par exemple une personne qui vous pose une question. Si elle se gratte simultanément la tête, c'est qu'elle est alors en train de chercher elle aussi la réponse qu'elle n'a pas. Maintenant, si elle se frotte le menton, vous pouvez imaginer qu'elle détient déjà une réponse, mais qu'elle n'en est pas tout à fait sûre et cherche votre aval sur le sujet. Enfin, si jamais elle se passe la main dans le cou, c'est sans doute car elle a la réponse mais redoute votre réaction.

Des micro-caresses apaisantes

Certains gestes indiquent que la personne à besoin de se rassurer, l'aident à se sentir bien, à se détendre. Selon Jean-Pierre Veyrat ce sont des micro-caresses : le fait de lisser une mèche de cheveux dans ses doigts, de se frotter les mains, de se toucher les lèvres ou le nez du bout des doigts. C'est la même chose pour les personnes qui vont fumer une cigarette ou qui se rongent les ongles.

Un masque identitaire

© René Botti

L'expression du visage exprime souvent ce qui ce passe en vous. Pour Jean-Pierre Veyrat, "le visage occupe une fonction prépondérante dans le langage morphogestuel, non pour ses formes, qui n'ont aucune signification en dépit de ce que prétendent certains, mais pour son extraordinaire concentration de moyens d'expression ainsi que pour ses étonnantes possibilités d'évolution." Le visage conserve, à travers les rides d'expression, l'empreinte de vos émotions - joie, peur, colère - qui se manifestent par des mimiques comme les froncements du front ou du nez, les sourires, les moues…

Ça vous démange ?

Lors d'une discussion, d'un entretien ou d'un simple repas, ne vous arrive-t-il jamais de vous gratter, par exemple le bras ? Souvent c'est un signe d'impatience ou d'exaspération, d'envie de passer à autre chose. Dans d'autres cas, le fait de se gratter révèle une situation de malaise. Il peut s'agir d'un geste compulsif signifiant que la personne garde quelque chose au fond d'elle-même qu'elle voudrait - ou n'arrive pas - à exprimer. Enfin, si l'on vous pose une question, se gratter peut être interprété comme un signe de réflexion.

La posture du corps

"Dans un rapport à la verticalité, l'extension du corps se rattache à une attitude de domination ou de quant-à-soi, explique Jean-Pierre Veyrat. Une personne contractée montre une attitude de soumission." Quant au mouvement, il traduit lorsqu'il se porte vers l'avant, les bras et les jambes non croisés, détendu, une attitude de partage et d'ouverture aux autres. Vers l'arrière, il s'agit d'une attitude de fuite et de crainte.

Un vis-à-vis éloquent

© René Botti

Les postures apprennent les relations entre deux personnes. Elles reflètent le sentiment que vous avez de vous-même ou bien de votre disponibilité vis-à-vis des autres. D'après Jean-Pierre Veyrat, la distance entre deux personnes est par excellence la composante sociale de la gestualité. Le corps est utilisé à des fins relationnelles pour dire, par le biais de distances et de contacts socialement autorisés, "Voilà comment je me situe par rapport à vous et comment vous devez vous situer par rapport à moi". En outre, la position de face-à-face est typique d'une communication directe et réciproque où chacun se regarde dans les yeux, cherche l'échange, expose son point de vue et veut persuader. S'il faut rivaliser, marchander ou vendre, les personnes se placent face-à-face. S'il s'agit d'une conversation neutre, les personnes se placent en angle.

La posture assise

Une personne stressée ou bien intéressée va changer de posture, faire un micro-mouvement. Une posture assise de trois quarts sur un siège reflète une mise en confiance, une ouverture, parfois un aparté dans une discussion. Elle permet d'instaurer une certaine décontraction, de mettre à l'aise son interlocuteur. "La position de trois quarts est chère aux diplomates, souligne Jean-Pierre Veyrat. C'est un positionnement idéal de compromis, qui empêche toute confrontation trop agressive, ainsi que toute sollicitation trop directe des pensées de l'autre." Attention au retour de manivelle lorsque votre interlocuteur dans cette position revient à un face-à-face : d'une certaine manière il recadre la discussion.

Des pieds très bavards !

Les pieds et les jambes représentent une partie du corps humain des plus sincères. Lors d'un moment de pression intense, il arrive que vous vous dandiniez, tapez du pied, sautiez d'un pied sur l'autre. "Ces gestes ne sont pas facilement contrôlables en position assise", note Jean-Pierre Veyrat. Lors d'un entretien, le fait de croiser les jambes, ou même les bras, est un geste de protection ou de résistance.

Agnès le Gonidec

Copyright 2007 Benchmark Group - 4, rue Diderot 92156 Suresnes Cedex, FRANCE