

Introduction

Combien de fois nous sommes-nous retrouvés dans une situation où, pour une raison inconnue que nous appelons intuition ou impression, nous avons été convaincus que la personne en face de nous ne nous disait pas la vérité, qu'elle n'était pas honnête, qu'elle nous cachait quelque chose ? Combien de fois avons-nous essayé de cacher une gêne ou un problème à un proche pour s'entendre tout de même dire : « *Qu'est-ce qui ne va pas ?* »

La communication entre les êtres humains est loin de ne passer que par le canal de la parole. Les gestes que nous effectuons, la position de nos bras, l'orientation de notre tête, le croisement de nos jambes, sont bien plus déterminants dans la compréhension et le décodage d'un état d'esprit, même si en effet leur rôle est généralement appréhendé de manière intuitive ; ils vont nous conforter dans notre opinion s'ils appuient le propos et nous installer dans un climat de suspicion, voire de malaise, si au contraire la gestuelle rapporte l'inverse de ce qui est exprimé verbalement. Certains sont plus sensibles à ces messages que d'autres ; mais avec beaucoup d'entraînement et de pratique, il est possible pour tout un chacun d'acquérir les bases de ce lexique d'un genre particulier et d'apprendre à « lire » son prochain, pour mieux le comprendre, pour l'aider, pour anticiper – ou pour se protéger.

Ces techniques ont fait l'objet de nombreuses études et publications depuis des décennies, principalement Outre-Atlantique, où des précurseurs comme Desmond Morris ou Paul Ekman ont défriché le terrain dans les années 1970 et formé nombre d'agents du FBI ou de la CIA à la détection des mensonges. En France, cela fait relativement peu de temps que le sujet est abordé sérieusement, et il fait l'objet d'une véritable explosion depuis une dizaine d'années, avec un grand nombre de nouveaux livres, en général très pointus (notamment les ouvrages de Joseph Messinger ou de Philippe Turchet, initiateur de la synergologie), des traductions d'ouvrages américains, des séries télévisées comme *Lie to Me* (à laquelle Paul Ekman a d'ailleurs participé) ou *The Mentalist*, des centres de « coaching corporel » qui ouvrent un peu partout, des intervenants sur des plateaux de télévision qui décryptent tel ou tel geste des politiciens (avec parfois des conclusions qui frisent le ridicule, tant la gestuelle des chefs d'État est sur-jouée et répétée jusqu'à la caricature)... Les ouvrages en langue française sont souvent très intéressants, instructifs et érudits, mais ils ne sont que rarement véritablement pratiques, nécessitant des heures de lecture intensive et finissant par rebuter l'amateur le plus volontaire.

C'est la raison pour laquelle ce livre a été écrit, pour vous donner les bases de la lecture du langage corporel et vous permettre d'en acquérir les rouages de manière rapide et ludique ; pour vous donner envie d'en savoir un peu plus sur ce sujet fascinant.

Quelques règles
à suivre...

Apprendre les bases du langage corporel peut ne prendre que très peu de temps, mais c'est d'une part avec la pratique que vous obtiendrez des résultats fiables, et aussi, sinon surtout, en suivant quelques règles qui sont aussi simples que primordiales.

**Ne vous fiez jamais à un seul geste pour vous faire une opinion ;
replacez les gestes dans leur contexte.**

Un individu croise les bras, c'est donc qu'il s'ennuie ou qu'il ne nous apprécie pas. Prudence : cela peut également vouloir dire qu'il a mal au dos, qu'il manque de confiance en soi, etc. ; certains gestes peuvent d'ailleurs signifier une chose et son exact contraire : le langage des gestes n'est pas une science exacte. Pour se forger une opinion plus précise, il faut impérativement replacer les gestes dans un contexte plus large : c'est, en effet, en observant la multiplication des gestes que vous comprendrez ce qu'ils signifient, et également en les replaçant dans l'ambiance générale du moment où ces gestes ont été perçus. Votre interlocuteur se passe le doigt sous le nez : cela peut signifier qu'il vous ment. Ou bien que son nez le démange à cause d'une allergie... En revanche, s'il garde les bras très près du corps et passablement inertes, si ses lèvres sont sèches et que ses pupilles sont dilatées, alors effectivement vous pouvez commencer à douter de sa sincérité. De la même manière, un homme qui passe un entretien d'embauche, par exemple, sera soumis à un stress inhabituel, et sera amené à faire des gestes de fermeture alors qu'il est peut-être très ouvert dans la vie de tous les jours. En un mot comme en cent : ne tirez pas de conclusion trop hâtive.

Définissez le « profil gestuel » pour en repérer les changements.

Nous faisons tous des gestes qui nous viennent de notre enfance, de notre expérience, de notre éducation ; ce sont des « refrains gestuels » qui doivent être compris comme tels, qui font partie de l'attitude habituelle d'une personne. C'est alors le changement dans l'attitude qui est déterminant pour comprendre l'état d'esprit de cette personne à un moment donné : quelqu'un peut être considéré comme stressé ou sous le coup d'une intense émotion s'il tremble des mains, mais peut-être un abus d'alcool ou de café dans sa vie quotidienne, voire une maladie, provoque ce tremblement permanent ; c'est alors l'arrêt brusque de ce tremblement qui sera déterminant. De manière générale, soyez surtout attentifs au changement de posture ou de geste, et associez toujours ce changement à ce qui vient d'être dit afin de comprendre ce qui l'a provoqué. De la même manière, c'est en instaurant un climat de confiance et de calme (avec la technique du mimétisme gestuel, par exemple, évoquée ci-après) que votre interlocuteur se « relâchera » et commencera à

être véritablement sincère dans ces gestes, que vous pourrez donc analyser avec plus de pertinence. Un individu soumis à un stress important ne vous donnera que des indices de... stress.

Apprenez à reconnaître le *mimétisme gestuel*.

S'il y a bien un aspect fondamentalement important du langage corporel et tout à fait fascinant à observer, c'est celui du mimétisme gestuel, qui a fait l'objet de nombreuses études et qui est paradoxalement aussi invisible, lorsque l'on n'y prête pas attention, qu'il est flagrant quand on en a pris conscience. Sa définition est très simple : lorsque l'on se sent bien avec quelqu'un, on imite inconsciemment sa gestuelle. Et le corollaire est encore plus incroyable : si l'on imite, discrètement, la gestuelle de son interlocuteur, ce dernier se prendra de sympathie pour vous et se sentira bien. Regardez autour de vous dans un café : deux amis détendus face à face auront peu ou prou la même posture, tel couple d'amoureux sincères auront la tête inclinée dans la même direction, posée sur la même main, le torse incliné vers l'avant. Au cours d'un entretien d'embauche, les candidats qui prennent les mêmes postures que leur vis-à-vis (en prenant soin de les retarder de quelques secondes pour ne pas rendre la technique trop évidente) augmenteront sensiblement leurs chances.

Cherchez toujours à associer un effet (un geste) à sa cause.

Il existe un grand nombre de gestes dits de « micro-réconfort » : lorsque nous sommes confrontés à une situation génératrice de stress (un sujet qui nous déplaît au cours d'une conversation, une frustration, un énervement, un début d'ennui, un mensonge...), notre cerveau nous envoie un stimuli sensoriel, un bref afflux sanguin sur une partie de notre peau que nous allons donc, sans forcément nous en rendre compte, gratter ou caresser : c'est un acte de micro-réconfort que nous nous allouons pour faire baisser le niveau de stress auquel nous venons d'être soumis. De tous temps, l'être humain a eu besoin du toucher pour se sentir réconforté ; peut-être faut-il voir ici le souvenir primal des caresses maternelles, ce cocon vers lequel notre cerveau limbique nous renvoie, même l'espace d'une seconde, pour nous calmer et nous apaiser. Vous verrez très souvent ce geste chez les autres et chez vous-même. Lorsque c'est le cas, réfléchissez à ce qui vient juste d'être dit ou à ce qui vient juste de se passer, car c'est là que se situe la cause de ce stress. Si, au cours d'une réunion de travail, un dirigeant demande à la cantonade s'il y a un souci particulier à aborder, regardez bien ceux qui se grattent soudainement le bras, le cou ou la nuque : ils ne sont pas tranquilles. De la même manière, si vous êtes dans un magasin d'électronique et que vous demandez à un vendeur lequel de ces deux téléviseurs choisir, s'il se gratte le haut du crâne tout en ré-

pondant avec aplomb, il y a de fortes chances pour qu'en vérité, il n'en sache absolument rien.

Ne divulguez pas le résultat de vos analyses, restez discret.

Si vous lisez ce livre et si vous pratiquez régulièrement, en observant autour de vous à la terrasse des cafés par exemple, vous parviendrez rapidement à deviner les non-dits et les intentions réelles de vos interlocuteurs en décryptant leurs gestes. Et lorsque ce jour viendra, vous vous rendrez compte à quel point il est désagréable pour tout un chacun de voir son intimité « violée ». Les non-dits sont nécessaires dans toute interaction sociale, et personne n'aime se retrouver soudainement face à ses faiblesses, ses craintes, ses omissions, exprimées verbalement devant ses amis ou son conjoint. Les réactions peuvent aller de l'amusement à un énervement pur et simple, voire à de la moquerie et du déni... Surtout si vous avez touché juste. Évitez donc de faire la démonstration de vos talents en fin de repas et, de la même manière, si vous analysez quelqu'un à son insu, essayez de faire en sorte qu'il ne s'en aperçoive pas.

Sachez où vous mettez les pieds...

Comme je l'ai dit plus haut, les non-dits sont nécessaires. Si vous parvenez à maîtriser les clés du langage corporel, vous commencerez à *véritablement* lire vos interlocuteurs comme des livres grand ouverts ; vous penserez ne plus voir que la stricte vérité, et ce qui peut être considéré comme un don peut également, si l'on n'y prend pas garde, se transformer en fardeau très lourd à porter. De la même manière qu'un tour de magie cesse d'être fascinant quand on en connaît les ficelles, vos relations sociales peuvent être mises à mal si vous savez (ou si vous pensez savoir) deviner en permanence ce que vos amis, collègues et parents pensent vraiment...

Comme l'a dit Franquin dans une de ses *Idées noires* : « *Elle ne finit pas bien, l'histoire du gars qui a voulu essayer l'appareil à entendre ce qu'on dit de vous quand vous venez de partir.* »