



LES CINQ PREMIERES MINUTES

JAUGER, PARLER, GAGNER

SARA PELTANT
ET GEORGES GRZYBOWSKI

En cinq minutes, une partie est gagnée ou perdue; le présent ouvrage vous apprend à gagner. Combien de destins se sont décidés en cinq minutes! Un geste, un regard, un sourire, un mot, une phrase: vous êtes jugé immédiatement... et vous jugez votre interlocuteur. Il est extrêmement difficile de revenir sur une première impression, car elle frappe tous les sens en éveil, mais il est non moins difficile de faire revenir autrui sur la

RETZ

1
15.16

LES CINQ PREMIERES MINUTES

**JAUGER,
PARLER, GAGNER**

par
Georges Grzybowski /
Sara Peltant /
et Elisabeth Mozel

16° R
28555



2, rue du Roule - 75001 Paris

DI - 18.06.1987 - 21304

Maquettes de reliure
et de mise en pages :
Ulrich Meyer

Dessins de :
Jean-Louis Morelle

Documents photographiques de :
Dorka



Sommaire

Quiz : quel est votre type de contact humain?	7
Qui est l'autre?	23
Le visage	24
<i>très brève histoire de la morphopsychologie</i>	26
<i>si vous les aviez rencontrés quand ils étaient inconnus</i>	46
Le corps	49
<i>le corps trahit les faiblesses secrètes</i>	49
<i>ceux qui agissent avant de réfléchir</i>	
<i>et ceux qui réfléchissent avant d'agir</i>	53
Les mimiques	59
<i>l'importance de la communication non verbale</i>	59
<i>le sens des cinq premières minutes</i>	62
Les gestes	69
<i>si vous aviez le temps de tester les gestes d'autrui</i>	72
La voix	76
<i>la voix révèle le degré d'implication</i>	76
L'attitude	80
<i>les starting-blocks du contact</i>	80
Le vêtement	88
<i>tout désordre extérieur correspond à un désordre intérieur</i>	91
Que dire?	99
Comment parler	100
<i>parlez pour être écouté</i>	100
<i>parlez pour être entendu</i>	101
Avec quel langage	104
<i>comment engager la conversation</i>	104
<i>l'art de la réponse ambiguë</i>	112
Quelques trucs	114
Comment s'adapter?	123
Les rôles	124
<i>changer de situation, changer de rôle</i>	126
<i>quand on ne sait pas du tout jouer son rôle</i>	134

Les attentes	137
<i>l'art de s'informer sur les attentes d'autrui</i>	142
Le territoire	147
comment défendez-vous votre territoire	150
La politesse	156
Les derniers conseils avant d'agir	161
<i>l'art du premier coup d'œil</i>	164
Les trucs des professionnels	175
les cinq minutes du professeur Akoun	176
les cinq minutes du commissaire Borniche	179
les cinq minutes de Philippe Bouvard	183
les cinq minutes d'une attachée commerciale	185
les cinq minutes de Maître Naud	189
12 cas concrets	193
vous êtes candidat à un poste	194
vous demandez une augmentation ou une promotion	203
vous êtes un vendeur	211
vous parlez en public	216
vous faites appel au médecin	222
vous recevez des amis	227
vous rencontrez un ami en deuil	232
vous rencontrez votre patron	240
vous êtes convoqué à un entretien judiciaire	242
vous êtes en présence d'un supérieur hiérarchique	244
vous sollicitez un entretien avec un professeur	246
vous allez consulter un avocat	247
le début d'une réunion de travail	249
Bibliographie	256

Les chapitres « Que dire? » et « Les 12 cas concrets » ont été rédigés par Georges Grzybowski.

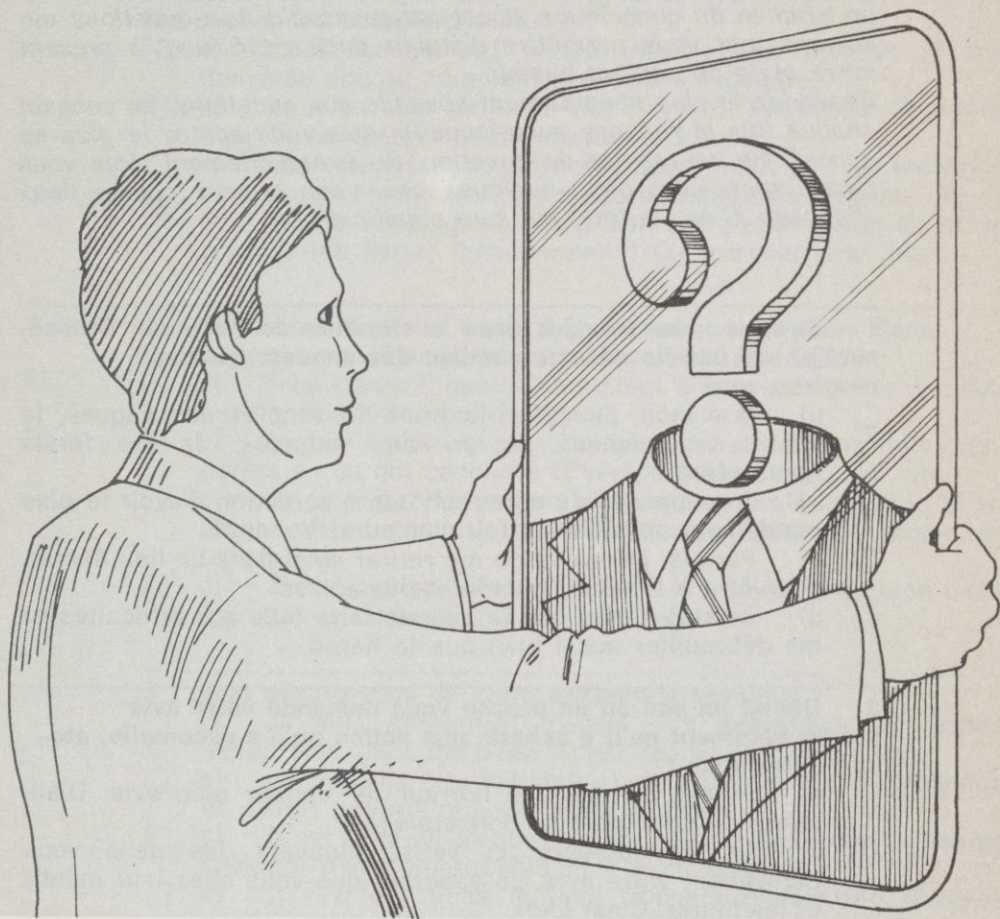
Le Quiz et les chapitres « Qui est l'autre? », « Comment s'adapter? » et « Les derniers conseils avant d'agir » ont été rédigés par Sara Peltant.

Les interviews ont été réalisées par Elisabeth Morel, à l'exception de l'interview de Philippe Bouvard, réalisée par Sara Peltant.



QUIZ

quel est votre type de contact humain?



Vous allez trouver dans ce livre, de façon très détaillée, tout ce qu'il faut connaître des autres et de la psychologie des relations humaines pour que les cinq premières minutes de chacune de vos rencontres avec des gens connus ou inconnus ne soient pas improvisées, avec les risques que cela comporte par la suite. Mais, avant de commencer cette étude et cet apprentissage, il faut bien vous interroger vous-même sur vos aptitudes natives au contact humain, sur votre comportement usuel avec les autres, sur vos habitudes de réactions intérieures ou d'attitudes apparentes. C'est un examen de conscience. Il est indispensable. Les questions qui suivent vont vous permettre d'établir quel a été jusqu'à présent votre style de contact humain.

Répondez le plus honnêtement possible aux questions, en cochant chaque fois la réponse avec laquelle vous vous sentez le plus en accord. Ne sautez pas de question. Si, éventuellement, cela vous paraît nécessaire dans quelques cas, vous pouvez cocher deux réponses. C'est le total qui sera significatif.

1 Si vous vous trouviez dans la situation de Robinson Crusoé, seul(e) sur une île déserte pendant des années, comment réagiriez-vous ?

- a) D'avance, j'imagine le bruit du vent et des vagues, le chant des oiseaux, le cri des animaux. Je me ferais élèveur(se).
- b) Je supporterais cette solitude à condition d'avoir le plus rapidement possible un (ou plusieurs) Vendredi.
- c) Parfois, j'ai envie de me retirer ainsi dans un lieu désert, pour être à l'abri du monde et des autres.
- d) Je suis sûr(e) que je saurais faire face aux difficultés et me débrouiller aussi bien que le héros.

2 Quand un ami ou un proche vous demande votre avis sur un vêtement qu'il a acheté, une action qu'il a accomplie, etc., que faites-vous ?

- a) Je me dérobe. J'ai horreur de donner mon avis. D'ailleurs, de quel droit le donnerais-je ?
- b) Je dis toujours la vérité. Souvent les gens vous demandent votre avis, en espérant que vous allez leur mentir et les flatter. C'est idiot.

- c) Comment savoir où est la vérité ? Avant de me prononcer, j'essaie de pousser la conversation plus loin pour ne pas trop me tromper.
 - d) Le mensonge facilite bien la vie... et cela ne fait de mal à personne ! J'essaie toujours de faire plaisir.
-

3 Quand vous étiez plus jeune et que vous vous présentiez devant un examinateur pour une épreuve orale, comment les choses se passaient-elles ?

- a) Quel cauchemar ! J'étais mort(e) de trac et je me demande encore comment j'arrivais à répondre.
 - b) Je m'en suis toujours bien sorti(e), j'essayais de parler avec l'examineur et de m'adapter à lui.
 - c) Les examinateurs sont sadiques, mais je leur montrais vite que je ne me laisserais pas bêtement manœuvrer.
 - d) Je me renseignais avant sur ses petites manies et je pouvais les flatter innocemment ! Ça marchait très bien...
-

4 Vous êtes dans un train. Il y a d'autres voyageurs dans le compartiment. Que se passe-t-il au début du trajet ?

- a) Très souvent, quelqu'un se met à me raconter sa vie, ses ennuis, ses préoccupations.
 - b) Je fais savoir le plus tôt possible aux autres mes desiderata en ce qui concerne la température, la fenêtre, etc.
 - c) Je ne supporte pas un silence trop prolongé et je m'arrange pour engager la conversation au moins de temps en temps.
 - d) Je me plonge aussitôt dans de la lecture, pour bien montrer que je ne veux pas être dérangé(e).
-

5 Que pensez-vous de votre apparence physique ?

- a) Je suis content(e) d'avoir l'air énergique, en bonne santé, bien dans ma peau : c'est ce qui compte le plus.
- b) Je ne suis pas satisfait(e) de mon apparence physique et n'aime pas me regarder dans la glace.
- c) C'est très important. Je la soigne beaucoup. J'essaie toujours d'être impeccable et à mon avantage.
- d) Il y a des gens qui me trouvent plaisant(e), d'autres non. C'est la vie...

6 Vous rencontrez quelqu'un dont vous savez qu'il vient d'avoir un très grave ennui. Comment vous comportez-vous ?

- a) Cela dépend de l'attitude de la personne : si elle parle de ses ennuis, j'emboîte le pas ; sinon, c'est qu'elle n'en a pas envie et je ne dis rien.
- b) C'est dans le malheur qu'on reconnaît ses amis : j'essaie de me montrer utile, de rendre service, de distraire, etc.
- c) Je commence par lui témoigner du réconfort, mais je pense qu'il ne faut pas s'attarder sur les malheurs et je passe à d'autres sujets.
- d) Je ne sais pas du tout comment aborder le problème et je quitte cette personne rapidement pour ne pas la gêner.

7 Quand vous étiez adolescent, comment étaient vos relations avec le « sexe opposé » ? (Ou : si vous êtes actuellement très jeune, qu'en est-il ? Mettez les formules au présent.)

Pour les hommes

- a) Il m'était très difficile, presque impossible, d'aborder une fille que je ne connaissais pas.
- b) Je n'arrivais pas à me plier à toutes les simagrées qu'imposent plus ou moins les filles aux garçons.
- c) Je ne me souviens pas de problèmes particuliers. J'avais beaucoup de camarades filles.
- d) Eh bien, ma foi... J'ai eu des succès très tôt !

Pour les femmes

- a) Je commençais toujours par me moquer des garçons : j'avais la dent dure et ça portait !
- b) J'avoue que, très tôt, j'ai eu envie de plaire et d'être séduisante.
- c) Je rougissais quand un garçon me regardait ! J'avais plus ou moins peur de tous les garçons.
- d) J'avais beaucoup de camarades garçons qui étaient très à l'aise avec moi, je crois.

8 Que pensez-vous des tests de sélection professionnelle ?

- a) C'est une forme d'examen, et j'ai peur de tous les examens ! Je n'arrive pas à y donner le meilleur de moi-même.

- b) Ces tests ne sont que des instruments. L'important, c'est la qualité de celui qui les fait passer.
- c) C'est stimulant. C'est une difficulté à vaincre, un obstacle à franchir, et l'espoir de faire mieux que les autres !
- d) Je n'y crois pas vraiment. Je pense que finalement les employeurs se décident au « pifomètre ».

9 Vous rencontrez quelqu'un avec qui jusqu'à présent vous étiez en relation de vouvoiement. Et, soudain, il vous tutoie. Comment réagissez-vous ?

- a) Que je sois d'accord ou non pour passer du vouvoiement au tutoiement, je me permets de faire remarquer que c'est une décision qui se prend à deux.
- b) J'enregistre le fait et je passe moi aussi au tutoiement.
- c) Je suis très embarrassé(e). Je le laisse faire, mais, en ce qui me concerne, je m'arrange au début pour n'avoir à lui dire ni « tu » ni « vous ».
- d) Je suis ravi(e) de cette initiative et je le dis.

10 Quand vous avez une démarche administrative complexe à faire, comment vous y prenez-vous ?

- a) J'ai plein de « trucs » : je m'arrange toujours pour me faire aider, pour sympathiser avec un (ou une) employé(e), etc.
- b) Normalement, je crois. Je ne vois aucun inconvénient personnel à bien comprendre les instructions qu'on me donne et à les suivre.
- c) Je ne me laisse pas avoir, et je sais le montrer aussitôt. Les employés voient tout de suite à qui ils ont affaire.
- d) Autant que possible... par courrier ! C'est peut-être plus long, mais pour moi plus facile.

11 Vous devez rencontrer une personnalité très importante. Comment les choses se passent-elles ?

- a) Mal. Je suis malheureusement très décontenancé(e) et incapable d'être moi-même.
- b) Important ou pas, c'est un être humain comme moi. Et je tiens à me tenir sur un plan d'égalité avec lui.

- c) Je n'essaierai pas de lui enlever son masque « important », mais je ne me laisserai pas impressionner.
mesure.
- d) Je me sens prêt(e) à bien des compromissions pour lui plaire ou pour l'intéresser !

12 Vous arrivez dans un groupe d'amis ou de collègues qui parlaient d'un sujet que vous ne connaissez pas et la conversation continue. Que faites-vous ?

- a) Je me débrouille pour qu'on s'occupe de moi, qu'on m'explique ce qui se passe, qu'on me « mette dans le coup ».
- b) Rien. Que pourrais-je faire ? J'attends que ça se passe.
- c) Je m'y intègre le plus rapidement possible, en douceur, même éventuellement sans rien dire.
- d) Je trouve que c'est extrêmement impoli et sans gêne et je le fais très nettement comprendre.

13 L'avenir confirme-t-il ou non la première impression que vous avez eue de quelqu'un ?

- a) Ce n'est qu'au bout d'un assez long temps que j'arrive à connaître un peu les gens.
- b) Je vois assez vite effectivement et assez juste comment me comporter avec quelqu'un.
- c) Mes premières impressions sont assez justes, mais très incomplètes, l'avenir me permet de les approfondir.
- d) Je vois au premier regard les défauts et les points faibles des gens, et je ne me trompe pas souvent.

14 Une personne de votre connaissance arbore un vêtement que vous trouvez laid, ridicule, trop ou pas assez à la mode, etc. Que faites-vous ?

- a) Je le lui dis, parce que je pense que c'est un service à lui rendre.
- b) Même si j'avais envie de le lui faire remarquer, je n'oserais sûrement pas.
- c) J'essaierai par la suite de savoir ce qui a pu motiver le choix d'un tel vêtement. Mais j'éviterai d'émettre un jugement.
- d) Cela dépend. S'il s'agit d'excentricité, je suis porté(e) à approuver. Autrement, je me tais.

15 Au début d'une conversation, votre interlocuteur vous fait remarquer que vous parlez trop bas et vous demande de répéter en parlant plus fort. Quelle est votre réaction ?

- a) J'essaie de trouver une petite plaisanterie, une pirouette pour rendre ce petit incident plaisant et léger.
- b) Je répète en parlant plus fort et je veille à me faire bien entendre durant la suite de la conversation.
- c) Cela m'arrive souvent. C'est un défaut dont je n'arrive pas à me corriger.
- d) Il était sûrement distrait et pensait à autre chose. Je m'arrange pour montrer que je ne suis pas dupe.

16 Croyez-vous à la morphopsychologie, c'est-à-dire l'art de connaître la personnalité des autres d'après la forme du corps, les traits du visage, etc. ?

- a) C'est intéressant. De toute façon, j'adore faire le portrait psychologique des gens : cela les étonne et les amuse.
- b) Manié avec intuition, ce peut être un bon instrument de connaissance d'autrui. Son danger : en rester aux apparences.
- c) Ce sont des subtilités théoriques qui ne nous aident pas à faire face aux réalités pratiques de la vie.
- d) Oui, assez, cela me permet de réfléchir seul(e) et à tête reposée au caractère possible des gens que je connais ou que je rencontre.

17 Vous rencontrez par hasard un ami, une relation, une connaissance, que vous n'avez pas vu(e) depuis longtemps. Que se passe-t-il ?

- a) Puisque c'est par hasard, c'est que cette personne ne fait pas d'effort pour me voir ; je ne vais donc pas, moi, faire d'effort pour lui parler.
- b) La conversation tourne court rapidement et je me rends compte que nous n'avons pas grand-chose à nous dire.
- c) C'est selon : si la personne a l'air contente, tant mieux ; sinon, je ne tiens pas à l'embarrasser.
- d) J'ai envie de renouer et j'essaie de trouver quelque chose qui le permette (une invitation, par exemple).

18 Quelle est pour vous la caractéristique principale de quelqu'un de « sympathique » ?

- a) Quelqu'un qui m'apprécie et m'admire, ou dont j'ai envie qu'il m'apprécie et m'admire.
- b) Quelqu'un avec qui je puisse être réellement moi-même.
- c) Quelqu'un dont la personnalité, la conversation, l'activité, etc., sont « intéressantes ».
- d) Quelqu'un qui soit susceptible de partager mes points de vue.

19 En général, comment les choses se passent-elles aussitôt après votre réveil matinal ?

- a) Je me sens plein(e) d'énergie et j'aime bien que les gens autour de moi en aient aussi.
- b) Je me sens immédiatement de bonne humeur : j'aime rire le matin, et j'essaie de faire plaisir autour de moi.
- c) Cela dépend. Il y a des jours « avec » et des jours « sans ». Souvent, j'aurais bien envie de me rendormir.
- d) Cela se passe en douceur. Je prends le temps de me remettre en train. J'aime que ces instants soient décontractés.

20 Quelles relations avez-vous avec votre médecin habituel ?

- a) Je considère comme indispensable qu'il ne s'occupe pas seulement de ma santé, mais aussi de mes problèmes personnels.
- b) Une fois réglés les problèmes de santé, j'aime bien qu'il me raconte ce qui se passe avec ses clients ou dans le monde médical : c'est instructif, parfois surprenant.
- c) Je n'ai avec lui que des relations strictement professionnelles ; je trouve d'ailleurs en général les médecins trop curieux.
- d) Je sais d'avance ce que j'ai et ce que je veux quand je vais le voir (tel médicament ou un arrêt de travail, etc.), et je l'obtiens !

21 Quand vous avez commencé par dire non à quelqu'un et que celui-ci insiste et renouvelle sa demande, que faites-vous ?

- a) J'aime bien me faire prier : je commence souvent par dire non pour donner ensuite plus de prix à mon oui.
- b) Je me laisse toujours avoir, car je suis incapable de persister dans mon refus.
- c) Quand j'ai dit non, c'est non.
- d) Il est très rare que je commence ainsi par dire non. En général, j'attends un peu avant de donner ma réponse.

22 « Trop poli pour être honnête » : que pensez-vous de cette formule ?

- a) Tout à fait d'accord avec cette formule. Les salamalecs, les ronds-de-jambe, j'en ai horreur !
- b) Les gens « trop polis » me déconcertent... et me font envie : je voudrais avoir leur aisance ! Ne sont-ils pas honnêtes ? Je ne sais pas.
- c) Je me demande si ce n'est pas un reproche qu'on peut me faire !
- d) Dans tous les cas, je pense que mieux vaut un excès de politesse qu'un manque.

23 Quelqu'un a quelque chose à vous dire, vous le savez pertinemment, mais la personne commence par « tourner autour du pot ». Que faites-vous ?

- a) C'est qu'elle est très embarrassée. J'essaie peu à peu de la tranquilliser.
- b) J'ai horreur de ce genre d'attitude. J'oblige aussitôt la personne à « cracher le morceau ».
- c) J'attends un peu, mais, si elle tarde trop, je la remets sur le droit chemin — pour la soulager... et me soulager aussi.
- d) Je voudrais bien l'aider à sortir ce qu'elle a à dire, mais cela m'est difficile.

24 Quand le début d'un film, d'un livre, d'une émission, etc., ne vous plaît pas, que faites-vous ?

- a) J'arrête immédiatement. Et j'ai du mal à supporter la passivité des gens devant la médiocrité.

- b) Si je suis seul(e), j'arrête. Sinon, je dépends des autres, et alors c'est un problème compliqué.
 - c) En général, je sais d'avance ce qui va me plaire ou non : j'essaie d'éviter ce qui risque de me rebuter.
 - d) Je continue toujours jusqu'à la fin : je ne me laisse pas rebuter par des débuts difficiles ou déplaisants.
-

25 Quand vous avez une demande à faire de vive voix à quelqu'un, comment vous y prenez-vous ?

- a) C'est une épreuve. Il m'arrive de devoir m'y reprendre à plusieurs fois.
 - b) Je dis ce que j'ai à dire. Ce qui m'agace, c'est que souvent les gens mettent du temps avant de dire oui ou non.
 - c) J'attends le « moment psychologique », le moment où ma demande tombe bien, pour autrui et pour moi.
 - d) Je m'organise un peu d'avance, je « prépare mon coup » pour obtenir ce que je veux. Et cela marche en général !
-

26 Vous rencontrez un étranger qui ne sait pas un mot de français. Vous ne savez pas un mot de sa langue.

Que se passe-t-il ?

- a) On peut se dire beaucoup de choses, en tout cas, les choses essentielles.
 - b) Je suis sûr(e) qu'on peut mener une vraie conversation dans ces conditions : personnellement, cette difficulté me stimulerait.
 - c) Rien. Que peut-il se passer ? C'est une situation absurde.
 - d) J'essaie de trouver un moyen de communiquer, mais je ne crois pas que je puisse y arriver.
-

27 Quand vous engagez du personnel, comment vous y prenez-vous ? (Si vous ne l'avez jamais fait, essayez d'imaginer votre attitude.)

- a) C'est mon agence de recrutement qui s'occupe de tout. Je ne vois les gens qu'une fois engagés.
- b) Je parle assez longuement avec les « possibles » : cela me prend du temps, mais, par la suite, je m'y retrouve.

- c) Je reçois les candidats valables, mais très rapidement et j'ai vite fait mon tri.
- d) Je rencontre quelques candidats, j'en engage un et je garde plus ou moins contact avec les autres, cela m'est toujours utile.

28 Vos livres, vos disques, vos instruments de travail, etc., les prêtez-vous ou non ?

- a) Oui, si l'autre en a vraiment besoin, si c'est pour « rendre service ».
- b) Jamais. Car ou bien on ne rend pas les objets prêtés, ou bien ils sont détériorés.
- c) Cela peut être utile : je prête — ou même je donne — et ensuite je peux mieux demander quelque chose.
- d) Ce n'est pas que cela me plaise, mais, si on me les demande, je ne sais pas bien refuser.

29 Pensez-vous que prendre des leçons d'élocution favoriserait vos contacts humains ?

- a) Sûrement. Je pense d'ailleurs que mes difficultés dans les contacts humains viennent d'une mauvaise maîtrise du langage.
- b) Sûrement pas. A vrai dire, je préfère écouter les autres parler plutôt que parler moi-même.
- c) Je me méfie des beaux parleurs. Je ne veux pas en devenir un. J'arrive toujours à dire ce que j'ai à dire.
- d) La parole est une arme merveilleuse : on peut obtenir beaucoup de choses en s'en servant bien.

30 Avez-vous en général l'impression que les gens vous aiment ou qu'ils ne vous aiment pas ?

- a) Je dois avouer que je voudrais bien que le monde entier m'aime.
- b) C'est un problème d'échanges, entre les autres et moi, et non pas de mon impression seule.
- c) Cela m'est complètement égal. Je ne me soucie que des sentiments de mes proches et de mes collaborateurs.
- d) Je pense qu'il faut vraiment bien me connaître pour m'aimer.

Dans les colonnes du tableau ci-contre, entourez d'un cercle la lettre *a*, *b*, *c* ou *d* qui correspond à votre réponse.

Questions	Votre réponse			
	I	II	III	IV
1	c	d	a	b
2	a	b	c	d
3	a	c	b	d
4	d	b	a	c
5	b	a	d	c
6	d	c	a	b
7	H a	b	c	d
7	F c	a	d	b
8	a	d	b	c
9	c	a	b	d
10	d	c	b	a
11	a	b	c	d
12	b	d	c	a
13	a	d	c	b
14	b	a	c	d
15	c	d	b	a
16	d	c	b	a
17	b	a	c	d
18	b	d	c	a
19	c	a	d	b
20	c	d	b	a
21	b	c	d	a
22	b	a	d	c
23	d	b	a	c
24	b	a	d	c
25	a	b	c	d
26	d	c	a	b
27	a	c	b	d
28	d	b	a	c
29	a	c	b	d
30	d	c	b	a
Total				

COLONNE I

Si elle domine très nettement

Votre problème, c'est la timidité. Elle est un sérieux handicap dans votre vie, mais vous paralyse particulièrement dans les débuts de tout contact, même lorsqu'il s'agit de gens que vous connaissez. Les autres vous font peur, et à cette peur vous ne réagissez pas vivement ; vous vous repliez sur vous-même et vous vous retirez dans votre coquille. Les relations humaines sont donc la plupart du temps source de souffrances pour vous. Mais vous n'avez absolument pas conscience du fait que votre attitude gêne et, même, peut faire souffrir les autres. Vous ne vous en rendez pas compte, car vous avez tendance à imaginer que les autres sont invulnérables. Comme tous les timides, vous ne voulez pas vous avouer que vous vous intéressez toujours beaucoup plus à vous qu'aux autres. Sévèrement, on pourrait dire que vous êtes un « malade imaginaire » du contact humain. De façon plus indulgente, votre timidité est le signe le plus apparent d'un certain malaise à vivre, douloureux mais narcissique. Un petit conseil de bon sens : intéressez-vous aux autres.

Si elle est simplement majoritaire

Vous êtes souvent gêné(e) et perturbé(e) pour rencontrer et affronter les autres, proches ou étrangers. Vous vous en tirez différemment suivant les sous-dominantes.

Colonne II sous-dominante

Vous êtes capable d'éclats agressifs, étincelants, à la limite révolutionnaires, une fois surmonté votre recul instinctif. Vous êtes très précisément de ceux dont on dit : « Méfiez-vous de l'eau qui dort. » Votre violence native n'est pas toujours inhibée, mais plutôt distillée.

Colonne III sous-dominante

Quand on vous connaît bien, on vous adore. Vous êtes riche de sensibilité et de tendresse derrière votre masque de maladresse ou de méfiance. Vous avez sûrement un comportement social apparent très discret, trop discret, mais peut-être vous en trouvez-vous bien.

Colonne IV sous-dominante

Vous réservez toute votre énergie de contact pour quelques personnes. Autant vous êtes généralement en retrait et pas très concerné(e), autant pour ces élu(e)s, vous êtes compliqué(e), passionné(e), possessif(ve), à la limite « collant(e) ». Avec vous, c'est tout ou rien.

COLONNE II

Si elle domine très nettement

Vous n'êtes vraiment pas facile à vivre. Vous vous plaisez à vous voir comme quelqu'un d'agressif, mais les autres ont sûrement tendance à vous qualifier de brutal(e). Vous réagissez avec assez de violence à tout

semblant d'attaque vous concernant. Vous en êtes même obsédé(e) : si cette colonne est trop nettement dominante, on pourrait presque dire que vous frôlez le complexe de persécution. Cette armure piquante qui vous protège, vous l'arborez pour protéger votre vulnérabilité profonde. Mais cette protection est excessive : par habitude, vous n'attendez même plus d'être attaqué(e) ; vous partez du principe que vous risquez toujours d'être attaqué(e). Etes-vous conscient(e) du fait que vous êtes très impopulaire ? En outre, votre attitude vous fait partager le monde en deux : ceux qui sont de votre bord, les meilleurs. Et puis les autres. C'est une forme de racisme, en tout cas d'élitisme. Mais ce système ne vous rend pas vraiment heureux. Le jour où vous découvrirez que, même sans armure, les autres ne vont pas se précipiter sur vous pour vous « avoir », le monde s'éclairera et deviendra plus facile.

Si elle est simplement majoritaire

Vous avez des piquants comme un oursin. Mais, en dessous, qu'y a-t-il ?

Colonne I sous-dominante

Vous êtes un(e) timide qui cachez votre timidité sous un masque d'agressivité. Vous attaquez de crainte qu'on ne vous attaque. En ce qui vous concerne, c'est un système de protection assez efficace, mais les autres ne voient que l'agressivité et non ce qu'il y a derrière.

Colonne III sous-dominante

Il s'agit là d'une combinaison relativement rare. Votre méthode de relations humaines est au « second degré ». D'un côté, vous cultivez une sorte d'humour, agressif et astucieux, d'un autre côté, vous n'agressez pas vraiment les autres. Vous les testez. Et vous les aimez malgré tout. Votre contact est enrichissant malgré son apparence rébarbative.

Colonne IV sous-dominante

Agressif(ve) et possessif(ve) ? Eh bien ! vous êtes sadique. Vous ne vous intéressez qu'aux gens qui vous aiment une fois que vous leur avez fait mal. Dans vos rencontres, vous êtes toujours aux aguets, prêt à paralyser votre proie... et à la rassurer en même temps ! Votre contact humain est intense mais... quelque peu névrosé, si vous acceptez ce terme !

COLONNE III

Si elle domine très nettement

Vous avez un très, très bon contact avec les autres, mais parce que vous vous tenez au-dehors du cercle. Si cette colonne domine trop nettement ou bien vous êtes psychanalyste, ou bien vous êtes digne de l'être. Vous voyez toujours les ressorts secrets chez les autres : vous n'en « profitez » pas, mais vous vous guidez dessus pour organiser votre comportement. Il est certain que tout se

plus grandes chances de récolter une moisson d'idées accordées à ses préoccupations, en tout cas dépourvues d'amertume, et l'atmosphère d'émulation légère, active du « brain-storming » aura ressoudé l'équipe dans une passe difficile.

c) Enfin, ici, il faudra sans doute faire d'abord plaider les plus anciens sur la nécessaire fidélité de la revue à sa ligne avant de demander aux plus jeunes quelles évolutions ils suggèrent dans les méthodes de la rédaction.

En conclusion

Une réunion ne s'improvise pas. La compétence et la bonne foi de l'animateur, même avec des participants de bonne volonté, ne peuvent pas suffire. Il y faut un peu de psychologie élémentaire, un peu de bon sens devant le caractère des personnes à rassembler.

C'est dans les cinq premières minutes que la procédure doit être orientée sur les bons rails. C'est aussi dans les cinq premières minutes que le « ton » de la réunion est à créer. L'animateur, comme un chef d'orchestre, devra toujours créer d'abord l'unité du groupe dans la disponibilité, susciter par un stimulus adéquat l'attention et l'intérêt, sans arrière-pensée. Alors il pourra enlever son équipe dans une recherche collective.

Bibliographie

DENIS (R.) :

Le visage de l'homme (édition S.A.B.R.I.).

Avec le Dr Corman, l'auteur de base de la morphopsychologie française. Très concret et très clair. Fondé sur une longue expérience dans le recrutement professionnel.

Dr CORMAN (L.) :

Nouveau manuel de morphopsychologie (Stock).

Un classique. D'un style très vivant.

Dr GUILHOT (J.) :

La dynamique de l'expression et de la communication (Mouton and Co).

Le sens des mimiques étudié par un psychiatre. Ouvrage assez spécialisé.

GOFFMAN (E.) :

La mise en scène de la vie quotidienne (Les Editions de Minuit).

Deux volumes extraordinairement neufs et stimulants, pour apprendre à voir autrement et d'un premier coup d'œil les autres et la société.

LE SAVOIR-VIVRE D'AUJOURD'HUI (C.A.L.) :

Un « Grand Dictionnaire de la maison », complet, vivant, joliment illustré.

SCHELER (M.) :

Nature et formes de la sympathie (Petite bibl. Payot).

Un abord philosophique d'un problème généralement traité par la psychologie. Intelligent, parfois mystique.

DURAND-DASSIER (J.) :

Structure et psychologie de la relation (EPI).

D'après les techniques les plus modernes de la thé-

rapie de groupe, un essai pour définir le plus logiquement possible le contact humain.

T. HALL (E.) :

La dimension cachée (éditions du Seuil).

Les problèmes du territoire humain étudiés avec acuité. A noter: des comparaisons très utiles entre des comportements nationaux différents (Etats-Unis, Japon, pays méditerranéens). A lire.

FRAISSE (P.) et PIAGET (J.) :

Traité de psychologie expérimentale (P.U.F.).

Deux volumes à consulter: « Motivation, émotion et personnalité » et « Psychologie sociale ». Ouvrages épuisés.

GAILLAT (R.) :

Clefs pour la caractérologie (Seghers).

Pour apprendre à employer à bon escient le vocabulaire caractérologique.

Dr ZUNIN (L.) :

L'art du contact humain à l'américaine: une riche collection de petits détails concrets et vivants.

DARWIN (C.) :

L'expression des émotions chez l'animal et l'homme (traduction française 1874).

La morphopsychologie et l'éthologie modernes sont redevables à ce livre-pionnier, où tout reste vrai, d'un style moderne, accessible à tous.

ROCHE-BLAVE-SPENLE (A.-M.) :

La notion de rôle en psychologie sociale (P.U.F.).

Une somme sur les travaux, notamment américains, consacrés à ce sujet. Pour spécialistes.



Achevé d'imprimer le 28 février 1987

sur les presses de
l'Imprimerie Carlo Descamps
à Condé-sur-l'Escaut
Dépôt légal: mars 1983
N° d'imprimeur: 4500
N° d'éditeur: 117

