

INTRODUCTION

Le décodage du langage corporel est une pratique très en vogue actuellement comme le prouvent de nombreux articles de presse¹ et même une série télévisée² traitant de ce sujet. Qui n'a jamais rêvé, en effet, de lire en l'autre comme dans un livre ouvert ?

Mais est-ce si simple ? Si nécessaire ? Cela ne pose-t-il pas des questions d'ordre éthique ? Plutôt que de prescrire une sorte de directive, cet ouvrage souhaiterait engager le lecteur dans une démarche réflexive sur une discipline en développement. De tout temps, l'homme a voulu connaître son semblable non seulement à travers ses paroles, mais aussi par l'étude de ses comportements. Il a compris très tôt que son corps pouvait révéler ses pensées les plus secrètes.

Alors que les mots expriment ce qu'on accepte de transmettre aux autres, le corps dévoile une part de nous-mêmes dont nous ne soupçonnons parfois pas l'existence, et qui échappe à notre maîtrise.

Le corps adresse, à ceux qui y sont attentifs, des messages sincères sur leur nature profonde. Puisque le corps ignore toute analyse réflexive, censure morale, ou déformation défensive, il reflète l'intériorité de l'individu, c'est-à-dire ce que la société ou l'éducation le conduisent à dissimuler dans ses discours... C'est un miroir des pensées, des désirs, des fantasmes, des émotions et de la relation aux autres. Il rend visible l'invisible, le non-dit et s'avère infiniment plus difficile à déguiser que les paroles. Nos gestes peuvent donc parler pour nous de ce que nous sommes.

En prenant conscience de ce fait et en comprenant mieux les rouages de ce langage corporel, nous pouvons espérer améliorer le nôtre et mieux appréhender celui des autres. Nous vous proposons donc d'indiquer une marche à suivre pour aborder le décodage du langage corporel avant d'en étudier quelques applications détaillées et concrètes. Par ailleurs, les questions que pose cette nouvelle discipline feront l'objet d'une réflexion plus globale sur les rapports humains au sein de notre société et sur le regard que nous portons actuellement sur le monde qui nous entoure.

¹ Cf. *le Figaro magazine*, Martine Betti-Cusso, « Ce que vos gestes disent de nous », 21 août 2010.

² *Lie to me*, série américaine de Samuel Baum diffusée sur la Fox entre 2009 et 2011, actuellement diffusée sur M6.

1. LES PRÉCAUTIONS QUI S'IMPOSENT

Le décodage du langage corporal ne peut constituer un outil de compréhension de l'autre, que s'il est abordé de manière pertinente. Il importe en effet de le considérer avec prudence et méthode. Faute de quoi, il peut mener aux conclusions les plus fantaisistes.

MINI SOMMAIRE

Ce non-verbal qui en dit long

Attention aux généralisations excessives

Une règle essentielle :
prendre conscience de soi

Savoir observer l'autre et le questionner

L'empathie : un atout majeur
Prendre en compte certains facteurs
spécifiques

Rester à l'écoute

Attention à la concomitance des gestes

Communication et intuition

CE NON-VERBAL QUI EN DIT LONG

Quels que soient les mots que vous prononcez, et même si vous savez les accompagner des gestes les plus appropriés, votre corps en profitera, que vous le souhaitiez ou non, pour afficher vos pensées ou vos émotions les plus intimes. Sensible à l'éloquence de ce langage non verbal, votre interlocuteur, consciemment ou non, y accordera une attention particulière.

Un intérêt ancien

Dès l'Antiquité en Grèce, les philosophes Aristote et Platon débattaient de la notion d'*hexis* (habitude), dont découlera celle d'*habitus* reprise par l'anthropologue Marcel Mauss et le sociologue Pierre Bourdieu. Ce dernier a désigné sous le terme d'« *habitus* » des dispositions ou manières d'être constantes, « réglées » car communes à toutes les personnes d'un même groupe social, et qui sont acquises et intériorisées par l'éducation.

Aujourd'hui de nombreux spécialistes en communication s'accordent en effet pour considérer que plus de 70 % d'un message transmis passe par le langage corporel.

En d'autres termes, pour Pierre Bourdieu, les individus de même classe ont parfois des orientations, des « styles de vie », des goûts, des comportements et même des gestes qui peuvent se rapprocher jusqu'à créer un *habitus* de classe. L'*habitus* permet ainsi à un individu de se mouvoir dans le

monde social et de l'interpréter d'une manière qui lui est propre, mais qui est aussi caractéristique de sa catégorie sociale d'appartenance.

Une transmission efficace

Par langage corporel, on entend donc tout facteur participant au phénomène communicatif et qui ne concerne pas directement l'oral et l'écrit. Cela inclut les gestes, mais aussi la distance qui nous sépare les uns des autres, la posture globale

A SAVOIR

La règle de Mehrabian

Paul Ekman, psychologue américain, pionnier dans l'étude des expressions faciales des émotions, a démontré en 1969 que lorsque les mots et les gestes d'une personne se contredisent, nous choisissons de croire davantage en ses gestes.

Albert Mehrabian, actuellement professeur et chercheur émérite de psychologie à l'université de Californie (UCLA), a lui aussi mis en évidence l'importance du non-verbal.

Selon deux études, qu'il réalisa en 1967, la communication non-verbale, constituée à 55% par le corporel (gestes, démarche, attitude...) et à 38% par la voix (intonation, débit, intensité...), représente 93% de l'impact du message lorsqu'on juge un individu. De fait, si son langage corporel ne parvient pas à convaincre, peu de gens auront la patience d'écouter le reste. Toutefois, des études ont montré que Mehrabian avait minimisé l'importance du contexte. L'intérêt porté au verbal et au non-verbal en dépend largement. Ainsi, lors d'une conférence importante en public, la répartition des sources d'influence s'inverse.

ou partielle ainsi que les accessoires créés par l'homme : vêtements, bijoux, chaussures. Soit tout ce qui dit des choses de nous, et parfois malgré nous.

Aujourd'hui de nombreux spécialistes en communication s'accordent en effet pour considérer que plus de 70 % d'un message transmis passe par le langage corporel.

S'ils n'expliquent pas tous l'origine de ce pourcentage, ce dernier est le point de départ de nombreuses théories sur l'analyse de la gestuelle et même de certaines disciplines comme la morphopsychologie, la synergologie...

Force est de constater que le plus intéressant des messages ne passera pas si celui qui le délivre n'a pas le talent de se faire comprendre. S'il bafouille, se reprend ou fait trop de gestes hésitants, la transmission de l'information sera parasitée, voire peut-être incompréhensible.

Combien de personnes pensent à tort que le simple fait de dire quelque chose garantit d'avoir été entendu ? Elles ont beau jeu de s'étonner lorsque ce n'est pas le cas, oubliant ainsi leur part de responsabilité.

Gestes conscients ou inconscients ?

Généralement, vous ne maîtrisez pas (ou très peu) votre langage corporel. Le contrôle que vous exercez sur lui – souvent inconsciemment – résulte des interdits culturels et sociaux régissant l'expression publique des émotions et la bonne conduite sociale. Vos gestes, vos comportements ou vos attitudes répondent, en effet, à un code normatif. Vous exécutez sciemment une partie d'entre eux.

Mais, à force de les utiliser, certains finissent par devenir naturels. Ils se transforment ainsi quasiment en réflexes : voulant dire bonjour, ma main se tend sans que j'aie à réfléchir à la manière de le faire. Ce n'est que si je ne veux pas dire bonjour volontairement que, consciemment, je déciderai de ne pas tendre la main, sachant qu'alors j'envoie un message clair que l'autre pourra saisir.

A RETENIR

Bernard Rimé, docteur en psychologie, a mis en évidence, dans le discours d'un individu, l'influence de la richesse du vocabulaire sur la qualité de la gestuelle, en ce cas plus précise et accentuée. Toutefois, il ne faut pas omettre l'influence du milieu et de la culture sur le langage corporel, la retenue gestuelle, par exemple, allant souvent de pair avec une éducation plutôt bourgeoise.

Vous vous intéressez donc à votre langage corporel dans des situations particulières, par exemple, lorsque vous enfoncez un interdit social ou que vous tentez de mentir. Néanmoins, le contrôle que vous cherchez à exercer sur lui est loin d'être absolu.

Les gestes non conscients ont été largement étudiés par la neuropsychologie ou la synergologie, mais dans ces domaines, il est étonnant de constater que les interprétations sérieuses côtoient les plus fantaisistes et il conviendra de séparer le fondé de l'arbitraire voire du loufoque.

ATTENTION AUX GÉNÉRALISATIONS EXCESSIVES

Décrypter le langage du corps est un art complexe. Il serait dangereux de faire croire le contraire et, partant d'observations subjectives non démontrées, de formuler des sophismes. « Quand il ment, celui-là se gratte le menton. Cet autre se gratte le menton, donc il ment. »

Croyances et interprétations hâtives

Selon Francisco Varela, chercheur en sciences cognitives et anatomie, 80% des informations que nous percevons sont,

À SAVOIR

Quelques croyances gestuelles erronées
Lorsque quelqu'un croise les bras, cela signifie-t-il qu'il est sur la défensive ? Non, pas toujours. Cela peut simplement montrer son besoin de se protéger du froid. Tout dépend du contexte. De même, le tic qui consiste à faire tourner son alliance autour du doigt peut signifier aussi bien un problème d'arthrite qu'un conflit conjugal.

Enfin, si, pour un enfant, regarder ses parents dans les yeux quand il parle est une marque de respect en France ; en Afrique, au contraire, il est d'usage qu'un enfant les baisse en signe de déférence.

plus ou moins consciemment, interprétées en fonction de nos croyances vraies ou fausses qui constituent des filtres personnels de perception du réel. Ainsi avons-nous coutume d'asseoir notre représentation du monde sur certaines croyances admises comme vraies sans les avoir préalablement vérifiées. Nous considérons comme objective une réalité subjective.

Ces « vérités » s'appuient sur nos expériences et notre éducation. Elles peuvent alimenter bon nombre de généralisations simplificatrices souvent fort inexactes. « Les hommes sont ceci... », « les femmes sont cela... ». « Femme au volant, mort au tournant... » En réalité, les cotisations d'assurance ont longtemps été plus élevées pour les hommes car, dans les statistiques, ils sont plus souvent que les femmes à l'origine d'accidents graves.

Posez-vous simplement la question de savoir si cela se vérifie en toutes circonstances, et vous réaliserez que ce qui est vrai dans tel contexte peut s'avérer entièrement faux dans un autre.

Une signification relative ...

Nous sommes souvent tentés d'attribuer à tel ou tel geste un sens définitif. Pour certains, décrypter le non-verbal consisterait à se précipiter dans un lexique des gestes chaque fois qu'on a repéré une attitude ou une mimique. Pourtant, il est erroné de croire que chaque geste a un sens unique.

Aucun geste n'est porteur d'une signification universelle et unique, immédiatement identifiable et valable en toutes circonstances. Aucun signe corporel – regard, mimique, mouvement... – ne fait sens à lui seul.

C'est en relation avec d'autres signes observés, dans un contexte précis, chez une personne en particulier, qu'un geste peut éventuellement faire sens.

Une personne qui se caresse la nuque peut tout aussi bien le faire parce qu'elle a une bouffée d'angoisse, parce qu'elle cherche à vous séduire ou parce quelle s'est fait piquer par un moustique.

...qui ne suffit pas à caractériser une personnalité

Chaque personne est unique dans ses mouvements. Le lien entre ses expressions corporelles et son intériorité est complexe. C'est pourquoi on ne peut raisonnablement se forger une opinion sur quelqu'un d'après un seul de ses gestes. Il serait réducteur, à partir de quelques signaux, d'affubler son interlocuteur de qualificatifs censés l'étiqaeter et conditionner notre relation avec lui. Le fonctionnement de l'être humain est plus complexe qu'on ne le croit.

A SAVOIR

Une personne « précise »

L'étiquetage est une forme de généralisation. Vous avez sûrement déjà connu cela. Lors d'une réunion professionnelle, vous avez demandé un certain nombre de précisions sur ce qui venait d'être exposé. On vous a aussitôt qualifié de personne « précise ». Vous conviendrez que cet étiquetage est réducteur car il ne fait que rendre compte d'un comportement donné dans une situation professionnelle particulière. Vous comprenez-vous systématiquement ainsi dans d'autres domaines de votre vie ? Ce qualificatif vous définit-il vraiment ? Imaginez qu'au lieu de dire « précis », on ait dit « tatillon ». L'étiquette eût été plus gênante.

Rien ne presse

Les généralisations excessives nuisent à la pertinence de notre observation puisqu'elles contribuent à une interprétation personnelle quasi immédiate de ce que nous percevons. Et, le plus souvent, sans nous en rendre compte, nous tenons pour vraie cette interprétation qui a pris la place de notre observation.

Cataloguer l'autre hâtivement n'est pas compatible avec un regard curieux et attentif à son envers. Cette attitude peut vous faire passer à côté de l'inconnu que vous croyez connaître sans vous être laissé le temps de le découvrir. Ceci parce qu'au plaisir de la rencontre, vous aurez substitué celui de vous rassurer en rangeant cet inconnu parmi ceux de sa « catégorie », laquelle n'est déterminée que par quelques critères arbitraires. C'est ainsi que stéréotypes et préjugés offrent des représentations conventionnelles et illusives du monde environnant.

Ne craignez pas de vous laisser surprendre par la singularité

de cette personne que vous venez de rencontrer. Sachez apprécier les richesses que la vie sème parfois sur votre route. Vous aurez l'impression de la vivre bien plus pleinement que si vous vous étiez contenté de vous en tenir à vos classements prédéterminés.

Une posture d'ouverture

Regarder le monde d'une façon totalement objective paraît bien difficile tant nous sommes façonnés par notre histoire, nos apprentissages, notre culture... Chacun a les siens. Les jumeaux eux-mêmes ont une vie qui diffère en bien des points, leur conférant chacun une subjectivité propre.

Puisque nos croyances sont nombreuses et bien ancrées, ne cherchons pas à les décortiquer une par une, mais gardons à l'esprit que nous percevons l'autre à travers des filtres et qu'il risque de nous considérer, lui aussi, en fonction des siens. En prenant conscience de certains de ces filtres, nous pourrions nuancer la véracité des jugements ou croyances qu'ils alimentent.

Efforçons-nous enfin d'appréhender avec curiosité et ouverture la gestuelle de notre interlocuteur lorsque nous communiquons avec lui, afin de ne pas en tirer de conclusions trop hâtives et de maintenir au mieux la relation qui s'établit.

EN BREF

- Le décryptage du langage du corps n'est pas une science exacte.
- Il faut considérer ses observations avec humilité et interpréter avec prudence.
- Aucun geste ne fait sens à lui seul. Mot comme geste peuvent avoir plusieurs significations.
- Aucune individualité ne peut se réduire à un geste ou deux.

UNE RÈGLE ESSENTIELLE : PRENDRE CONSCIENCE DE SOI

La lecture du langage du corps ne fonctionne pas à sens unique. Votre interlocuteur vous observe en même temps que vous l'observez. Le décodage de la gestuelle d'autrui passe par une prise de conscience de sa propre gestuelle.

Une adaptation simultanée

Dans la communication considérée dans sa globalité, c'est-à-dire incluant verbal et non-verbal, vous êtes tour à tour émetteur et récepteur d'un message. Vos échanges avec votre interlocuteur se répondent, s'influencent mutuellement, et sont propres à ce dialogue en particulier, entre vous deux, à un moment précis. Cet échange unique suppose donc une adaptation simultanée entre vous c'est-à-dire que dans le même temps où vous cherchez à déchiffrer le message émis par votre interlocuteur, ce dernier analyse le vôtre.

J'interprète, tu interprètes : nous interprétons

Votre image est perçue par l'autre bien avant que vous ayez prononcé un seul mot. Sans qu'il en ait forcément conscience, votre interlocuteur a procédé à un décryptage spontané de votre langage corporel.

Plus vous donnez le sentiment que l'image que vous véhiculez échappe à votre contrôle (lorsque vous rougissez par exemple) plus elle paraîtra crédible à votre interlocuteur qui lui accordera une importance particulière pour apprendre à vous connaître. Il arrive alors que s'opère un jeu de cache-cache plus ou moins conscient où chacun cherche à découvrir l'autre sans se faire démasquer.

Pourquoi est-ce utile de bien connaître sa propre gestuelle ?

Nous possédons tous des habitudes personnelles de communication, liées à différents paramètres que sont, entre autres, notre culture, notre statut social, notre âge, notre sexe.... Celui-ci plisse les yeux lorsqu'il se concentre intensément, cet autre, le fait plutôt pour asseoir sa domination ; celle-ci, que je ne connais pas, me touche pour me mettre en confiance, cet autre, du fait de sa culture, évite soigneusement de le faire. Premièrement, cela vous permettra d'acquérir une meilleure connaissance de l'image que vous renvoyez et de celle que l'on perçoit de vous.

Prendre conscience
de vos propres habitudes
ne peut qu'améliorer votre
communication et votre relation
avec les autres.

L'image que je transmets est-elle globalement en adéquation avec l'idée que j'en ai ? Comprendre de quelle façon votre gestuelle donne de vous une certaine impression à quelqu'un en particulier, impression dont vous n'étiez peut-être pas totalement conscient, garantit une meilleure adéquation entre votre intention de communication et la perception qu'en a l'interlocuteur en question.

Ensuite, cette compréhension de soi nourrit celle de l'autre. Par exemple, savoir que vous exprimez votre stress par de petits signes d'agitation (tapoter des doigts sur la table ou tortiller une mèche de vos cheveux) facilitera la compréhension de tels signes chez les autres.

Ainsi, le langage non-verbal de votre interlocuteur est d'abord analysé par rapport au vôtre, puis, comparé éventuellement, avec celui d'un autre.

Attention toutefois à vos propres projections

Vous vous êtes forgé votre propre connaissance du monde et vous vous adaptez aux situations présentes par référence aux situations passées. Cela n'est possible qu'en ayant conscience de la mesure avec laquelle une chose est comparable à une autre. Cela suppose également de ne pas tomber dans l'écueil de la projection sur l'autre de ses propres affects.

Reconnaître l'état interne et/ou les pensées de l'autre en s'appuyant sur son propre ressenti peut s'avérer erroné dès lors que vous n'avez pas pris la peine de vérifier vos affirmations. Ainsi, si la voix de quelqu'un donne parfois des indications sur son humeur, elle ne suffit pas à cerner celle-ci avec précision.

Une voix basse peut tout aussi bien signifier de la paresse, de l'ennui ou de la tristesse. Imaginons que vous êtes dans un mauvais jour : vous pourriez avoir tendance à projeter votre tristesse sur votre interlocuteur, lequel vous parle doucement ce matin, et conclure précipitamment qu'il traverse, lui aussi, une mauvaise passe.

EN BREF

- Tout échange est un moment unique.
- Locuteur et interlocuteur co-animent l'échange en direct. Ils s'observent simultanément.
- Bien se connaître permet de mieux saisir ce que les autres perçoivent de vous et vous d'eux.

VÉCU

Le charme muet et néanmoins irrésistible de Kate Moss

Vingt ans après avoir débuté, Kate Moss est toujours l'un des mannequins les plus en vue de la planète. C'est son physique androgyné, son visage d'une extrême malléabilité et une allure d'enfant, naturelle et sauvage, subtilement entretenue, qui lui ont permis de détrôner ses concurrentes des années 1980. Kate Moss n'a donné qu'une seule interview dans sa carrière, et ce n'était pas après le scandale qui l'a éclaboussée.

Là où d'autres auraient usé de la parole pour se défendre, elle a su au contraire s'appuyer sur son image, qu'elle connaît bien, lui faire confiance et la cultiver. Ainsi a-t-elle honoré le surnom de « reine du cool » qui lui a été attribué.

SAVOIR OBSERVER L'AUTRE ET LE QUESTIONNER

Pour s'ouvrir à l'autre, il faut lui accorder une attention spéciale. Une phase d'observation fine, sans jugement des comportements conscients et inconscients de votre interlocuteur est, en effet, le préalable à tout début d'interprétation. Cette observation peut s'accompagner, si besoin, d'une vérification auprès de l'intéressé.

Chercher les indices non verbaux

Attachez-vous d'abord à l'attitude générale de l'autre, puis aux traits de son visage et enfin à ses diverses expressions corporelles. Il est important d'attarder votre observation sur ces gestes plutôt inconscients. Puis, progressivement, vous porterez votre attention sur des indices de plus en plus subtils. Si vous avez commencé par remarquer le poing serré d'une

personne en colère, vous parviendrez, ensuite, à noter le changement de pigmentation de sa peau. Avec un peu de pratique, vous deviendrez capable de savoir quoi regarder et à quel moment.

Lorsque vos gestes s'effectuent de manière spontanée, ils échappent à votre contrôle conscient. Ils sont alors le véhicule d'une intériorité authentique.

Repérer le comportement de référence de son interlocuteur

En premier lieu, il est important, de déterminer ce que les experts appellent le comportement de référence d'une personne, en d'autres termes, sa façon habituelle d'agir dans des circonstances normales.

Vous pourrez ainsi noter les différences apparues en situation inhabituelle, particulière, stressante...

Connaître l'autre prend du temps ; à force d'observation et de questionnement, vous découvrirez quels sont les micro comportements spontanés qui apparaissent quasi systématiquement chez votre interlocuteur dans tel ou tel état. Face à un reproche, par exemple, telle personne aura presque toujours tendance à baisser les yeux alors que telle autre ne pourra s'empêcher de rougir. Celle-ci aura tendance à se caresser le cou lorsqu'une anxiété la traversera alors que cette autre accélérera le battement des paupières.

Quelqu'un qui vous rencontre pour la première fois ne connaît pas encore votre comportement de référence. Il ne sait donc pas si tel geste fait naturellement partie de votre manière d'être.

EXPLORER OU VÉRIFIER ?

Toute question reflète la vision du monde de celui qui la pose. La différence entre votre perception et vos suppositions fait surgir des questions. Chacune part alors d'une intention : souhaitez-vous confirmer ou élargir votre interrogation ?

- Dans le premier cas, votre question sera exploratoire, donc ouverte : « Que signifie ton geste ? »
- Dans le second, elle sera vérificative : « Ton geste signifie-t-il que tu es d'accord ? » ou « Ce geste que tu viens de faire a-t-il toujours la même signification pour tout le monde ou est-il propre à ta culture ? »

En posant de telles questions, non seulement vous saisissez mieux la perception du monde de votre interlocuteur, mais vous l'incitez à se pencher lui-même sur celle-ci.

Définir clairement son intention avant de poser toute question

Lorsqu'un doute persiste sur le sens à donner à une mimique ou à un geste de votre interlocuteur, pourquoi ne pas se renseigner directement auprès de l'intéressé sur l'intention sous-jacente d'un tel geste ? Interroger l'autre est en effet un outil précieux dans le décodage du langage corporel. Encore faut-il être clair sur vos intentions.

Que souhaitez-vous savoir ? Voulez-vous réellement découvrir l'autre ou simplement confirmer vos idées préconçues à son sujet ? La manière et le moment d'interroger ont bien sûr leur importance. Si la réponse à votre question vous paraît inappropriée, c'est sans doute que cette dernière était mal posée ou que votre intention n'était pas claire.

EN BREF

- Observez d'abord attentivement votre interlocuteur.
- Chaque indice non verbal a une signification particulière chez lui.
- Comparez votre observation avec d'autres séquences de comportements déjà notées auparavant chez lui.
- Vérifiez si besoin votre observation auprès de l'intéressé.
- Précisez votre intention avant de lui poser toute question.
- Interprétez avec prudence en fonction de son comportement de référence.

L'EMPATHIE : UN ATOUT MAJEUR

Décoder le langage corporel de l'autre suppose qu'on puisse se mettre à sa place pour accéder à la compréhension profonde de ses sentiments. C'est par l'empathie que nous y parvenons. Elle alimente ce que nous appelons couramment l'« intuition ».

Partir de soi pour aller vers l'autre

Être attentif à l'autre et à soi va de pair avec une meilleure compréhension mutuelle. Par l'empathie, nous sommes amenés à nous mettre à la place de l'autre, à saisir ce qu'il peut éprouver. Vous mobilisez votre sensibilité, vous partez de votre propre expérience de vie pour entrer en résonance avec celle de l'autre.

Au fur et à mesure de votre relation avec lui, vous renforcez votre capacité à percevoir son état d'esprit, ses émotions, et vous arriverez à développer une certaine intuition à son égard.

Se centrer sur l'autre

L'empathie conduit à se déplacer dans la sphère de l'autre, à aller à sa rencontre en s'abstenant de jugement a priori pour mieux comprendre le mode de fonctionnement unique de celui-ci et l'inciter à s'« ouvrir » davantage. Manquer d'empathie, c'est prendre le risque de rester centré sur sa propre vision des choses et d'avoir une perception tronquée ou déformée de celle de l'autre. Être empathique consiste à essayer de se demander sincèrement quelles seraient nos pensées et comportements si nous nous retrouvions dans la même situation que celle que notre interlocuteur est en train de vivre au moment où nous l'observons. Non que cet autre, unique encore une fois, pense et agisse exactement comme nous agirions en pareille circonstance, mais, de la sorte, nous nous rapprochons néanmoins de sa vérité intérieure.

Si j'étais à sa place,
comment ferais-je ?

Quelles seraient mes pensées ?

En plus d'approfondir notre observation d'autrui, notre posture empathique facilite l'établissement d'une relation de confiance avec lui et donc sa collaboration à notre effort de compréhension.

Une aide pour la lecture du non verbal

À partir de ce que vous avez perçu à un moment précis de l'état émotionnel de l'autre, grâce à votre empathie, vous pouvez associer cet état aux indices non-verbaux soigneusement observés simultanément. De manière générale, aiguïser sa perception des signaux corporels suppose qu'on reste toujours conscient et curieux de la diversité des motivations et des modes d'expression des uns et des autres.

VÉCU

L'hostilité soudaine de Mme Martin

Alors que vous pensiez sincèrement bien vous entendre avec Mme Martin, vous avez depuis peu l'impression qu'elle vous sourit moins franchement qu'avant et s'entretient moins longuement avec vous lorsque vous la croisez. C'est comme si vous sentiez par moments son regard noir posé sur vous alors qu'elle parle à voix basse avec un de vos collègues. Finalement, vous surprenez ses yeux levés au ciel après l'une de vos interventions. Plutôt que d'être choqué en colère ou déçu par cette hostilité soudaine, vous vous demandez ce qui peut motiver cet étonnant changement d'attitude. C'est au cours d'une conversation où l'on vous félicite pour votre avancement que soudainement son poing serré vous fait conclure à sa jalousie.

Analyse

Vous vous souvenez des espoirs d'avancement de Mme Martin. Vous êtes alors touché par la peine de cette femme qui brigait le poste qu'on vous a confié. Vous vous dites que vous auriez sans doute été très déçu à sa place et peut-être également en colère contre celui qui l'aurait obtenu si vous l'aviez estimé moins qualifié que vous. Peut-être vous seriez vous surpris à douter avec colère de l'honnêteté de son accession à cette promotion.

Fort de cette analyse empathique, vous allez vers votre collègue pour lui faire savoir que vous comprenez ce qu'elle ressent. Vous la rassurez sur sa valeur et restaurez ainsi votre rapport amical.

EN BREF

Décoder c'est d'abord observer, écouter et ressentir

- Commencez par vous connaître vous-même.
- Soyez curieux de l'autre.
- Soyez vraiment attentif à l'autre sans le juger pour autant.
- Acceptez d'entrer dans la sphère de l'autre.
- Mettez-vous à sa place.
- Laissez-vous aller à saisir son ressenti et entendez le vôtre en retour.

PRENDRE EN COMPTE CERTAINS FACTEURS SPÉCIFIQUES

Se gratter le nez peut tout aussi bien signifier que l'on ment, que l'on est victime de démanaison, de nervosité, ou que l'on exécute un rituel culturel propre à une circonstance particulière. La manière dont vous vous comportez n'est pas universelle. Apprentissage, mimétisme et conformisme, la signification de l'expression non verbale est fonction de la nationalité, de l'âge, mais aussi de l'époque, du milieu social, du contexte professionnel, de la mode, de l'éducation. Autant de facteurs à considérer pour tenter de décrypter un langage corporel unique à chacun.

La culture

Votre gestuelle est le fruit de vos acquis culturels. Chaque pays, chaque région mais aussi chaque famille a sa culture. Au Japon, tapoter les index de chaque main entre eux, par exemple, indique qu'il y a de la tension dans l'air ; en Égypte, c'est plutôt une invitation au rapport sexuel ; dans le sud de l'Italie et la Grèce, cela signifie que deux personnes sont mariées. Trois sens radicalement différents.

La situation / le contexte

Les gens se comportent différemment selon les circonstances, le lieu, le moment, les enjeux et les objectifs de leur rencontre. On ne fait pas le même type de gestes lors d'un enterrement ou d'une fête d'anniversaire, lorsqu'on invite quelqu'un chez soi ou qu'on est soi-même invité. La manière de s'asseoir est sensiblement différente suivant que l'on se trouve entre amis ou que l'on est en entretien face à un DRH, en train de postuler pour un emploi.

Le statut (et /ou la fonction)

Pour être en conformité avec un groupe d'individus de même fonction ou statut social que le vôtre, vous adoptez une gestuelle répondant aux codes d'appartenance de ce groupe. Les signes les plus visibles en sont l'habillement, le langage, l'intonation, mais aussi la démarche.

Le ressenti émotionnel

Avant tout échange avec autrui, prenez le temps d'analyser votre propre état émotionnel. Que vous soyez en colère, fou de joie, anxieux, impatient ou affreusement triste, vous n'aborderez pas l'autre de la même façon. Quant à vos interlocuteurs, que savez-vous de leurs sentiments à travers leur langage corporel ? Attention : vous n'êtes pas forcément à l'origine des émotions que vous percevez chez les autres.

Le sexe

Les gestes sont souvent communs aux hommes et aux femmes, mais certains sont plus spécifiques à l'un des deux genres qu'à l'autre. Le passage d'une main ou des doigts dans les cheveux est trois fois plus fréquent chez les femmes que chez les hommes. Elles posent également leurs mains sur les cuisses, dix fois plus souvent que les hommes, alors que les hommes posent dix fois plus souvent que les femmes leurs deux mains sur les hanches. Enfin, au démarrage d'une prise de parole ou

d'une action engageante, le geste de présentation des hommes est de remonter leur pantalon. Les femmes, elles, ont plutôt tendance à remonter leurs manches.

EN BREF

- Le langage corporel est culturel, social, situationnel et sexué.
- Considérer ces paramètres chez l'autre et chez soi avant toute analyse.
- Ne pas oublier de prendre en compte son état émotionnel.

RESTER À L'ÉCOUTE

La prise en considération du non-verbal ne doit pas remplacer celle du verbal. Elle la complète, la renforce ou la contredit parfois. Seule la lecture globale et le recoupement de ces deux modes d'expression est source pertinente de sens. Ainsi est-il souhaitable de rester attentif à autrui tout entier et non simplement à l'affût de « ce que ses gestes dévoileraient de lui », à son corps défendant.

À trop vouloir décoder l'autre, on en viendrait à oublier de simplement l'écouter, ce qui reste le premier principe d'un échange respectueux.

L'écoute attentive

Bien communiquer, c'est d'abord bien écouter. Pour écouter véritablement son interlocuteur, il ne faut pas s'être forgé une opinion à son sujet au préalable, filtrant ainsi les informations qui pourraient la contredire. De même qu'une mauvaise observation parasitée par une interprétation sauvage, quasi instantanée, une mauvaise écoute encombrée d'évaluations

hâtives et superficielles conduit à des distorsions de messages.

L'écoute active...

Au commencement de notre vie, nous sommes les récepteurs de notre environnement.

Or, si entendre peut être passif,
écouter doit être actif.

C'est un acte volontaire. Ainsi, le plus souvent, nous n'entendons pas tout ce que l'on nous dit car nous procédons à une sélection. Par exemple, dans un restaurant bruyant, il nous est possible, selon notre degré de motivation et l'intensité du bruit, de faire abstraction du parasitage environnant pour se concentrer sur les paroles de notre interlocuteur.

Intonation, débit et contexte

Plusieurs facteurs conditionnent l'intérêt porté aux propos de notre interlocuteur, notamment le débit de ses paroles et l'intonation de sa voix. De même que le débit rythme notre discours, nos intonations reflètent nos intentions et guident parfois l'écoute de notre auditoire. Un silence, suivi d'un ralentissement peut souligner l'importance d'une parole. Enfin, l'intérêt porté aux mots dans un échange est largement tributaire de son contexte et de la façon dont ils sont véhiculés.

Les sens d'un mot

Il ne faut pas oublier que les mots n'ont d'autre sens que celui qu'on leur donne. En outre, nous ne donnons pas tous le même sens à un même mot. Ce qu'il évoque peut être très personnel. Le mot maniaque n'a pas du tout la même signification dans le langage courant et dans le langage psychiatrique. « Maniaque » renvoie étymologiquement à *mania* qui signifie « folie », « délire ». Pour un psychiatre, c'est une personne

atteinte d'une forte excitation, d'une euphorie démesurée, signe possible d'une maladie mentale. Pourtant, pour beaucoup d'entre nous, une personne est maniaque quand elle se montre très tatillonne, prenant grand soin des choses. En entendant ce mot, vous réagirez donc différemment selon

VÉCU

Des tics de langage qui en disent long

« Grave », « C'est LOL », « Tu m'étonnes », « Carrément », « Ça envoie », « Ça déchire », « C'est juste pas possible »... Les tics de langage servent à créer une complicité dans un groupe social donné pour une génération particulière. Seulement, ceux qui en ab(uset) semblent se contenter de dire : « Tu vois, je parle la même langue que toi », sans qu'un contenu réel soit exprimé. La recherche de complicité (voire de conformisme) prime alors sur le contenu du discours.

Un tic de langage est comme un écran de fumée. Se contenter d'asséner des formules toutes faites permet d'éviter de se mettre en danger et de livrer notamment son vécu émotionnel.

On préférera « je stresse » à « j'ai du chagrin », « je suis triste » ou « je suis en colère », phrases bien plus engageantes pour soi et pour son interlocuteur. En uniformisant le langage, les tics dressent ainsi une barrière à l'expression de notre parole singulière ; le fameux « bref » par lequel nous débutons nombre de nos phrases en est le paroxysme puisqu'il semble indiquer que ce qui est dit nous ennuie à l'avance. Voilà qui engage bien mal le dialogue. Or, pour favoriser la conversation, mieux vaut avoir envie d'aller vers l'autre, de se jeter à l'eau sans savoir sur quoi cela va aboutir.

les connaissances que vous en avez et les souvenirs et les sentiments qui lui sont éventuellement associés.

EN BREF

- Bien communiquer c'est d'abord bien écouter.
- Nos intonations sont le reflet de nos intentions.
- Les mots n'ont que le sens qu'on leur donne.

ATTENTION À LA CONCOMITANCE DES GESTES

Une fois que l'on a soigneusement observé et écouté, on peut procéder à l'analyse de ce que l'on a recueilli. C'est moins facile qu'on pourrait le penser. Un élément du langage corporel pris isolément n'a pas nécessairement un sens particulier, ce qui n'est pas le cas de l'ensemble des gestes observés et considérés en fonction de toute une série de paramètres que sont le contexte, le statut, la culture, le sexe

Un geste ne fait pas sens à lui seul...

Décoder le langage du corps ne peut aucunement se réduire au repérage de quelques gestes que l'on estime (sur quelle base ?) plus pertinents que d'autres. C'est à la cohérence de l'ensemble qu'il faudra être sensible.

Un geste unique ressemble à un mot extirpé de sa phrase, puisque, comme les mots, il peut avoir plusieurs significations et ne peut être analysé hors contexte.

Les modèles de combinaisons de gestes

Des groupes de signaux tels que la façon dont quelqu'un se tient, se meut et gesticule, peuvent s'analyser dans un contexte bien précis.

VÉCU

La convocation d'un collègue

Un de vos collègues, dont vous connaissez les habitudes de communication, et le comportement habituel de référence, vient d'être convoqué dans le bureau de son supérieur.

Lorsque vous lui demandez si ça s'est bien passé, il vous répond : « Oui, oui », avec un faux sourire, en se grattant la nuque et se caressant le bras. Puis, il repart en baissant la tête, d'un pas lent, le regard au sol, les épaules rentrées...

Décodage

L'ensemble de ses signes non verbaux concordent pour exprimer une expression de tristesse plausible dans le contexte de sa convocation.

Son « oui, oui », non cohérent avec sa gestuelle, témoigne d'une gêne inexprimable verbalement mais qui transparaît dans ses gestes d'autocontact par lesquels il exprime habituellement sa gêne. Par ailleurs, ce ressenti est confirmé par son sourire de façade. Vous pouvez en déduire que ce qui s'est dit a été très douloureux pour lui – au point qu'il ne puisse en parler.



Avec l'expérience, on devient capable d'identifier chez un individu des modèles de langage corporel pouvant traduire diverses émotions de manière assez fiable. Ces modèles combinent plusieurs signes bien précis.

Cela ne signifie pas que tous les gestes associés à cette combinaison doivent être repérés pour que l'on puisse conclure à l'existence de celle-ci chez notre interlocuteur. Mais la présence d'un certain nombre d'entre eux rend cette hypothèse plus que probable si aucun autre geste ne vient la contredire et que d'autres paramètres : contexte, culture... la confirment.

Quelques combinaisons de gestes significatives...

La colère

Elle se manifeste lorsque des rides verticales se forment entre les sourcils. Les narines sont frémissantes, la respiration se fait par à-coups. Les sourcils sont bas et froncés, le regard est dur, la bouche fermée et serrée.

Tête et menton relevés, yeux fixes et grands ouverts, regard dur et poings serrés sont la marque d'une agressivité qui y est associée.

La tristesse

Visage fermé, yeux vides, coins de la bouche tombants, sourcils légèrement froncés, dos voûté, démarche ralentie, épaules tombantes sont plutôt des signes de tristesse.

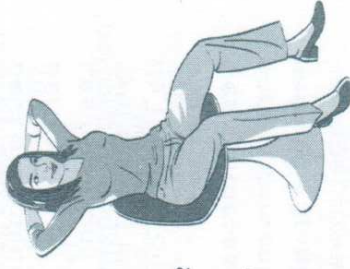
L'ennui

Si bâillements et soupirs, coude posé sur la table, tête au creux de la main, doigts qui tapotent sur la table ou jouent avec un stylo s'y ajoutent, c'est plutôt de l'ennui.



Le doute

Votre interlocuteur/trice, les sourcils légèrement froncés, se tient le menton entre le pouce et l'index, se caresse la barbe (réelle ou non), pose un doigt sur la bouche en regardant en l'air et plisse les yeux pour filtrer l'information et faire la part du vrai : il/elle semble douter.



La confiance

Si, au contraire, votre interlocuteur/trice découvre sa poitrine, met les mains derrière la tête, se tient droit, fait des gestes amples et respire tranquillement, le regard posé, il/elle est confiant(e).

EN BREF

- S'intéresser à la cohérence des gestes concomitants plutôt qu'à un geste isolé.
- Repérer les combinaisons de gestes traduisant certains modèles de langage ou d'expressions émotionnelles.

COMMUNICATION ET INTUITION

Le décodage du non-verbal, bien que complexe, fait déjà partie de notre quotidien relationnel. Nous lisons tous instinctivement les messages du corps. Notre vie est remplie de ces décryptages spontanés qui nous permettent une adaptation immédiate à chaque situation sociale.

POUR INFO

Les mécanismes de l'intuition

L'intuition semble être un mode de connaissance immédiat, ne faisant pas appel à la raison. Elle n'est jamais la conclusion d'un raisonnement conscient. Elle prend la forme d'un sentiment d'évidence quant à la vérité ou la fausseté d'une proposition, qu'on ne peut pas toujours justifier bien qu'elle puisse tirer sa pertinence de souvenirs enfouis dans l'inconscient. Les intuitions pourraient donc être des sortes de synthèses d'informations que nous mémorisons et de perceptions que nous n'avons pas conscience d'enregistrer.

Ces synthèses s'effectueraient préférentiellement dans le cerveau droit, réputé plus apte au fonctionnement « empirique », le cerveau gauche (siège du langage) travaillerait selon un mode sensiblement plus logique et rationnel.

L'intuition, un processus rapide

Habituellement, nous communiquons sans y penser. Nous saisissons naturellement le message envoyé par notre interlocuteur et nous y répondons immédiatement selon un processus rapide et constant d'interaction réciproque. Forts de notre très ancienne expérience dans le domaine de la communication, précédant même l'apparition du langage, nous comprenons de manière instinctive une multitude de comportements corporels : postures, gestes, mimiques... Nous pouvons reconnaître d'emblée certaines manifestations universelles de joie, de tristesse, d'anxiété ou de colère. En voyant deux personnes, même de loin, nous pouvons deviner si elles se disputent ou entretiennent une relation amoureuse. Dès les premières minutes d'une rencontre, notre

intuition capte les signaux non verbaux sans en avoir toujours conscience, et s'en sert pour décider de la poursuite ou de l'arrêt de la relation.

L'intuition, un processus perfectible

Si notre sens du décodage opère le plus souvent de façon intuitive participant à l'adaptation nécessaire à l'environnement au sein duquel nous évoluons, il peut s'avérer relativement perfectible dans la mesure où nous le rendons conscient. Nul doute que notre intuition enrichira notre expérience des relations humaines, si nous prenons la décision d'aiguiser notre don d'observation, notre écoute, si nous souhaitons nous intéresser davantage encore aux actes des autres en même temps qu'àux nôtres.

À mesure de notre expérience en communication, nous pouvons ainsi affûter notre intuition. Avec le temps, nous deviendrons capables de repérer sans peine si cet autre, que nous connaissons désormais, a l'esprit troublé, dit la vérité, ment par politesse ou consciemment.

Attention, intuition ne veut pas dire divination

Si l'intuition se développe à mesure que l'on fait davantage attention à ce que l'on voit, elle exige aussi que, de temps à autre, l'on vérifie ses interprétations auprès de l'intéressé. En effet, il ne faut pas confondre de simples

projections personnelles avec des vérités absolues. Faire comme si vous saviez ce que pense l'autre de façon univoque, sans jamais le vérifier, reviendrait à jouer les devins. C'est peut-être très pratique d'éliminer toute confrontation directe avec la réalité au nom de l'intuition, mais cela relève souvent de l'illusion, du fantasme ou de la projection. En croyant qu'il n'existe qu'une seule réalité qu'une seule manière d'agir, de ressentir et de penser – bien sûr identique à la vôtre –, vous risquez d'adopter un mode relationnel factice.

EN BREF

- Nous décodons intuitivement sans le savoir.
- Observation, écoute et expérience permettent d'affûter notre intuition.
- Il est nécessaire de confronter régulièrement ses intuitions avec la réalité.

LE SAVIEZ-VOUS ?

Les bébés savent décoder très tôt

La plus grande part de notre capacité de décodage du non-verbal est innée. C'est ce qui permet au nourrisson d'apprendre la vie en observant sa mère, par mimétisme.

Une expérience a été tentée à l'université de Pittsburgh par le psychologue Jeffrey Cohn. Il a demandé à des mamans tenant leur bébé dans les bras de simuler la tristesse pendant quelques minutes. Dans un premier temps, le bébé s'agite et sourit, essayant d'obtenir une réponse de sa mère. Puis, devant le manque de réaction de celle-ci, il emprunte la même expression de tristesse.

Avant d'utiliser le verbe, c'est par le mimétisme que l'homme a d'abord transmis ses acquis. Cependant, loin de se contenter de les reproduire à l'identique, il a fini par les interpréter et les transformer avant de les retransmettre.