

JOSEPH & CAROLINE MESSINGER

SAVOIR PARLER EN PUBLIC AVEC SON CORPS

Comment capter l'attention,
mettre en confiance et être convaincant



Flammarion

Joseph et Caroline Messinger

Savoir parler en public
avec son corps

Flammarion

Joseph et Caroline Messinger

Savoir parler en public
avec son corps

Flammarion

Illustrations : Grégoire Vallancien

© Flammarion, Paris, 2013
Tous droits réservés
Dépot légal : mars 2013
ISBN Epub : 9782081304994

ISBN PDF Web : 9782081316454

Le livre a été imprimé sous les références :
ISBN : 9782081268821

Ouvrage composé et converti par Meta-systems (59100 Roubaix)

« Ce ne sont pas les hommes qui font les gestes, mais les gestes qui font les hommes. »

Le corps a son propre langage qui contredit parfois la parole. Que vous passiez un entretien d'embauche, que vous négociiez un contrat ou que vous donniez une conférence, sachez décoder les gestes de votre interlocuteur et comprendre leur symbolique. Apprenez également à décrypter vos propres gestes pour choisir les attitudes adéquates et dominer la situation. Joseph Messinger, à travers le décodage de postures répétitives et leurs significations, vous donne les clés essentielles pour savoir parler avec votre corps et séduire votre public.

Joseph Messinger est écrivain, psychologue et spécialiste de la communication verbale et non verbale. Il est l'auteur de plusieurs ouvrages à succès sur le langage des gestes comme *Ces gestes qui vous trahissent*, *Le dico illustré des gestes* et *La Grammaire des gestes*. Caroline Messinger, son épouse, est écrivain et se passionne pour le décryptage verbal.

Savoir parler en public avec son corps

Sommaire

Exergue

Préliminaire

Avertissement

Première partie - Langage corporel

 Décryptage gestuel

 Apprenez à séduire votre public

 Faites autorité !

 Prenez conscience de vos postures gestuelles

Deuxième partie - Le répertoire gestuel

 Tête

 Buste

 Bras

 Mains

 Hanches

 Jambes

 Pieds

Troisième partie - Agents polluants SADE (Stress, Dépression, Anxiété, Échec)

 SADE

 Les aphémies

 Résonance gestuelle et conscience de soi

 En conclusion

Bibliographie

 Chez le même éditeur

 Chez d'autres éditeurs

« Ce ne sont pas les hommes
qui font les gestes, mais les
gestes qui font les hommes. »

Joseph MESSINGER

En 1988, François Mitterrand a déclaré à la télévision, face aux caméras : « Jusqu'à présent nous avons fait pour le mieux, demain nous ferons pour le meilleur. » Authentique ! Propos démagogiques de la part d'un président mégalomane qui a plombé financièrement la France pour plusieurs générations ! Et il a été réélu dans un fauteuil. Le problème de toutes les démocraties actuelles tient à ce type de déclaration simpliste qui, dite avec conviction et au bon rythme gestuel, emporte toujours l'adhésion du bon peuple. Les termes simples passent mieux que les grands discours. Il faut exagérer le pathos, comme au théâtre, pour que ça fasse plus vrai. « Je vous promets le miel, dit le fiel. » Le rythme gestuel qui accompagne et souligne les mots est essentiel car il potentialise l'expression verbale. Le mouvement précède, accompagne ou suit le son en fonction de la manière dont il faut faire passer le message.

Avertissement

La parole ne suffit pas à convaincre un public ou un interlocuteur, d'où le succès que remporte actuellement la communication non verbale. Une multiplicité de micro-messages corporels viennent en appui du discours et sont susceptibles d'en annuler les effets persuasifs ou, au contraire, de stimuler la valeur des arguments développés.

L'analyse et la mise en pratique de ces micro-messages corporels valorisants sont l'objet de ce livre, très pratique dans son approche. Le lecteur y trouvera tous les conseils et tous les exercices susceptibles d'améliorer son pouvoir de persuasion, en puisant dans les ressources de sa gestuelle pour sous-titrer intelligemment son discours.

Première partie

Langage corporel

DÉCRYPTAGE GESTUEL
APPRENEZ À SÉDUIRE SON PUBLIC
FAITES AUTORITÉ !
PRENEZ CONSCIENCE DE VOS POSTURES GESTUELLES

Décryptage gestuel

Depuis les années 1970, les spécialistes de la communication ont sérieusement minimisé la part qu'occupent les « mots prononcés » dans notre communication. Les travaux d'Albert Merhabian, chercheur à l'université de Pennsylvanie, ont ainsi établi que 7 % seulement du message que nous percevons serait véhiculé par les mots, alors que 38 % le serait par les aspects de la voix (rythme, timbre, intonation, etc.) et 55 % par le langage corporel (expression du visage, gestes, postures, etc.). En somme, peu importe ce que l'on dit, du moment que notre attitude est rassurante et convaincante¹ !

La psycho-anatomie est le fondement du décryptage gestuel tel que je le conçois, son alphabet gestuel. Chaque partie du corps y correspond à une caractéristique psycho-comportementale essentielle. Les postures complexes que nous adoptons sont dès lors traduisibles si l'on combine les significations symboliques des parties corporelles intéressées. Comme c'est le cas pour la sémiotique, la psycho-anatomie postule que le sens d'un mot ou d'un geste ne se prélève pas à la surface des objets qu'il représente, mais qu'il se construit en fonction du contexte qui justifie son expression.

Il serait impensable de traduire des milliers de gestes, de postures ou de mimiques au petit bonheur la chance, sans que ces traductions reposent sur un postulat de base. J'ai donc consacré des années à observer les gestes de mes contemporains, en essayant de situer le rôle de chaque partie du corps qui était concernée. Les hypothèses que j'ai posées à l'origine se sont confirmées pour une part d'entre elles, d'autres sont restées des hypothèses

et peuvent encore être revues et corrigées à la faveur de nouvelles observations. Un langage n'est pas une chose figée dans l'ambre mais une matière vivante, une glaise qu'il faut modeler et remodeler. Souvent, le contexte me donne raison et confirme l'intuition d'origine, mais il arrive aussi que l'interprétation demeure dans le flou artistique, comme c'est d'ailleurs le cas dans nombre de théories des ressources humaines. L'Homme n'est pas une machine.

Influence environnementale

Tout profilage est fonction de l'environnement, évidemment. Le principe du décryptage tel que je le conseille tient à la traduction psycho-anatomique des combinaisons gestuelles. Il faut bien entendu adhérer a priori à la vision que je propose. Sans cette vision « sémantique » des mouvements récurrents du corps, le langage des gestes ne serait qu'une aimable digression sans fondement, que des spéculations dont certaines tombent justes, mêlées d'interprétations fantaisistes auxquelles j'ai adhéré au début de mes recherches.

Exemple :

Le ministre affirme verbalement qu'il souhaite un changement concernant un point de litige avec ses collègues du gouvernement. Tout en exprimant son souhait, il baisse les paupières un quart de seconde.

Quel est le rapport possible entre la micro-expression et le contenu du discours ?

Les paupières représentent la frontière entre la réalité et la fiction. Le ministre souhaite, mais il sait déjà que son souhait n'est qu'un vœu pieux ou un pieux mensonge.

Les exercices de traduction gestuelle, en se fondant sur les bases psycho-anatomiques, sont la pierre angulaire du système que j'ai mis au point et qui fait de la sémiotique gestuelle un embryon de langage intelligible.

Exemple :

– Quand votre coup de cœur **se pince le lobe de l'oreille gauche en permanence entre le pouce et l'index (gauche)**, il s'investit dans un fantasme dont vous faites partie. Le plaisir (pouce gauche) de vous posséder (index gauche) est déjà virtualisé dans son mental sous la forme d'un fantasme (lobe gauche). Les lobes sont des zones érogènes reconnues.

L'environnement influence évidemment la traduction de cette scène. Si ce même geste est reproduit par un client que vous essayez de persuader, n'allez pas vous imaginer des choses. Il se demande comment il va faire pour vous obliger à baisser... votre prix, et son fantasme a trait au bénéfice qu'il va en tirer. En décryptant la traduction de cette séquence gestuelle qu'il reproduit sous vos yeux depuis une demi-heure, vous avez une longueur d'avance sur votre cible.

Exemple :

– Les **bras que vous croisez** bloquent votre liberté d'action et/ou votre liberté de penser.

Quand un formateur ou un orateur se retrouve face à un groupe d'individus qui croisent les bras en permanence, son message ne passe pas. Idem en ce qui concerne un enseignant qui constate que la plupart des élèves ont les bras croisés sur leur pupitre. Ils entendent mais n'écoutent pas.

– Les **doigts en tricot** (doigts croisés) indiquent un individu compassionnel, mais aussi une personne dont la créativité est inhibée si elle reproduit ce code en continu.

– **Au téléphone, quand un individu use de sa main gauche pour écouter son correspondant à l'oreille droite**, il trahit son côté improvisateur et/ou un refus de s'aligner ou de respecter les règles du jeu. **L'inverse, main droite et oreille gauche**, trahit un esprit de

décision handicapé (la main droite motrice est symbolique des mécanismes de décision) et des exigences égocentristes, voire un égotisme audible au fil de son discours verbal. Il peut aussi vous arriver de reproduire cette séquence quand votre conversation ne repose plus sur un besoin de transmettre des informations mais sur un bavardage stérile qui se traîne en longueur. Abrégez !

Le corps a la parole

La plupart des processus de développement personnel insistent sur la culture de la pensée positive, mais ils omettent de préciser que les gestes traduisent, sans fausse honte, le cortège des pensées négatives qui défile sans interruption au sein de notre climat mental.

Comment, en effet, encaisser béatement le bombardement de messages négatifs en provenance des médias ? La pensée négative est omniprésente dans l'attitude mentale collective, et nul ne peut s'empêcher d'exprimer ses débordements en dépit des bons conseils des coaches de ce nouveau siècle en crise de croissance.

Les gestes trahissent la bonne volonté et les pensées politiquement correctes que nous nous échinons à construire. Accuser les gestes serait stupide, ils ne sont que l'instrument de nos émotions. On ne peut accuser les émotions car, à l'instar des gestes, elles ne sont que l'instrument du Moi, qui s'expose aux regards, aux paroles, aux messages en provenance des mondes extérieurs, représentés par les autres. Cependant, là où il est impossible de dompter ou de reprogrammer des émotions, abstraites par définition, sauf en faisant appel à des potions d'apothicaire, il est parfaitement possible de reprogrammer nos gestes pour faire barrage aux dégâts de la pensée négative et destructurante. Le geste est visible, donc concret, là où la pensée est nécessairement invisible. Si l'on accepte l'idée que chaque geste que nous produisons est le résultat d'une attitude mentale ponctuelle, il devient possible d'observer les mouvements de l'esprit par le biais des gestes qui les représentent.

Chorégraphie gestuelle

La chorégraphie gestuelle est un instrument de séduction sociale dont chaque tribun, chaque orateur, chaque formateur a besoin pour vendre son image à son public. Une chorégraphie gestuelle en décalage débouche inéluctablement sur une communication falsifiée, avec l'échec du message comme cerise sur le gâteau. **Ce ne sont pas les pensées négatives qu'il faut mettre en examen, ce sont les gestes qu'il faut ausculter** chaque fois que l'on se trouve en présence d'un groupe d'individus, car de la mise en scène des gestes dépendra le succès de l'exposé.

Nous vivons dans une société audiovisuelle, c'est dire que le verbe a son importance, mais c'est toujours la vision qui l'emporte sur le mot. Or, jusqu'à nouvel ordre, le geste se voit mais ne s'entend pas. Il est donc impératif de prendre conscience de l'importance du décor gestuel de celui qui parle ou qui veut transmettre une offre à son public.

Qu'il s'agisse de sa démarche, de sa manière de s'asseoir, de poser son regard sur ses intervenants, de tenir sa cigarette ou d'utiliser ses mains comme inductrices d'éloquence, chacun de ses gestes délivre un message fragmentaire que l'inconscient collectif comptabilise.

C'est la synthèse de toutes les séquences gestuelles récurrentes qui fera pencher la balance en faveur d'un élan de sympathie ou de son contraire. Son discours aura beau être convaincant, voire séduisant, si le décor gestuel qui l'accompagne ne vient pas l'appuyer, son intervention publique n'atteindra pas sa cible.

De la même manière que l'on apprend à parler ou à écrire, on peut aussi apprendre à « gestualiser » son discours pour offrir au public l'image kinesthésique la plus harmonieuse possible. Peut-on imaginer une pièce de théâtre au cours de laquelle les acteurs demeurent figés tout en débitant leur texte ?

Communiquer sans ouvrir la bouche

Les mains interviennent dans un nombre incalculable de séquences gestuelles involontaires. Elles n'en tiennent pas toujours le premier rôle

mais figurent intelligemment dans presque toutes. Elles sont avant toute chose le siège symbolique de toute communication entre les hommes. Cette allégation est tellement vraie qu'il est quasi impossible à une large majorité des gens de convaincre un interlocuteur sans le concours de leurs mains, mais surtout, comme nous l'avons vu, de marquer sa mémoire. Comme si la parole n'était pas suffisamment explicite pour être comprise d'emblée. Les mains enveloppent le mot, ponctuent les subordinées, contiennent les phrases et soutiennent les émotions. Elles sont le sémaphore indispensable à la transmission du message. Il arrive que les mains résument le climat mental du locuteur sans se préoccuper de la nature de ses prises de position verbales. Ce que dit la bouche est une chose, ce qu'expriment les mains en est une autre.

Des outils de chair et de sang

Apprenez à décrypter vos propres réactions corporelles avant de chasser celles des autres. Et ôtez la main de votre bouche quand vous lisez ce livre ! La main du temps, la main droite du droitier, mesure le temps qui passe. Quand elle cache la bouche, elle entrave l'intelligence rationnelle. La main de l'espace, la main gauche du droitier, évalue l'espace utile et nécessaire. Quand elle couvre la bouche, elle solde l'efficacité de l'intelligence émotionnelle dite aussi créative.

Les mains peuvent atteindre toutes les parties anatomiques du corps humain ou presque. Il s'agit d'outils extraordinaires dont la mobilité, l'angle de rotation des bras, la longueur des doigts et la capacité de préhension en font des outils adaptatifs plus que parfaits. Leurs fonctions primaires : explorer et créer. Parmi leurs fonctions secondaires, les mains sont les outils corporels fondamentaux de la communication non verbale.

Trahison corporelle ?

L'esprit et le corps ne partagent pas toujours le même point de vue. La manière dont les mains chorégraphient leur rôle est à la fois un code d'intention et un refrain gestuel. En tant que code d'intention ponctuel, elles suivent généralement le discours et lui servent d'appui. Elles révèlent

parfois une fraude verbale manifeste et trahissent une prise de position que le locuteur souhaite garder pour lui.

Hélas ! Nul ne peut communiquer ses émotions sans le concours de ses mains. Et sans émotion, la communication est insignifiante.

Les refrains gestuels sont de deux ordres :

- a) les **refrains alternatifs**, qui expriment en temps réel la traduction des émotions du sujet ;
- b) les **refrains invariables**, qui traduisent les grandes lignes de sa personnalité.

Chaque main interroge le cerveau avant de passer à l'action. La main droite demande pourquoi ? La main gauche demande comment ? Pourquoi faut-il faire cela ? Comment le fait-on ? On attribue la formule suivante à Kant : « La main est le cerveau extérieur de l'homme. » Je cite Jean-Didier Vincent² : « Cette main avec son pouce opposable aux autres doigts est l'indispensable compagne dans l'évolution du néo-cortex [nouveau cerveau] de l'homme. » Et selon Alexis Philonenko : « C'est à l'intérieur de celui-ci que s'entrelacent le pourquoi et le comment... » Deux adverbes qui ont fondé l'intelligence humaine.

Oui ! Parler en public est un art

Mais comme c'est le cas pour tous les arts, un zeste de technique ne viendra pas gâcher le talent.

Et tout d'abord, un bon orateur doit apprendre à dominer son trac avant de pouvoir dominer son audience. En tant que bon client des médias pour mon esprit de repartie (une qualité qui s'acquiert en utilisant la visualisation, comme nous le verrons), et surtout au vu des centaines de conférences que j'ai animées en Belgique dans les années 1980-1990 avant de débarquer à Paris, j'ai observé la chose suivante : un tribun ou un orateur doit être à l'aise dans son corps et dans les mouvements qui accompagnent son discours.

Exemple :

À l'instar d'un chanteur ou d'un artiste de music-hall, la scène et le public transcendent n'importe quel individu qui peut paraître très décalé dans la vie courante. Un bel exemple : le jeune chanteur Christophe Willem. Pas vraiment beau, mais doté d'une gestuelle étonnante, et surtout très sensuelle.

Autre exemple :

J'étais sur le quai de la gare de Blois aux côtés d'un petit bonhomme dissimulé sous un chapeau et une paire de lunettes de soleil. En y regardant à deux fois, j'ai reconnu Alain Souchon. Quand il est face à la caméra ou face à son public, alors, le vrai Souchon s'éveille et son charisme transpire, gestes et postures en tête.

Apprenez à séduire votre public

L'art de parler en public avec son corps prend sa source dans une prédisposition dont nous sommes tous pourvus à égalité : le sens de l'observation. Et observer n'est pas seulement voir ou regarder, observer, c'est ressentir avec les cinq sens.

L'observation est préalable à la vision mais c'est l'**observation autoscopique** (se regarder de l'intérieur) qui est, paradoxalement, la racine d'une observation objective de l'autre.

Comment puis-je observer l'autre objectivement si je ne prends pas conscience des limites de mon propre corps ?

Telle est la règle. Comment puis-je séduire autrui, mon public, si ma gestuelle n'est pas sous contrôle de ce regard intérieur qui peut vous apparaître tellement subjectif.

La **pensée** occupe un volume gigantesque dans votre esprit et en dehors de votre esprit. Quand vous vous focalisez sur un sujet quelconque, votre mental érige une sorte de mur invisible entre les autres et vous. Vous ne les entendez plus qu'en diagonale, vous les voyez sans les regarder. La préoccupation qui encombre votre mental fait office de brouillard. Si vous prenez la parole dans ces conditions « ego-météorologiques », votre discours sera banalisé et mal orienté. Les mots couleront de votre bouche dans un ordre logique, mais sans support émotionnel. En investissant votre esprit dans le volume qu'occupe votre corps, vous dégagerez ce brouillard, et la présence de vos interlocuteurs ou de votre public vous apparaîtra dans

sa réalité physique. **Impératif ! Vous devez maîtriser l'omniprésence de votre ego.**

L'alchimie de la **séduction** charismatique, au sens large du terme, prend son essor à ce stade. Qu'il s'agisse d'une rencontre amoureuse, d'un auditoire ou d'une foule de spectateurs, le *modus operandi* est identique. **Ne séduit pas qui veut mais qui maîtrise les codes de la séduction !** Et ce mode opératoire prend sa source dans quatre paramètres :

- a) Le pouvoir hypnotique du regard ;
- b) Le choix des postures corporelles ;
- c) Un répertoire gestuel reprogrammé ;
- d) Et surtout la maîtrise de l'ego.

Le charisme gestuel

« Il n'y a pas moins d'éloquence dans le ton de la voix, dans le regard et dans l'air de la personne que dans le choix des paroles. »

LA ROCHEFOUCAULD

Le charisme n'est pas une qualité exclusive de la France d'en haut. Certains gamins des cités de banlieue en sont dotés, d'autres enfants des beaux quartiers en sont dépourvus. J'ai comparé le charisme à un pouvoir de séduction oblatif, une image qui peut choquer mes lecteurs dans la mesure où certains personnages charismatiques ne sont pas vraiment des individus généreux ou allocentriques (le contraire d'égoцентриque). Pourtant, la rencontre avec un événement majeur dans la vie d'un homme peut transformer n'importe quel individu lambda en personnage charismatique. Nous sommes tous dépositaires de cette énergie fondamentale qui appartient à l'instinct de préservation : l'énergie fédératrice que nous nommons le charisme.

Il faut des chefs pour guider les hommes. Et les chefs sont souvent des individus issus du peuple. Il nous faut des héros ou des idoles pour nous identifier, pour nous apporter la « bonne parole », pour nous servir de

modèle. Nous les reconnaissons immédiatement à ce regard particulier qu'ils posent sur le monde, ou sur les caméras de télévision qui sont les substituts de nos yeux. Et immédiatement, nous en tombons amoureux parce qu'ils séduisent nos rêves. C'est le cas du facteur, Olivier Besancenot, ce fut celui de Cohn-Bendit à une autre époque, de Ségolène Royal, que les Français redécouvrent dans le premier rôle du film présidentiel de 2007, de certains animateurs de télé qui surgissent de nulle part et séduisent immédiatement le public (Audrey Pulvar sur France 3 ou Harry Roselmack sur Canal+ ou TF1), de politiciens chevronnés dont on sait qu'ils ne sont pas des anges mais dont le charisme rassure les masses qui les élisent.

C'est le charisme qui est le déclencheur universel du coup de foudre. L'autre est soudain grandi, magnifié, embelli. Cette opération s'effectue à partir du message visuel, de ce que vous avez lu dans sa gestuelle à votre insu.

Star de la chanson, homme politique, gourou, leader d'entreprise ou d'ailleurs, animateur de télé, acteur de cinéma, tous ces lauréats du charisme ne sont pas devenus des idoles modernes par la grâce divine. Certains ont surfé sur les événements en prenant des risques, d'autres ont été appelés par ces mêmes événements, d'autres encore avaient cette fibre charismatique en eux et se sont servis de leurs talents pour acquérir cette valeur ajoutée qu'est le charisme.

Il apparaît à l'écran une quatrième dimension du personnage qui provoque chez le téléspectateur un sentiment instinctif d'adhésion ou de rejet. L'image se détache du discours ou des idées débattues. Elle transmet un message à l'inconscient individuel du téléspectateur. Sur le plan affectif, elle éveille une attirance ou une répulsion dont les raisons profondes lui échappent. L'image court-circuite la verbalisation des options politiques. Elle agit comme un antidote du discours. Mal utilisée, elle est susceptible de polluer les arguments de campagne.

Le phénomène d'attirance/répulsion se fonde largement sur un critère pré-conscient, une captation synthétique du niveau d'expression corporelle (la somme des postures et des gestes) dont les trois refrains gestuels invariables génériques sont les balises essentielles sur lesquelles reposent les tribus

psycho-gestuelles¹. Ces balises sont décryptées inconsciemment par le téléspectateur et conditionnent son degré de compatibilité projective avec le tribun qui s'expose dans la lucarne. Le pouvoir séducteur du discours n'est pas évacué par l'identité psycho-gestuelle du politique, mais il peut être dévalué par certains codes d'intention disqualifiants (comme le fait de cacher ses mains sous la table). Et de pouvoir séducteur, il devient alors un pouvoir réducteur.

Le look ne suffit pas à faire le seigneur. A contrario, un seigneur qui maîtrise son expression corporelle peut s'habiller en confection et demeurer un seigneur. Ignorer les répercussions de la gestuelle sur un électorat à convaincre est une erreur que commettent la plupart de nos politiques.

Le charisme après lequel courent tous les politiciens, de bas en haut de l'échelle de ce milieu très particulier, n'est ni un effet de manches, ni le rejeton d'une grande culture ou d'un intellect raffiné. Il s'acquiert par la simple prise de conscience des mouvements de son propre corps, en apprenant à user des armes gestuelles à disposition.

Tous les élus sont susceptibles de couvrir un charisme qui les rendra populaire. Certains codes gestuels en sont la traduction, il suffit d'apprendre à les reproduire en contrepoint d'un discours émotionnellement intelligent pour grimper d'un étage.

Exemple :

L'arme fatale : le sourire

Il faut apprendre à sourire en abusant du miroir de la salle de bain, du rétroviseur de votre véhicule dans les bouchons. Négliger une telle arme, c'est se priver de missiles balistiques intercontinentaux dans une guerre mondiale. Aucune victoire ne peut s'envisager sans un recours au sourire authentiquement retravaillé pour les besoins du service. Cela vous choque ? Le sourire est une arme fondamentale dans la course au succès. Et la peur de l'échec se marque notamment dans la mobilité des mâchoires. Plus le doute s'installe, plus le sourire se fige. Les mâchoires aussi.

Vous êtes capable de concevoir qu'il est indispensable de passer par des cours réguliers de fitness pour retrouver un tonus musculaire égaré dans une forêt vierge d'efforts ; qu'il faut en faire des abdos pour retendre un ventre mou... Il existe aussi des exercices de gymnastique isométrique pour reprogrammer un sourire, comme je vais vous le prouver dans le cadre de ce livre. Il s'agit d'une gymnastique psychotonique qui entraîne une série de convulsions des muscles orbiculaires de la bouche et des yeux, des joues et des muscles qui entourent le nez. Cette technique s'apparente à une transe des muscles peauciers du visage. Elle se programme facilement par la grâce d'une fable idéomotrice dans la mesure où elle n'exige aucun état de conscience particulier. Ces convulsions musculaires sont parfaitement involontaires. Votre sourire n'est pas uniquement une grimace sociale mais une arme indispensable pour atteindre vos objectifs dans la vie.

Le charisme est un geste du regard

Tout part du regard que vous posez sur votre environnement. Apprendre à regarder l'autre, c'est aussi apprendre à céder un temps de parole à vos yeux. Il est en effet difficile de se focaliser sur le regard d'un interlocuteur tout en lui parlant. Quand vous développez une argumentation, votre vision de l'autre se globalise mais conserve la direction de son visage. Vous le voyez sans le regarder expressément.

Le **regard charismatique** est une déclinaison du **regard séducteur**. Un regard qui tient plus de l'admiration que de la concupiscence ou de la méfiance. Aucun être humain ne peut résister à ce type de regard sans se sentir gratifié. **Ce qui donne au regard son impact, c'est le sentiment dans lequel il puise sa source.**

Par exemple, le regard admiratif est une sublimation du sentiment amoureux. Si vous subordonnez votre regard à ce sentiment, l'autre le percevra comme une récompense suprême et il vous ouvrira la porte de son cœur.

Attention ! Ce regard ne fonctionne que s'il demeure muet d'admiration. Si vous prenez la parole, l'alchimie du charisme disparaît. Floutez votre

regard dès que vous ouvrez la bouche, pour persuader votre public ou votre interlocuteur, et n'utilisez le regard séducteur qu'après avoir cédé votre temps de parole !

Contrairement à ce que conseillent certains auteurs ou certains spécialistes de la communication agressive, pour persuader un interlocuteur, vous devez éviter à tout prix de vous focaliser sur ses yeux. Utilisez toujours le regard périphérique (flouté) en vous exprimant, et focalisez sur la racine de son nez quand il reprend la parole. Veillez, cependant, à ne pas induire un malaise qui se traduirait par un zapping visuel constant de sa part. Si vous focalisez en objectant mentalement, l'intensité de votre regard trahira votre attitude mentale oppositionnelle. Votre interlocuteur décodera inconsciemment votre hostilité.

Comme je l'ai déjà évoqué, ce qui donne au regard son impact, c'est le sentiment dans lequel il puise sa source. Ce que vous regardez avec un air méfiant ne peut renvoyer une image de convivialité à la personne à laquelle s'adresse votre regard. Ça tombe sous le sens. Vos pensées influencent les expressions que vos yeux renvoient à votre interlocuteur. Si vous souriez avec une expression de frayeur dans le regard, cette contradiction sera immédiatement décodée inconsciemment par votre public. Votre audience vous agressera d'autant plus que votre sourire sera décalé par rapport à vos pensées effectives. Les questions que l'on vous posera ne seront pas informelles mais polluantes ou déstabilisantes. Vous donnerez à vos auditeurs les verges pour vous fouetter.

Pour retrouver un regard apaisé, vous devez vous réapproprier le présent de vos actes ou de votre discours. Revenir au présent de ce que vous vivez sans vous projeter dans un avenir aléatoire ou un passé en coma dépassé. Prenez conscience du volume qu'occupe votre corps, des gestes et des postures qui accompagnent votre exposé ! Non pas en permanence, mais de manière régulière et ponctuelle.

Exercice pratique : Réinvestir le présent

Chaque fois que vos pensées se décolleront de vos actes ou de vos propos, imaginez une mire qui s'échappe d'un cercle lumineux. Dérape-t-elle sur la droite ou sur la gauche ? Si elle dérape habituellement sur

la droite, vous êtes anxieux de plaire à votre public ou de capter l'attention de votre interlocuteur. Si elle dérape le plus souvent vers la gauche, votre prestation vous déprime ou vous insatisfait. Vous pourriez éprouver un sentiment d'inefficacité qui vous scie le moral.

Ramenez mentalement la mire au centre du cercle et vous vous rebranchez sur l'écoute de votre corps. Vérifiez votre posture, observez vos gestes de l'intérieur durant quelques secondes avant de poursuivre. Un silence inopiné est une bonne façon de surprendre votre audience.

Comment acquérir un regard charismatique ?

La fréquence vibratoire de votre regard dépend uniquement des pensées qui occupent votre mental ou, en d'autres termes, la fréquence vibratoire de chaque sentiment entraîne une variation de l'intensité lumineuse du regard et de la taille des pupilles. Par fréquence vibratoire, j'entends longueur d'onde émotionnelle d'un affect. Si je prends comme exemple la fréquence vibratoire de la haine ou de la colère, j'aurai une rétractation maximale de la pupille dans un regard d'une intensité haineuse insupportable, voire effrayante pour celui ou celle auxquels ce regard est adressé. La fréquence vibratoire du mépris s'exprime aussi par d'autres signes du visage et de la rotation de la tête qui donnent au regard le décor *ad hoc*. Idem pour le dégoût ! La tristesse s'accompagne d'une fréquence vibratoire oculaire introvertie et d'un subtil abaissement des paupières.

L'éducation de votre regard dépend donc (je ne le répéterai jamais assez) de la qualité de vos sentiments. Et la qualité de vos sentiments procède de celle de vos pensées spontanées et/ou réactionnelles. Plus vous prendrez de la distance avec les événements, plus vous évacuerez vos conduites de stress et les angoisses dont vous bombardent vos proches.

La pratique du zen, du yoga, de la visualisation ou de la méditation peuvent vous aider à évacuer le trop-plein de pensées parasites qui encombrant votre esprit et perturbent la fréquence vibratoire de vos sentiments les plus constructifs. Mais la pratique de ces techniques exige, comme toujours, des qualités introspectives, de la patience, et des efforts qui correspondent mal à la mentalité occidentale, et surtout à la

disponibilité mentale. Il n'y a pas de charisme sans disponibilité mentale. L'esprit libre ! L'Homme préoccupé en permanence par ses affaires, fût-il un magnat ou une pointure du CAC 40, et qui n'est pas disponible mentalement, est parfaitement incapable de séduire une audience ou son public.

Les lois du regard

S'affirmer est un passage à l'acte du regard. L'affirmation de soi est une quête du Graal proposée par les spécialistes du développement personnel comme un remède miracle contre la timidité. S'affirmer, ce n'est pas occuper le devant de la scène ou voler la parole à son adversaire, c'est d'abord capter la lumière et exister aux yeux des autres sans avoir besoin d'augmenter le volume du son ou de mouliner avec son index droit sous le nez de son interlocuteur. Pour prendre la lumière à son adversaire, il faut apprendre à se taire et à laisser parler son corps, et surtout ses yeux. Comme l'a écrit Jean-Didier Vincent : « Le regard est un geste des yeux. » Apprendre à discipliner cette arme gestuelle qu'est le regard exige un travail personnel en PNG² autogène, mais je ne vous cache pas que le résultat en vaut largement l'investissement. La première chose que vos interlocuteurs doivent voir chez vous, ce sont vos yeux, quelle que soit leur beauté ou leur couleur. Si vous atteignez ce résultat, votre affirmation sera confirmée. Or, pour qu'on aperçoive votre regard en premier, il faut apprendre à laisser parler vos yeux avant que les mots ne franchissent la frontière de vos lèvres. C'est la première loi du regard charismatique. Tout un programme !

La disponibilité mentale

Quand l'autre prend la parole, votre mental dresse automatiquement une barrière face au pouvoir d'influence des mots qui vous sont destinés. Votre esprit perd sa liberté. Vous devenez indisponible mentalement et votre gestuelle s'adapte à cette nouvelle donne. Les postures que vous adoptez ne seront plus charismatiques. Pour éviter cette réaction en chaîne, il est

indispensable de faire appel à un verrou idéomoteur de la programmation neuro-gestuelle : le verrou de la botte.

En ce qui concerne ce verrou, je vous renvoie à mon ouvrage antérieur, *Pour en finir avec vos tics gestuels*, aux éditions Flammarion.

Existe-t-il une autre voie que les disciplines extrême-orientales, une voie plus conforme à notre vision de l'existence ? Elle existe et se résume en quelques mots pour un résultat qui passe par un apprentissage autogène décrit dans ce livre. Nous ferons une incursion dans l'apprentissage des verrous majeurs de la programmation neuro-gestuelle. Ces verrous idéomoteurs s'induisent facilement par le truchement de fables de développement personnel, spécialement conçues pour contourner les barrières de défense. Vous pourrez vous procurer ces fables en les téléchargeant directement sur mon site : Onglet « Les fables de la confiance en soi ».

www.joseph-messinger.fr

Exercice pratique : Laissez parler vos yeux avant d'ouvrir la bouche !

Chaque fois que vous serez obligé de répondre à votre interlocuteur, de prendre la parole pour n'importe quelle raison, de la plus sérieuse à la plus futile, d'interpeller un collègue pour l'informer ou simplement bavarder, imaginez que ce sont vos yeux qui doivent exprimer en premier l'image que vous projetez sur votre écran mental avant d'ouvrir la bouche pour laisser passer les mots. Par exemple, imaginez votre audience apaisée, un public souriant, installé dans des fauteuils confortables, alors que tous tirent une tête de six pieds de long et sont assis sur des sièges rigides en PVC. Travestir la réalité dans votre esprit, c'est offrir à votre gestuelle et à vos expressions mimiques une harmonie qui vous rendra automatiquement plus sympathique.

Si vous vous adressez à un intervenant, face à la caméra de télévision, imaginez les téléspectateurs en train d'applaudir votre prestation avant de répondre au journaliste qui vous interroge. Si vous

animez une conférence dans un club de patrons de PME, ne les voyez pas tels qu'ils sont, soucieux et bâillant d'ennui, mais tels qu'ils voudraient être, à savoir : prospères, bien habillés, de bonne humeur et très attentifs à vos paroles. Un flash suffit. Quelques secondes de ce cliché imaginaire feront l'affaire et peuvent changer la face du monde.

Exemples :

Comment manipuler ses profs !

Le prof pose systématiquement ses lunettes sur le bout de son nez, en nous regardant par-dessus ses montures. De temps en temps, il remonte ses lunettes d'un index rigide. Un peu comme si les verres le protégeaient contre la classe.

Assurez-vous qu'il ne s'agit pas de lunettes de lecture, encore que... Le besoin de regarder le monde par-dessus ses verres est un tic classique chez tout individu surinvesti par son statut social ou professionnel. Il classe tout en deux catégories bien distinctes, ce qui est forcément bon pour sa carrière et ce qui est évidemment mauvais pour la vôtre. Son élitisme devrait vous sauter à la figure. C'est aussi une manière un peu ironique de vous faire sentir que vous ne faites pas partie de la même catégorie que lui.

Le prof remonte machinalement la monture de ses lunettes du bout de l'index.

Ses lunettes glissent sur son nez parce qu'il transpire peut-être, mais si ce n'est pas le cas, sachez que vous avez affaire à un enseignant qui cultive ses doutes comme d'autres jouissent de leurs plaisirs charnels. Un sceptique anti-tout qui se prend pour un scientifique averti.

Le prof nettoie fréquemment les verres de ses lunettes, tout en prêtant (on suppose !) une oreille attentive aux questions de ses élèves.

Il nettoie son argumentation avant de la servir. Il se peut aussi que ce geste traduise son incompréhension face à un discours peu digeste de son élève.

Le prof remet régulièrement en place ses lunettes d'un index sec et martial.

Les remettre en place d'un geste sec, c'est rappeler à l'ordre des yeux qui s'égarerent ou un esprit qui s'éparpille. Symboliquement, il vous claque la porte au nez. Attention où vous mettez les pieds, le personnage est colérique et plutôt gardien de ses valeurs, et non des vôtres.

L'enseignant glisse ses lunettes dans la poche poitrine de son veston.

On range ses yeux en second quand le débat s'enlise ou pour signifier que le cours est terminé. Un autre cas de figure traduit l'exaspération du professeur face à des élèves bouchés à l'émeri. Il a l'impression de ne pas être écouté.

Il remonte régulièrement ses lunettes en se servant de ses deux mains.

Le geste trahit un professeur totalement inefficace et pragmatique.

Ses doigts s'accrochent fréquemment aux branches de ses lunettes, comme s'il cherchait à les remettre d'aplomb.

Il se raccroche à ses yeux pour regarder ce qu'il ne faisait que voir jusqu'à présent. La classe n'est manifestement pas sur la même longueur d'onde que lui.

Le professeur égare constamment ses lunettes sur sa table de travail.

Le simple fait d'égarer ses lunettes est une manière d'éviter les affrontements stériles avec ses élèves.

Il encadre la monture de ses lunettes du pouce et de l'index.

Il se sert symboliquement de ses lunettes comme d'une longue-vue, histoire de mettre une distance de sécurité entre ses élèves et lui.

De la main droite, c'est un prof carriériste, ambitieux jusqu'à la pointe du prépuce. C'est aussi un tueur de cancre.

De la main gauche, il s'agit d'un manipulateur. Tout dépend de son intérêt particulier. Il sera corruptible si vous trouvez ce qui le branche.

Le prof conserve ses lunettes refermées ou non dans sa main pendant toute la durée du cours ou presque.

Le simple fait de conserver ses lunettes dans sa main est une attitude de rejet. Il refuse de voir ses élèves, de les écouter ou de prendre en compte leurs arguments. Malheureusement pour lui, les lunettes ne sont pas des sonotones qu'il suffit de débrancher pour ne plus entendre. Dans une autre situation, celle du tribun qui s'adresse au public, le simple fait de conserver ses lunettes dans sa main droite est un geste de mépris pour l'audience, qui fait d'ailleurs semblant de l'écouter. Le cas est visible sur la chaîne parlementaire qui diffuse les débats de l'Assemblée.

Votre professeur suçote ou mordille presque tout le temps les branches de ses lunettes.

Il suçote les branches de ses lunettes en tenant ces dernières dans sa main droite. Lâchez-lui du lest, il réfléchit à la validité des réponses de son élève. Le même refrain gestuel alternatif opéré de la main gauche indique qu'il sera plus magnanime.

Si l'élève interrogé poursuit bille en tête, il risque le crash final : la main droite dépend du cerveau gauche (cognitif). Le mode d'évaluation cognitif est laborieux mais efficace. En revanche, le mode d'évaluation créatif est analogique, il est fondé sur les facultés imaginaires et une succession d'images mentales n'occupent jamais tout l'espace mental, contrairement à la réflexion, cognitive par définition. Le mode d'écoute n'est pas rompu, comme dans le premier cas de figure. L'interactivité peut se poursuivre sans parasiter les images mentales du professeur.

La maîtrise du fantasme

Elle est l'arme fatale du charisme. Ce mode de fonctionnement provoquera un léger décalage entre le regard que vous portez sur votre public et votre discours verbal. À force de réagir de cette manière, vous mettrez progressivement une distance mentale entre vous et les autres, une distance propice pour vous protéger de leurs angoisses ou du stress qu'ils tentent de vous faire partager. Votre regard se modifiera en même temps que la vision du monde qui vous entoure. Une partie du secret tient dans l'installation de cette distanciation. **La maîtrise des pensées positives est le**

premier pas vers lequel je vais vous accompagner pour améliorer votre seuil de charisme.

Un tout petit pas dans votre esprit, un grand pas dans votre vie.

Hypnose collective

Peut-on dissocier charisme et manipulation ? Au fil de ma pratique de l'hypnose thérapeutique, j'ai pu constater que quatre patients sur cinq venaient me voir en désespoir de cause. Ils avaient tout essayé sans succès pour résoudre les conflits dont ils souffraient. Or, l'hypnose est un véritable outil de manipulation des émotions du patient, un abus de sa vulnérabilité psychique temporaire face à une problématique insoluble. Certains de ces patients plongeaient parfois en hypnose de type somnambulique sans que mon expérience de cette technique particulière y soit pour quelque chose. Il faut croire que mon statut d'hypnotiseur avait déjà en soi une influence suffisante sur le degré de réceptivité du patient. Ce statut est charismatique aux yeux des individus qui viennent se soumettre à ce type d'expérience. Il offre à l'hypnotiseur une autorité aussi puissante que celle du père face à son enfant en bas âge. Le titre suffit, en règle générale, à offrir au thaumaturge un charisme suffisant pour asseoir la crédibilité de ses propos. Fort de ce constat, je crois que les personnages charismatiques sont de véritables artistes de la manipulation des masses. Leur objectif peut être louable ou pernicieux, c'est selon. Ils maîtrisent sans le savoir la pratique des dispositifs hypnotiseurs biologiques que leur nature a mis en branle. Ce sont les chefs que la masse suit aveuglément sans se poser de questions. Le bon orateur se reconnaît à cette faculté d'imposer sa volonté au public sans avoir besoin d'artifices humoristiques et sans devoir étaler ses faits de guerre ou ses diplômes pour être crédible. Il domine.

Faites autorité !

Comment définir la maîtrise de soi ?

La maîtrise de vos regards passe par la maîtrise du Soi, et non de soi. C'est une sorte de légère distanciation (déjà évoquée) par rapport à l'expérience, un métaflux de conscience qui évolue au-dessus ou à côté du flux principal et perçoit les événements sans s'immerger ni se perdre en eux. En clair, c'est la différence qu'il y a entre le fait de se mettre en colère et de penser : « C'est de la colère que j'éprouve », tandis que l'on est furieux. Du point de vue du mécanisme neuronal qui intervient dans votre conscience, cette subtile modification de votre activité mentale indique que vos circuits néocorticaux (du cerveau) surveillent attentivement les émotions, première étape vers la maîtrise proprement dite. Cette conscience des affects est l'aptitude émotionnelle fondamentale sur laquelle s'appuient toutes les autres, et notamment le principe MEC (maîtrise de soi, estime de soi et confiance en soi). C'est le pouvoir qui consiste à savoir « se » distinguer de l'objet. Toute la différence entre le contrôle et la maîtrise se situe à ce stade-là. Celui qui se contrôle ne parvient pas à se distinguer de l'objet. Il se confond avec son exigence de perfection ou avec le modèle auquel il rêve de ressembler. Ce métaflux de conscience est la traduction de ce qui a été dit plus avant : **si vous êtes à l'écoute des mouvements de votre corps, votre ego (les pensées) est désactivé. Or, c'est à partir du retrait de l'ego que la gestuelle charismatique installe ses quartiers.**

La maîtrise de soi est évidemment essentielle pour s'imposer en « vainqueur » face au groupe, partant du principe que le vainqueur est celui qui sait affirmer son autorité sans avoir besoin de menacer, de persécuter le groupe ou d'être craint.

À ce propos, la plupart des dictateurs de la planète n'ont aucun charisme. Ils sont arrivés au faîte de leur ambition par d'autres voies et d'autres moyens dont la terreur qu'ils inspirent est la pierre angulaire. Ces dictateurs sont des psychopathes et cette particularité leur permet de s'imposer face à un entourage peu courageux, et surtout très courtisan. La plupart sont ce qu'on nomme aujourd'hui des pervers narcissiques, nantis d'un ego boursoufflé, et qui sont essentiellement préoccupés de leur survie dans un monde de violence qu'ils ont contribué à institutionnaliser.

Les lois de l'effet vainqueur

Rapports sexuels, accès à la nourriture, protection du territoire, les animaux acquièrent ces bénéfices au prix d'une lutte constante, ils sont en conflit d'autorité permanent. Pour l'homme, le combat est symboliquement similaire : manger ou être mangé. De ces affrontements résultent des hiérarchies comparables au sein desquelles quelques gros animaux qui ont plus de succès que les autres règnent sur une majorité d'individus relégués aux échelons inférieurs. Ils ont réussi à affirmer leur autorité et à dominer les autres membres de leur clan.

Or, si la psychologie intervient dans les relations humaines, elle entre aussi en jeu dans les conflits entre les animaux. Il a été prouvé que **la victoire consolide la confiance et donne de l'autorité**. La défaite déstabilise et le spectateur, passif par définition face à l'acteur, est impressionné par l'autorité qui se dégage de la victoire. On nomme cela l'effet vainqueur.

L'effet vainqueur impose automatiquement une distance entre celui qui a gagné la course et ceux qui l'ont suivie sans jamais parvenir à le dépasser.

Leader, ça ne s'improvise pas

Nous disposons tous d'une réserve génétique colossale de prédispositions récessives (que nous n'utilisons pas) qui, comme la Belle au bois dormant, ne peuvent être éveillées que par un baiser du Prince Charmant. Le prince en question est une allégorie de la chance que vous pourriez avoir de croiser un facteur favorisant l'émergence du leadership inscrit dans vos gènes. C'est fonction de la multiplication et de la congruence des messages inscrits dans l'ADN transmis par vos ancêtres (comme nous l'avons vu précédemment : un quart de vos ascendants). Imaginons que les 1 024 ascendants qui vous ont précédés sur dix générations vous aient transmis une grosse minorité de facteur L (leadership), disons 15 %, soit 153-154 ancêtres qui auraient eu une quelconque responsabilité à assumer avant de procréer, un talent reconnu et honoré, un statut dans les guildes de marchands ou dans l'église. Cette congruence atavique peut avoir sauté plusieurs générations avant d'aboutir à vos pieds à votre insu. Seulement voilà, il est indispensable d'éveiller ce facteur L, soit en le favorisant, soit en l'évaluant avant de l'aider à émerger. Chaque talent est la racine d'un leadership dans un domaine particulier. Le profil du chef de bande ou de groupe est aussi un talent. Mais l'émergence peut d'autre part dépendre d'un phénomène appelé synchronie ou simultanéité de plusieurs facteurs. Et le leader n'est pas nécessairement un général d'armée ou un patron du CAC 40 ; tout individu qui parvient à exploiter une prédisposition de son héritage génétique devient automatiquement un leader dans son domaine. Cuisinier, patron de discothèque, chef d'entreprise, politicien, acteur de cinéma ou animateur star de la télé ou plombier, sans oublier les nouvelles étoiles de la Toile : les blogueurs, qui sont des « rumoristes » de génie !

La génétique des jeux

Tout individu passant du statut *lambda* au statut *alpha* fait sa métamorphose. C'est ce qui arrive à nombre de jeunes artistes qui bénéficient d'un succès colossal pour une première chanson, un premier film. Grégoire, artiste produit par My Major Company sur le Net avec l'argent des internautes, en sait quelque chose. Sa première chanson s'est vendue à près d'un million d'exemplaires. Sa vie s'est modifiée de manière radicale. Mark Zuckerberg, le jeune patron de Facebook, n'est pas devenu le

leader du réseau social parce qu'il a fait de bonnes études ou parce qu'il était plus intelligent que son meilleur pote. Il a débuté dans sa chambre d'étudiant, en 2004. Six ou sept ans plus tard, son réseau vaut aujourd'hui 50 milliards de dollars. Un super Banco. Grattez ici ! La chance ? Non, non, mon bon lecteur, l'hérédité, ça fonctionne mieux que la Française des Jeux.

Le secret dans l'ADN

La projection d'un individu dans la lumière n'en fait pas toujours un leader, tant s'en faut, mais ceux qui savent en tirer parti sont ceux qui possèdent ce talent d'animal dominant inscrit dans la spirale de leur code ADN. Combien de stars éphémères de la chanson n'ont pas excédé le tube unique, trois petits tours et puis s'en vont, et combien ont réussi à durer et à se faire une place au box-office ? Un sur dix, un sur cent, un sur mille ? Quand je lis la biographie de Jean-Jacques Goldman écrite par Bernard Violet, je constate à quel point le chanteur en question a ramé avec son groupe Taï Phong, avant de connaître un premier succès en solo dont le titre était prémonitoire : « Il suffira d'un signe ».

Il y a une porte secrète par laquelle passe tout individu en rupture de ban avec son destin qui semble tout tracé, la porte du quai de gare qui permet à Harry Potter de pénétrer dans l'univers des sorciers. Commence alors une ascension périlleuse vers les sommets de la gloire, de la célébrité ou du leadership ! Comme si le destin vous mettait à l'épreuve. Votre vie devient une copie au brouillon que vous allez devoir remettre au net pour accéder au landerneau du leadership. « Être ou ne pas être », célèbre phrase de la tragédie *Hamlet* de Shakespeare, prend ici tout son sens, même si cette tirade n'a rien à voir avec le pouvoir ou le leadership. Être pour exister enfin, chausser des bottes de sept lieues et vous inventer un destin à la mesure de vos rêves.

« La stupidité de la question a suscité un demi-sourire moqueur sur mon visage... » L'effet vainqueur est un sentiment que nous avons tous connu au cours de notre existence, fût-ce quand nous avons réussi le bac ou franchi une étape difficile de l'existence. L'effet vainqueur reprogramme le climat mental du gagnant.

Comment des gestes peuvent-ils faire autorité ?

« L'autorité s'inscrit dans les postures que vous adoptez, et non dans les mots dont vous abusez. »

Étymologiquement, « auctoritas » signifie ce qui donne confiance à l'autre en lui permettant de devenir « auctor », c'est-à-dire acteur de sa vie.

C'est le grand retour de l'autorité. Parents, psys, profs, politiques, etc., tout le monde en parle. Cette valeur est indispensable, puisque c'est sur elle que se fondent, en grande partie, l'organisation sociale et les relations humaines. Mais elle n'a de sens que si elle est liée au respect du territoire de chacun. Mettre des limites, c'est aider une société démocratique à se construire. Faire usage de la menace et contrôler tous les faits et gestes des citoyens, c'est ouvrir la porte au pouvoir pervers de la minorité sur la majorité : la dictature, qu'elle soit d'État ou d'entreprise. L'autoritarisme passe toujours par la tentative d'exercer sur l'autre une violence morale : vouloir dominer, contraindre, imposer... Affirmer son autorité, c'est-à-dire s'imposer, n'est pas synonyme d'oppression ou de despotisme. **Toute autorité repose sur une crédibilité et une assurance naturelle que l'on nomme aussi confiance en soi ou maîtrise de soi.** Et ces dernières qualités essentielles qui nourrissent la personnalité individuelle dépendent de la richesse de votre vocabulaire gestuel.

Il y a trois règles à apprendre par cœur pour libérer le corps :

Première règle

Plus je fais abstraction de mon ego, plus je libère ma gestuelle.

Deuxième règle

Plus je veux exister en paroles, plus je dois laisser mon corps sous-titrer mon discours.

Troisième règle

Plus j'observe les autres, moins je ressens le besoin de me comparer (confronter mon ego) à ces mêmes autres.

A priori, le vocabulaire gestuel d'un individu est fonction de son milieu social et de l'éducation qu'il a reçue. Pour ceux qui s'en souviennent, l'histoire de Pygmalion réadaptée dans *My Fair Lady* pour le cinéma, avec Audrey Hepburn et Rex Harrison, nous donne un bel exemple de transformation du vocabulaire gestuel d'une jeune femme vulgaire en une lady de la haute société anglaise du XIX^e siècle. La gestuelle est corruptible pour celui ou celle qui veut se donner la peine de la corrompre. Mettez-vous cela bien en tête : **Ce ne sont pas les hommes qui font les gestes mais les gestes qui font les hommes.** Tel est le principe qui conduit la quête gestuelle. Au même titre que ce n'est pas le destin qui écrit l'histoire de l'homme mais l'homme qui influence son destin, en fonction de son capital héréditaire, de la puissance de son ambition et, surtout, de ses actes. L'autorité n'est pas innée comme le type d'intelligence que nous héritons de nos ancêtres, elle s'acquiert avec l'expérience de la réussite. Mais avant tout, elle existe parce qu'elle se voit et s'entend. Ce sont les discours verbaux et non verbaux qui font son lit et accèdent sa réalité.

Si vous voulez affirmer votre autorité quelle que soit votre importance hiérarchique dans l'entreprise ou dans le groupe social auquel vous appartenez, le reconditionnement de votre gestuelle est indispensable. C'est élémentaire ! Encore faut-il apprendre à faire attention à des détails qui ne vous ont jamais effleuré l'esprit. Vous n'êtes pas encore un tribun hors pair, mais cela ne saurait tarder. Avec ce livre, je vais vous donner un coup de pouce pour y parvenir un peu plus vite.

La méthode

Les postures qui prennent la lumière

Certaines postures, ou certains mouvements, passent de la 3^e à la 4^e dimension. Elles diffusent plus de relief, offrent à celui qui les adopte une stature qui est sans rapport avec sa taille ou son allure générale. L'élégance ne suffit pas à faire briller la personnalité. Il faut avoir recours à un petit plus que connaissent bien les illusionnistes. *Ce n'est pas ce que vous montrez qui compte, c'est ce que les autres voient en vous et qui les invite à se projeter sur le personnage que vous représentez à leurs yeux.*

La gestion des silences

Celui qui se tait parle plus avec ses yeux qu'avec sa langue. Pourtant, il aura plus d'influence que le locuteur. Apprendre à gérer ses silences n'est pas une sinécure, c'est un véritable exercice quotidien soutenu par l'acquisition d'un verrou essentiel en programmation neuro-gestuelle (PNG) : l'aphémie des cordes vocales.

L'esprit de répartie

Répondre du tac au tac est un exercice qui s'acquiert en utilisant la visualisation de scènes imaginaires qu'on se repasse en boucle, les yeux clos.

Exemples :

Quelques gestes typiques du leader politique

Et si tout cela dépendait, entre autres, de votre vocabulaire gestuel ou encore du langage de votre corps ? Il est admis que 95 % de notre communication est non verbale. Il n'y a pas que les gestes, les postures ou les mimiques, bien sûr. Les choix vestimentaires, les accessoires, les parfums, le maquillage, l'environnement, les conduites automatisées viennent s'y ajouter. Nous sommes façonnés par notre milieu social, sous influence des codes qui en représentent le corpus. Je considère qu'il existe autant de gestes polluants que de gestes gratifiants pour l'image publique d'un individu. En diminuant les premiers et en augmentant le volume des seconds, vous pouvez vous créer une image publique beaucoup plus séductrice au sens large du terme. Séduire est une démarche qui appartient à l'instinct de conservation.

Les leaders politiques ont chacun leur manière d'user de leurs bras pour accueillir les vivats de leurs supporters.

Le président Obama lève le bras, coude en angle aigu, paume en avant et doigts légèrement écartés. Un seul bras suffit depuis qu'il est élu. L'autre s'agrippe au lutrin. « Je n'ai rien à cacher », dit sa main gauche de gaucher.

Marine Le Pen ouvre ses ailes avec les bras en grand angle mais non tendus. En revanche, les doigts sont collés, sauf les pouces. Elle porte le poids du Front sur ses bras, mais ses doigts ne se libèrent pas du passé. Les paumes sont orientées en supination vers le ciel. Elle trahit son manque d'élévation. « Je suis la star du Front. »

Ségolène Royal, les bras en arc de cercle, paumes ouvertes vers le public, doigts déliés et large sourire avec le front bas de la séductrice. « Je suis fière de vous représenter et je n'ai rien à vous cacher. »

Jean-Marie Le Pen. La posture du gladiateur, bras tendus et dressés à 30/45° vers le plafond, paumes visibles en direction de son public, doigts déliés. « Je suis le meilleur. » Fatalement.

François Hollande est crucifié sur la croix du socialisme, bras tendus en angle droit par rapport au corps, doigts déliés, paumes ouvertes vers le public. « J'ai tout à donner. »

La confiance en soi se lit sur vos lèvres

Le saviez-vous ? Je suis sûr que non. **Votre degré de confiance en soi est fonction de la fréquence des mouvements de vos lèvres**, donc une animation liée à leur richesse mimique. Plus les lèvres sont figées quand vous vous exprimez, plus cela trahit un manque de confiance en soi et entraîne inconsciemment le besoin de cacher sa bouche derrière sa main. N'ayez pas peur d'articuler quand vous parlez, vous éviterez ainsi spontanément de dissimuler vos lèvres, votre degré de confiance en soi reprendra très vite du poil de la bête.

L'écoute active

Affirmer son autorité passe par un « coaching » à l'écoute active. Comment imaginer qu'un individu puisse faire autorité sans être présent sur la scène de son existence ? Or cette présence en scène se travaille comme pour le comédien qui aspire à crever l'écran. L'écoute active est l'un des composants qui entrent dans l'amélioration de l'affirmation de soi qui est l'équivalent de la présence en scène. Vous n'existez pas si vous prenez la parole mais parce que vous écoutez votre interlocuteur au lieu de l'entendre.

L'écoute active est une déclinaison de l'écoute objective qui prend en compte tous les aspects connotés du message (attitudes, gestes récurrents, non-dits, litotes, sémiologie en général). Elle exige une concentration plus massive de la part de l'auditeur dans la mesure où il doit être capable de maîtriser son ego¹ afin d'appréhender le feed-back global qu'il cherche à analyser chez son interlocuteur ou chez son public. Paradoxalement, la mise entre parenthèses du Moi demeure le seul moyen d'aboutir à l'affirmation de soi.

L'autorité

Si un professeur ou un formateur a l'impression de céder une part de lui-même à des gens qu'au fond il redoute, il trouve la puissance en donnant à son enseignement une allure initiatique et pour accroître son ascendant en usant d'un langage ésotérique. Il est assez facile d'en imposer à un amphithéâtre en couvrant le tableau de formules compliquées, l'air sûr de soi. Je m'y suis amusé : cela fonctionne la plupart du temps et, bravant le risque de paraître idiots, rares sont ceux qui lèvent le doigt pour dire que, honnêtement, ils ne comprennent rien ; quelques-uns, heureusement pour eux, somnolent. Mais beaucoup trop sont impressionnés, voire admiratifs, comme M. Jourdain devant Diafoirus. C'est là que se situe le point intéressant de cet artifice. Lorsque, grâce à une certaine connaissance, on peut apparaître comme un spécialiste, les discours que l'on fait sont généralement acceptés sans discussion, même s'ils ne sont pas toujours compréhensibles. Poser des questions consiste en effet à remettre si peu que ce soit l'autorité du professeur en cause, à modifier l'équilibre tacitement établi, c'est-à-dire à prendre sa part de responsabilités : ce n'est pas, on le

sait, une attitude fréquente. D'où l'assurance facile du spécialiste, d'où les diverses petites puissances qui s'établissent dans la cité et règnent sur des groupes qui se conservent par l'autorité de celui qu'ils ont élu.

Exemple :

Les gestes qui font autorité. Comment les naturaliser ?

Dès qu'il a appris la communication non verbale, l'enfant guette les réactions corporelles de ses proches : un sourire ou un froncement de sourcils l'invitent à continuer son activité ou à la suspendre. On peut ainsi l'encourager à défendre son bien, ou au contraire à se soumettre. Le plus souvent, lorsque les parents communiquent ainsi leurs messages émotionnels, ils le font de façon inconsciente. La communication non verbale véhicule déjà énormément de jugements de valeurs implicites qui font le lit de l'autorité de l'adulte en devenir.

L'autorité des médias

Comme le constate Marie-France Hirigoyen², il est incontestable que nous vivons dans une société narcissique qui nous invite au culte de l'ego (à l'inverse de ce que je recommande en programmation neuro-gestuelle). Il faut réussir sa vie, devenir riche et puissant, et surtout, le faire savoir. Les grands patrons des multinationales ont d'ailleurs remplacé les rois et les reines à la première page des magazines. Dans cette société fondée sur l'image, on se soucie peu de la valeur réelle des personnes, ce qui compte, c'est l'apparence. Et cette apparence fait autorité. Les médias, et en particulier la télévision, favorisent ce type de fonctionnement. Ils s'en nourrissent jusqu'à gaver le téléspectateur avide de poussières d'étoile. Il ne sert à rien d'être bon dans son domaine si on n'est pas bon client des médias, c'est-à-dire suffisamment beau suivant les critères de notre époque, beau parleur, à l'aise devant les caméras. Il ne suffit pas, par exemple, d'être un scientifique honnête ou un chef d'entreprise sérieux, il faut le faire savoir et savoir faire sa publicité. Voilà comment certains poids plume parviennent à s'affirmer et pourquoi d'autres poids mi-lourds ou très lourds demeurent à l'ombre, du mauvais côté de la rue.

Ce qui caractérise l'homme de pouvoir, c'est son degré d'audace, que celle-ci soit verbale ou physique. Il s'appuie sur son autorité pour oser aller là où d'autres refuseront de s'engager.

Prenez conscience de vos postures gestuelles

L'outil psycho-anatomique

« Les corps ont trois possibilités de beauté : la force, la grâce et la plénitude. Certains corps miraculeux parviennent à réunir les trois. »

Antechrista (Amélie NOTHOMB)

Refrains gestuels

La conscience est une tyrannie hypnotisée par ses préjugés et le corps une démocratie d'organes qui souffrent d'être considérés comme des bouts de viande ou des agglomérats de cellules sans conscience collective. Le corps est un sanctuaire, je ne le répéterai jamais assez, ne lui faites pas supporter le poids de vos pensées parasites. « J'arriverai sûrement en retard à mon rendez-vous. *Flatulence ! Merde ! Encore un bouchon ! Les doigts dans le nez !* Vous avez dix minutes de retard, vous reproche le recruteur. *Croisement de jambes en mode répulsif.* À mon avis, vous serez sûrement sélectionné. Vous correspondez au profil recherché. *La cheville droite retient la gauche. Il y a un os. Votre interlocuteur vous raconte une histoire à dormir debout.* »

Le vocabulaire psycho-anatomique permet de disposer d'un outil fiable pour comparer les mots aux gestes qui leur servent de décor en trompe-l'œil,

qu'il s'agisse des autres ou de leur propre langage gestuel.

Quand vous croisez les jambes en position assise, vous exprimez votre maîtrise de la relation ou au contraire une perte de contrôle. Les jambes sont le siège de la maîtrise de soi. Une femme qui replie la jambe gauche sur la droite signale qu'elle est ouverte à vos propositions. Si elle change de côté, elle ferme la porte à votre entretient. Au masculin, il faut inverser les rapports. La jambe droite dominant la gauche indique une ouverture, l'inverse trahit un contrôle de la situation. En réalité, quand la réaction du croisement alternatif devient un tic, il est déclaratif d'un manque d'assurance pur et simple.

Pourquoi vous pincez-vous le nez en permanence quand vous réfléchissez ? Le nez est le siège psycho-anatomique du flair (vous vous en doutez un peu) mais aussi du savoir-faire. Si vous vous pincez les narines, cela signifie que votre flair manque de tonus ou que votre savoir-faire dérape. Oui, mais quelle main utilisez-vous ? Celle de l'espace ou celle du temps ? La droite indique que vous êtes pressé par le temps. La gauche vous signale que votre territoire mental est envahi par des pensées parasites qui chahutent vos émotions.

Le croisement des chevilles est une réaction kinesthésique fondamentale à laquelle nul ne prête jamais attention. Et pourtant, je gage que vous y serez attentif après avoir lu ce qui suit. Les chevilles sont le siège de votre motivation relationnelle. Les autres vous motivent ou vous démotivent. Quand votre cheville gauche retient spontanément la droite, vous êtes en phase d'ouverture psychoflexible par rapport à votre interlocuteur. Il vous motive. Mais si votre cheville droite vient soudain retenir la gauche, le baromètre de votre climat mental passe du beau fixe à l'avis de mauvais temps, vous êtes en position psychorigide. Il vous démotive. Vous aurez beau revenir à l'ancienne position, vos chevilles se recroiseront involontairement dans la posture commandée par votre inconscient. Qu'est-ce que cela signifie ? Que votre interlocuteur, quel qu'il soit, tente de vous dominer ou vous raconte n'importe quoi, si vos chevilles se calent en position psychorigide. Il est alors temps de prendre du recul, en le questionnant et en l'observant attentivement.

Comme vous allez le découvrir, chaque partie de votre corps, chaque organe visible ou invisible, chaque région corporelle correspond à une caractéristique psychologique ou comportementale. Ainsi, les lobes de vos oreilles sont symboliques de votre degré de votre sensibilité érotique (quelle que soit leur proéminence, rassurez-vous), tandis que vos pouces sont les sièges du tandem plaisir et désir.

À propos, un grand nez ne fait pas un grand pénis et une petite bouche ne révèle pas que votre nouvelle amie pourrait bien avoir un vagin un peu étroit, désolé de vous décevoir. Et quand le président Valéry Giscard d'Estaing se tripotait le lobe de l'oreille (son tic gestuel favori), il n'essayait pas d'érotiser le débat politique.

Si la plupart des **refrains gestuels** ont un sens¹, c'est parce que les sites anatomiques qui entrent en jeu sont également signifiants. En serait-il autrement, toute la gestuelle ne serait qu'une manie de plus, et non une technique de décryptage qui s'impose de plus en plus dans le paysage des sciences humaines.

La psycho-anatomie cerne le vocabulaire du corps dont la combinaison des parties représente la syntaxe d'un nouveau langage du mouvement. À ne pas confondre avec la morphopsychologie, qui s'intéresse plus particulièrement aux formes du corps en ce qu'elles sont censées révéler sur le caractère de l'individu. La psycho-anatomie met en relation les parties corporelles qui interviennent dans la synergie des mouvements avec leur traduction comportementale. Elle pose l'hypothèse que chaque organe visible, chaque région du soma (nez, oreilles, mains, doigts) est la représentation symbolique d'une prédisposition, d'un sentiment ou d'une conduite globale au sein de l'organisation psychique individuelle. Cette avancée concède un progrès considérable à la compréhension et à la traduction du langage corporel et gestuel.

La connaissance de ce symbolisme psycho-anatomique ouvre une double porte à celle de la gestuelle. Mais pas uniquement. Elle permet aussi de traduire le langage de la douleur atypique ou celui des démangeaisons, qui sont autant de signaux (des marqueurs somatiques) adressés par le cerveau limbique (ou émotionnel, que les pys appellent aussi inconscient) à la conscience vigile.

Le Moi séducteur ou le Moi réducteur

L'**autoscopie** est un examen réflexe des mouvements du corps par le mental. Il est primordial de surveiller son propre corps. Il vous renseigne en temps réel de ce qui vous attend au coin de la rue, et il me semble plus important de savoir comment votre subconscient réagit à une situation donnée que de deviner ce qui se trame dans l'esprit de votre adversaire. Apprendre à distraire une partie de son attention pour automatiser cette autoscopie corporelle n'est pas d'une simplicité désarmante. La programmation de ce type d'attitude mentale exige, pour certains, une prise de conscience impossible sans un coaching externe. L'esprit s'échappe constamment. Il se disperse. Il est happé par l'interprétation de la situation à laquelle l'individu est confronté. Le corps est une caisse de résonance fabuleuse dont tout le monde ou presque ignore le vocabulaire. Un vocabulaire qui est toujours prémonitoire.

Le Moi corporel (ou affectif) est une enveloppe séductrice, *a contrario* du Moi cognitif, qui est un outil de communication intellectuel et surtout spéculatif, donc réducteur. Le Moi qui séduit n'est pas le Moi qui s'affirme. Il faut choisir entre séduire ou s'affirmer d'emblée. Le Moi qui s'affirme ne dispose pas du recul nécessaire pour s'investir dans une autoscopie corporelle. Il se réduit à une image immatérielle totalement investie dans l'esprit. Il est trop pressé d'exister à ses propres yeux. Dans ces conditions, l'autre est perçu comme un adversaire et non reçu comme un allié possible.

Votre interlocuteur vous expose son point de vue sans fixer son regard sur votre visage. Ses yeux voyagent de gauche à droite, il communique sur le mode du Moi affirmatif. La surenchère verbale est la norme de ce mode de communication. Il se sert de vous pour donner un sens à sa réflexion ou à ses affirmations. La place que vous tenez à ses yeux est subordonnée à son ego. L'espace qui vous englobe tous deux lui appartient. Votre présence est virtuelle. La seule réalité qu'il perçoit, c'est lui.

Si vous êtes assis devant un clavier d'ordinateur et que vous vous mettez soudain à observer votre position corporelle, vous constaterez que vous reproduisez des attitudes contraignantes : dos rond, chevilles croisées sous votre siège, lèvres serrées, par exemple. Redressez votre dos, décroisez les chevilles et desserrez vos lèvres ou faites quelques grimaces ! Cette

modification consciente de votre attitude générale libérera votre créativité. Vous serez à la fois présent dans vos actes ou dans votre réflexion et attentif à votre attitude corporelle. Or, cette attitude corporelle est la traduction littérale de votre attitude mentale dans l'instant T de votre prise de conscience. Tout geste, ou toute posture contraignante sur le plan articulo-musculaire est la conséquence d'une contrainte mentale et provoque fatalement une inhibition de votre inspiration. **C'est le b. a.-ba de cette théorie.**

Exercices pratiques :

Utilisez vos coudes en appui pour redresser votre dos ! Respirez de temps en temps par la bouche au lieu de respirer par le nez pour desserrer vos lèvres ! Surveillez vos jambes pour éviter les croisements réflexes de vos chevilles sous le siège ! Ces opérations vous sembleront fastidieuses au départ, elles modifieront très rapidement vos automatismes corporels contraignants, tout en convertissant votre image spéculaire en image dynamique. En pratiquant de la sorte, vous jouez les deux rôles : manipulateur et manipulé, mais dans un dessein gratifiant de remodelage de votre image publique.

Vous êtes occupé à ranger la vaisselle sale dans le lave-vaisselle en songeant à autre chose. Vos automatismes suffisent à assurer le fonctionnement de cette opération banale. Si vous aviez la curiosité de chronométrer le temps investi dans cette action automatisée, vous constateriez qu'il vous a fallu dix minutes pour caler toute la vaisselle sale dans les paniers.

La même opération en double conscience, donc non automatique, exigerait que vous soyez attentif à ce que vous faites et aux mouvements de votre corps. Cette seconde version ne vous aurait pris que la moitié du temps. Gestuelle plus ergonomique et plus harmonieuse = gain de temps considérable !

Si vous observez les dîneurs dans un restaurant, vous apercevrez plus de dos ronds que de dos rectilignes. Quant aux chevilles croisées, c'est la norme plutôt que l'exception. Pour maintenir le dos, il suffit de caler

les avant-bras sur l'arête de la table. Comment percevez-vous le dîneur au dos rond ? La bouche va à l'assiette et non le contraire. Les chevilles croisées expriment un retrait ou une attitude défensive. L'image publique est effacée au profit d'une attitude de défense d'un territoire mental qui cherche surtout à s'affirmer plutôt qu'à séduire. Or, le Moi séducteur est le garant de l'instinct de conservation.

L'autoscopie : à l'écoute du corps

Exemple :

« Je propose à une consœur de m'aider à l'élaboration d'un ouvrage sur un point particulier de la psychologie non verbale. Je réalise au même moment que ma main gauche couvre la droite. Mon subconscient m'avertit que je suis en train de me fourvoyer. Nous nous quittons sur un accord concernant la production de cet opus. Silence pendant trois semaines. Je finis par lui envoyer un courriel pour avoir des nouvelles. Elle est aux abonnés absents. Pas de réponse ! Elle a repris contact deux mois plus tard pour s'excuser de son silence et me confirmer que le projet ne rentrait pas dans son programme. Si j'avais écouté mon corps, je me serais épargné un stress inutile. »

En gestuelle, il est indispensable d'apprendre à écouter ses propres GPM (gestes, postures ou mimiques) avant d'espionner ceux de son voisin. Car chaque code gestuel que vous reproduisez est un micro-message en provenance directe de votre subconscient. Vous réagissez à une situation ou à un contexte précis ! On appelle ça de **l'autoscopie**, un diagnostic en temps réel des phénomènes gestuels qui animent votre corps et trahissent les sentiments, les humeurs, les sensations que vous échangez sans le savoir avec un interlocuteur.

L'autoscopie élémentaire

La plus grosse difficulté que vous allez rencontrer consistera à demeurer à l'écoute de votre corps (autoscopie corporelle). L'interprétation de vos propres mouvements en temps réel est évidemment le but à atteindre.

Sachant que tous ces mouvements ne sont pas signifiants, mais que seuls ceux qui se répètent méritent que vous vous y attachiez. Pas simple à mettre en route, comme on dit. Vous n'avez pas l'habitude de vous observer de l'intérieur mais vous devrez apprendre avec le temps.

La symbolique anatomique

Plus exactement, la jambe droite correspondrait aux automatismes, aux réflexes conditionnés et à la maîtrise de soi qui en découle chez un homme droitier. La jambe gauche identifierait les mécanismes de fuite et le contrôle de soi. Dois-je vous rappeler qu'un individu qui se maîtrise n'éprouve pas le besoin de se contrôler et qu'un individu qui se contrôle ne maîtrise pas ses réactions ? Chez la femme droitère, la maîtrise correspond à la jambe gauche et le contrôle à la jambe droite. Pour les gauchers, il faut inverser, comme d'habitude.

La somme des réflexes

Apprendre à conduire un véhicule, changer de vitesse sans se concentrer sur les opérations à effectuer tout en enfonçant la pédale d'embrayage au bon moment exige une maîtrise qui ne s'acquiert pas du premier coup de pied. D'autres réflexes vont venir s'additionner à la capacité de maîtriser son véhicule : distances de freinage, coups d'œil réguliers aux rétroviseurs, etc. Maîtrise que tout cela, mon cher lecteur, pas contrôle ! D'ailleurs les automobilistes qui contrôlent leur manière de conduire sont ceux qui provoquent le plus d'accidents.

Quand j'écris, je ne réfléchis pas à la manière de construire mes phrases mais uniquement au fond du message que je souhaite vous faire passer. Je maîtrise le style et la forme mais je dois contrôler le fond, sinon je suis capable de dire n'importe quoi. Le problème de tout écrivain s'appelle « l'effet de manches », comme pour l'avocat qui plaide devant la Cour. Un texte doit être juteux pour faire mouiller les couches du lecteur, juteux émotionnellement on s'entend, qu'allez-vous pensez ? Mais le juteux est souvent privilégié au détriment du consistant. C'est à ce stade que l'écrivain prend le pas sur le pédagogue et qu'il devient assommant.

Un miroir en trois dimensions

Mis à part quelques refrains gestuels invariables, comme le croisement des doigts ou des bras qui servent de base de profilage, l'autoscopie gestuelle de votre propre corps vous en apprend plus sur vos interlocuteurs, sur ce qu'ils ressentent que l'observation systématique de leurs gestes ou de leurs postures.

Les gens émettent des vibrations émotionnelles en permanence et ces vibrations sont réceptionnées par l'amygdale de votre cerveau à l'insu de votre conscience (un petit pois situé entre les deux néocortex). Comment pourriez-vous percevoir ces vibrations, sinon en analysant vos propres réactions a priori ? Car chaque individu est un miroir en trois dimensions de ce qui l'environne : un miroir affectif, social, kinesthésique.

Comment s'y prendre ?

Quand vous levez les yeux sur un interlocuteur, vous croisez ceux d'un collègue de travail, de votre chef ou d'un client auquel vous rendez visite. Mis à part la qualité de sa poignée de main, focalisez immédiatement votre attention sur votre propre ressenti tout en lui parlant ou en l'écoutant. Au début, vous éprouverez de vraies difficultés à vous mettre à l'écoute de votre corps. Rester branché en continu sur vos propres réactions corporelles ou affectives tout en demeurant parallèlement à son écoute est un défi. Si vous persévérez, vous éprouverez de moins en moins le sentiment de dispersion de vos débuts. La rencontre verbale avec un interlocuteur provoque toujours une coupure de la conscience de soi. Or, en pratiquant l'autoscopie, vous prendrez conscience de vos micro-messages corporels, qui ne sont que la traduction de vos réactions personnelles à ce qui se trame dans le mental de l'autre, de votre public ou de vos élèves si vous êtes coach, formateur, professeur ou conférencier. Non ! Vous ne deviendrez pas narcissique par contagion gestuelle. Pas de danger !

La marge d'erreur

« J'ai bien aimé votre projet... », vous annonce votre directeur de division, M. Martin, avec un large sourire en prime... Votre intelligence émotionnelle a observé que *le large sourire en question ne concernait que la bouche du chef mais pas son regard*. Votre cerveau cognitif a enregistré l'ajout de l'adverbe « bien » – ce qu'on aime bien ou beaucoup n'est jamais ce qu'on aime tout court. Jaloux, le monsieur ? Vous avez croisé *la jambe gauche en équerre sur la droite* en recevant ce vrai faux compliment,

positivement ravi d'avoir séduit votre supérieur. Et puis, soudain, vous vous êtes souvenu d'une de mes conférences ou d'un de mes livres qui vous disait que le croisement réactif des jambes en équerre et en mode répulsif vous avertissait d'une manipulation en sous-marin. Aïe ! Surtout que M. Martin *croise la jambe droite sur la gauche et griffonne de la main gauche* sur son bloc-notes. Gaucher et répulsif, lui aussi ! Vous hésitez sur la marche à suivre. Faut-il prêter foi à ce que vous avez lu ou entendu au cours de ma conférence ? Le dilemme. Il y a, comme toujours, une marge d'erreur en psychologie comportementale. Et s'il avait vraiment apprécié votre projet ? « Je compte sur vous pour mener à bien la mise en place de la modification des méthodes de travail que vous préconisez », ajoute-t-il *en détournant la tête vers la droite*. La méfiance s'exprime toujours quand la tête se détourne légèrement vers la droite ! La fuite se trahit dans l'autre sens. Il ne vous a pas reparlé de la promotion que vous attendez, vous savez bien, cette fameuse promesse qu'il vous avait faite il y a plusieurs mois, quand vous avez commencé à travailler sur ce projet. « Il *se pourrait bien*, a-t-il dit alors, que votre avancement dépende de cette tâche que je vous confie aujourd'hui. » Un verbe conjugué au conditionnel additionné de ce fameux adverbe (bien) annonce toujours une fraude verbale ou une promesse qui se cache derrière son petit doigt (je ne dois pas vous faire un dessin). Et puis, la méthode que vous recommandiez a fait gagner plusieurs minutes sur la chaîne de production, avec pour conséquence une baisse sensible du prix de revient, et... votre collègue du bureau d'en face, le petit jeune surdiplômé de HEC, a été promu à la tête du service de production dans lequel vous bossez depuis plusieurs années. Fin de partie. Non ! Il ne sert à rien de vous suicider ! Vous serez remplacé illico par un jeune frais émoulu d'une grande école.

La contre-offensive

Vous vous êtes fait rouler dans la farine comme un bleu mais qu'auriez-vous pu faire pour l'emporter, cette fichue promotion ? Évidemment que vous auriez pu ! Et ce n'était pas qu'une affaire de stratégie de carrière. Si vous aviez prêté foi aux micro-signaux gestuels de votre propre corps au moment de la remise du projet, il vous aurait suffi d'en retarder la programmation sur la chaîne. Un grain de sable pour contrarier le triomphalisme de votre directeur de division auprès du DG ou du P.-D.G. Jusqu'à ce qu'il vous reparle de cette fameuse promotion.

DEUXIÈME PARTIE

Le répertoire gestuel

TÊTE
BUSTE
BRAS
MAINS
HANCHES
JAMBES
PIEDS

Tête

Star entre les stars, le visage est la carte de visite que l'on remarque en priorité chez un individu. Le visage est sans nul doute le seul lieu anatomique de votre corps qu'il est difficile de dissimuler à moins d'adopter la burqa (voile islamique). C'est aussi la partie la plus crispée.

En règle générale, chaque partie de ce visage est figée dans une série d'expressions mimiques pré-programmées, pour ainsi dire. Ces expressions sont polluantes pour l'aspect général de la face.

Le masque social est le site anatomique le plus expressif du corps humain. La crispation du masque est, sans conteste, le critère le plus évident que l'on peut observer chez des individus qui refusent d'évoluer. Les mimiques du visage dépendent étroitement de la qualité des pensées qui nous passent par la tête. À plus forte raison, un climat mental négatif ou réfractaire entraînera toujours un appauvrissement de la richesse mimique de la face.

Plus un orateur cultivera des pensées parasites, plus son visage se figera et deviendra inexpressif.

Bouche

La bouche est l'organe moteur du visage. Elle n'est pas seulement l'une des parties du corps les plus occupées, c'est aussi l'une des plus expressives. En effet les changements d'humeur affectent la position des lèvres de quatre

manières différentes : ouvertes ou fermées, en avant et en arrière, en haut et en bas, tendues ou détendues. Combinées de diverses façons, ces quatre tendances nous dotent d'une immense gamme d'expressions buccales.

La bouche est le siège de la jalousie et aussi un orifice destiné à se donner du plaisir en absorbant la nourriture (ou à (se) donner du plaisir par le baiser, par exemple). Bouche tordue, lèvres pincées, commissures affaissées sont autant de signes d'une confiance en soi délaissée au profit de la méfiance, de la haine ou de l'amertume. Le nombre de mimiques qui oppriment ou libèrent la mobilité des lèvres est incalculable.

En revanche, la bouche d'un individu qui privilégie la confiance qu'il s'accorde se distingue immédiatement, quelle que soit la morphologie de ses lèvres, sa bouche s'harmonise toujours avec le reste du visage en toutes circonstances et surtout avec les mots qui en sortent. Quand il s'exprime, il a tendance à articuler, ce qui met en branle un nombre important de muscles faciaux. Prendre conscience de l'animation du visage quand on s'exprime exige un effort d'attention soutenu mais très payant au bout du compte. **Les bons orateurs s'expriment avec une bouche très mobile, à l'instar des mimiques du visage.**

La voix qui accompagne les expressions buccales et qui fait que la bouche s'ouvre plus ou moins selon le cas, est un autre élément dans la gamme des subtils signaux faciaux.

Si vous êtes orateur ou formateur, prenez donc la peine de lire un texte quelques minutes par jour en exagérant l'articulation pour défiger les muscles de votre visage.

Les lèvres

La lèvre supérieure = le siège symbolique du mensonge ou de la colère

La lèvre inférieure = le siège de la cupidité

Les lèvres = le siège du plaisir

Le conférencier *se gratouille les commissures des lèvres, du bout de l'ongle, en reproduisant une grimace de dégoût ou de mépris.*

Vous remarquerez qu'il est impossible de se gratter les commissures des lèvres sans effectuer cette petite grimace qui induit une torsion inélégante des muscles orbiculaires de la bouche. La reproduction fréquente de cette séquence révèle un tempérament envieux. Les imposteurs et autres charlatans favorisent le nettoyage des commissures de la pince pouce-index. Ce code d'intention est également synonyme de corruption : corrupteur ou corruptible, au choix.

Les lèvres figées

Les orateurs qui s'expriment avec *la lèvre inférieure et conservent une lèvre supérieure rigide comme un trait de crayon* sont légion.

Ils appartiennent à la très grande famille des personnes qui refusent un droit d'entrée au progrès des consciences. Les lèvres figées, voire inexpressives, tandis que l'orateur lit son discours, équivalent à une rigidité plus qu'une flexibilité de ses intentions réelles.

La morsure

Quand un locuteur *mordille sa lèvre supérieure ou sa lèvre inférieure, cette morsure* illustre un malaise évident. Il est débordé ou surmené, s'il mordille sa lèvre supérieure ; il a peur de perdre des plumes, s'il s'agit de sa lèvre inférieure.

Front

La partie gauche du front = symbolique de la disponibilité
La partie droite du front = symbolique de l'opportunisme
La partie centrale du front = l'un des sièges de l'intuition (3^e œil)
mais aussi de la flexibilité intellectuelle.

Le front du tribun

Les gens pressés d'aboutir sont des candidats à la migraine frontale et d'exécrables gestionnaires de leur temps. Ils n'ont pas de présent et leur avenir est déjà tire-bouchonné comme le fil du téléphone.

Quand le front du tribun repose dans sa main droite, le temps manque au temps pour aboutir à son terme.

Quand son front repose dans sa main gauche, le temps s'arrête et l'espace mental s'accroît car l'aboutissement essentiel se situe au présent de l'action entreprise. Il est disponible.

Si vous souffrez de *maux de tête ponctuels dans la partie gauche du front*, il est possible que vous soyez indisponible. *Névrologies ponctuelles dans la partie droite du front*, vous auriez raté des opportunités à ne pas manquer. *Toute la largeur du front ?* Votre intelligence émotionnelle (votre intuition) serait en carafe.

Ces trois cas de figure sont des hypothèses de travail, évidemment.

Le tripode

Son front prend appui sur son majeur et son index, le pouce reposant contre la pommette pour soutenir sa tête comme sur une sorte de trépied.

J'ai souvent observé ce code gestuel chez les décideurs ou les entrepreneurs qui sont dans l'obligation de faire un choix rapide en situation de crise. Il peut indiquer une situation de stress ou un besoin de persuader l'interlocuteur par tous les moyens et dans les meilleurs délais. Il n'y a pas de différence sémantique entre la main gauche et la droite, a priori. Ce type d'attitude peut aussi être utilisé par l'homme public pour offrir une image très télégénique de personnage responsable aux téléspectateurs.

Geste simulateur par excellence, il vous donnera toujours l'impression que votre interlocuteur vous écoute attentivement.

Mâchoires

La mâchoire inférieure = le siège de la colère

La mâchoire supérieure = le siège de la ténacité

La ténacité est le plus beau fleuron de l'instinct de survie. Ceux qui grincent des dents en dormant sont des individus plus tenaces que des boxers.

Si vous observez un mâchonnement itératif chez un orateur, il s'agit d'un tic qui provient d'une situation de frustration ou de castration. Il s'accroche avec ténacité à ses convictions.

La photographie rapprochée du visage d'un orateur tenace donne l'impression qu'il aboie pour convaincre son auditoire, cette ouverture buccale particulière dite de la mâchoire carrée est une constante mimique de ce genre de personnage. Son regard dégage un sentiment de haine, mitigé de déception non feinte. Qui dit mâchoires, dit colère avec toutes ses déclinaisons négatives comme la contestation systématique, le radicalisme, l'extrémisme, la révolte. **Il serre les mâchoires pour ne pas lâcher prise.**

Menton

Le menton = le siège du défi

Quelques figures classiques

Coude en appui, votre interlocuteur soutient sa tête de son pouce (bord du menton), de son index (en appui sur la tempe) et du majeur inséré entre ses lèvres.

Refrain gestuel anxiolytique par excellence quand il est reproduit de la main gauche.

Attitude d'un orateur motivé par son propos quand le geste est reproduit de la main droite.

Coudes en appui, le tribun pose son menton dans les paumes de ses mains, doigts écartés contre le visage.



Les doigts pointent vers le haut et dissimulent en partie ses traits comme un masque digital. La dissimulation des traits du visage permet de contrôler ses mimiques. C'est la posture dite du lotus.



Quand le tribun pose son menton et la joue au creux de la main...

Le socle de la main droite révèle une attitude plus réfléchie tandis que le socle de la main gauche trahit une attitude plus rêveuse (ou plus amoureuse).

Le menton est rentré ou le menton est relevé mais il retrouve rarement sa place idéale.

Quand le sentiment de colère, de contrariété non exprimée ou de frustration s'affiche sur l'écran mental du tribun, il a tendance à rentrer, effaçant du même coup la dénivellation entre le cou et la gorge. En revanche, le menton relevé est un menton de confrontation, de fierté ou de mépris.

L'effacement de la dénivellation entre la saillie du menton et du cou est une attitude typique remarquable chez la femme à partir de la trentaine. Elle est un véritable baromètre des fluctuations de son climat mental. En alternance avec un port de tête « normal », dans lequel le menton se démarque du cou, l'effacement trop fréquent du menton signale une colère rentrée.

Il se caresse le menton de la pulpe du pouce.

Le refrain gestuel du boxeur qui étudie l'angle d'attaque par lequel il pourra déstabiliser son interrogateur. Le *pouce droit* est offensif. Le *pouce gauche* indique que l'orateur est sur la défensive.

Il se gratte à la base du menton.

Un uppercut symbolique sur votre menton pourrait le soulager de l'intervention intempestive de l'intervenant.

Il relève le menton chaque fois qu'il vous adresse la parole.

L'orateur a une haute estime de lui-même. « Tiens qui voilà », semble-t-il dire en hochant la tête, menton en proue. Un comportement tellement sympathique de sa part, toujours assorti d'un sourire. Difficile de croire que ce personnage vous signale – involontairement ou non – son mépris.

Votre interlocuteur pose son menton en appui sur son pouce droit ou son pouce gauche.

Comme toujours je vais à la pêche aux indices analogiques pour tenter de cerner la signification psycho-anatomique du menton. Le muscle releveur du menton projette celui-ci en avant imprimant une expression de défi au visage avec le concours du muscle buccinateur qui comprime les joues contre les dents. Quand les enfants se défient du regard dans la cour de

récréation, ils amorcent toujours un mouvement qui expose leur menton aux coups hypothétiques de l'adversaire. Sous le coup de l'horreur ou d'une douleur violente, le muscle peaucier du cou tire la bouche vers le bas ou sur le côté du menton. Cette grimace est aussi « lisible » comme signal fruste d'ignorance. Je considère le menton comme le siège symbolique du **défi** plutôt que la traduction qu'en fait la morphopsychologie, siège de la volonté.

Si le pouce droit soutient régulièrement le menton de votre orateur ? Il vous met au défi de le convaincre. Je vous rappelle que le pouce droit est le siège symbolique du désir (motivation et ambition en font partie).

S'il soutient son menton du pouce gauche, la possibilité d'explorer d'autres voies que celles envisagées au cours de la conférence semblent être privilégiées par l'orateur curieux de vous entendre. Pour mémoire, le pouce gauche représente le plaisir.

Nez

On peut avoir le flair et le savoir-faire sans pour autant avoir le sens des affaires.

La racine du nez = la concentration
La cloison nasale = le siège de l'excitation
La narine gauche = le sens de l'humour, de la spiritualité et de la
générosité
La narine droite = les mécanismes de compréhension
et d'apprentissage

Comme toutes les excroissances, il est fort sollicité par ceux qui estiment que la nature ne les a pas gâtés. Vous remarquerez aisément, que les individus dont le nez se marie idéalement avec le visage, ont moins tendance à le triturer dans tous les sens que ceux qui n'ont pas eu cette

chance. Les porteurs de nez camards se les pincent souvent entre le pouce et l'index, ceux qui ont un nez pointu ou trop long se l'écrasent. Enfin, certains individus qui portent leur narcissisme à la boutonnière ont tendance à le signaler distraitemment d'un index innocent, quand ils rient.

L'arête du nez

Si l'orateur se caresse l'arête du nez du bout de l'index, coude en appui, tout en épiaant une personne assise dans le public, un geste plus érotique que nature, cela signifie qu'il se caresse le sexe sous son nez, sans fausse pudeur. Le geste n'est pas exclusivement masculin.

Chaque fois que j'ai surpris une femme se caressant l'arête du nez, j'ai eu droit à un sourire ambigu de la part de la coupable, sans qu'un seul mot ne soit échangé.

La sonnette

Si l'orateur écrase la pointe de son nez du bout de son index. Quand on écrase son flair, c'est comme pour tout, on s'aplatit.

Les narines

Quand votre index droit vient gratter la narine gauche, vous vous moquez en cachette de celui qui vous parle ou vous tentez de maîtriser votre discours pour vous faire comprendre.

Quand l'index droit vient gratter la narine droite, vous essayez de comprendre les propos du professeur.

Quand l'index gauche vient gratter la narine droite, vous vous sentez largué face aux propos de votre interlocuteur. Vos mécanismes de compréhension ne suivent pas le mouvement.

Quand l'index gauche gratte la narine gauche, vous exprimez gestuellement votre ironie.

La girouette

Quand l'élue se gratte les ailes du nez du bout de l'index.

Soit il ne comprend pas où vous voulez en venir, soit il exprime son hésitation à livre ouvert. Certains de nos politiques sont abonnés à la gratte nasale, ce qui vous donne le niveau de responsabilité de ces messieurs. Prendre une décision revient à se montrer responsable.

La zizanie

L'enseignante se cure constamment l'orifice du nez d'un auriculaire aérien.

Handicapée par un complexe de supériorité, elle a la fâcheuse tendance d'entrer en conflit avec tous ceux qui l'approchent.

La pince à linge



Si l'orateur se bouche très régulièrement le nez entre le pouce et l'index.

On se pince le nez quand on veut éviter de respirer une mauvaise odeur, au sens figuré. Il se bouche le nez pour signaler involontairement qu'il

s'engage sur une voie de garage ou alors ce sont ses propos qui ne sentent pas la rose.

Nuque

Selon Desmond Morris, « le cou a été décrit comme la partie la plus mystérieuse du corps humain ». Forcément, il referme non seulement les connexions vitales entre la bouche et l'estomac, le nez et les poumons ainsi qu'entre le cerveau et la colonne vertébrale, mais aussi les vaisseaux sanguins menant du cœur au cerveau. Autour de tout cela, on trouve encore des groupes complexes de muscles qui permettent de hocher, secouer, et tourner la tête, de même que d'accomplir une série de mouvements véhiculant d'importants messages au cours des rapports sociaux.

Pour Mathias Alexander, le cou est considéré comme la clé permettant de débloquent le reste du corps.

La nuque = la symbolique de la confiance en soi



Celui qui se méfie systématiquement des autres ne peut pas avoir confiance en lui et se tape des torticolis en série.

La main gauche qui se réfugie sur la nuque est un geste qui indique une conduite de fuite. Le reproducteur cherche à trouver un moyen de se défilier. Sa confiance en soi est fragilisée par la situation qu'il vit.

La main droite qui se réfugie sur la nuque indique un individu qui fera appel à son savoir-faire pour protéger sa confiance déstabilisée.

Les doigts entrelacés sur la nuque annonce une rupture prochaine de la communication entre le conférencier et son public. Il prévient qu'il veut en finir au plus vite. Sa confiance en lui est déstabilisée.

Quelques figures classiques

Les doigts croisés sur la nuque ou sur le bas du crâne.



L'orateur simule une attitude de fuite. Fuite devant le stress, imitant un besoin de détente, ou fuite devant le public et ses exigences. Ce geste est

aussi pratiqué lorsqu'il faut avoir recours au mensonge pour esquiver le choc frontal avec la vérité.

Il se frotte la nuque de la main droite ou de la main gauche.

Il se demande clairement comment il va s'y prendre pour convaincre son détracteur. Ce geste est annonciateur d'un changement de tactique ou un changement d'attitude. Très couru chez les manipulateurs de service !

La main gauche ou la main droite calée sur la nuque et le cou, coude en appui, est un refrain gestuel parfaitement alternatif.

Le geste peut être lié à la difficulté de prendre une décision ou à un ras le bol. Si vous constatez que le geste se répète un peu trop souvent au cours d'un exposé, sachez que l'orateur tente de persuader son public dont le libre arbitre est en danger.

Il lève un bras en l'air et replie l'avant-bras en cachant sa main derrière la nuque.

Imaginez que son bras en érection soit un mât et le bras replié une voile. Il prend le large.

Elle lève les bras en l'air et replie les avant-bras tout en cachant ses mains derrière sa nuque.

Posture du papillon qui vole de fleur en fleur sans jamais prendre le temps de se poser quelque part. Il n'y a pas de pire menteur que celui qui croit sincèrement qu'il dit la vérité. Cette phrase s'adapte idéalement à votre orateur que la fatalité du mensonge poursuit de ses assiduités.

Il se caresse la nuque (ou le cou) distraitement, les yeux dans la vague.

Il évalue la distance qui le sépare de son public. Le geste est plutôt constructif. Il souhaite rapprocher les points de vue.

Coudes en appui, ses mains entourent sa nuque tout en soutenant la tête.

Il pose sa tête sur le billot. Il est vaincu ou dégoûté, c'est selon. Le geste est assez courant chez les étudiants qui sèchent sur leur copie ou quand ils sont en panne d'inspiration. L'orientation du regard vers le sol est un classique de la déprime.

Oreilles

L'oreille droite = le siège de l'allocentrisme ou de l'extraversion
L'oreille gauche = le siège de l'égo-centrisme, de l'introversion ou de
la revendication
Les oreilles = le siège de la capacité de recul



Au téléphone, *quand un individu use de sa main gauche pour écouter son correspondant à l'oreille droite*, il trahit son côté improvisateur et/ou un refus de s'aligner ou de respecter les règles du jeu.

L'inverse *quand un individu use de sa main droite pour écouter son correspondant à l'oreille gauche*, il trahit un esprit de décision handicapé (la main droite motrice est symbolique des mécanismes de décision) et des exigences égocentristes, voire un égotisme audible au fil de son discours verbal.



Le professeur écrase ses oreilles de ses paumes, coudes en appui sur la table.

Il se débarrasse de ses angoisses avant de repartir à l'attaque. La posture est trompeuse. Il est plutôt rapide de la gâchette.

Coudes en appui, il encercle ses oreilles de ses mains comme s'il s'agissait d'écouteurs.

Il tente de couper le contact avec le monde extérieur.

Sourcils

L'inspiration est une sublimation du sentiment amoureux, la créativité une histoire d'amour, et l'analyse, une façon de tempérer les excès de la folie créatrice. Les sourcils sont surtout les bretelles de l'inspiration qui ne peut se passer de ses terreaux analytique ou créatif. Ils voyagent sur le front au gré des humeurs qu'ils sont censés désigner et servent de sémaphore à la communication interpersonnelle. Mais leur rôle initial demeure celui de déclencheur de l'inspiration. Ouvrir les yeux en grand, c'est toujours améliorer sa vision des choses. Ça tombe sous le bon sens !

Les sourcils expriment principalement deux réactions : l'étonnement ou la suspicion. Pourtant, la partie basse du front est le siège de l'inspiration et/ou de la créativité.

Des sourcils très mobiles seraient dès lors une preuve kinesthésique de la prédominance de ces deux qualités. Hypothèse qui reste à démontrer !

Les sourcils marionnettes

Le mouvement des arcades sourcilières qui s'étirent vers le haut marque en principe l'étonnement. En pratique, ce mouvement, s'il devient un tic gestuel, change totalement de sens. Il devient manipulateur de l'information. Certains journalistes de télévision en font un usage abusif et ponctuent gestuellement leurs phrases de cette manière. Il s'agit d'un banal dispositif hypnotiseur, hérité de l'enfance, destiné à crédibiliser les propos de l'adulte dans l'esprit de l'enfant. Rappelez-vous les grands yeux, une ouverture oculaire censée prévenir une bêtise que vous vous apprêtiez à commettre.

Les sourcils marionnettes voyagent du bas du front vers le haut au rythme des mots clefs. Ils participent au discours, se soulevant régulièrement pour ponctuer les propos du locuteur. C'est un personnage qui prend à cœur d'informer son entourage à la manière d'un instituteur de la France d'autrefois. Il a pour mission de leur faire ouvrir les yeux en grand angle, qu'il préfigure en relevant les sourcils, sans aucun doute.

Les sourcils marionnettes sont aussi le signe de personnes très susceptibles.

Les sourcils cruels

À l'origine, le fait de froncer les sourcils était une manière un peu théâtralisée de questionner son interlocuteur sans verbaliser son interrogation. L'air méchant bien connu des enfants et des conteurs prend ici tout son sens. L'homme aux sourcils cruels fait dans le genre subversif.

Les sourcils qui se rapprochent régulièrement pourraient aussi traduire le doute qui mine la confiance en soi d'un individu pas subversif pour deux

sous.

J'ai les sourcils qui me démangent

Votre interlocuteur se gratte les sourcils du bout d'un doigt.

Vous avez affaire à un sujet versatile et très capricieux, un digne représentant de cette nomenclature fort répandue sur notre petite planète, j'ai nommé les hommes de pouvoir à géométrie variable et à responsabilité relative.

Si votre interlocuteur se met soudain à la gratte de cette partie de son visage, sachez qu'il vient de retourner sa veste. Vous avez fait un faux pas ou vous l'avez vexé à l'insu de « son » plein gré.

Le tic du capo mafioso

Séquence gestuelle classique chez les individus qui se prennent pour des gourous. Il se collera un air de cabaliste sur le front et un air d'ésotériste distingué au coin de lèvres. Dans tous les cas de figures imaginables, il vous conseillera – avant – la plus mauvaise solution possible et vous reprochera de ne pas avoir choisi la meilleure – après. Il n'y a pas, selon mes observations, d'aspect positif à cette séquence gestuelle. Le reproducteur de ce tic gestuel est incapable de tenir un discours honnête, tout en lui est frauduleux, falsifié, maquillé, faussé, travesti, corrompu, truqué, etc. Si après ça vous n'avez pas encore compris, c'est que vous devez aimer vous faire rouler dans la farine. À chacun son vice !

Yeux

L'œil droit = le régulateur = la symbolique de l'indécision, de la prudence

L'œil gauche = l'évaluateur = le siège de l'opportunisme et de l'impulsivité

Les yeux commandent le premier de tous les sens et le plus essentiel : la vue.

Si vous observez vos propres yeux dans le miroir, ceux d'un interlocuteur qui se trouve en face de vous, ceux de vos enfants, de votre conjoint ou d'un ami, vous constaterez très vite que les deux yeux n'expriment pas le même sentiment.

L'évaluateur (l'œil gauche) peut être chaleureux, cruel, curieux, envieux, etc. Le régulateur (l'œil droit) peut être distant, amical, hypocrite, sincère, etc. Ce qui compte, c'est que les deux yeux n'exprimeront jamais les mêmes sentiments en continu, même si cela peut arriver ponctuellement : la surprise, l'effroi, la déprime.

Le clin d'œil

Soyez attentif à la latéralité du clin d'œil qui vous est adressé. Son reproducteur n'est jamais conscient du message qu'il vous envoie.

Un clin d'œil gauche de la part d'un homme qui vous fait la cour est une trahison de ses intentions effectives. Il simule.

Un clin d'œil droit de la part d'un pseudo-copain est une déclaration d'intention inconsciente. Vous lui plaisez mais il niera son attirance pour ne pas vous mettre mal à l'aise vis-à-vis du locataire actuel de votre petit cœur. J'ai longtemps cru que les clins d'yeux étaient des refrains gestuels invariables. J'étais dans l'erreur. Ils sont alternatifs et donc barométriques de l'attitude mentale du reproducteur, comme le croisement des jambes.

À la base, l'œillade peut se décrire comme une fermeture directionnelle d'un œil à la fois. Fermer un œil l'espace d'un instant suggère en effet que le secret n'est destiné qu'à la personne sur laquelle on se focalise. L'autre œil est gardé ouvert pour le reste du monde qui est exclu de ce geste intime et éphémère. Mais c'est aussi un clin d'œil délibéré qui indique donc une connivence supposée entre l'émetteur et le receveur. Pour créer un climat de confiance, il suffit d'un clin d'œil !

Une œillade est un code d'intention, elle exprime le désir de partager un sentiment d'amitié, d'espérer la naissance d'un lien affectif ou de communiquer une marque d'appréciation sans la verbaliser. Un clin d'œil suffit souvent à désamorcer une attitude agressive. Il précède ou remplace le sourire partagé entre deux inconnus qui se croisent. Ce n'est pas une invitation mais plutôt un geste de compassion, un moyen discret d'échanger quelque chose de plus précieux qu'un sourire mécanique ou une poignée de main sans conviction. Le clin d'œil est un outil de la tendresse, un gage de solidarité.

Le clin d'œil gauche, c'est l'œillade de la connivence par excellence. Beaucoup plus paternaliste ou complice que séductrice. Elle signifie en principe : « Nous sommes du même bord. »

Le clin d'œil droit, c'est le clin d'œil calculateur, très séducteur à défaut d'être séduisant ! Il signifie : « Tu me plais ! » C'est souvent un compliment sans engagement, juste une caresse positive adressée à l'ego du receveur.

Cligner des deux yeux, c'est le clin d'yeux, paternaliste par excellence. Une marque d'encouragement ! « Allez ! Vas-y ! » Il est plus coutumier des hommes mûrs qui expriment ainsi leur confiance dans les capacités de la personne qui reçoit cette double œillade que d'hommes plus jeunes qui privilégient l'œillade borgne. Plus complice, le clignement appuyé des deux yeux se pratique beaucoup à l'attention des tout-petits qui vous le renvoie pour vous signifier qu'ils ont compris le message.

Buste

Aisselles

L'aisselle gauche = le siège symbolique de l'optimisme
L'aisselle droite = le siège du pessimisme

Et tout cela à cause d'un tic récurrent qui consiste à coincer la main sous l'épaule – main droite sous l'épaule gauche et vice versa.

Si la main droite de l'orateur se réfugie sous son épaule gauche, paume plaquée sous l'aisselle, le micro message repose sur une réaction tonique. La main gauche sert d'inductrice d'éloquence. Le geste est réactif et rassurant car la paume entre en contact avec les battements du cœur. La main droite se ressource.

Si sa main gauche se réfugie sous l'épaule droite, paume coincée sous l'aisselle droite. Il exprime son sentiment d'être mal perçu par son entourage ou victime d'un rejet momentané de la part de son public. La course à l'échalote est essentielle dans le vécu de l'« aisselle droite » pessimiste. Justement pour se défaire d'un sentiment d'inachèvement. L'inachèvement est l'essence même de l'échec. Il pousse l'individu à poursuivre un effort constant dans la mauvaise direction.



Le double ancrage répétitif sous les aisselles avec les pouces visibles trahit un état de fatigue mentale ou de déprime. L'érection des pouces est aussi un signe de *burn out*.

Aines

Les aines sont les jonctions qui relient le buste aux jambes. On les sollicite surtout quand on ressent de l'agressivité pour un adversaire potentiel ou quand le public venu assister au stage que vous animez n'exprime pas un enthousiasme débordant mais plutôt une animosité non dite.

Buste

L'orientation naturelle du buste est une observation classique. Il se comporte comme une girouette face au vent social du stress. Les

interprétations qui suivent s'adaptent essentiellement au face à face avec un interlocuteur ou avec un public.

Quand le buste s'efface vers la droite, cette rotation subtile signale une préparation à l'attaque verbale. Le corps se ramasse à droite avant de bondir (virtuellement) sur l'adversaire. Imaginez un coup de poing ! Il a besoin du recul de l'épaule pour être asséné avec une force suffisante.

L'effacement du buste vers la gauche trahit une velléité de fuite, même si le formateur donne l'impression d'« un engagement total ». La fuite n'est pas le terme exact, en fait.

La rotation à gauche du buste indique toujours un désengagement prédictif tandis que *la rotation vers la droite* confirme une implication ou une adhésion.

Quelques postures classiques

Quand le formateur a tendance à *projeter son buste en avant*, il a peur d'être récusé ou censuré. Il se met en situation d'examen. S'il pose en plus les pieds sur les pointes, son attitude se double d'une sorte d'appel au secours.

Le buste en retrait, dos collé au dossier la chaise trahit un besoin de prendre du champ ou la peur de subir l'influence du public ou d'un intervenant.

Si son buste penche souvent à droite, on peut en déduire qu'il fera le maximum pour s'investir dans son exposé.

En revanche, *si son buste penche souvent à gauche*, il est déstabilisé émotionnellement, peut-être parce que l'accueil des participants ne correspond pas à ses attentes.

Tout orateur ou formateur *assis de trois quart sur son siège* est prêt à fuir séance tenante, même s'il vient d'entamer son exposé. Il s'agit là d'une

attitude caractéristique, voire caricaturale, de pseudo-fuite. Le non respect de l'ergonomie du siège est toujours significatif d'un malaise.

Clavicules

Les clavicules = le siège de la frustration

Un individu qui se tripote souvent au niveau des clavicules pourrait être victime d'une frustration fondamentale.

Les fractures des clavicules ne sont pas non plus innocentes. Elles peuvent se répéter à plusieurs reprises chez un enfant qui se sent rejeté par ses parents. Un orateur qui se tâte souvent les clavicules indique qu'il est frustré par le manque d'intérêt de son public ou parce que l'assemblée est peu fournie.

Plexus solaire

Le plexus solaire = le siège du trac et de la peur

Si la main gauche du conférencier se pose un peu trop souvent sur son plexus solaire, il trahit une incapacité de s'adapter, voire une peur d'affronter son public.

Si sa main droite se pose régulièrement sur son plexus solaire, vous avez affaire à un indécis ou un individu plongé dans une période d'indécision par peur de commettre un faux pas.

Bras

Avant-bras

L'avant-bras droit = le siège de la méfiance, de la prévention ou de la résistance à la frustration

L'avant-bras gauche = le siège de la superstition et de la foi

L'avant-bras complice



*Les politiciens qui s'expriment à la tribune posent souvent leur avant-bras gauche sur le lutrin pour se confier à leurs militants. Leur corps penche à gauche, côté cœur. Ils sont parfaitement inconscients de l'efficacité balistique de cette attitude et pourtant, tous les grands tribuns la reproduisent au moment *ad hoc*, comme s'ils s'étaient donné le mot. Paradoxalement, cette posture alimente leur combativité.*

Quand un politicien droitier pose systématiquement son avant-bras sur le lutrin pour établir une complicité avec son auditoire, il trahit son inertie politique et le petit côté simulateur de son discours.

La dépose de l'avant-bras

La dépose de l'avant-bras droit ne délivre pas le même message sur le plan de la connivence avec le public. Il faut se souvenir que l'avant-bras droit fait partie du bras moteur, donc de ce bras qui sert à agir. Son immobilisation est un aveu de passivité.

L'immobilisation de l'avant-bras gauche délivre un message différent. Cet avant-bras est le bouclier symbolique de protection du visage, sa désactivation est un aveu de confiance et d'apaisement adressé au public.

Si un formateur pose régulièrement sa main droite sur son avant bras gauche, il indique que ses décisions seront fonction de ce à quoi il croit au détriment parfois de paramètres logiques ou pragmatiques. En reproduisant l'ancrage récurrent à l'avant-bras gauche, il espère que les dieux lui seront favorables et que son public appréciera son intervention.



L'ancrage récurrent de l'avant-bras droit peut aussi exprimer une frustration ou une insatisfaction prédictive liée au ressenti de la situation qu'il pressent. Les stagiaires dont il a la charge ne mordent pas à l'hameçon.

L'ancrage foetal



Le double ancrage des avant-bras est une variante courante, elle aussi. Il est un refuge symbolique, la marque d'un orateur décalé qui donne parfois l'impression de s'être trompé de public. La situation qu'il vit au présent l'insécurise. En reproduisant ce double ancrage, il se sécurise. Impression sécuritaire qu'on retrouve dans la posture du croisement des bras quand il fait froid dehors. C'est un ancrage dit fœtal. Il se produit très souvent quand le déroulement envisagé ressemble à un jeu de massacre ou à un parcours du combattant. La posture devient alors la traduction d'un état régressif.

Les avant-bras en appui

S'il a coutume de poser ses poignets ou ses mains sur le bord de la table, ce refrain gestuel révèle un tempérament dogmatique, soumis aux règlements ou à la hiérarchie. Il sera psychorigide, conservateur et respectueux d'une ligne pédagogique sans entrechats. Cette posture, reproduite de manière récurrente, traduit un manque d'enthousiasme du tribun.



Les avant-bras en appui sur l'arête de la table ou posés à plat sur la table signalent un initiateur. Reproduit de manière récurrente, l'appui des avant-bras sur la table est une manière de s'engager.



*Les coudes en appui, une manie propre à tous ceux qui pensent plus souvent qu'ils n'agissent. Et les « ceux qui pensent » sont bien utiles à tous les « ceux qui agissent » et aux autres qui gèrent. Il faut de tout pour faire un monde (voir *Coudes*). N'est-ce pas De Gaulle qui disait que : « Des*

chercheurs qui cherchent, on en trouve. Des chercheurs qui trouvent, on en cherche. »

Biceps

Le biceps gauche = l'un des sièges symboliques de l'instinct de survie
Le biceps droit = le siège logique du dynamisme

L'ancrage du biceps gauche de la main droite est un aveu quand il est reproduit avec constance : « Je suis un perdant » est le sens symbolique de ce geste. Non pas le perdant confronté au gagnant mais celui qui sabote ses chances de réussite.

Le bras gauche sert de bouclier dans l'hypothèse d'un combat au corps à corps. L'immobilisation de cette défense cruciale, identifiée comme telle dans notre patrimoine héréditaire, est un véritable sabordage de mécanismes de survie.

Si vous faites face à votre public et vous voulez lui remonter les bretelles, arrangez-vous pour que votre bras gauche prenne le plus d'exercice possible, en tant que sous-titrage de vos propos.

L'ancrage du biceps droit par la main gauche est une entrave à l'action. Il trahit un manque d'audace. L'ancrage répétitif de ce biceps pourrait être symptomatique d'un manque de tonus passager.

Bras

Les bras croisés

On ne croise jamais les bras sans une raison valable. Le réflexe est tellement courant que nul n'y prête plus attention.



Quand le croisement est reproduit ponctuellement, il peut parfaitement ressortir d'un besoin de détente du dos. Mais le plus souvent, le croisement des bras est réactif à une invasion de votre territoire mental par l'atmosphère délétère qui prévaut dans le public. Mais il arrive que le croisement intervienne alors que vous n'avez pas conscience du dérapage de votre conférence.

Les bras croisés en permanence

Néanmoins, le croisement systématique des bras face à ce genre de situation est symptomatique d'une attitude de protection non consciente contre une invasion du territoire.

L'attitude est clairement oppositionnelle et voisine d'une conduite de revendication. Elle indique surtout une déflation de la confiance en soi, une méfiance absolue qui correspond au profil clinique de la paranoïa. Et qui ne signifie pas automatiquement que le conférencier en soit un, de paranoïaque au sens clinique du terme.

Un paranoïaque se signale par son orgueil démesuré, sa psychorigidité, sa méfiance généralisée, son hypersensibilité au jugement d'autrui mais surtout pas son raisonnement paralogique. Tout ce qu'il avance repose sur de faux postulats, des erreurs de jugement, des illusions et des préjugés dictés par une affectivité hors normes.

Les sujets atteints de troubles paranoïaques ou paranoïdes croisent les bras en quasi permanence. Ils sont aussi abonnés au double croisement (bras et jambes). Ils affichent leur manque de confiance en eux et doutent de tout par principe.

L'agressivité ambiante dans le cadre d'un cours ou d'une formation en entreprise entraîne automatiquement le croisement des bras. Mis en situation d'examen, le formateur protège d'office son territoire mental en croisant les bras. Face à un intervenant qui détient un pouvoir d'influence ou de nuisance au sein de l'entreprise, le croisement des bras est une barrière dérisoire mais obligée. Tel est le lien de cause à effet qui institutionnalise cette réaction corporelle archi banale et pourtant essentielle.

Comme je le signale déjà dans la *Grammaire des gestes* (éditions Flammarion), le territoire mental individuel est un espace sacré, un sanctuaire, dont le rôle consiste à défendre les idées, les projets, le credo ou la foi du sujet. La fréquence du croisement des bras est un signal fort et surtout prédictif du climat mental à la conscience. Il faut y être attentif car il signifie que la confiance en soi est ébranlée.

Nombre de jeunes femmes (surtout les ados) se promènent dans les endroits publics les bras croisés. Cette manie est typiquement féminine (les hommes ne croisent les bras qu'en face à face). La confiance en soi de ces femmes est-elle perturbée ? Certains objecteront que les femmes n'ont pas de poches pour cacher leurs mains. Exact ! Et cette remarque explique peut-être en partie pourquoi les femmes croisent plus souvent les bras que les hommes.

Il en résulte logiquement que les orateurs qui croisent systématiquement les bras sont plus influençables ou impressionnables. La prise de conscience de cette dernière remarque est importante car elle fait barrage au doute.

Si chaque fois que vous intervenez face à un public et que vous croisez les bras, donnez-vous la peine de situer l'origine de ce réflexe, vous renforcerez *ipso facto* votre confiance en vous-même et vous retrouverez une autorité accrue.

Le bras fantôme

Certains individus ont tendance à replier un seul de leurs bras derrière le dos cachant ainsi la main correspondante.

Si c'est la main gauche qui est cachée dans le dos, l'orateur tente de contrôler ses émotions. Il est manifestement perturbé par la tournure que prend son exposé.

S'il s'agit de la main droite, il craint de perdre le contrôle de la situation et il n'aime pas du tout se sentir mené par le bout du nez par un intervenant.

Cependant, dans certaines situations, on n'a pas toujours le choix des armes et le bras fantôme est une manière de cacher le poignard qu'on voudrait bien planter dans le dos de son interlocuteur. Pour ceux qui s'en souviennent, l'affiche de la pièce de théâtre parisienne *J'aime beaucoup ce que vous faites*.

Les bras morts

Cela correspond à l'inertie des mains et des bras.

L'orateur qui s'exprime sans mettre ses mains à contribution, peut, soit les positionner sur un support quelconque, soit les dissimuler sous la table, les enfouir dans ses poches ou croiser les doigts pour les fixer à demeure. En tout état de cause, quel que soit le moyen utilisé pour censurer l'expression des mains, le comportement est assez remarquable pour mériter un tour de piste.

Sachant déjà que les mains expriment leur version des faits ou sous-titrent le discours, l'orateur qui se prive de leur concours donne l'impression de dissimuler une partie des informations qu'il accepte de communiquer verbalement à son public. Ce type de posture entraîne souvent une compensation corporelle, la tête s'agite en même temps que le discours.

Les persécuteurs, les vrais, qui sont aussi des sociopathes avertis, utilisent rarement leurs mains pour sous-titrer leurs propos. C'est cette

inertie corporelle qui les trahit. Ce ne sont pas les mains qui sont en cause mais les mouvements des bras. *Quand les deux bras accompagnent le discours*, la liberté de parole et celle de pensée sont libres de s'exprimer. L'orateur est sincère. *Quand les bras sont inertes*, le locuteur a recours à des vérités de carnaval pour noyer le poisson.

Les deux mains sont inertes.

La tête s'agite ou le personnage est figé dans sa rigidité. Il sera peu convaincant et risque de se retrouver avec un public qui lui marquera son hostilité.

La main gauche est inerte la plupart du temps.

L'orateur est hyperémotif et tente de modérer ce petit travers en bloquant sa main gauche sur un support tandis qu'il souligne ses propos de la main droite.

La main droite est inerte la plupart du temps.

C'est un orateur qui ne supporte pas le discours abscons. Il imagera son discours pour toucher les émotions de son public. C'est un vulgarisateur qui souligne ses propos de la main gauche.

Coudes

Le coude droit = le siège de l'échec
Le coude gauche = le siège symbolique du doute
Les coudes protégés par les mains dans le croisement des bras =
situation de sabotage

Quand un enseignant croise les bras en protégeant son coude droit de sa main gauche, il indique qu'il se sent en situation d'échec.

Quand il croise les bras en protégeant son coude gauche de la main droite, il révèle que sa conviction en son rôle est chancelante.

La main qui retient le coude gauche du bras pendu le long du corps derrière le dos est la posture d'une personne qui hésite à se prononcer ou à prendre parti. Décision (la main) + doute (coude gauche) = indécision ou reculade !

Quand la main gauche retient le coude droit du bras pendu le long du corps, la posture indique un sens de l'improvisation (main gauche) + échec (coude droit) = une conduite de sabotage.

L'ancrage du coude

Dans le *Langage psy du corps* (éditions First), j'ai posé l'hypothèse que le coude gauche est symbolique de la pénalisation et le coude droit, de la force d'inertie. Les charnières principales du corps sont les coudes et les genoux, ils symbolisent globalement l'échec ou le progrès.

Un orateur qui ancre son coude gauche de manière répétitive entretient un sentiment d'échec.



Les personnes qui ancrent régulièrement leur coude droit n'ont pas envie de jouer aux créatifs capables d'affronter la nouveauté ou les turbulences d'une situation d'examen. Ils privilégient l'inertie, la routine du discours convenu.

Poignets

Le poignet droit = proactif et rationnel
Le poignet gauche = réactif et émotionnel
Les poignets = esprit de décision

Si votre formatrice menotte ses poignets, nonobstant le contexte qui peut infléchir la traduction générique, vous savez que les poignets représentent symboliquement les mécanismes de décision ou de choix, il faut donc tabler sur le fait que les poignets menottés pourraient indiquer soit une indécision, soit une incapacité de faire un choix. Elle a les mains liées, comme on le dit communément. Mais quel est le poignet qui domine ?

Le droit dominant trahit une formatrice rationnelle et prudente.

Le gauche dominant trahit une formatrice impulsive et émotive.

Le poignet droit correspond au mode de décision rationnelle, contrairement à ce que j'ai pu écrire par le passé. *Le poignet gauche* correspond au mode de décision émotionnelle.

En revanche, dans le mode de l'ancrage les significations sont inversées, comme nous le verrons.

Quand un individu se casse le poignet, il s'agit souvent d'un acte manqué. Il tente inconsciemment de se libérer de l'indécision endémique qui guide ses pas. Des poignets douloureux ne sont pas à prendre à la légère. Il s'agit d'un marqueur somatique émis par l'inconscient indiquant que les mécanismes de décision sont handicapés ou risquent de le devenir.

Quand un interlocuteur vous serre la main en coinçant votre poignet de sa main gauche, il tente d'enfermer votre esprit de décision, il va donc tenter de vous placer sous son influence d'entrée de jeu.

Mains

Mains

La main droite = le siège de l'esprit d'initiative, la main du
« pourquoi », la main du temps
La main gauche = le siège de la sérénité, de la tendresse, la main du
« comment », la main de l'espace
Les mains = la communication au sens large

Difficile de communiquer ses émotions sans le concours de ses mains. Et sans émotion, la communication est insignifiante. Mais que trahissent les mains inertes ? Un mental frauduleux ?

La langue des mains

Les scientifiques ont établi qu'il existe plus de connexions nerveuses entre le cerveau et la main qu'avec toute autre partie du corps. On s'en serait douté. Nos gestes sont donc les meilleurs reflets des états émotionnels que nous traversons. Et comme nous tenons souvent les mains devant nous, leurs signaux sont très visibles.

Les gestes de la main accompagnant les paroles renforcent l'impact de la communication. Ils captent l'attention de ceux qui écoutent et les aident à

mémoriser ce qui est dit.

Pour preuve ! Geoffrey Beattie et Nina Loughlin, de l'Université de Manchester, ont dirigé une étude où l'on racontait à deux groupes de participants des histoires de personnages de dessins animés – comme *Roger Rabbit* ou *Titi et Grosminet*. Le narrateur du premier groupe accompagnait son récit de nombreux gestes de la main – tourniquets quand les héros couraient, mouvements ondulants pour illustrer le souffle d'un sèche-cheveux, large écartement des paumes pour évoquer un chanteur d'opéra ventru. Un deuxième groupe entendait les mêmes histoires de la bouche d'un narrateur aux mains immobiles. Dix minutes après, ceux qui avaient entendu les histoires accompagnées de gestes avaient mémorisé nettement plus de détails (environ un tiers) que ceux du deuxième groupe.

Le langage des mains est essentiel au sous-titrage du discours. Trop de gens tentent de contrôler cette expression gestuelle en figeant leurs mains sur un support ou en les cachant sous la table. D'autres privilégient la main droite au détriment de la gauche ou vice-versa. Les derniers agitent la tête pour compenser inconsciemment l'inertie de leurs mains. Ce faisant, ils se privent d'un mode de communication non verbal primordial.

Cependant, il faut admettre que la mise en mouvement des deux mains n'est pas élémentaire. Elle exige un entraînement qui représente pour certains un véritable parcours du combattant. Pour y parvenir, il est impératif de prendre conscience de leur inertie ou de leurs mouvements.

Parler avec ses deux mains en appui du discours est un mode séducteur. Cette habitude gestuelle n'est pas courante. La plupart des débatteurs ont recours aux ancrages manuels (doigts croisés) ou utilisent leurs index accusateurs comme des canons de revolver. Certains utilisent une main privilégiée et scotche l'autre sur un support. La chorégraphie des mains bavardes s'observe ça et là mais à de trop rares occasions pour comprendre à quel point elles apportent au discours un impact balistique fondamental.

Cacher ses mains c'est aussi cacher sa pensée ou travestir ses propos pour éviter de se brûler l'esprit au contact de la vérité.

Le dos des mains

Le dos de la main gauche = le siège du sens de l'improvisation
Le dos de la main droite = le siège de la malice

L'improvisation est une expression sauvage de la liberté créative, voire une forme de délinquance des idées dont l'objectif consiste à secouer l'ordre établi.

Un individu qui gratte régulièrement le dos de sa main gauche est en recherche d'inspiration.

Celui qui gratouille systématiquement le dos de sa main droite fait appel à son intelligence spéculative, autrement dit sa malice. Pour mémoire, le président François Mitterrand était un habitué de la main droite passive gratouillée par la gauche.

Le bâillon



Le formateur, coude en appui, dissimule et écrase sa bouche de la paume de l'une de ses mains.

La dissimulation de la bouche de la main gauche ou de la main droite est une manière symbolique de s'interdire la parole. Et si cette main n'était qu'un geste relique ? Le « Tais-toi ! » péremptoire que la maman, verte de rage, assène à son enfant – quand il trouve que la dame a de la moustache – entraîne chez l'enfant un mouvement de saisissement accompagné d'une main cachant sa bouche. De bêtise en bêtise, l'enfant va apprendre à se taire gestuellement en dissimulant cette bouche qui en dit toujours trop et qui rit toujours trop fort. La gêne est étroitement liée au rire, c'est la raison pour laquelle certains mettent leur main devant la bouche quand ils expriment leur joie « interdite ».

On dissimule aussi sa bouche quand on est surpris. Est-ce pour s'empêcher de crier ? Sans aucun doute ! Le geste sert ici de métasignal. Il se substitue au cri.

La bouche bâillonnée est un code gestuel tellement courant que personne ne peut imaginer ce qu'il signifie réellement. Que ce soit la pince pouce-index qui épouse la forme des lèvres, le poing fermé, l'index seul ou la main entière ne change pas la signification de ce refrain gestuel alternatif. Le bâillon n'empêche pas forcément la bouche de parler.

Desmond Morris explique dans *La Magie du corps* (Grasset) « ... on peut aussi se couvrir la bouche pendant une conversation. Une personne peut porter la main à la bouche pour la dissimuler en partie (quand elle rit ou qu'elle baille, par exemple) et même parfois l'y laisser tout en continuant à parler. »

Il s'agit, selon Morris, d'une tentative d'étouffement tant au sens propre qu'au sens figuré, se produisant quand on cherche à cacher quelque chose à son interlocuteur. C'est un signal secret d'ambiguïté ou de duperie. La main se porte à la bouche comme pour étouffer les paroles qui pourraient en sortir. Il ajoute qu'il se peut aussi que votre interlocuteur cherche à vous dissimuler une vérité pénible.

La main droite trahit une honte ou une gêne. Beaucoup d'enfants font appel à leur main droite pour dissimuler leur bouche, les filles plus que les

garçons. En grandissant, la plupart abandonnent cette protection. Ceux qui la conservent révèlent un certain degré d'immaturité.

La main gauche indique un droitier indécis qui fait semblant de jouer les décideurs en se moquant de son interlocuteur sur lequel il projette ses lacunes.

L'ancrage du tranchant de la main

L'ancrage récurrent du tranchant de la main trahit une personne relativement fruste et beaucoup plus rusée qu'intelligente.

Un orateur qui a pour habitude de retenir le tranchant d'une main avec l'autre n'est pas forcément un personnage affable. Il sera hostile par principe, si un intervenant interrompt son exposé pour lui poser une question.



Il retient le tranchant de sa main droite avec sa main gauche.

Le tranchant de la main est comme le tranchant d'un couteau, d'une hache ou d'un sabre. Il coupe. Geste d'agressivité latente, la main gauche empêche la main droite de frapper l'ennemi.

Il retient le tranchant de sa main gauche avec sa main droite.
Ce n'est pas un orateur très convivial ou très consensuel.

La calotte

La main gauche en calotte = le geste est prédictif
et plutôt encourageant

La main droite en calotte = le geste est prédictif et plutôt réducteur

Le vertex (ou sommet du crâne) est le siège du sentiment de supériorité de l'Homme, du sentiment d'humanité et peut-être d'une certaine idée de la divinité, par voie d'extension, c'est surtout le siège de la superstition, donc de la plasticité intellectuelle.

La main gauche du formateur est posée sur le sommet de son crâne, coude en appui sur la table.

Le formateur tente d'imaginer une réponse adéquate. Il indique une souplesse émotionnelle et/ou intellectuelle de sa part.

La main droite du formateur est posée sur le sommet de son crâne, coude en appui sur la table.

Il tente de remettre de l'ordre sans ses idées. Votre question lui semble trop implicite.

La main en cornet

La main droite en cornet = le signe d'un sens critique exacerbé

La main gauche en cornet = le signe d'une antipathie non déclarée

La main en cornet est une sorte d'entonnoir destiné à empêcher les pensées de se verbaliser.



Votre professeur dissimule sa bouche derrière sa main refermée en cornet (droite ou gauche), coude en appui.

Il vous signale que votre intervention dans le cours lui paraît stérile. Si le geste perdure, vous avez tout intérêt à le faire parler avant qu'il ne vous serve un prétexte quelconque pour vous coller. Le geste peut trahir une antipathie authentifiée entre le prof et l'élève.

La main dynamique

De quelle main se sert l'enseignant pour sous-titrer ses propos ?

Il va falloir être attentif car cette information gestuelle est souvent occultée par la concentration sur le discours de l'autre.

La main dynamique privilégiée n'empêche pas l'intervention de l'autre main. Tout est une question de proportion. De quelle main se sert-il le plus souvent ? Telle est la question à laquelle vous devez souscrire.

La main droite dynamique signale un individu identifié à l'image du père. Un fils à papa, en somme ! Il se comportera de manière directive et axera sa communication sur le mode stratégique. Tendu et parfois hyper tendu, c'est un individu implicite. Il se fera toujours avoir par la main gauche du malicieux, le fils à maman.

La main gauche dynamique indique un individu non directif identifié à l'image maternelle. Homme de terrain et de contact, c'est un tacticien et, parfois, un renard rusé ! Plus explicite et plus pédagogue que la main droite dynamique, il profite d'une intelligence pratique et pour certains (mais pas tous) d'une malice à toutes épreuves.

La main du gendarme

Le conférencier lève systématiquement la main en l'air, paume vers l'extérieur, quand un intervenant veut l'interrompre pour prendre la parole.

De la main droite, son objection est téléguidée par son cerveau rationnel. Il essaiera de faire appel à l'esprit logique de l'intervenant pour convenir qu'il a tort et que lui a forcément raison.

De la main gauche, son discours sera plus nuancé, plus manipulateur ! Il tentera de persuader son interrogateur en faisant appel à sa sensibilité ou en noyant ses émotions sous une pluie de caresses positives.

Les mains ouvertes

Un orateur qui s'adresse à son public en soulignant son discours d'une main ouverte ne véhicule pas le même message infra-verbal que celui qui utilise son index gauche ou droit. Le premier est ouvert et non directif, il vous offre ses paroles. Le second est directif et autoritaire, il vous impose son point de vue (voir Index).

Les mains ouvertes indiquent un véritable besoin de transmettre la connaissance. Ce sont les mains des vrais pédagogues.

Les mains en supination

Les paumes sont dirigées vers le haut. Ce sont les mains en offrande.

Elles révèlent un tempérament généreux de la part d'un individu coopératif et convivial. L'attitude est évidemment qualifiante pour l'image publique du locuteur. Cependant, il n'est pas aisé de naturaliser les mains en supination chez un locuteur qui s'exprime en pronation de manière constante.

Les paumes vers le ciel = rien à cacher
Les paumes face au public, doigts vers le ciel = attitude craintive ou méfiante

Les mains en pronation

Les paumes sont dirigées vers le bas. Ce sont les mains réductrices.

L'orateur qui en use est également réducteur et surtout révisionniste en cas de besoin. Le mode de la pronation peut apparaître ponctuellement quand il faut calmer le jeu. Il faut dire que ce type de séquence gestuelle est très efficace quand il faut déstabiliser un interlocuteur un peu trop pugnace.

Les paumes vers le sol = attitude prudente

Les mains en couverture



La superposition systématique des mains, coudes en appui, indique la manière dont le formateur prendra ses décisions.

Si la main gauche est dominante, ce mode de superposition implique un personnage sous influence, donc sans influence. Il prend rarement une décision sans consulter. C'est le genre de formateur qui vous dira oui sous la pression avant de vous dire non après avoir pris conseil auprès de ses oracles. Le décideur consultatif est un individu inquiet par nature.

S'il vous arrive de reproduire les mains en couverture dans le vif d'une rencontre informelle ou amicale, la main gauche dominante est prédictive d'une perspective de temps perdu ou d'enlisement.

En revanche, si la main droite domine la gauche, le mode de raisonnement du sujet observé sera synthétique. Dans ce cas de figure, votre interlocuteur est parfaitement capable de prendre sa décision sans en référer. Il sait ce qu'il veut et ce qu'il ne veut pas. Les individus qui raisonnent de manière synthétique sont des décideurs instinctifs. Ils disposent du flair utile et nécessaire au succès de leurs entreprises. Le décideur impulsif est un autocrate qui privilégie la rapidité et l'efficacité.

Le double hameçon



Les deux mains se raccrochent par les doigts joints attachées ensemble comme des hameçons.

On dirait que votre formateur a peur de se perdre de vue. Geste de compassion dans certains cas de figure, le double hameçon est surtout un refrain dont abusent les personnes qui tirent une fierté légitime ou non de leur statut social ou d'une surexposition médiatique.

La main gauche sur la droite.

« Moi au moins, j'ai les pieds sur terre », affirme-t-il en reproduisant le double hameçon. Il a surtout la tête dans les nuages et se lance généralement dans des initiatives qui décoiffent ses compétences.

La main droite sur la gauche.

La nervosité du personnage devrait vous apparaître assez rapidement au cours de l'exposé qu'il offre à son public. Le trac peut en être la cause.

Les mains en opposition



Les paumes sont face à face. Les mains tracent les limites qu'il s'impose.

Cette attitude se justifie en fonction du contenu du discours mais devient un refrain gestuel ou un tic, si elle perdure au delà de cette justification. Nombre de locuteurs limitent leurs compétences ou leur pouvoir d'influence en reproduisant les mains en opposition sans rapport direct avec le contenu de leurs propos. Ce sont des jaloux envieux de tout !

La réduction de l'espace ou du volume est annoncée. Et pourtant, les propos vont à l'encontre de cette analyse gestuelle. Qui faut-il croire ? Les yeux ou les oreilles ?

Les mains polarisées

Les deux mains de l'élu sautent de droite à gauche ou de gauche à droite avec une constance exaspérante. On dirait qu'il peine à choisir son camp.

En vérité, les mains polarisées trahissent un tempérament alternatif, incapable de prendre une décision claire et nette. Le tempérament alternatif est une version remaniée du caractère indécis.

Les mains sur les reins

L'obstination est une qualité, l'entêtement, un défaut et la versatilité une détente.

Quand les mains d'une formatrice viennent se poser sur les reins, ces trois caractéristiques se poussent du coude dans l'ordre d'apparition. L'entêtement conduit à l'exaspération et l'exaspération dérape sur la versatilité, un moyen idéal de fuir sans perdre la face. « Je suis têtue mais pas bornée. »

Les mains en tenaille



En principe, *quand les mains se rejoignent en tenaille*, le corps exprime une contrainte qui varie aussi entre le mode d'action ou de réaction. On ne plaque jamais ses mains en tenaille quand on est libre d'agir à sa guise.

Vous remarquerez que ce code réflexe apparaît souvent à la fin d'un entretien ou quand l'un des protagonistes souhaite conclure. Ce qui pourrait sous-entendre qu'un individu qui plaque ses mains en tenaille au cours d'un entretien trahit son besoin d'en finir alors que vous en êtes encore qu'au prologue.

Quand les mains en tenaille n'apparaissent que sporadiquement en posture d'écoute, le sens se modifie du négatif au positif.

Le pied de lampe



Coude en appui sur un support, la main droite ouverte en pronation soutient le menton de la jeune enseignante.

Cette latéralité du geste en question indique que la jeune femme tente de séduire son public.

Coude en appui sur un support, la main gauche ouverte en pronation soutient le menton.

Ceci indique qu'elle est plus manipulatrice que séductrice.

Coude en appui, les deux mains en pronation sous le menton.

Elle fera tout pour plaire à son public, quitte à user de subterfuges sensuels discrets, s'il s'agit d'un public à majorité masculine.

Les mains cachées

Un enseignant dissimule généralement ses mains quand il croit nécessaire de déguiser la vérité. Celui qui agit de la sorte ne dit jamais ce

qu'il pense ou ne pense pas ce qu'il dit. Inconsciemment, il empêche ses mains de confirmer ou d'infirmes son discours.

On cache toujours la même main sous la table en situation d'exception. *La main gauche* quand on est en panne d'inspiration, *la main droite* quand on est face à un public hostile. *Les deux* quand on ment. Ce n'est pas un tic mais une réaction de protection inadéquate. Il s'agit d'une attitude relique héritée de l'enfance. Vous avez déjà remarqué que les enfants cachent leurs mains quand ils se sont emparés d'un objet interdit, n'est-ce pas ? Le mensonge est un « objet interdit », lui aussi.

Les griffes



Les mains posées sur un bureau ou sur les genoux, à plat recroquevillées comme des griffes ou poings fermés.

Les mains à plat doigts déliés révèlent un caractère flexible, une disponibilité et une attitude sincère de la part d'un individu qui se sent concerné. Les doigts recroquevillés trahissent le côté exclusif, voire

possessif. Les poings fermés dévoilent un tempérament agressif ou une attitude mentale hostile.

Doigts

Chaque doigt représente symboliquement un thème primordial pour l'économie de la personnalité. Pris deux par deux, les doigts miroirs symbolisent les modes de fonctionnement vitaux sur lesquels repose l'activité psycho-comportementale basique de chaque individu.

Les pouces

Équivalents des plaisirs et des désirs au sens large du terme, ils sont le siège symbolique de l'instinct de conservation ou de survie dont la libido est le carburant.

Les index

Les index symbolisent le Surmoi, c'est à dire la somme des interdits parentaux, des tabous culturels, religieux ou biologiques inscrits dans le cerveau. Ils identifient le degré de maturité d'un individu adulte ou son sens des responsabilités.

Les majeurs

Ils sont symboliques de l'organisation psychique, comportementale et intellectuelle dont l'estime de soi et la confiance en soi représentent deux des piliers essentiels. L'équilibre entre les deux énergies concernées soutient l'équilibre psycho-émotionnel global de l'individu et sa capacité de remise en question.

Les annulaires

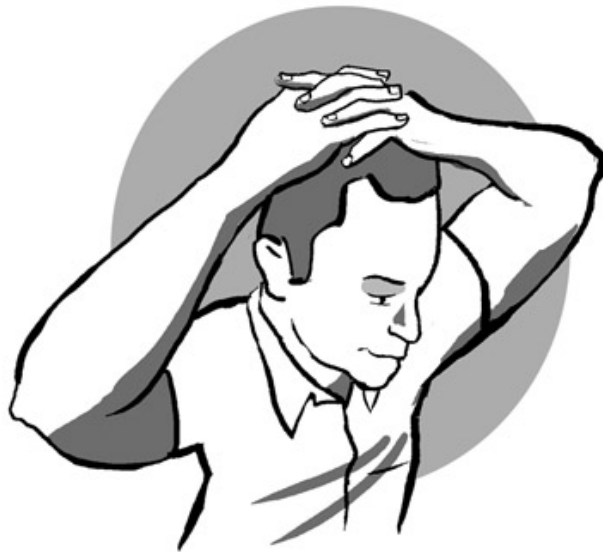
En couple, ils symbolisent la capacité d'achèvement supportée par les schémas volontaires et la capacité de s'investir affectivement dans ses prédispositions.

Les auriculaires

Les auriculaires pris en couple identifient la notion du temps ou l'horloge biologique interne.

Les doigts croisés

Les doigts croisés sur la tête



Les doigts croisés sur le haut du crâne est un code d'intention qui préfigure le résultat d'un entretien. C'est ce que j'appelle un geste barométrique de mauvais augure.

Cette posture est la traduction littérale d'une soumission forcée face à un public peu motivé, voire carrément hostile. Mais elle peut aussi traduire une attitude oppositionnelle, donc pas aussi soumise qu'on pourrait le croire.

Le formateur ou le professeur qui croise ses doigts sur la tête dans un contexte pédagogique signale qu'il a perdu à l'esprit le message qu'il veut faire passer.

Le pare-feu

Le formateur croise souvent ses doigts sur son ventre pour protéger symboliquement sa qualité de vie des exigences éventuelles de ses stagiaires. Vous remarquerez que les personnes enrôbées reproduisent

souvent cette posture d'après déjeuner, à n'importe quel moment de la journée. Les sénateurs du palais du Luxembourg en séance postprandiale en sont coutumiers.

Si le formateur y a recours après le déjeuner, vous saurez dès à présent qu'il a revêtu son pare-feu et qu'il vaut mieux éviter de lui poser des questions.

L'engrenage des doigts

Les doigts en engrenage croisés vers l'intérieur, pouces écartés, paumes ouvertes vers l'intérieur. Le maillage des doigts croisés est produit à l'inverse d'un croisement habituel.



Le geste est étonnant et doit être légèrement douloureux, surtout si le producteur porte des bagues aux doigts. Ce code particulier est une fraude manifeste. Il dévoile un locuteur psychorigide en contradiction avec le côté conciliant du personnage. Méfiez-vous des engrenages ! Ils sont le fait d'individus de très mauvaise foi, accro à leurs arguments.

L'engrenage est un refrain gestuel privilégié par des individus narcissiques, égotistes et très jaloux. C'est aussi un code gestuel qui annonce la panique à bord.

La herse



La conférencière entrecroise ses doigts en forme de herse, doigts tendus avec le bout des doigts qui dépasse.

Geste qui trahit l'envie de castrer l'autre. La herse est difficile à franchir au sens propre comme au sens figuré. C'est la posture préférée des faux culs hostiles qui se dissimulent derrière des compliments en toc, histoire de vous caresser dans le sens du poil.

Le manque de franchise est ce qui caractérise le plus le sujet qui reproduit souvent ce code gestuel.

La courte échelle

Debout, les doigts croisés, les bras le long du corps et les paumes dirigées vers le haut, il attend une réaction de son public.



La courte échelle trahit le pro de la lèche, un fayot. Celui qui encensera le fort pour écraser le faible. Tout individu qui la reproduit systématiquement a une mentalité de courtisan.

Mais son utilisation peut aussi avoir un effet positif sur l'auditoire. La courte échelle reproduite face au public est une demande non dite de soutien ou d'approbation. À reproduire uniquement quand on en arrive à la fin de l'exposé. « Avez-vous des questions ? », demande l'orateur en reproduisant la courte échelle. Ce code gestuel devient alors une passerelle.

Le traqueur

Le croisement positionne les doigts en chevrons orientés vers le haut ou le bas.

C'est un croisement prioritairement féminin mais certains hommes y ont recours sans être pour autant efféminés. La longueur des doigts est un critère morphologique qui entraîne ce type de croisement. Si vous avez de longs doigts, vous aurez tendance à croiser vos doigts en chevrons en cas de trac. Il s'agit d'un signal de panique ou de trac pur et dur que vous pouvez apercevoir chez la plupart des orateurs peu rompus à la tenue d'exposés en public.

Les doigts collés

Le clocher



Les bouts des doigts se touchent mais pas les paumes qui demeurent écartées formant une sorte de toit ajouré.

Symboliquement, les pulpes s'identifient initialement à l'empathie, cette sensibilité intuitive de vos sentiments qui vous permet de ressentir ce que ressent l'autre, comme si les ego individuels étaient interconnectés.

Les pulpes sont associées à très peu de gestes aussi significatifs que le clocher. Un geste qui trahit, a contrario, le peu d'empathie du tribun qui le reproduit. Séquence gestuelle à la mode chez les politiciens qui font semblant de comprendre ce qu'ils ignorent. Ce geste symbolise l'aspect désossé du discours.

Si le locuteur reproduit une espèce de sautellement des doigts, coudes en appui.

On dirait qu'il est impatient d'en finir. Il l'est effectivement, s'il y a rupture de contact entre les pulpes des doigts.

Le clocher appartient aux ignorants qui se shootent à la science infuse. Et les politiques ne sont pas les seuls en cause. En France, il faut avoir réponse à tout, surtout quand on ne sait rien.

Le geste est évidemment très trompeur car il donne une impression de maturité et ne se produit que lorsque le conférencier écoute la question d'un intervenant. En matière de langage du corps, il ne faut jamais se fier aux apparences.

Le cadrage gestuel

Le cadrage de droite = attitude rationnelle
Le cadrage de gauche = attitude émotionnelle



Les doigts sont collés deux par deux et forment un angle droit. Le pouce soutient le menton, l'index et le majeur sont dressés en double canon scotché à la joue ou à la tempe, l'annulaire et l'auriculaire soulignent les lèvres. L'attitude est très charismatique et surtout très télégénique.

Suivant l'intérêt que vous porterez aux arguments ou aux propos de votre interlocuteur, vous êtes susceptible de voyager de la gauche vers la droite et vice-versa. Il s'agit d'une posture d'évaluation. Ce cadrage gestuel permet à l'esprit de réduire symboliquement son champ d'observation.

Si le cadrage est reproduit à droite.

Il désigne un locuteur rationnel qui pèse les avantages ou les inconvénients de son exposé et l'impact de celui-ci sur son public. Il est sous l'influence de son cerveau gauche. On peut déceler un brin d'ironie dans le regard ou sur les lèvres. Il mesure la distance qui le sépare de ses auditeurs.

Si le cadrage est reproduit à gauche.

Son esprit est alimenté par ses émotions et régi par son cerveau droit. Il est plutôt séduit par la tournure des événements ou par le bon accueil dont il bénéficie.

Les doigts comptables



L'utilisation des doigts de la main gauche ou droite pour énumérer ses arguments est un code gestuel réflexe invariable. Instinctivement, le locuteur fait toujours appel à la même main pour appuyer son argumentation. La main active est celle qui désigne, la main passive est celle qui sert de boulier. Ce code gestuel ne devient prédictif qu'à partir du moment où vous observez quel est le doigt qui sert de *starting block* à l'énumération.

S'il s'agit de la main gauche en tant que main passive, le discours du locuteur repose sur la manipulation des émotions de son public, il sera implicite et manipulateur.

S'il utilise la main droite comme main passive, le mode d'argumentation du locuteur se fonde sur son besoin de faire autorité, il sera explicite et, parfois, arrogant si on le contredit.

On peut objecter que ce refrain particulier peut révéler une approche pédagogique progressive de la part de celui qui y fait appel, ce qui pour un tribun paraît totalement légitime. Il faut bien qu'il se ménage des appuis gestuels pour prendre du recul face à ses détracteurs ou ses auditeurs. L'énumération est un moyen idéal pour remettre les choses en perspective ou rationaliser le débat avant de conclure. Hélas, le mode d'énumération digitale est surtout une véritable trahison du subconscient, épris de vérité, en comparaison du conscient qui excelle dans l'usage de la contre-vérité. Il révèle les failles de celui qui se veut rassurant et donne l'impression de maîtriser son sujet. Le simple fait d'énumérer ses arguments avec l'aide de ses doigts est déjà un aveu de faiblesse en soi.

Par delà les mains passives gauche ou droite, l'énumération s'opère à partir d'un doigt alternatif. Ce qui enrichit encore l'interprétation gestuelle et la rend prédictive.

À partir du pouce droit

S'il énumère à partir du pouce droit, l'individu est ambitieux. Il fera tout ce qui est en son pouvoir pour atteindre son objectif, ce qui ne signifie pas automatiquement qu'il a les moyens de sa politique.

À partir du pouce gauche

Je vous rappelle que le pouce gauche symbolise le plaisir mais aussi le rêve et l'imaginaire le plus débridé. L'énumération qui démarre au pouce gauche trahit un personnage épidermique, parfois illogique et un sophiste distingué. C'est un personnage en orbite autour de son nombril.

À partir du majeur droit

Il énumère ses arguments à partir du majeur droit vers le pouce. C'est le doigt symbolique de la confiance en soi, c'est aussi le point d'ancrage des idées préconçues. Il remonte vers l'index droit (autorité) et vers le pouce droit (désir de convaincre). Il tente de vous embrigader dans ses préjugés.

À partir du majeur gauche

Le tribun se met à énumérer ses arguments à partir du majeur gauche vers le pouce en se servant de l'index de l'autre main, ce qui en langage gestuel signifie que vous mettez en péril sa crédibilité ou son image publique.

À partir de l'auriculaire droit

Il énumère ses conditions à partir de l'auriculaire droit en se servant du pouce ou de l'index. Littéralement, il part du futur pour retourner vers le passé. Il revisite l'Histoire comme tout révisionniste qui se respecte. Le révisionniste est aussi un menteur et un mythomane.

À partir de l'auriculaire gauche

Il énumère à partir de l'auriculaire gauche. Les références du passé fondent son argumentation.

Le cercle digital ou *Mudra*

Le cercle digital classique est l'équivalent de la pince pouce-index. Souvent, l'index s'associe au pouce pour former un cercle tandis que les trois autres doigts jouent les utilités en plumes de sioux.



Un code gestuel classique dans les milieux fréquentés par le pouvoir et, en particulier, le milieu politique. « Je vous garantis que... » est le sens premier connoté à ce geste si fréquent. Hélas, dans ce milieu, on ne garantit plus que les promesses qu'on ne peut tenir. Et le sens du cercle digital de se comporter dès lors comme un abus de langue... de bois ; reproduit des deux côtés en même temps, il représente une double fraude.

Le piston

Quand le cercle digital joue les pistons... une manie essentiellement politicienne.

Le tribun assène ses arguments en les sous-titrant au moyen d'un cercle digital qui voyage de haut en bas à plusieurs reprises. Le piston sert à faire avaler des vérités frelatées à l'usage de l'audience ou du public.

Geste peu recommandable et cependant recommandé à tout orateur qui souhaite convaincre son public du poids de ses arguments. Un paradoxe !

Les doigts en grappe

La réunion du bout des doigts.

Cela signifie globalement : « Écoutez-moi au lieu de m'entendre en diagonale ». Un geste de supplication qui se multiplie quand le conférencier ressent une hostilité larvée de la part de son public.

Quand un politique rassemble ses doigts de l'une ou l'autre main (ou des deux) pour appuyer ses arguments, il reproduit une geste rituel qui marque une idée de rassemblement des moyens mis en œuvre pour aboutir au résultat.

Le bec de canard

Le pouce et l'index font mine de saisir un petit objet très mince, telle une feuille de papier par exemple.

Répété à l'envi, ce code gestuel trahit un locuteur qui est dans l'incapacité de saisir les opportunités qui passent à sa portée.

Dans sa reproduction circonstancielle, le geste évoque un mauvais choix ou une alternative ne débouchant que sur deux mauvais choix. Curieusement les propositions que ce geste accompagne semblent toujours aboutir à des solutions idoines, s'il faut en croire les propos du tribun qui reproduit le bec de canard pour conforter son discours.

La tête de lièvre

En ombre chinoise, ce geste projette une tête de lièvre sur le drap blanc. *Le majeur gauche ou droit rejoint le pouce en cercle digital* signifie que l'expert invité en plateau fait dans la démesure. D'infos ou d'intox ? Difficile de faire la part des choses.

Le pouce et le majeur droit se traduisent ainsi : « Je désire vous imposer mes préjugés. »

Le pouce et le majeur gauche : « Je voudrais vous éblouir. » À bon entendeur...

Ce genre d'interprétations repose sur la symbolique des acteurs en piste : le pouce droit est le doigt du désir, le pouce gauche, celui du plaisir ; le majeur gauche est le doigt de l'image de soi, le majeur droit, celui de la foi en soi et en ses préjugés. En adaptant le geste au contexte, on peut en sortir une interprétation qui exprime parfaitement ce qui se passe dans l'esprit du reproducteur.

Pouces

Le pouce gauche = le siège du plaisir et de l'imaginaire
Le pouce droit = le siège du désir sexuel et de la motivation
Les pouces = le siège de l'instinct de survie ou de la libido

L'érection du pouce gauche est un encouragement truqué ou une appréciation frauduleuse ; *celle du pouce droit* est plus sincère ou encourageante.

L'alternance du tricot gauche droite avec les pouces qui voyagent de la gauche dominante à la droite révèle un état de surmenage ou un signe de chaos mental.

Ce type de conduite apparaît souvent dans les débats télévisuels chez des invités qui ne savent plus comment se sortir d'un piège. Ils perdent littéralement les pédales. Si vous faites l'essai, vous constaterez que le croisement inverse de votre croisement habituel est inconfortable.

Ce refrain gestuel est invariable pour cette raison. Sa modification indique clairement une perturbation psychologique ponctuelle. Si vous êtes en cause, reprenez très vite votre croisement habituel pour retrouver une assise émotionnelle et intellectuelle qui vous correspond.

Les pouces scotchés

Les pulpes des pouces sont en appui, ils restent scotchés, les doigts sont croisés.

C'est avant tout un signal de stress ponctuel fort avant d'être aussi une attitude de refus ou de rejet « gestualisée ». Une opposition totale et un rejet du contexte ou d'un conflit larvé qui oppose le locuteur à son public. Il objecte mentalement mais n'exprime pas pour autant son refus.

Les pouces scotchés n'expriment ni désir, ni plaisir. Ils sont neutres et trahissent une position psychorigide dans 99 % des cas. C'est le genre de personnage borné et procédurier qui préférera un mauvais procès à un

arrangement amiable. Il dira toujours le contraire de ce qu'il pense avec la plus parfaite mauvaise foi. Toute remise en question est regardée comme une atteinte intolérable à la justesse de ses préjugés. Ce qu'il ignore n'existe pas et le peu qu'il sait lui sert de viatique et de science sacrée.

Un conférencier qui abuse de ce code gestuel, refusera toute polémique.

Le pouce guillotiné

Les doigts servent de cache col au pouce. Le pouce incarcéré est un réflexe gestuel alternatif, donc prédictif.



Insertion du pouce entre l'index et le majeur : *Le conférencier glisse souvent son pouce (gauche ou droit) entre le majeur et l'index de la même main.*

Vous vous apercevrez très vite qu'il n'a pas assez de combativité pour agir ou réagir. Son intervention le démotive.

Si l'insertion est reproduite régulièrement de la main gauche.

Il ne supporte pas d'être rejeté par le public ou d'être peu apprécié. La répétition de cette insertion trahit un caractère envieux !

Si le geste est reproduit régulièrement de la main droite.

La motivation est totalement investie dans une affirmation narcissique de son intelligence ou de sa personnalité. Si vous ne fayotez pas, il vous considèrera comme un trublion.

Insertion du pouce entre le majeur et l'annulaire : *L'institutrice glisse souvent son pouce entre le majeur et l'annulaire de la même main.*

Si le geste est reproduit de la main droite.

Elle se conduit en cérébrale pur jus, totalement insensible aux émotions de ses élèves.

Si le geste est reproduit de la main gauche.

Cette séquence est prédictive d'une rupture ou d'une séparation temporaire ou définitive. Cette interprétation procède d'un contexte amoureux. Dans toute autre situation, on peut réinterpréter les facteurs en présence : le professeur a l'impression qu'il s'investit en pure perte. Parfois, l'insertion du pouce entre le majeur et l'annulaire se reproduit en batterie quand l'atmosphère devient défavorable pour la bonne conduite du cours.

Insertion du pouce entre l'annulaire et l'auriculaire : *La formatrice glisse souvent son pouce entre l'annulaire et l'auriculaire.*

Une perle rare et un signal gestuel d'anorgasmie globale. J'ai observé cette variante à plusieurs reprises chez des personnes désorientées, voire des femmes névrosées et surmenées (uniquement des sujets de sexe féminin).

Si le geste est reproduit de la main droite.

Étranglée entre la volonté d'aboutir et une ambition démesurée (arrivisme), la motivation s'épuise, poussant la formatrice tout droit dans le mur.

Si le geste est reproduit de la main gauche.

Elle se conduira de manière immature, voire infantile.

Les pouces marionnettes



Le conférencier a les doigts croisés, ses pouces s'écartent régulièrement tandis qu'il poursuit son exposé.

Ce geste-là, vous devez le reconnaître comme le loup blanc. On peut le voir tous les jours à la télé, dans tous les débats politiques un peu chauds, dans toutes les émissions grand public où chacun a droit à son quart d'heure de célébrité. C'est le code gestuel typique du docteur *es fumisteries*, celui qui explique dans un vocabulaire très hermétique un phénomène dont tout le monde se fiche mais qu'on fait semblant de trouver fabuleusement intéressant. Geste pare-choc, destiné à l'origine à protéger son producteur contre toute attaque qui viendrait le déstabiliser, l'écartement régulier des pouces trahit le peu de conviction que le locuteur investit dans ses propos ou le peu de connaissance qu'il possède sur le sujet qu'il prétend maîtriser.

Ce code gestuel réflexe trahit surtout le charlatan. La contradiction entre le discours verbal et la reproduction de ce geste ne devrait plus vous échapper. Aussi malins qu'ils puissent être, les charlatans, qui sont aussi des menteurs professionnels, refusent d'accorder tout crédit au langage du corps. Sans doute parce qu'ils sentent confusément que leur corps les trahit. Ce refrain gestuel indique, entre autres, que le reproducteur n'aime pas endosser les responsabilités de sa charge et payer pour des fautes qu'il a commises bien malgré lui.

Les traqueurs abusent aussi de ce code d'intention. Submergés par le trac, ils reproduisent ce code gestuel pour se protéger de l'agressivité qu'ils ressentent de la part du public qui leur fait face.

Beaucoup de journalistes télé débutants en usent aussi en alternance avec le tricot de doigts.

Index

L'index droit = symbolise l'image paternelle et l'affirmation ou la maîtrise de soi

L'index gauche = symbolise l'image maternelle et la jalousie ou la vocation

Les index = symbolise le Surmoi

Il n'y a pas de vocation sans envie, pas d'affirmation de soi sans tyrannie du Moi par le Surmoi. Le moteur de la vocation est la jalousie et tous deux appartiennent à l'index gauche. C'est aussi l'index de l'Avoir.

L'affirmation ou la maîtrise de soi est associée à l'image paternelle et à l'index droit. C'est aussi l'index existentiel (être).

Un tribun qui use et abuse de son index droit trahit son manque de maîtrise du sujet dont il parle et donc une difficulté à s'affirmer. Celui qui use et abuse de son index gauche dévoile son besoin de s'emparer d'un pouvoir qu'il aura du mal à conserver. C'est un *envieux*.

Le passage d'un index à l'autre (ou l'usage des deux index) appartient à un individu qui ne dit pas ce qu'il pense et ne pense pas ce qu'il dit car il n'est pas ce qu'il prétend être, ce qui laisse sous entendre qu'il a déjà dépassé son niveau d'incompétence.

N'abusez pas de vos index mais utilisez-les à bon escient. Un index pointé vers la caméra au bon moment est un *index charismatique*. Un index qui virevolte en permanence est un fleuret moucheté.

Les index étalons

Coudes en appui, les doigts croisés devant le visage, les index écartés donnent l'impression que le formateur mesure la largeur de sa bouche.

Les index simulent une évaluation des propos qu'il s'autorise à tenir.

Je vous propose un test amusant pour vous permettre de mesurer votre niveau de franchise verbale. Devant un miroir, posez vos coudes en appui sur votre bureau et fermez les yeux. Mesurez ensuite au jugé la largeur de votre bouche en écartant les index sans toucher vos lèvres évidemment. Ouvrez les yeux sans bouger les doigts et comparez la largeur accordée à votre bouche en comparaison de sa mesure effective.

*Si la distance qui sépare vos doigts est supérieure à la largeur de votre bouche, vous n'êtes pas toujours très franc du collier et vos paroles ne valent parfois que le poids des mots. On dira de vous que vous êtes **un baratineur**. Il faut dire que vous savez vous servir des mots pour influencer vos clients ou vos collaborateurs.*

*Si la largeur de votre bouche est plus ou moins égale à la largeur entre vos index, vous êtes généralement **sincère et mesuré**.*

*Si la largeur entre vos index est inférieure à celle de votre bouche, vous êtes plus discret que bavard, vous mesurez vos propos pour ne pas vous engager dans une discussion qui vous serait défavorable. Vous êtes un orateur **prudent**. Vous faites partie de ceux qui se taisent quand les baratineurs tiennent le crachoir.*

L'index agité

Le ministre qui sous-titre son discours en agitant son index sous le nez des caméras ignore qu'il trahit son dirigisme politique, voire son intolérance. L'index est un doigt accusateur par excellence. Dans le contexte d'un affrontement verbal, on l'utilise pour épingler l'adversaire, pour marquer l'hostilité ressentie ou pour embrocher ses arguments sur un fleuret imaginaire. La passion est aussi la source de tous les excès.

Les index amoureux



Votre interlocuteur, coudes en appui, croise ses doigts avec les index collés l'un contre l'autre perpendiculairement à sa bouche et pointent vers le plafond.

L'orateur est coincé par un intervenant et à court d'arguments. Il se demande comment il va s'en sortir pour se dégager tout simplement d'une situation embarrassante.

Geste redoutable du débatteur ironique qui cherche l'ouverture pour abattre son adversaire en le ridiculisant. À l'origine, cette attitude provient du langage gestuel de la séduction. Dans ce contexte, il représente une

invitation aussi inconsciente qu'implicite à une entente plus charnelle. Si on le sort de ce contexte aussi jouissif que jubilatoire, il change de sens à tous points de vue et devient un geste barométrique : le tribun avertit son adversaire à l'insu de son plein gré qu'il va vous renvoyer la balle sans ménagement.

Si un orateur reproduit un peu trop souvent les index amoureux au cours de son exposé, prenez immédiatement vos distances et, surtout, méfiez vous de ses conclusions ou de son invitation à poursuivre son cycle de conférences.

L'index barbichette



L'index est posé sous la lèvre inférieure, les autres doigts forment comme une barbe dissimulant le menton du formateur.

Il s'agit d'un index suspicieux et très sceptique. Le geste est assez précieux pour être à la limite de la caricature. Je n'ai pas observé de différence significative entre la gauche et la droite.

Les formateurs pris en flagrant délit d'index barbichette sont surtout gourmés et psychorigides.

L'index comptable

C'est un index qui se présente paume de la main tournée vers le public.
C'est une sorte d'index pense-bête non agressif qui sert à souligner un point important dans le discours du locuteur.

L'index comptable gauche révèle un orateur plutôt généreux et disponible pour autant que vous respectiez son point de vue. Il est assez jaloux de ses prérogatives. S'il souligne de l'index droit, vous êtes face à un individu respectueux des traditions ou des règles du jeu... et totalement fermé à la remise en question de ses propos.

Les personnes qui abusent des index comptables se laissent facilement influencer pour autant que vous leur accordiez le bénéfice de vos idées.

L'index moustache



L'index forme une moustache au-dessus de la lèvre supérieure, le pouce en appui sous le menton ou sous l'oreille ; les autres doigts sont repliés sur eux-mêmes, coude en appui.

C'est le genre de posture que le formateur adoptera pour écouter les questions de ses stagiaires.

Il tire en général sa crédibilité du scepticisme qu'il affiche comme si le doute était un acte religieux. Je considère aujourd'hui l'index moustache, quelle que soit la latéralité, comme un code d'intention et non comme un refrain gestuel alternatif. Une posture caricaturale du scepticisme qui, souvent, sert de postiche intellectuel aux ignorants.

Ils se prennent souvent pour des « je-sais-tout-mieux-que-tout-le-monde ». Ils sont à éviter, inévitablement.

L'index omerta



Tout contact entre les lèvres et le bout de l'index provoque une coupure de l'intelligence logique et de la réflexion qui l'accompagne.

En situation de formation, l'index omerta du formateur posé plus ou moins perpendiculairement à ses lèvres, mime l'idée de se taire alors qu'il voudrait interrompre le stagiaire qui a pris la parole.

L'index omerta gauche révèle chez le reproducteur un tempérament possessif. L'index gauche n'entre pas en contact avec les lèvres pour respecter le temps de parole de l'intervenant mais pour préparer les arguments qui l'embrocheront. C'est un index manipulateur.

L'index omerta droit indique un besoin de s'affirmer, d'exister à ses yeux ou aux yeux de son public. C'est l'index d'un formateur qui refoule son agressivité. Ne vous méprenez jamais sur la qualité de ses sourires.

Majeurs

Le majeur gauche = l'estime de soi ou le mépris
Le majeur droit = la confiance en soi, la méfiance et le doute
Les majeurs = équilibre psychologique ou les préjugés

La force digitale des majeurs équivaut à la force psycho-énergétique de ces deux caractéristiques essentielles à la réussite d'une vie.

Les majeurs gauche ou droit sont aussi les doigts de la provocation.

Un orateur qui abuse de son majeur droit pour sous-titrer ses propos est un individu qui souffre d'une carence de foi en soi.

S'il use régulièrement de son majeur gauche, il se sent méprisé par son public, voire non reconnu dans son domaine de compétences.

Poings

Signe de force, de violence et d'agressivité, l'homme serre les poings symboliquement quand son destin lui est contraire ou quand il veut réveiller sa combativité ou celle des autres.

La reproduction démultipliée de ce code gestuel réflexe trahit une incapacité de faire passer le message ou de passer à l'acte, le moment venu. Il solde sa combativité un peu comme toutes ces gentilles personnes qui vous quittent en vous souhaitant : « Bon courage ». Un pseudo combatif mais un vrai dépressif.

L'uppercut



Le poing gauche sert de support au menton, coude en appui.

Le formateur joue la comédie de l'intérêt préférant être à cent lieues de là plutôt qu'à endurer les critiques de son stagiaire. Il attend de pouvoir lui répondre pour que les néons s'illuminent dans ses yeux, amorphes pour l'instant.

Le poing droit sert de support au menton, coude en appui.

La jalousie est au programme du poing droit, celui qui devrait aboutir sous le menton du stagiaire pour le mettre KO. L'intervenant lui fait de l'ombre ou marche involontairement sur ses plates bandes.

Les poings boudeurs

La stagiaire pose son visage en appui sur ses deux poings.

Le laïus du formateur l'ennuie à mourir. Elle l'entend à peine et se rêve déjà à l'heure du déjeuner ou à la fin de la journée.

Les poings déprimés

Signe de force, de violence et d'agressivité, *un orateur serre les poings* symboliquement quand son destin lui est contraire ou quand il veut réveiller la combativité de ses auditeurs. Il trahit aussi son tempérament dramatique et dépressif quand il se heurte à un vent contraire.

Il faut éviter d'abuser de ce code gestuel réflexe car sa reproduction exagérée trahit une incapacité à faire passer le message ou à passer à l'acte, le moment venu.

Le poing révolutionnaire

Le poing révolutionnaire se présente toujours de face.

L'orateur lève le bras pour clore le débat et entraîner l'adhésion de ses militants. En imitant le geste de l'orateur, le public s'engage à le soutenir.

Kurt Lewin, psychologue spécialiste de la motivation, a démontré en 1940 que le simple fait de lever le bras était un engagement plus essentiel que d'approuver un discours argumenté par la parole. Les syndicalistes ont compris la leçon. Tous les votes des grévistes se font à main levée.

Hanches

Hanches

La hanche droite = la symbolique de l'impatience, de l'exaspération
La hanche gauche = la symbolique de la vanité
Les hanches = l'orgueil

Tous les figurants sont toujours impatients de briguer la tête d'affiche. Rien n'empêche d'être à la fois vaniteux et impatient. Les pipoles et autres acteurs aiment fréquenter, dans le désordre, leurs hanches, la vanité et l'impatience.

Le pot à deux anses

En règle générale, la posture des mains sur les hanches passe pour un signal d'agressivité, de résistance, d'impatience ou même de colère.



Le pot à deux anses comme le nomme les Anglais, est le geste typique d'un individu qui abuse de cette attitude pour rehausser son image publique. Un peu comme on redresse son nœud de cravate ! Il signifie aussi que le sujet se sent diminué.

Les personnes interloquées reproduisent ce geste particulier. Poser ses mains en appui sur ses hanches remonte légèrement les épaules. Beaucoup d'acteurs de cinéma campent la posture des mains sur les hanches pour occuper l'espace face à la caméra. À ce titre, la palme revient à Brad Pitt dans le film *Rencontre avec Joe Black* mais aussi dans *Ocean Eleven*. Cette attitude récurrente signifie que le sujet cherche à s'affirmer, tout bêtement.

Mais que se passe-t-il dans la conscience individuelle quand les mains ou les poings viennent se poser dessus ?

La main gauche posée sur la hanche correspondante révèle un orateur exclusif, très investi dans son image publique ou son ego, au choix.

La main droite posée sur la hanche correspondante signale un orateur dont l'ambition est mitigée par sa vanité. La vanité est le sentiment masculin de la futilité attribuée d'autorité aux femmes. Sans doute parce que la vanité,

tout comme l'orgueil d'ailleurs, est un sentiment rationnel et non émotionnel, donc dépendant du cerveau gauche.

Pourtant, ce ne sont pas les hommes futiles qui manquent ! Les boucles d'oreilles dans les hélix de ces messieurs sont une véritable déclaration de frivolité masculine. Et la mode des objets futiles dont les messieurs raffolent de plus en plus ne s'arrête pas là.

Suivant le contexte, *les deux mains sur les hanches*, peuvent traduire la colère, l'orgueil ou la fierté. Elles sont aussi une mise en avant de l'image sociale, associée à un manque d'assurance, pour autant que ce geste revienne couramment.

Il faut également prendre en considération, l'orientation des doigts lorsque les mains sont posées sur les hanches.

Les doigts orientés vers l'arrière ou le haut des fessiers indiquent que l'orateur est lassé mais il ne fait que mimer son exaspération la soutenant au niveau des reins.

Les doigts orientés vers le sol trahissent une forme d'hypersensibilité. Cette attitude est typique des individus timides. Elle peut aussi indiquer que l'orateur est mal à l'aise.

Les doigts orientés vers l'avant traduisent une affirmation de soi ou une mise en avant de ses atouts, l'orateur éprouve le besoin de « surexister ».

Reins

Les reins = le siège de l'obstination, l'exaspération et la versatilité

L'obstination est une qualité, l'entêtement, un défaut et la versatilité une détente. Quand les mains du conférencier viennent se poser sur les reins, ces trois caractéristiques se poussent du coude dans l'ordre d'apparition.

L'entêtement conduit à l'exaspération et l'exaspération dérape sur la versatilité, un moyen idéal de fuir sans perdre la face. Traduction en clair : « Je suis têtu mais pas borné ».

Jambes

Chevilles

La cheville gauche = la symbolique de l'anxiété
La cheville droite = la symbolique de l'échec

Ce qui est formidable avec les chevilles, c'est que vous aurez beau en changer volontairement, elles se remettront instinctivement en position psychorigide ou psychoflexible à votre insu.

Les chevilles croisées

La cheville gauche sur la droite = réaction psychoflexible
La cheville droite sur la gauche = réaction psychorigide

Les refrains gestuels alternatifs comme le croisement des chevilles sont toujours barométriques. Ils expriment en permanence la météo de vos humeurs au travers du ton de votre voix, de vos gestes et de vos attitudes corporelles.



Il est impossible de conserver *la cheville gauche sur la droite*, si l'atmosphère non dite qui émane du public vous conduit droit dans le mur. La cheville droite reviendra systématiquement couvrir la gauche.

Rappelez-vous ce que cela signifie : rigidité du rapport entre vous et le public et échec prédictif de votre exposé en vue ! Je vous recommande d'y être particulièrement attentif si vous êtes amené à former ou enseigner, le croisement de vos chevilles vous servira de baromètre d'ambiance.

Si, au cours d'une conférence, vous avez tendance à croiser la cheville gauche sur la droite sous votre siège, vous exprimez votre intelligence interpersonnelle qui vous rend sensible aux autres, tolérant et fatalement doué d'empathie. Votre émotivité est libérée et adaptative. Vous êtes en phase psychoflexible.

En revanche, *si vous croisez la cheville droite sur la gauche, vous passez en mode rationnel et le ressenti n'est plus au programme. Votre approche ponctuelle est plus rationnelle, plus contrôlée, moins tolérante et surtout teintée de méfiance. Vous êtes en phase psychorigide. Mais surtout, votre corps vous avertit d'un changement d'ambiance ou d'un conflit possible.*

En bref, quand la cheville gauche retient la droite, le baromètre est au beau fixe, quand c'est la cheville droite qui retient la gauche, le ciel se couvre de nuages menaçants.

Genoux

Le genou droit = le siège de l'agressivité, la mobilité et du progrès

Le genou gauche = le siège de la soumission et la fuite

Les genoux = le siège des interdits ou des tabous

Méfiez-vous des gens qui ploient discrètement un genou pour vous saluer. Ce sont des agressifs et des méchants pur sucre, comme la belle mère de Cendrillon !

Les pathologies des genoux, les déboîtements, les luxations, les heurts sont autant d'autopunitives qui révèlent une transgression des interdits. Les individus agressifs ont tendance à se cogner souvent le genou droit tandis que les enfants désobéissants se cognent en général le genou gauche.

Élucubrations de psy, pensez-vous ? Et bien vous avez tort. Si vous êtes atteint de cette tendance autopunitive, réfléchissez à votre conduite antérieure, vous constaterez très vite que ces petits heurts ne sont pas gratuits ou le fruit du hasard. Des actes manqués, aurait dit Freud.

La genouillère



Le croisement des doigts sur l'un des genoux est un refrain classique. « J'ai peur d'un coup de pied à ce niveau » est le sens symbolique de cette attitude.

Un tribun qui croise les doigts sur le genou droit réagit à un contexte défavorable dans le cursus de son exposé. Il réprime un sentiment d'hostilité.

Les doigts croisés sur le genou gauche révèlent une contrainte face à laquelle sa première réaction instinctive pourrait être la fuite. Il exprime une convivialité frauduleuse, contrainte et forcée.

Le croisement des doigts sur l'un des genoux renforce à la fois le sentiment d'infériorité et une surprotection du territoire contre l'invasion (verbale) d'un intervenant.

Jambes

La jambe droite = les automatismes, les réflexes la maîtrise de soi

La jambe gauche = le contrôle de soi et les mécanismes de fuite
Les jambes = la faculté de progrès et la mémorisation

L'Homme debout maîtrise le monde.

Les jambes croisées



La jambe droite est commandée par le cerveau gauche dit cognitif et la jambe gauche est régie par le cerveau droit dit affectif.

Le croisement des jambes est une posture gestuelle alternative qui traduit la météo des humeurs en temps réel. Telle est l'hypothèse que j'ai posée et qui s'est révélée exacte dans 8 cas sur 10.

Un homme droitier croisera sur la gauche s'il se sent en harmonie avec le contexte. C'est la position dite « attractive ».

En revanche, si la situation le met mal à l'aise, il passera automatiquement en position dite « répulsive », *jambe gauche sur la droite*. Pour les gauchers, il suffit d'inverser les rapports. Je précise : le gaucher est en position attractive, gauche sur droite, et répulsive, droite sur gauche.

Si vous êtes une femme, c'est le contraire.

Vous êtes en position attractive, *jambe gauche sur jambe droite* et répulsive, *jambe droite sur jambe gauche*. Une femme droitère intègre ses énergies positives dans la partie gauche de son corps et ses énergies négatives dans la partie droite.

Faites l'expérience suivante : observez le jeu de jambes de votre interlocuteur et réagissez immédiatement, s'il passe en mode répulsif. Interrogez-le sur un sujet qui le concerne ou qui éveille sa curiosité et vous constaterez qu'il décroisera les jambes pour adopter le mode attractif !

La plupart des individus croisent les jambes sous la table ou leurs chevilles sous la chaise. Certains même, les femmes surtout, entortillent leurs jambes. J'ai baptisé cette posture : « la jambe boa ». Elle est une constante gestuelle qui traduit un fort sentiment de frustration.

Les 3 variantes principales

Le formateur, assis face à ses intervenants, croise sa jambe gauche sur sa cuisse droite ou l'inverse, tandis que l'un de ses pieds se réfugie en retrait sous sa chaise.

Attitude d'indisponibilité et/ou de refus du dialogue. Les pieds en retrait indiquent toujours un besoin de fuir le débat.

Le tribun pose la jambe droite en équerre sur la jambe gauche ou l'inverse.

La position de la jambe en équerre est une séquence gestuelle défensive en situation de négociation, elle augmente le territoire corporel de l'homme assis et lui sert en quelque sorte de barrière défensive. La barrière est encore renforcée par le croisement des doigts sur le genou.

Le prof est assis, jambes croisées, une jambe en appui contre le bord de la table.

La position de protection du territoire est évidente. Il défend symboliquement son territoire, en prenant appui contre le bord de la table qui représente un blindage naturel.

Si vous intervenez face à un public, soyez attentif au jeu de jambes des personnes présentes. Une majorité de croisements répulsifs devrait vous informer que votre exposé n'a pas la cote. Il est même possible que vous vous surpreniez à opérer dans le même sens.

La jambe cariatide



L'équilibre pondéral porté sur les deux jambes est un signe de dynamisme, que les pieds soient écartés ou non. Pourtant la majorité des gens que vous pouvez observer dans la rue, à l'arrêt du bus, à la sortie des écoles ou faisant la queue déportent le poids de leur corps sur l'une des deux jambes. Pourquoi ? Parce que les jambes sont les piliers du climat mental.

Si vous craignez de perdre le contrôle de vos émotions, *la jambe droite fera un pas en avant et le poids du corps reposera sur la jambe gauche en*

retrait. Il faut renforcer le contrôle du cerveau affectif afin de diminuer l'impact d'une fragilité émotionnelle sur vos conduites.

Ainsi, si l'esprit logique est perturbé, *c'est la jambe gauche qui va s'avancer de manière à reposer le poids du corps sur la jambe droite*, celle qui dépend du cerveau gauche.

Selon votre profil affectif ou cognitif, choisissez toujours de reposer le poids de votre corps sur la jambe qui lui correspond : affectif = jambe gauche ; cognitif = jambe droite.

Pourquoi ? Parce que le point faible de l'affectif, ce sont ses émotions et le point de rupture du cognitif, c'est son besoin de tout rationaliser. En faisant porter le poids de son corps sur la jambe privilégiée, on canalise l'efficacité des énergies investies dans les facultés créatives ou dans les facultés cognitives, au choix.

Les jambes en équerre

Refrain gestuel barométrique, le croisement des jambes en équerre est un classique du genre, visible dans toutes les réunions d'affaires, les transports en commun, au cinéma, etc.



Quelle que soit la jambe en appui, l'interprétation va dans le même sens : invasion du territoire physique (proxémie) ou mentale (débat contradictoire). Que vous soyez le reproducteur de la séquence ou que ce soit le professeur de votre cours, tout contexte dévalorisant provoque ce type de réaction.

L'intervenant refuse d'adhérer à vos propos. Il réfute vos objections, attaque vos convictions mais vous rassure en usant de la suggestion, de compliments frauduleux : « Vous êtes assez intelligent pour comprendre que les affirmations gratuites manquent de crédibilité, n'est-ce pas ? » *Vous croisez votre jambe gauche ou droite en équerre* pour protéger ce qui vous reste de certitudes.

Votre jambe en équerre vous invite à prendre le temps de préparer votre contre-attaque. L'intervenant n'a pas les connaissances qu'il prétend détenir, et votre corps sait déjà ce que vous ignorez encore !

Si la jambe droite repose en équerre sur le genou gauche.

Cette posture est, a priori, un véritable aveu de recul ou de défense contre un sentiment d'invasion du territoire mental. Mais elle est bien plus que cela et les individus qui la reproduisent ne se doutent pas de la teneur du message que leur envoie leur inconscient. Signal gestuel barométrique, la jambe en équerre est souvent sinon presque toujours annonciatrice d'une défaite ou de l'échec dans le cadre d'une présentation d'un sujet au public. Si vous êtes attentif à ce type de signal corporel, vous pouvez redresser la barre en temps réel.

Si la jambe gauche repose en équerre sur le genou droit.

Il désigne une incertitude projective, voire une perturbation de vos mécanismes de décision. Soyez-y très attentif car votre subconscient vous signale que vous avez mis le pied dans un piège.

L'angle des jambes au sol



L'angle des jambes au sol en posture assise permet d'évaluer immédiatement le niveau de disponibilité d'un orateur, d'un prof ou d'un formateur.

En angle aigu, c'est-à-dire que les orteils sont recroquevillés, plantes et talons décollés, sont en retrait sous la chaise. La posture confirme l'indisponibilité du sujet.

En angle obtus, il est en position de détente. Les pieds sont posés à plat devant la chaise, la déclivité des jambes avoisine souvent plus de 45° de cote. Cette position signale une attitude décontractée, voire une bonne disponibilité de sa part.

L'angle droit, pieds plantés dans le sol indique une disponibilité sous condition suspensive et une certaine rigidité.

Ces observations sont élémentaires mais le public n'y est pas attentif. En revanche, si vous êtes l'orateur, notez ces remarques dans un coin de votre mémoire, elles vous serviront de baromètre lors de vos interventions.

Mollets

Le mollet droit = la constance, la persévérance
Le mollet gauche = l'endurance, l'obstination
Les mollets = la combativité

La femme est combative par nature, l'homme a besoin d'un coup de main pour le devenir. Il n'y a pas de combativité sans courage, pas de courage sans combativité. Ces deux caractéristiques émotionnelles se complètent. Quand les mollets fondent, la combativité rend son tablier.

Un formateur qui se gratte le mollet en permanence trahit son manque de combativité, de persévérance s'il s'agit du mollet droit, d'un manque d'obstination s'il s'agit du mollet gauche.

Si vous êtes victime d'*une crampe au mollet droit*, vous souffrez d'un défaut de constance ou de persévérance.

Une crampe au mollet gauche pourrait signifier que vous passez de l'obstination à l'entêtement borné.

Des mollets douloureux indiquent que votre combativité manque de tonus.

Pieds

Pieds

Le pied droit = le siège de la patience
Le pied gauche = le siège de la révolte et de l'initiative
Les pieds = le siège de l'équilibre
Les pieds ancrés dans le sol = posture d'écoute

Le pied possède une structure étonnement complexe. Il se compose de 26 os, 114 ligaments et 20 muscles destinés à assurer le fonctionnement mécanique de chaque pied. Léonard de Vinci a qualifié le pied humain de « chef-d'œuvre de mécanique ». Nous sommes tellement habitués à marcher dessus que nous ne réalisons plus qu'une si petite surface, même multipliée par deux, parvient à assurer l'équilibre du tout.

Pour un homme qui chausse du 42, ce sont deux surfaces de 234 cm² environ qui soutiennent un corps de 70 kilos environ et d'une hauteur moyenne de 1,70 m, soit 18 000 cm² de surface chez un adulte (2 500 cm² pour un nouveau-né).

Quand le pied droit se réfugie sous la chaise et le pied gauche demeure en avant, le manque de patience du sujet est avéré.

Quand le pied gauche se réfugie sous le siège et le pied droit demeure en avant, l'initiative est brimée ou le sentiment de révolte est inhibé.

Un individu qui pose ses deux pieds sur le sol est en posture d'écoute. Quand la plante des pieds quitte le sol, l'écoute est altérée ou devient passive.

Le pied starter

De quel pied démarre le conférencier sur son estrade ? Cette question est essentielle car elle détermine votre degré d'autonomie ou de dépendance. *Si c'est le pied gauche*, vous êtes plutôt autonome, actif et entreprenant. *Si c'est principalement le droit*, vous êtes plutôt respectueux des règles de la société et dépendant.

Ne cherchez pas à changer volontairement de « pied starter », acceptez-vous tel que vous êtes et non tel que vous voudriez être. Ça vous fera un stress en moins et de l'énergie disponible à consacrer à des tâches plus utiles.

Observez le formateur qui fait des allers-retours dans la salle ou le conférencier sur l'estrade ! Il expose ses théories en marchant. Il s'arrête, repart, s'arrête à nouveau. De quel pied redémarre-t-il ?

Si vous êtes commerçant, observez vos clients ! Quel est le pied qui ouvre la marche quand ils quittent votre boutique ? *Le client du pied droit* est peu influençable. *Le client du pied gauche*, par contre, peut être séduit par une petite remise exceptionnelle lors de sa prochaine visite à la boutique.

Ce qui revient à dire que *le formateur qui démarre du pied droits* sera plus rigide que *celui qui avancera le pied gauche en premier*.

Ce type d'observation est passionnant dans la mesure où le choix du pied est presque toujours en rapport avec le comportement général du sujet observé. Quand vous descendez du bus, d'une rame de métro ou d'un tram, quel est le pied que vous posez en premier sur le sol ? Si vous avez l'esprit

libre, vous poserez automatiquement le gauche en priorité. Si vous êtes préoccupé ou soucieux, vous poserez le pied droit en premier.

La latéralité du pied n'intervient pas spécialement. De quel pied commencez-vous à monter l'escalier ? Soucieux, vous entamerez votre ascension du pied droit ; l'esprit dégagé vous retrouverez votre pied gauche.

En règle générale, le pied qui domine est un refrain gestuel alternatif et non un invariable comme je l'ai cru très longtemps. Le pied starter dépend de ce qui se trame dans le mental. Si la raison mène la danse, ce sera le pied droit. Si les émotions président, ce sera le pied gauche.

Il n'est pas aisé de fixer son attention sur le pied starter sans influencer le déroulement naturel de l'opération. Conserver une neutralité face au déclenchement de ce mouvement est le premier objectif à atteindre.

En tout état de cause, le pied de démarrage dépend aussi du contexte ou du climat mental. Quand je suis satisfait de mon travail, quand je me sens tonique, je me surprends souvent à démarrer du pied gauche. Quand je doute, quand je suis frustré, quand tout va de travers, j'avance le pied droit en premier.

Les pieds en danseuse

Votre interlocuteur est debout en danseuse, l'une de ses jambes croise le muscle jambier de l'autre, le pied de la jambe croisée est posé sur la pointe. Il est anxieux de vous plaire ou peut-être que vous l'intimidez. Allez savoir ! Il semble vous écouter religieusement mais que pense-t-il vraiment de vous ?

Le besoin de déséquilibrer le corps n'est pas un geste gratuit qui s'exprime pour faire joli. Quand la plante du pied quitte la terre, c'est qu'il y a un problème au sommet de l'immeuble. Cette attitude est fréquente chez des individus qui passent leur temps à dissocier l'être du paraître ou à fausser les règles du jeu. C'est-à-dire, beaucoup de monde ! C'est la posture typique des consommateurs de bistrot qui s'appuient sur le comptoir pour assurer leur équilibre.

Par voie d'extension, elle se reproduit couramment entre deux consommateurs qui échangent quelques banalités et confirme bien que chacun vit dans sa tête sans se préoccuper de ce qui se passe dans celle du voisin. Nous adoptons tous ce genre de posture et vous remarquerez qu'elle s'impose plus facilement quand on est intimidé. Comme si on recherchait, paradoxe, une stabilité kinesthésique qui nous manque momentanément sur le plan mental en quittant la terre ferme d'un pied.

La jambe droite en appui et le pied gauche sur la pointe.

L'orateur pose le pied gauche en danseuse et le poids de son corps repose sur la jambe droite. Dans ce cas, son cerveau droit est déconnecté, l'imaginaire ne mène plus le bal. Or, personne ne peut réfléchir avec ses jambes. Le bas du corps est récepteur de l'atmosphère générale qui règne à l'extérieur et émetteur de l'ambiance délétère qui sévit dans le climat mental. Le bas du corps est stimulé par l'entourage et rend sa copie sans passer par la censure de la conscience.

La jambe gauche en appui et le pied droit sur la pointe.

Le poids de son corps repose sur la jambe gauche. Il active l'aire cérébrale droite (l'imaginaire). La pointe du pied droit en danseuse signale une coupure temporaire du cerveau gauche (rationnel). Anxieux, nerveux, inquiet de la tournure des événements ou des résultats d'une conférence mal annoncée ou d'un public peu réceptif, la panique est déjà programmée mais pas encore visible à l'œil nu. Pour se protéger des remous qui se manifestent dans sa conscience, il monopolise l'attention, se montre loquace mais ne dit pas ce qu'il pense et ne pense pas plus ce qu'il dit. Il parle pour échapper à la tempête qui se lève dans son mental. En réalité, il a peur de foirer.

Le pied écrasé

Le professeur écrase son pied gauche du pied droit.

Il refuse d'exprimer ses émotions qu'il réprime de cette manière. Il se contrôle. Il se sent en situation critique et son geste traduit un besoin de fuite inhibé par l'écrasement du pied.

Quand il écrase son pied droit du pied gauche.

Il rejette toute idée de réflexion ou d'analyse de ses sentiments. Cette séquence trahit un personnage impulsif. Il refuse de rationaliser sa situation ou de faire face à la réalité qui fait offense à ses rêves.

Talons

Le talon gauche = le siège de la foi
Le talon droit = le siège de la vocation
Les talons = le siège du désir de réussite

Quand c'est la jambe gauche qui récupère systématiquement le poids du corps, l'énergie est investie dans la foi. L'orateur croit, pense, spéculé mais n'agit pas volontairement.

Quand la jambe droite récupère le poids du corps en règle générale, l'énergie est investie dans la vocation et le besoin d'agir au lieu de penser.

Quand les deux jambes supportent le poids du corps de manière égale, la capacité de réussite est au programme.

TROISIÈME PARTIE
Agents polluants SADE
(Stress, Dépression, Anxiété, Échec)

SADE
LES APHÉMIES
RÉSONANCE GESTUELLE ET CONSCIENCE DE SOI

SADE

Les émotions parlent un langage que seul le corps est en mesure de comprendre et que vos gestes traduisent sous votre nez, un nez qui ne flaire pas les mauvaises odeurs comportementales dites aussi agents polluants SADE (stress, anxiété, déprime et sentiment d'échec).

Le stress

Le stress, ça pollue le mental !

Un des grands problèmes auxquels vous êtes confrontés à notre époque s'intitule « le stress », c'est-à-dire un trouble du rythme de vie qui perturbe votre mental aussi bien que votre équilibre psychosomatique ; un trouble sociétal qui limite l'efficacité de vos actions et leur rentabilité.

L'ennemi, le virus de l'efficacité de vos actions, c'est le stress, et le stress, ce sont d'abord les pensées parasites qui en sont les vecteurs privilégiés. Ensuite viennent les autres ! Et comme on ne peut pas vivre sans les autres, autant apprendre à se protéger du stress qu'ils tentent de vous refiler à longueur de journée.

La dépression et l'anxiété

Anxiété et dépression sont les traductions psychiques de l'agression et de la fuite, deux conduites aussi instinctuelles qu'archaïques sur lesquelles reposent la notion de territoire ou d'espace vital. Le corps est le cœur de ce territoire, un corps dont le volume virtuel (et non réel) évolue en fonction de la manière dont vous le percevez. Cette évolution sera aussi fonction de votre lieu de vie.

Le territoire du dépressif rétrécit comme une peau de chagrin tandis que celui de l'anxieux envahit l'espace vital d'autrui. En quelques mots, le dépressif a besoin d'un territoire restreint pour se sentir en sécurité, l'anxieux ne peut se sentir à l'aise que dans un territoire étendu. Les dépressifs passent plus de temps aux toilettes que les anxieux. Le dépressif écoute les radios « talk » à longueur de journée, l'anxieux préfère les canaux FM musicaux pour se farcir la tête. On dit communément de l'anxieux qu'il est un pompeur d'énergie. Le psychisme équilibré n'est qu'une vue de l'esprit. Il peut se conquérir, mais la victoire sur l'anxiété ou la dépression demeure précaire et l'individu reste toujours sur la touche. C'est le combat éternel entre le mouvement et l'inertie, entre la légèreté et la pesanteur, entre la vie et la mort. Lao-Tseu disait déjà que la pesanteur est la racine de la légèreté ; l'immobilité le principe du mouvement. Paradoxe en apparence ! Le dépressif est un anxieux défroqué et l'anxieux un dépressif qui se fuit.

Les conduites agressives ou les fuites éperdues étant proscrites par le code qui régit notre type de société, la peur animale qui prévaut encore dans notre cerveau archaïque s'est socialisée. Filtrée par le néocortex (le nouveau cerveau), elle s'est muée en état anxieux. Cette peur socialisée devient pathogène à partir du moment où elle est débordée par l'irrationalité de ses manifestations. Elle s'avère alors l'un des facteurs favorisant majeurs des affections psychosomatiques. La réponse médicale à l'urgence anxieuse passe, notamment, par les tranquillisants et les neuroleptiques, dont l'action sédative agit directement sur le système neurovégétatif du malade tout en le polluant vite et bien. La pollution de la Nature trouve-t-elle sa racine dans notre nature intime ?

La manifestation la plus caractéristique de l'anxiété pathologique est la névrose d'organe, dite aussi névrose psychosomatique. La frontière entre la psychothérapie et la médecine est ici atteinte. Les deux disciplines se chevauchent et se concurrencent car ni le médecin, ni le psychologue ne

peuvent appréhender le tableau clinique de l'anxiété dans toutes ses composantes. L'usage des anxiolytiques maîtrise les symptômes tandis que la psychothérapie tente de s'attaquer aux racines du mal. Le malade, assis entre deux chaises, s'impatiente, s'angoisse, somatise, voyage d'un thérapeute à l'autre, sans trouver la panacée qui pourrait le libérer de son trouble. Prédispositions somatiques et fragilités psychologiques entrent en compétition en produisant des racines névrotiques, jusqu'à l'installation permanente d'un scénario psychosomatique du type névrose d'organe. Il est aisé de constater que chaque symptôme est le non-aboutissement d'un espoir ou d'un objet de désir surinvesti affectivement dans l'histoire du malade.

Comme on le constate, l'anxiété n'est pas un trouble qu'il faut traiter à la légère. Ces mêmes symptômes se retrouvent dans le tableau du stress et de la dépression nerveuse. Ces trois aspects ne sont d'ailleurs souvent que des branches d'un même tronc existentiel : la peur de la fin ou de l'achèvement.

L'échec

L'hypertension artérielle semble correspondre, du point de vue psychologique, à la non-réalisation de soi et entraîne dans son sillage un sentiment d'infériorité caractérisé ou un sentiment préconscient de culpabilité irrationnelle. Certaines affections nutritionnelles semblent provenir d'un désordre antérieur dans l'acquisition des automatismes liés à l'éducation non alimentaire. Une imprégnation des conduites de nos parents. Le rapport qui lie les affections cardio-vasculaires et la peur de l'échec n'étonnera personne. Les affections digestives sont souvent décelables chez les sujets qui s'expriment au travers d'un comportement de type maniaque avec des accès euphoriques et/ou colériques fréquents. Le doute et la constipation chronique font en général bon ménage. Les diarrhées sont un symptôme classique des personnes qui appréhendent des lendemains désenchantés. On peut associer les nausées et les vomissements à une perte de l'estime de soi. Les périodes d'insomnie sont très souvent le fait d'individus qui rêvent leur vie de jour, ce qui les empêche littéralement de dormir la nuit.

Un succès pour dix fiascos ! Si cela vous paraît maigre, sachez que les échecs ne sont négatifs qu'en apparence. L'intuition fonctionne sur le mode « essai-erreur ». Chaque initiative inaboutie, chaque démarche stérile, chaque refus est un galop d'essai qui renforce la valeur de votre projet, votre résistance à la frustration et votre capacité à réagir. Le bénéfice que vous en retirez ne tient pas en cas d'abandon, évidemment. Votre intuition ne vous a pas mené sur une voie de garage, quoi que vous en pensiez, elle se réserve pour votre victoire quand vous serez en face de la fenêtre de tir idéale. Or, pour y parvenir, il faut un nombre suffisant d'essais non transformés. Neuf échecs, au moins, jalonnent la route d'un seul succès, rappelez-vous ! Tout dépend de la manière dont vous accepterez d'échouer. Les vrais perdants sont ceux qui renoncent avant d'avoir combattu.

L'échec devient pathologique quand sa fréquence répétitive s'incruste dans les comportements ou dans les conduites. Devez-vous courber l'échine et vous frapper la poitrine en vous accusant de tous les péchés de la civilisation, voire vous référer à une vie antérieure expiatoire, pour vous libérer de vos responsabilités dans cette vie-ci ? L'échec ne peut persister que si vous lui cédez un droit d'existence au sein même de votre conscience.

La double conscience

Nous nous regardons en train de penser ou de verbaliser notre pensée dans le miroir de la conscience.

L'autoscopie corporelle détourne l'énergie investie dans le canal de la pensée oppositionnelle et comparative (« il me fait ch..., cet enfoiré, avec ses airs à la mords-moi-le-nœud ») pour la réorienter en direction du *corps*. Il suffit que je me concentre sur mes pieds, mes jambes, mon ventre ou mon visage pour que mon mental se vide automatiquement, quoique imparfaitement. J'ai pu constater que, si je tape sur les touches de mon clavier en demeurant à l'écoute de mon corps, ma frappe est plus régulière. En écoutant mon corps, les mots me viennent instinctivement, je ne ressens pas le besoin de réfléchir au préalable au contenant de ma prose (mais au contenu, oui !). Et il est impossible de produire des pensées parasites en

focalisant son mental sur son corps car l'alimentation énergétique de l'ego est purement spéculaire.

Le Moi dynamique

Le Moi occupe toute la place. La maîtrise du Moi pensant ne peut s'opérer qu'en redirigeant la pensée en direction du soma. Cette prise de conscience particulière consomme beaucoup moins d'énergie mentale que la pensée passive et polluante satellisée autour du Moi psychique (le Moi qui se regarde penser). Le bénéfice énergétique disponible qui en résulte peut dès lors être investi dans l'ouverture relationnelle à l'autre ou dans la protection de votre propre territoire mental. La conscience se dédouble puisqu'elle est à la fois à l'écoute du corps (le Moi dynamique) et du discours de l'autre, sans interférence possible de votre ego. C'est ce que je nomme *la double conscience*.

Vous êtes conscient de l'enveloppe qui vous contient et de l'existence concrète d'autrui satellisée autour de cette conscience corporelle (le Moi dynamique par opposition au Moi psychique). L'évacuation de la pensée consciente (le Moi spirituel) crée un espace de réceptivité intellectuelle doublé d'un filtre de protection sociale. Cette attitude améliore les mécanismes de compréhension et favorise le degré d'attention.

La pollution mentale

Bon ! D'accord ! La mise au point d'une telle attitude mentale ne s'opère pas en claquant des doigts. Être doublement conscient exige un entraînement d'autant plus fastidieux que le Moi revient constamment s'interposer, sous la forme de pensées parasites ou comparatives. « Tiens ! Il a changé sa raie de côté ! Merde ! C'qu'elle est moche. Qu'est-ce que je lui dis ? Elle me pompe l'air. Il est con, ce mec ! Et si je lui disais que je suis séropo ? Elle est vachement belle. Il pue de la gueule, ce naze ! »

Le déferlement de pensées parasites est une pollution non seulement mentale mais, plus encore, biochimique, dans la mesure où chaque pensée

est neuro-transmise par vos synapses d'un neurone au suivant. Et si ces pensées parasites inodores ne l'étaient pas vraiment ? L'olfaction subliminale existe bel et bien puisque votre toutou peut sentir vos états d'âme sans être passé par la faculté de psycho. On y revient toujours.

Obsessions

Lorsque je me sens assailli par des pensées obsessionnelles, je me mets automatiquement à l'écoute de mon corps et j'essaye de situer la source de ces obsessions dans une partie de mon corps. Une contrainte traverse mon esprit embrumé. Il ne faut pas que j'oublie de poster le courrier de *** demain matin. Il traîne depuis trois jours sur mon bureau. Cet oubli tourne rapidement à l'obsession. Je me retourne dans mon lit en proie aux affres de ma négligence. Comment me débarrasser de cette obligation du lendemain qui occupe toute la largeur de mon écran mental ? Je reviens à mon corps et j'écoute ce qu'il veut bien me dire. Plus je me focalise sur mon soma, plus ma conscience s'apaise. Le courrier a disparu. Le sommeil m'emporte sans préavis.

La « niak »

Chaque réaction thymique diffusée par les agents SADE s'identifie gestuellement et verbalement, comme vous allez l'apprendre. Et à chacune de ces composantes s'opposent des modes de déprogrammation des tics gestuels qui les entretiennent. Une déprogrammation qui ne nécessite pas nécessairement une maîtrise de la programmation neuro-gestuelle (PNG). La nocivité d'un tic gestuel ou verbal peut être surmontée par la prise de conscience de ce dernier. Mais ce procédé est évidemment plus fastidieux et plus long que de passer par un stage personnel de reprogrammation gestuelle. Cela dit, les amateurs de PNG ne se bousculent pas au portillon, pour une raison très simple. Cette technique ne s'adresse pas à tout le monde et la ténacité n'est pas une qualité très courue sous nos latitudes. La

« niak », on y fait référence, mais pour ce qui est de l'appliquer, c'est une autre paire de manches.

Une bonne connaissance des règles qui régissent vos gestes et vos postures vous signalera si vous êtes sur la bonne voie ou si vous faites fausse route. Ils sont le baromètre de votre climat mental. Quand vous fumez de la main droite, vous êtes en situation de stress. De la main gauche, le stress a levé le camp, même si la frustration demeure ; si le poids de votre corps repose sur la jambe droite, vous êtes en période de doute ou votre mental baigne dans l'incertitude ; mais supposons que le poids du corps se repose soudain sur la jambe gauche : vous avez retrouvé votre équilibre émotionnel momentané... jusqu'à la prochaine gare. J'ai remarqué à plusieurs occasions que ma jambe cariatide (support privilégié du poids du corps) changeait en fonction des circonstances ou de la situation. Quand je suis en position d'incertitude ou face à une personne qui détient un pouvoir sur mes finances (un éditeur), je privilégie automatiquement la jambe droite. Quand tout baigne, je repose le poids de mon corps sur la jambe gauche. Le plus dur consistant à rester neutre par rapport aux réactions corporelles, ce qui veut dire ne pas les influencer quand on en connaît la traduction.

Ainsi l'usage intensif du verbe « falloir » trahit un état de stress car, quand il faut, on est forcé de le faire.

Les aphémies

L'aphémie est une incapacité programmée de produire un son ou un mot. Elle s'articule autour de trois exercices différents :

- L'aphémie totale
- L'aphémie sélective
- L'aphémie de suspension

Ces trois phases sont indissociables. Elles permettent à un patron ou à un cadre d'entreprise d'acquérir ce fameux pouvoir de persuasion qui fait défaut à la plupart des pseudo-chefs et autres tribuns politiques.

La plupart ont chaussé leurs bottes de sept lieues comme des chats bottés intelligents, certes, bardés de leurs diplômes et de leurs certitudes, mais pour ainsi dire aucun n'a l'envergure de son statut. Ils y sont parvenus par la grâce des réseaux de grandes écoles, par les liens du mariage, de la famille, par les coteries ou les loges. Beaucoup aussi sont parvenus parce qu'ils étaient riches. Mais quand il faut fédérer ou convaincre, ils deviennent lamentables et se font représenter par des porte-parole ou des attachées de presse aux formes généreuses.

L'aphémie en résumé

Pour résumer la technique de l'aphémie, il s'agit d'une programmation neuro-gestuelle d'un phénomène parfaitement naturel : la coupure soudaine

des cordes vocales en cas de surprise ou de frayeur. Ce phénomène existant naturellement, il est possible de le récupérer dans un dessein constructif, comme c'est déjà le cas pour la plupart des verrous idéomoteurs enseigné dans les stages de PNG.

L'objectif premier est de stimuler la capacité d'écoute massive du stagiaire. C'est le rôle de l'aphémie totale. Elle est un passage obligé avant de programmer une aphémie sélective.

L'aphémie sélective

L'aphémie sélective sert de procédure d'évacuation d'un verbe ou d'une expression polluante dans le discours verbal du sujet. Par exemple le verbe « aller », dans son acception connotée : « je vais le faire », et non dans son sens premier dénoté, qui marque la distance : « Je vais à Naples ». L'usage intensif de ce verbe moteur indique que le locuteur a tendance à tout remettre à plus tard (procrastination), et donc à ne jamais tenir ses promesses. En provoquant une aphémie sélective du verbe « aller », le sujet sera soudainement incapable de l'utiliser dans son discours, donc de l'exprimer à haute voix, et il ressentira un malaise intellectuel dans la construction spontanée de ses phrases. La procédure ne dépasse guère plus de quelques minutes, mais elle a un effet intensif sur le discours spontané du stagiaire. Dans un premier temps, il perdra rapidement l'habitude d'abuser du verbe « aller » dans son usage connoté. Progressivement, ses comportements procrastinateurs seront neutralisés par un discours dépollué. Car les mots sont des quanta d'énergie qui influencent les conduites et non uniquement les témoins de nos troubles psychiques ou comportementaux.

Reste l'aphémie de suspension, qui vient à son tour quand les deux premières phases seront maîtrisées. Et c'est à ce stade qu'intervient la puissance hypnotique du regard.

L'aphémie de suspension

L'aphémie de suspension agit comme un frein à la parole. Un temps de latence ou un temps mort qui s'installe avant de répondre à un interlocuteur, un temps court mais suffisamment « audible » pour capter l'attention immédiate de celui qui attend la réponse. « Vous prendrez une boisson ? », demande le serveur. La réponse fuse après un silence qui représente le substrat de la capture du regard. Un instant suffit. Le serveur repart avec sa commande. Pas de sourires échangés. Juste une information qu'il a notée sur le bordereau de commande. Cependant, le message oculaire dont vous avez marqué sa conscience va toucher la partie compulsive de son psychisme. Il n'oubliera pas de vous servir en priorité. En quelque sorte vous bloquez sa fréquence mentale en provoquant une réaction obsessionnelle.

Capter le regard d'un interlocuteur n'est pas une mince affaire. Les yeux s'évadent en permanence vers les confins du visage. C'est ce que je nomme le regard périphérique.

Les inconnus ont peur de se regarder en face, ils ont peur de ce qu'ils pourraient découvrir dans le regard de l'autre. Alors, ils font semblant de se fixer dans les yeux. Les paroles servent de paravent à la curiosité malvenue du regard. Les ados, en particulier, supportent difficilement le poids de ce regard en provenance d'un adulte qui détient l'autorité. Mais tout dépend encore une fois sur quelle image mentale repose ce regard. Les regards de reproche, les regards sévères ou menaçants sont mal perçus car ils puisent leur source dans des sentiments de rejet. Donc, vous devez apprendre à puiser la source du regard que vous posez sur votre interlocuteur ou sur votre public dans un registre convivial, voire généreux. Cette démarche mentale ne s'obtient pas sur commande. Il est indispensable de l'exercer en vous fondant sur des pré-requis. Par exemple, vous abordez une jeune fille qu'un ami vous présente. Le regard que vous lui décernez peut reposer sur l'image d'une rose que vous lui offrez virtuellement. Vous êtes convoqué par votre chef. Ne mettez pas les pieds dans son espace de travail en imaginant une catastrophe ou qu'un reproche vous attend de pied ferme. Imaginez au contraire que vous le croisez sur une plage au soleil. Il est souriant sur votre écran mental alors que dans la réalité il tire une gueule de six pieds de long. Vos pensées influencent la lumière de votre regard, mais aussi toutes les micro-expressions que vos paupières et les muscles orbiculaires qui entourent vos yeux peuvent produire.

Et rappelez-vous que l'aphémie de suspension doit toujours précéder la capture du regard, sans quoi, cette dernière n'aura pas l'effet souhaité !

L'acquisition de ce réflexe impose un entraînement individuel et personnalisé au stagiaire. L'aphémie de suspension ne s'adresse pas à tout le monde. Il faut en avoir un usage quotidien, notamment dans le cadre professionnel. Il s'agit de programmer un automatisme et non de faire semblant. Cette programmation prend un certain temps et exige un entretien autonome constitué d'exercices quotidiens obligatoires. Vous devez ressentir le temps de latence qui précède votre réponse et fixer automatiquement le regard de votre interlocuteur sans penser « je dois capturer son regard ». Cela paraît élémentaire, ça ne l'est pas. Désolé de vous ôter vos illusions avec brutalité. La programmation d'un réflexe de ce type prend quelques mois de travail intensif. Mais que ne ferait-on pas pour stimuler son pouvoir de persuasion et acquérir un peu plus de charisme ?

L'aphémie de suspension en public

Elle est une arme offensive redoutable pour un conférencier ou un formateur. Elle permet de bloquer les esprits des auditeurs sur une fréquence mentale dans laquelle l'attention générale sera beaucoup plus soutenue que pour un discours classique. C'est une question de débit et de rythme verbal. En se programmant une aphémie de suspension, l'orateur va ponctuer son discours, j'entends par là qu'il respectera la ponctuation écrite en verbalisant son propos. Virgules, points-virgules, points à la ligne seront audibles car il laissera gérer le ton du discours par la programmation « aphémique ». Je vous donne un exemple avec le texte d'accueil d'une conférence ! Les traits underscore représentent des soupirs, comme en solfège.

« Bonjour à tous _ je suis le professeur Untel _ je vous souhaite la bienvenue dans cet échange_ que je souhaite le plus convivial possible_ _ Le sujet de mon exposé vous est connu_ enfin_ je le suppose_ _ nous allons découvrir ensemble les lois de base de la PNG_ _ . Pour ce faire _ je vous proposerai de tester votre réceptivité_ en pratiquant des exercices élémentaires_ _ etc.

Les temps de ponctuation ne sont pas volontaires, ce sont des réflexes programmés qui se produisent spontanément. Difficile à croire et pourtant

rigoureusement authentique, car l'aphémie de suspension est le duplicata d'un phénomène naturel respiratoire. Un underscore correspond à une virgule ; deux à un point-virgule ; trois à un point à la ligne. Je ne connais pas mon texte par cœur mais je suis à l'écoute de ma propre voix, du contenu et du débit que m'impose involontairement l'aphémie de suspension.

Une expérience mal vécue

« Aphémie sélective de contenu expérimentale. Objectif : diminuer la fréquence du verbe “falloir” dans mon discours. Je ne parviens plus à exprimer ce fichu verbe mais il y a pis, je réalise qu'une partie de mon mental est paralysée. Le verbe “falloir” détermine un pan entier de mon discours. Je me sens comme écrasé, stupéfait et stupide. L'effet s'estompe au bout de quelques minutes. Je retrouve de l'espace mental. Huit minutes plus tard, mon verrou oculaire – en mode d'arbitrage – se déverrouille. Je reviens à la surface. Plusieurs exercices du genre seront nécessaires pour casser l'invasion du verbe “falloir”. Mais à quoi tout cela a servi, en définitive ? Maintenant, je prends conscience que je dois (obligation) et qu'il ne faut plus (forcing). Je réalise aussi que le verbe incriminé était, en ce qui me concerne, un vecteur de stress majeur. Un stress proportionnel à l'usage pléthorique de ce « il faut » tyrannisant qui me plaçait sous la contrainte permanente et phagocytait par la même ma capacité à assumer mes responsabilités.

Résonance gestuelle et conscience de soi

Bon, il est indispensable de faire un entrechat théorique avant de poursuivre sur un ton plus léger. Je vais essayer de vous la faire le plus court possible, pour ne pas vous flanquer une indigestion mentale.

Nous sommes liés les uns aux autres par résonance et par empathie : par résonance, nous reflétons automatiquement les attitudes et les mimiques des autres, tandis que par empathie nous ressentons ce qu'ils éprouvent, ce qui permet de leur venir en aide ou de les manipuler pour en tirer un meilleur profit. Ne soyons pas trop angélique, l'empathie est aussi une arme à « triple » tranchant (ressentir, aider, manipuler).

En revanche, ce qu'on nomme « conscience de soi » nous garantit que nous sommes les maîtres de nos actes, en principe, ce qui évite toute confusion entre soi et autrui, comme c'est le cas pour un enfant de trois ans. Cette maîtrise est toute relative, dans la mesure où nous subissons toujours le pouvoir d'influence de notre entourage. Nous sommes reliés aux autres de façon quasi automatique. Pourtant, nous sommes aussi des agents autonomes et nous sommes censés naviguer dans le monde social sans, disons, trop de confusion entre soi et les autres. Encore que... L'égotisme social qui prévaut en temps de crise favorise plus la confusion que la liberté de penser. La philosophie désigne l'égotisme comme un mode de connaissance dans laquelle le Moi constitue la référence essentielle. « Moi, mon fils s'est inscrit en prépa HEC... Moi, mon médecin est un grand professeur... » sont des modes langagiers qui permettent de situer le degré d'égotisme d'un interlocuteur. La confusion entre l'ego du locuteur et le fait

qu'il absorbe l'autre dans ce moi est patent. L'égotisme se double souvent de bovarysme¹.

La conscience de soi exprime le fait que nos actes, nos pensées, nos désirs sont nôtres, que nous serions conscients de les causer et de les contrôler. Pourtant, si nous sommes bien maîtres de nos actes, nous sommes profondément influencés par autrui ou par la rumeur qui court les rues.

La résonance imprime aussi la capacité automatique, non consciente qui nous pousse à refléter autrui. « *Ainsi, quand nous observons quelqu'un, nous adoptons automatiquement sa posture, nous croisons les doigts s'il les croise, nous hochons la tête s'il la secoue.* »

Ces assertions que j'ai entendues lors d'un séminaire m'ont fendu d'un sourire de Pierrot. Nous serions victimes d'une sorte d'écholalie² gestuelle.

Ces réactions mimétiques n'apparaissent que chez des personnes profondément influençables ou en état de soumission quasi hypnotique face au chef. Je ne veux pour exemple que le « *miroir des bras croisés* », une réaction spéculaire classique de défense du territoire mental entre deux individus qui se font face.

Votre supérieur croise les bras. Il est debout à côté de son vaste bureau en palissandre et ne vous a pas invité à vous asseoir. Il vous reproche un retard « con-si-dé-ra-ble » dans la remise d'un rapport. Si vous croisez les bras à votre tour, vous opposez une double barrière à ses reproches, vous l'affrontez au lieu de vous soumettre à son influence. Et c'est là que réside le paradoxe. Vous refusez en somme de l'approuver et vous mettez en doute ses paroles. Mauvaise pioche. Il percevra votre arrogance comme une attaque personnelle et mettra en place une procédure de harcèlement destinée à vous briser. La bonne réaction consiste à glisser votre main droite dans la poche de votre pantalon pour maîtriser votre bras droit. Signification : « Je refuse le passage à l'acte et je me soumetts en déconnectant mon bras moteur (agressivité). » Si en plus vous sous-titrez vos réponses en vous servant du bras et de la main gauche, vous libérez votre faculté de penser ou de croire... qu'il a raison de vous adresser ces reproches. Vous le contre-manipulez et vous évitez la mise en place d'une situation de harcèlement. Quand il décroisera les bras, vous saurez que vous

avez gagné la première manche. Et il acceptera un délai supplémentaire concernant la remise de ce fameux rapport. Je prends les paris ? Ne vous y trompez pas, glisser une main droite dans sa poche de pantalon ou de jeans quand on se fait enguirlander n'est pas une sinécure. Il faut oser.

Idem en ce qui concerne *les pieds en danseuse* des consommateurs accoudés au bar d'un bistro. Ces réflexes gestuels spéculaires indiquent effectivement le niveau d'influence des personnes en présence. Les pieds en danseuse ne sont pas un mode convivial mais un mécanisme de fuite simulé entre deux individus qui sont obligés de se supporter le temps d'avalier leur petit café matinal.

La résonance compassionnelle

La frontière entre soi et autrui devrait rester bien nette, afin d'éviter tout risque de contagion émotionnelle : on est ému en voyant quelqu'un pleurer, mais des mécanismes d'inhibition de la résonance doivent éviter à toute assemblée de fondre en larmes. La résonance se manifeste chez le nouveau-né de quelques heures, se renforce chez l'enfant et est un aspect essentiel du comportement chez l'adulte vivant en société. Toutefois, des mécanismes d'inhibition et de régulation de cette résonance sont indispensables. Mais ils dépendent essentiellement de la maîtrise de soi, et non du self-control à l'américaine. Et cette qualité, la maîtrise de soi, est une rareté dans une société qui n'assume pas ses choix (l'abstention électorale des Français) et ne parvient pas à se réformer.

Le continent perdu de vue

Mais revenons à l'autoscopie gestuelle, qui est le cœur de cible de ce chapitre ! Réapprendre à se connaître, à apprivoiser ses émois, à dompter ses enthousiasmes, à sonder ses désirs subconscients en pratiquant l'autoscopie, c'est-à-dire en étant attentif à votre propre gestuelle, va vous

permettre de découvrir un continent perdu de vue : le système limbique, qui est aussi le siège de vos émotions.

Redécouvrir les autres !

Votre capacité de jugement ne sera plus tributaire de votre ego ou de vos préjugés. Il existe un ailleurs qui n'inclut pas votre Moi. Vous n'entendrez plus ce que vous avez envie d'entendre mais la réalité de ce que vous refusiez d'écouter auparavant.

Cette écoute corporelle laisse un canal libre pour une ouverture à l'environnement ou au public qui vous fait face. C'est ce qui vous permet d'améliorer la qualité de votre éloquence ou d'affiner votre sens de l'observation. L'ego n'intervient jamais dans la perception introspective du corps ou de ses mouvements. Il n'est intéressé que par vos spéculations, vos dénis ou vos postures mentales, bref, par toutes les pensées qui parasitent l'organisation intellectuelle ou émotionnelle du cerveau.

Écouter son corps

Comment se fait-il que la focalisation de la pensée sur le corps ne passe pas par l'ego ? Si vous appliquez les règles de l'autoscopie, vous constaterez très vite que l'écoute corporelle est moins gourmande en énergie que la pensée. Comme si le volume qu'occupe le schéma corporel dans la pensée consciente était moins important que le volume occupé par la pensée proprement dite. Il l'est, en vérité, car la conscience de soi occupe toute la place tant que le corps ne se manifeste pas par les médias habituels (douleurs, démangeaisons, chatouillements). Si vous avez un tout petit caillou dans l'une de vos baskets, vous n'aurez de cesse de l'avoir ôté, et votre mental sera focalisé sur ce tout petit caillou qui fausse votre jogging matinal.

L'ego ferme boutique

Mon voisin me parle des mérites comparés de son potager. C'est aussi passionnant que le roulis d'un wagon de chemin de fer mais je veux rester poli et bon voisin. Une grosse pensée sans rapport avec son monologue absorbe mon esprit. Une autre, et puis encore une autre. Elles s'enfilent comme des perles. Mon ego se réveille et laisse peu de place à l'écoute des aventures de son potager. Je mets un terme à l'invasion mentale qui me parasite et je reporte mon attention sur ma posture (je croise les bras). J'analyse le « pourquoidoncest-ceque » de cette réaction gestuelle de protection. Son laïus m'ennuie. J'ai soudain l'impression de mieux l'entendre. Comme si mes oreilles venaient de se débarrasser de ses acouphènes. Je remonte à la surface. Je décroise les bras et je commence à lui poser des questions sur son potager. Mon ego a fermé boutique. Finalement, ce qu'il dit est plus intéressant que je ne l'imaginai.

Ce ne sont là que deux exemples de disponibilité récupérée grâce à l'autoscopie (écoute sensori-motrice) en lieu et place de l'introspection filtrée par l'ego.

Observations

Faux amis et vrais ennemis

Les gestes vous permettront de réaliser que vos ennemis ne sont pas irréductibles et que vos vrais amis ne sont pas toujours ceux que vous croyez.

« À force de sourires dans la voix et de caresses acoustiques dans l'oreille complaisante du c... de service (la mienne), je l'ai trouvée délicate, cette animatrice de télé. Elle était très gratifiante, me décernant une grande distinction pour mes travaux sur la gestuelle et les livres que j'ai commis sur le sujet. J'ai accepté de participer à son plateau télé sur la TNT (télévision numérique terrestre), comme le corbeau qui tient dans son bec un fromage. Une émission nulle et sans aucun intérêt pour la promo de mes livres. Quand je lui ai retéléphoné pour me faire rembourser mes frais de transport,

comme convenu, elle m'a envoyé pâtre sans effets de manches. Je me suis fait rembarrer comme un bleu. Mais je refusais de prêter foi aux messages corporels prédictifs qui contredisaient la mélodie de sa voix. J'avais la jambe droite croisée en équerre sur la gauche au téléphone. »

En quelques mots, *la jambe en équerre* traduit une attitude rigide face à un accueil pseudo hospitalier. Vous n'êtes manifestement pas ou plus le bienvenu. Et surtout, ne vous fiez surtout pas à la voix conviviale de votre correspondante. « Je me sens tout à fait en harmonie avec toi », susurre le faux-cul. Pour ma part, je n'ai jamais croisé la jambe en équerre face à un interlocuteur avec lequel je me sentais en harmonie. Et vous ?

Observer, encore et toujours

« Elle a posé sa paume gauche sur le dos de sa main droite, coudes en appui, en m'assurant que la décision dépendait uniquement d'elle. Un refrain gestuel qui indique tout le contraire. »

En exerçant votre sens de l'observation gestuelle, vous apprendrez ENFIN à gérer votre communication en fonction de vos intérêts, vous n'approcherez plus votre entourage ou votre public en aveugle. Vous découvrirez les compatibilités qui vous relient à tous ces gens qui sont venus vous écouter et les incompatibilités qui justifient des antipathies aussi inexplicables qu'irrationnelles. Vous apprendrez très vite à distinguer les signaux positifs et à éviter les pièges tendus par vos enthousiasmes gonflés à l'hélium. Votre public vous en saura gré.

L'avertissement des chevilles

« Mes chevilles étaient croisées en mode psychorigide. Pourtant, les signaux verbaux indiquaient une entente préalable entre le groupe de stagiaires et moi-même. Ils se montraient enthousiastes à l'idée de participer à la journée de stage. La journée en question a commencé à tourner vinaigre quand l'une des participantes s'est mise à poser des questions en rafale. Mes chevilles avaient raison de se méfier. »

Une autre !

« Je te rappellerai après la conférence pour te dire comment ça s'est passé », me rassure-t-elle. Elle est censée présenter la technique de déprog' neuro-gestuelle à un public non averti. En fait, elle n'a pas de conducteur pour cette causerie. Je n'ai jamais reçu le rapport de ce qui s'est passé. S'est-il seulement passé quelque chose ? Je n'en suis pas sûr. J'avais la cheville droite en couverture de la gauche, jambes étendues devant moi tandis que je lui donnais des instructions au téléphone. Je savais qu'elle n'écoutait même pas ce que je lui disais. J'ai raccroché en pensant à autre chose. »

Autre cas de (vilaine) figure !

« Je suis assis derrière la petite table bancale juchée sur une estrade poussiéreuse. Les questions du public se font attendre.

Je réalise très vite que ma cheville droite retient la cheville gauche (mode de réaction psychorigide). Comment ai-je pu me tromper à ce point sur ces gens qui sont venus m'écouter. L'entrée en matière augurait une soirée enrichissante. Mon subconscient m'avertit de l'anguille sous roche par le truchement de ce refrain gestuel alternatif involontaire. L'un des participants pollue l'atmosphère en mettant systématiquement en doute mes réponses, juste pour le fun. Je lui rembourserai sa participation en le fichant à la porte de la salle.

En somme, l'autoscopie gestuelle est un examen réflexe des mouvements de votre propre corps en temps réel. Il est primordial de le surveiller dès que l'enjeu en vaut la chandelle, surtout si vous faites face à un public que vous devez rassembler. Votre corps vous renseigne de ce qui vous attend au coin de la rue, et il me semble plus important de savoir comment votre subconscient réagit à la situation pour deviner ce qui se trame dans l'esprit collectif de votre public. Apprendre à distraire une partie de votre attention pour automatiser cette autoscopie n'est pas d'une simplicité désarmante. La programmation de ce type d'attitude mentale exige une prise de conscience impossible sans un entraînement personnel. Votre mental s'échappe constamment. Il est happé par l'interprétation de la situation à laquelle vous

êtes confronté. Votre corps est une caisse de résonance fabuleuse dont tout le monde ou presque ignore le vocabulaire prémonitoire.

Le principe MEC

Comme je viens de l'évoquer en long, en large et en travers, la lecture de vos propres réactions corporelles est la racine d'une observation objective de l'autre ou de la collectivité. Je peux cerner l'autre si je prends conscience des limites de mon propre territoire corporel. Telle est la règle. La conscience se dédouble puisqu'elle est à la fois à l'écoute du corps et de l'autre, sans intervention possible de l'ego. C'est la règle de base du principe MEC (maîtrise de soi, estime de soi, confiance en soi) en réaction aux agents polluants SADE (stress, anxiété, dépression, échec). Tous les gestes et toutes les postures classés MEC servent d'antivirus aux GPM (gestes, postures et mimiques), classés SADE.

Nous vivons dans une société dans laquelle la maîtrise de soi, l'estime de soi et la confiance en soi (le principe MEC) tiennent le haut du pavé. Trois matières qui ne sont enseignées dans aucune école, trois atouts majeurs qu'aucun diplôme ne sanctionne. Que l'une vienne à manquer et le fragile équilibre sur lequel reposent vos chances de succès ou de bien-être s'écroule. La maîtrise de soi cède la place au contrôle de soi, la confiance en soi au doute, l'estime de soi au mépris de soi et des autres. Cela vous étonne ? Celui qui affiche son mépris n'a aucune estime pour lui-même. Enfin, le stress n'est plus géré, l'angoisse prend ses quartiers et la déprime suit le mouvement avant que l'échec ne s'installe.

Il existe une énergie volitive largement supérieure à la volonté, une énergie instinctive et réflexe qui repose sur l'acquisition des automatismes comportementaux : ce qu'on nomme la maîtrise de soi et de ses potentiels innés ou acquis. La volonté est un outil de contrôle et non de maîtrise. Le vrai pouvoir est détenu par les automatismes inscrits dans leurs constellations neuronales respectives, jusqu'à ce que « mort s'ensuive ». Si vous avez pour habitude de croiser le bras gauche sur le droit (croisement

défensif), il vous sera difficile d'adopter le sens inverse sauf exception (croisement offensif).

La volonté a besoin de la passion pour gérer son énergie en bonne mère de famille, car sans la passion, la volonté n'est que rigidité, et elle ne peut qu'aboutir à un résultat mitigé. La passion lui donne du relief et lui ouvre la porte de la maîtrise de soi. Donc, pour vouloir, il faut en avoir besoin, et quand on a besoin, le vouloir devient le pouvoir.

« Pouvoir pour vouloir ou vouloir pour pouvoir ? » Telle est la question qui se regarde dans le miroir. « *Celui qui se contrôle veut pouvoir, celui qui se maîtrise peut vouloir.* » Telle est le secret du vrai pouvoir !

Pour maîtriser le principe MEC (maîtrise de soi, estime de soi, confiance en soi), il faut en venir à la PNG. Mais chacun y apporte ses contradictions, ses désirs frauduleux ou inexprimables, ses aspirations fantasmatiques. La PNG est la solution du miracle dont on attend la rémission de tous ses péchés. Hélas ! Trois fois hélas ! Pour arriver à susciter un miracle, il faut du temps et de la patience, deux denrées qui manquent souvent aux stagiaires qui viennent « tester » les postures neuro-gestuelles avec des attentes magiques.

Dans une large majorité de cas, la PNG permet d'évacuer, de manière très concrète, les blocages, les refus ou certains troubles comportementaux (phobies, angoisses irrationnelles, trac des situations d'examen, dysmnésies, etc.), de stimuler la motivation, de nettoyer les pensées parasites et anxiogènes qui fragilisent l'organisation mentale et intellectuelle. Elle agit comme une sorte de clef universelle dont il faut savoir se servir selon certaines règles immuables pour atteindre le résultat espéré.

Il existe un véritable vocabulaire des sites anatomiques, vocabulaire qui préside également à la traduction des gestes, des postures et des mimiques de la gestuelle, domaine sur lequel j'ai écrit de nombreux ouvrages. Vous retrouverez ce vocabulaire des sites anatomiques dans le *Dico illustré des gestes*, paru chez Flammarion.

En conclusion

Cet opus est le fruit d'observations répétées établies par Joseph au fil de ses pérégrinations dans de multiples conférences, formations, plateaux TV, mais également dans le cadre de son observatoire de prédilection : l'Assemblée Nationale.

Il en résulte que seulement 20 % de nos gestes sont signifiants. Les 80 % restant ne sont que des gesticulations destinées à nettoyer notre mental des pensées parasites qui y prennent leur quartier en toutes saisons. Mais reproduits systématiquement, ces gestes de « toilette » deviennent polluants. Ils alimentent le stress au lieu de l'apaiser, renforcent un sentiment d'appréhension prégnant ou de trac au lieu de rassurer, bref, parce qu'ils sont répétés à l'insu de la conscience, ils cristallisent le mal être naissant, tout particulièrement en situation d'exception ou d'examen, comme peut l'être la prise de parole en public.

Politiques, enseignants, conférenciers, formateurs, journalistes, voire artistes du showbiz, tous n'obtiennent pas toujours l'adhésion de leur public, non par défaut d'argumentation ou par faiblesse du message, mais bien par l'inadéquation du répertoire gestuel auquel ils font appel pour soutenir leur discours. Cette dissonance gestuelle parasite les effets persuasifs des arguments développés, amoindrit la conviction qui propulse les mots, somme toute, nuit à la crédibilité du message.

Votre corps est un allié que vous ignorez, pire que vous considérez parfois comme un ennemi intime alors qu'il vous suffirait de modifier quelques automatismes gestuels pour qu'il devienne l'instrument de la confiance et de la maîtrise de soi, notamment face au public. C'est en vous qu'il prend ses racines. Ce sentiment de maîtrise de soi auquel vous aspirez

tant, naît de la confiance que vous êtes en mesure de vous accorder, ou pas. Et cette confiance-là puise son énergie dans les mots que vous vous appropriez et les postures que vous adoptez.

Tout le génie de cette application psycho-dynamique de la gestuelle initiée par Joseph depuis 30 ans – la PNG – réside dans sa faculté d'éveiller les ressources inexploitées du corps au profit du bien-être de l'esprit et de l'accomplissement de soi. Quand le corps bouge, l'esprit bouge. La programmation neuro-gestuelle vous ouvre l'accès à une image publique valorisante qui s'appuie sur le répertoire gestuel du principe MEC (Maîtrise de soi, Estime de soi, Confiance en soi). L'appropriation de ces postures s'effectue dans le cadre de trainings en PNG.

Joseph les a développés pour partager avec vous cette programmation neuro-gestuelle dont il était si fier.

Cette fois, ce n'est pas lui qui aura eu le dernier mot...

Avant de partir, Joseph m'a confié les clés de l'École des Gestes afin que je puisse continuer à vous transmettre *Ces gestes qui vous changeront la vie*¹.

Caroline Messinger

Bibliographie

CHEZ LE MÊME ÉDITEUR

Pour en finir avec vos tics gestuels, 2011

Ces gestes qui vous changeront la vie, 2010

Le Dico illustré des gestes, 2009

Entre mères et filles, les mots qui tuent, Joseph et Caroline Messinger, 2009

Ne leur dites jamais – Ado, Joseph et Caroline Messinger, 2008

Dis maman, pourquoi on peut pas dire merde ?, Joseph et Caroline Messinger, 2007

Les Gestes politiques, 2006

La Grammaire des gestes, 2006

Les mots qui polluent, les mots qui guérissent, Joseph et Caroline Messinger, 2005

Ne leur dites jamais... Parler à ses enfants, ça s'apprend, Joseph et Caroline Messinger, 2005

CHEZ D'AUTRES ÉDITEURS

- Les gestes prédictifs*, Pocket, 2008
Les gestes qui manipulent, les mots qui influencent, Pocket, 2007
Ces gestes qui vous séduisent, Pocket, 2006
Dis maman, pourquoi on peut pas dire merde ?, Joseph et Caroline Messinger, J'ai lu, 2010
Ne leur dites jamais – Ado, Joseph et Caroline Messinger, J'ai lu, 2009
La Grammaire des gestes, J'ai lu, 2008
Ne leur dites jamais... Parler à ses enfants, ça s'apprend, Joseph et Caroline Messinger, J'ai lu, 2007
Les mots qui polluent, les mots qui guérissent, Joseph et Caroline Messinger, J'ai lu, 2007
La Sarko-attitude, les gestes qui le trahissent, Rocher, 2008
Les gestes du mensonge, First Éditions, 2010
Les gestes antistress, First Éditions, 2009
Les gestes pour les nuls, First Éditions, 2009
Petit cahier d'exercices gestuels, First Éditions, 2009
Le petit profileur gestuel, First Éditions, 2009
Ces gestes qui vous trahissent, (5^e édition très illustrée, revue et corrigée) First Éditions, 2008
Le Sexe des gestes, First Éditions, 2007
Ces mots qui vous trahissent, First Éditions, 2007
Le décodeur gestuel de poche, First Éditions, 2006
Le langage psy du corps, First Éditions, 2004
Ces gestes qui vous séduisent, First Éditions, 2004
Ces gestes qui manipulent, ces mots qui influencent, First Éditions, 2003, 2006
Le Sens caché de vos gestes, First Éditions, 2002, 2007
Ne leur dites jamais... Parler à ses enfants, ça s'apprend, Joseph et Caroline Messinger, France Loisirs
Ces gestes qui vous trahissent, France Loisirs
Les gestes qui manipulent, les mots qui influencent, France Loisirs
Dis maman, pourquoi on peut pas dire merde ?, Joseph et Caroline Messinger, France Loisirs

Les objets qui vous trahissent, First Éditions
Les gestes de la vie professionnelle, First Éditions
Talents cachés, First Éditions
Êtes-vous fait l'un pour l'autre ?, First Éditions
Les étonnants pouvoirs de l'énergie positive, First Éditions



F l a m m a r i o n

1. *Petit traité pour manipuler en toute bonne conscience*, Pascale de Lomas, Presses du Châtelet.

[▲ Retour au texte](#)

2. In *Le Cœur des autres*.

[▲ Retour au texte](#)

1. Les bras croisés, les doigts croisés et l'oreille privilégiée au téléphone (*La Grammaire des gestes*, Flammarion).

[▲ Retour au texte](#)

2. Programmation neuro-gestuelle.

[▲ Retour au texte](#)

1. Je vous rappelle que la maîtrise de l'ego s'opère en focalisant votre mental sur votre corps.

[▲ Retour au texte](#)

2. *Le Harcèlement moral*, Syros.

[▲ Retour au texte](#)

1. 80 % ne sont que des gesticulations destinées à nettoyer le climat mental des pensées parasites qui y prennent leurs quartiers en toutes saisons.

[▲ Retour au texte](#)

1. Le bovarysme est le pouvoir de se concevoir autre que ce que l'on est en réalité, et, par extension, de s'évader d'une réalité médiocre en s'inventant des relations prestigieuses ou en vantant les qualités supposées de ses proches.

[▲ Retour au texte](#)

2. L'écholalie est un TOC qui pousse le locuteur à répéter systématiquement les fins de phrases de son interlocuteur.

[▲ Retour au texte](#)

1. Premier volume consacré à la Programmation Neuro-Gestuelle, publié chez Flammarion

[▲ Retour au texte](#)