



APPRENDRE À DÉCODER LE LANGAGE DU CORPS

POUR L'OBSERVATEUR AVERTI, LE LANGAGE NON VERBAL PEUT ÊTRE PLUS ÉLOQUENT QUE LES PAROLES PRONONCÉES. LA SYNERGOLOGUE ET AUTEURE DE LIVRES ANNABELLE BOYER NOUS DONNE ICI QUELQUES TRUCS POUR DÉCODER LE LANGAGE DU CORPS.

QU'EST-CE QUE LA SYNERGOLOGIE?

La synergologie vise à mieux comprendre l'esprit humain à travers la gestuelle. On appelle item chaque signe interprété et on en a répertorié très exactement 1260, qui forment aujourd'hui le corpus de la synergologie et regroupent tous les aspects du langage corporel.

À QUOI CELA SERT-IL?

L'objectif premier de la synergologie

est une meilleure communication. En étant réellement à l'écoute de l'autre, en comprenant mieux le message de son interlocuteur grâce à son langage non verbal, on peut mieux adapter notre communication avec lui. Par exemple, on peut déceler que l'autre ne nous comprend pas, qu'il ne nous croit pas, qu'il est fatigué ou peu disposé à négocier. En fait, la synergologie aide non seulement à mieux comprendre l'autre, mais aussi à mieux se comprendre soi-même, car

en observant par exemple nos propres démangeaisons, nos changements de posture, nos croisements de jambes ou nos mouvements de bras, on peut prendre conscience de nos propres difficultés d'affirmation, de nos inconforts, autant d'informations qu'on tente parfois de se cacher à soi-même. On peut ainsi explorer nos zones d'ombre, ce qui nous permettra ensuite de faire preuve de plus de compréhension, d'ouverture et de compassion envers les autres.



ATTENTION!
En synergologie, on n'analyse jamais un seul item à la fois. Pour avoir une idée de l'état corporel, on doit analyser une dizaine d'items, ou parfois plus.

DÉMANGEAISON DU NEZ

Cela indique non pas un mensonge, mais une émotion plus intense. Lors d'une forte émotion, la circulation sanguine augmente, ce qui peut provoquer une démangeaison du nez. Cela peut être dû à un désaccord, à de la colère, à un malaise, à un stress, à un sentiment d'embarras, etc.



2



SE JOUER DANS LES CHEVEUX

Contrairement à la croyance populaire, se jouer dans les cheveux n'est pas toujours un signe de séduction. Lorsqu'une personne enroule une mèche autour de son index, cela peut être simplement un signe de réflexion. La pointe de la mèche orientée vers l'autre est signe de séduction si on peut aussi constater d'autres items: le corps est penché vers l'avant, l'axe de la tête présente le côté gauche du visage, la main est avancée, l'œil gauche est plus grand.

4



LA POIGNÉE DE MAIN

Une bonne poignée de main dure environ trois secondes et elle peut indiquer si la personne est heureuse de nous voir, si elle est à l'aise avec nous, si elle porte attention à nos propos.

- Une poignée de main ferme illustre la confiance en soi, l'assurance, la capacité d'affirmation.
- Une poignée de main molle peut être le signe d'une timidité, d'une difficulté à prendre les choses en charge et à s'investir. Cela peut aussi témoigner d'un désintéressement total, d'un épuisement, d'une dépression.
- Une poignée de main trop ferme et rigide peut illustrer la colère, le mépris, le besoin de dominer l'autre.
- Une poignée de main avec de grands mouvements de bras indique une grande émotion.

1

LE CROISEMENT DES BRAS

Le croisement des bras peut indiquer une fermeture, mais peut aussi signifier tout simplement qu'on a froid, qu'on se concentre sur l'autre, ou encore qu'on est plus confortable dans cette position. Outre le croisement des bras, le repli sur soi implique un transfert de poids vers l'arrière; de plus, la bouche se referme et il y a moins de clignements de paupières.

3

BOIRE DE L'EAU

Dans le contexte d'un interrogatoire ou d'une entrevue, prendre une gorgée d'eau signifie qu'on est embarrassé par une question, et c'est une manière de gagner du temps pour structurer son propos. Cela témoigne parfois d'un malaise par rapport au sujet, à la situation ou à l'interlocuteur. Certains soulèvent leur verre et le déposent sans même avoir pris une gorgée: ce n'est pas un signe de malaise, mais un geste d'ancrage.

5





GESTES DE «RECADRAGE»

Replacer ses cheveux derrière l'oreille ou essuyer la commissure de ses lèvres avec le pouce et l'index sont autant de gestes de recadrage qui permettent de revenir à l'instant présent. Ils indiquent que la personne refocalise son attention, rassemble ses idées.

VÉRITÉ OU MENSONGE

On a longtemps pensé que le menteur ne regardait pas son interlocuteur dans les yeux, alors que des recherches ont démontré le contraire. Le menteur fixe son interlocuteur volontairement pour vérifier s'il est cru. Il n'y a pas une grille unique d'items pour déceler le mensonge. Cela dépend de plusieurs choses: si le menteur est fier de mentir, s'il est anxieux de le faire, s'il le fait pour ne pas faire de peine à l'autre, etc.

Habituellement, il y a beaucoup moins de clignements de paupières. Et généralement, le menteur referme sa bouche complètement à la fin des phrases. Il tente de contrôler sa gestuelle pour que celle-ci ne le trahisse pas et retient ses mains ou, au contraire, gesticule davantage. Tout est alors amplifié. Il y a plus de démangeoisons, et la main gauche a tendance à se cacher dans les moments clés. Les épaules se crispent. Il boit plus d'eau, parce que les glandes salivaires fonctionnent moins bien.

7

GESTES D'ANCRAGE

Agripper un crayon ou un verre, ou s'accrocher à son lutrin sont autant de gestes d'ancrage. Ils indiquent un certain stress, un malaise, un besoin de se rassurer soi-même, de se reconforter.



LE REGARD

Lorsque le regard cherche au loin, cela peut signifier qu'on tente de structurer son discours, de trouver les bons mots pour se faire comprendre et non pas qu'on est en train d'inventer un mensonge. Le regard indique s'il y a une recherche d'information dans la mémoire ou une structuration du discours. Le regard d'une personne qui raconte un mensonge pour la première fois et celui d'une personne qui fait attention à sa façon de dire les choses peuvent être similaires, ce qui peut porter à confusion. Le regard est influencé par le souvenir raconté. Les yeux, comme le reste du corps, revivent la situation et revoient la scène. Le regard est aussi influencé par les sources de lumière. Le cerveau a besoin de lumière pour se reconforter. En situation de stress ou de malaise, inconsciemment, on cherche du regard des sources de lumière: néon, lampe, fenêtre.



«Lorsque le regard cherche au loin, cela peut signifier qu'on tente de structurer son discours.»

LA SÉDUCTION

En situation de séduction, le corps est ouvert, les paumes sont visibles, les muscles des épaules sont détendus, le sourire est réel et franc, et il y a souvent des rires. Parfois même, la personne caresse son verre. Les jambes peuvent se croiser, mais pas vers la sortie, plutôt vers l'autre si les deux personnes sont côte à côte ou pour rapprocher son pied de l'autre si elles sont face à face. Le corps est penché vers l'autre. Il y a souvent des touchers du bras ou de la main, et les gestes sont synchronisés avec ceux de l'interlocuteur.

10

Le saviez-vous?

Plusieurs policiers, avocats, juges, médecins, psychologues et travailleurs sociaux ont reçu une formation en synergologie, afin de mieux décoder les messages de leurs interlocuteurs.



L'expérience journalistique

Tout journaliste rompu aux techniques d'interview vous le dira: l'ouverture à discuter d'un sujet ou l'inconfort à étaler une zone d'intimité se constatent de visu. Lorsqu'une question suscite de l'enthousiasme, la personne en face de nous s'exprime de manière fluide, sans effectuer de mouvements de défense. Une question intrusive dévoile au contraire un malaise évident: la personne a alors un mouvement de recul sur sa chaise, elle croise les bras et a l'air embarrassé. Ça ne pourrait être plus clair. Il y a fort à parier que si on continue à creuser ce sujet, on finira par entendre: «Je préférerais ne pas en parler...»



Conseillère en ressources humaines, Annabelle Boyer est synergologue. Elle donne des conférences et des formations en synergologie. Auteure de quatre livres, elle a écrit entre autres *Je lis en vous... savez-vous lire en moi? Synergologie: analyse du non-verbal*, publié chez Béliveau Éditeur. On visite son site au www.abc-synergologie.ca.



VOUS ÊTES
AUTEUR-COMPOSITEUR
ET/OU INTERPRÈTE ET
CHANTEZ EN FRANÇAIS ?

Ma première
Place des Arts

22^e
ÉDITION

FAITES COMME EUX
PARTICIPEZ !



INSCRIPTIONS
JUSQU'AU 1^{er} NOVEMBRE

TÉLÉDIFFUSÉE SUR **MA tv**

DÉTAILS SUR **SACEF.COM**
OU LE (514) 285-4292

