



**LA SYNERGOLOGIE
LE LANGAGE DES GESTES**

SOMMAIRE

Ce que nous révèlent nos gestes	3
I/ Généralités	3
II/ L'origine de la synergologie	4
III/ Les mécanismes de la Synergologie	6
IV/ Les applications	7
V/ Conclusion	18

Ce que nous révèlent nos gestes

"Ceux qui se laissent aller communiquent mieux"

Philippe Turchet est consultant. Il est surtout le créateur de la synergologie, une science qui permet de décrypter les gestes inconscients chez les autres, notamment dans les situations professionnelles.

I/ Généralités

Vous venez de vous gratter le nez ? Alors ce livre vous intéresse. Ou alors vous mentez. Ou bien cette situation vous déplaît fortement... Tout dépend en fait du geste que vous avez fait. La synergologie est une science qui étudie nos gestes inconscients et ce qu'ils révèlent sur nos états d'âme. Un langage bien plus complexe qu'il n'y paraît. Philippe Turchet, formateur et conférencier, a créé la synergologie, une méthode aux applications multiples dans l'univers professionnel. Rencontre.

1 .Définition

La synergologie est une méthode de lecture du langage non verbal inconscient. Nous exprimons des sentiments par des micro-mouvements. Seuls 5 % des gestes relèvent de la culture. Les autres viennent du plus profond de soi et sont universels. Par exemple, les micro-démangeaisons ont une origine physiologique et correspondent à des pulsions que l'on réprime. Ce n'est pas un hasard si l'on se gratte à tel ou tel endroit. J'ai développé cette thèse il y a vingt ans. Elle a ensuite été validée grâce au scanner et à l'IRM.

2. Questions fréquemment posées

• *Peut-on contrôler ses gestes pour éviter qu'ils ne nous trahissent ?*

Notre éducation nous apprend à contrôler le langage de notre corps. C'est un vrai problème : cela brime les individus. Pourtant, les personnes les plus naturelles sont souvent les plus belles. D'après une étude de l'Union européenne, les femmes préfèrent les Italiens car ils parlent avec leur corps. Ceux qui se laissent aller sont aussi ceux qui communiquent le mieux. Je pense que les gestes ne nous trahissent pas, mais au contraire, nous révèlent. Ils ont aussi une fonction de régulation. Par exemple, le fait de balancer son pied sous la table permet de réguler sa fréquence cardiaque.

• *Peut-on utiliser le langage du corps pour faire passer des messages ?*

Ce n'est pas vraiment possible. On ne peut pas maîtriser tous ses gestes. Lors des formations, nous n'apprenons pas à maîtriser ses gestes, mais à mieux les voir chez les autres, à mettre des mots sur ce que l'on ressent instinctivement. La synergologie n'est absolument pas une technique de manipulation. On ne cherche pas à maîtriser son corps pour cacher ce que l'on pense, mais à renouer avec ses émotions et à regarder l'autre.

• *Quels gestes faut-il éviter lors d'un entretien d'embauche ?*

Il ne faut pas contrôler ses gestes. Les responsables du recrutement savent très peu de choses sur le langage du corps. Il ne faut donc pas s'en inquiéter. On entend souvent dire qu'une personne qui croise les bras se replie sur elle-même. C'est faux. Il existe de nombreuses manières de croiser les bras, traduisant à chaque fois des sentiments

différents. Il faut accorder de l'importance à la relation, se laisser aller, être plus souple. Il faut vraiment regarder l'autre, chercher à comprendre qui il est.

- *La synergologie permet-elle de mieux négocier ?*

Cela m'est arrivé d'aider des négociateurs. Pendant qu'ils négociaient, j'observais la partie adverse et les décalages entre ce qu'ils disaient et ce que leur corps exprimait. Par exemple, j'étais capable de voir ce que les autres ne voulaient pas et quelles concessions ils seraient prêts à faire. Pour la vente, la connaissance de la synergologie peut être un atout. Mais attention, la formation dure au minimum trois ans. C'est un langage très complexe avec des combinaisons multiples. Le but est surtout de faire comprendre au vendeur qu'il doit participer activement à la vente en étant expressif.

II/ L'origine de la synergologie

1. Une méthode de communication novatrice

Basée sur le lexique corporel

La Synergologie® (sun) , (Ergo) , (logos) est une méthode de lecture de la communication non verbale.

Son objet central est le langage non verbal non conscient. Elle appréhende les réflexes universel de communication à partir des micro-mouvements du visage et du corps.

Le synergologue sait que :

- Le geste précède la parole dans l'acte de communication, mais il a un autre intérêt, le geste révèle ce que le cerveau pense et ne dit pas.

- La Synergologie® relève sur le corps les mouvements inconscients.

- Elle établit leur topographie

- Les mouvements inconscients sont la marque visuelle de nos motivations cachées.

L'être humain est appréhendé à partir d'un Lexique corporel. La Synergologie® permet en outre d'acquérir des réflexes de communication mieux adaptés à chaque interlocuteur.

2. Les mouvements inconscients

Trois réalités distinctes

Grâce aux milliards de neurones connectés entre eux, trois réalités sont inscrites dans le cerveau:

- Une réalité cognitive (qui permettra de faire des opérations logiques).

- Une réalité sensori-motrice (qui permet d'effectuer des gestes et de ressentir).

- Une réalité psychoaffective (qui me permet de relier les émotions avec des évènements).

La force de l'homme est de parvenir à relier instantanément ces trois réalités pour produire une action élaborée.

L'homme traduit sur son corps ce qu'il pense, par des gestes inconscients.

Ils sont l'expression de l'activité du cerveau.

Le synergologue observe le corps pour lire les répercussions sur lui de l'activité de sa réflexion.

Il le fait dans un souci d'objectivité, respectueux des étapes de sa charte de déontologie.

3. Charte de la Synergologie

Un bon synergologue est d'abord un bon observateur

1 Il ne se précipite pas dans le lexique des gestes dès qu'il a observé une attitude ou une mimique. Il cherche plutôt à ne rien oublier du contexte du geste.

2 Il part toujours du point de vue général pour aller vers le point de vue particulier.

3 Il ne porte pas de jugement moral sur les observations.

4 Il traite avec humilité ses propres observations, car il peut toujours

avoir oublié l'analyse d'un paramètre.

5 Il traite dans le silence ses observations.

6 Il n'y a pas d'évaluation de l'autre sans évaluation de soi. Les gestes négatifs de l'autre ne sont peut-être qu'une réponse négative à nos propres attitudes négatives.

7 Il n'oublie pas que ses partenaires sont d'abord des partenaires et pas des sujets d'étude.

8 Le synergologue note mentalement ce qu'il observe. Il aura tout le temps du retour-sur-soi pour l'analyse.

9 Et surtout le synergologue oublie la synergologie lorsqu'il est en situation d'échange. Ce qu'il sait vraiment lui reviendra sans qu'il ait à le susciter.

10 Ce qu'il ne sait pas, il l'observera au contact de l'autre et l'intégrera plus tard dans l'étape de retour-sur-soi.

11 Le synergologue sait qu'on ne change jamais l'autre, mais qu'on peut changer de lunettes pour le regarder.

Là encore tout est affaire de temps.

III/ Les mécanismes de la Synergologie

Il convient toujours en Synergologie d'observer les parties dont chacun a le sentiment que personne ne les observe durant une discussion, parce qu'oubliées elles s'oublient...et parlent.

1. Le visage et le corps

Le visage et le corps expriment nos émotions

- LE VISAGE est le témoin de la concentration de notre pensée.
- LE CORPS voit sur lui s'inscrire ses besoins vitaux, mentaux, affectifs, qui s'inscrivent dans l'espace et c'est sur l'espace du corps que s'animent l'espace et le temps.

1.1 Le lexique du visage

Le visage n'est jamais neutre.

Quatre règles président aux gestes qui sont effectués sur le visage:

- La règle hémisphérique
- La règle d'empathie
- La règle sensorielle
- La règle du sens du mouvement

La règle hémisphérique

Trois informations indispensables à la technique Synergologique

- L'intelligence à « l'état brut » et l'émotion ont toutes deux un cerveau de prédilection.
- Les zones cognitives, sensori-motrices et psychoaffectives répondent ensemble et de concert aux stimulations de l'environnement.
- Le « cerveau droit » actionne la partie gauche du corps, le « cerveau gauche », la partie droite du corps.

La règle d'empathie

Une règle d'échange

La règle hémisphérique est indispensable à évaluer l'état d'être de nos partenaires d'échange, mais la règle d'empathie précise cette règle.

L'empathie est un mimétisme moteur né dans les premiers jours de la vie. Cultivée ensuite elle devient une sorte d'imitation physique de l'affliction d'autrui.

Grâce à la règle d'empathie l'être comprend en regardant l'autre comment il est perçu par lui.

La règle sensorielle

Les cinq sens sont présents sur le visage

Les gestes non conscients obstruent le passage de l'événementiel en nous, chaque fois que l'esprit nous intime de ne pas « entendre », de ne pas « voir », ne pas « sentir », ne pas « dire ».

Presque tous les verbes renvoient à ces cinq sens. Les micromouvements autour du visage accentuent ainsi physiquement le ressenti des sens.

La règle du sens du mouvement

L'observation attentive des microdémangeaisons du visage montre que la main ne prend pas toujours la même direction lorsque sur trois centimètres carrés de peau, elle exerce sa pression.

L'homme entreprend donc de se débarrasser de cette

microdémangeaison, le sens avec lequel l'homme touche son visage exprime ses états d'âme.

1.2 Le lexique corporel

Sur son corps, l'être humain incarne ses désirs

Le visage était le témoin de la concentration de notre pensée ; témoin des désirs et de leur répression dans l'intériorité des sens ouverts ou fermés.

Avec la découverte de son corps tout à coup l'être s'anime, ses désirs se mettent en mouvement. Il ne se contente plus d'aimer ou de refuser, il lui faut prendre ou se sauver, « aller vers » ou « partir de ».

Ses besoins vitaux, mentaux, affectifs, s'inscrivent dans

l'espace et c'est sur l'espace de son corps que s'impriment l'espace et le temps.

Sur son corps, l'être humain incarne ses désirs.

IV/ Les applications

La Synergologie permet de décoder , selon des règles de lecture précises , les émotions émises par nos interlocuteurs. A ce titre elle intéresse toutes les professions et toutes les personnes pour lesquelles la compréhension de l'Autre passe par l'identification de ses états émotionnels.

Selon le regard synergologique , nos difficultés de communication ne proviennent pas de nos comportements intrinsèques. Elles proviennent surtout du fait que nous n'avons pas prêté suffisamment d'attention aux messages que nous adressaient nos interlocuteurs.

La Synergologie travaille à repérer instantanément sur le visage et la corps grâce au repérage de leurs micromouvements, les non-dits de nos interlocuteurs . Elle place la relation sous le signe et dans le champ de la communication.

Les trois strates d'état d'être.

L'homme exprime ses états émotionnels même s'il ne bouge pas.

Le Synergologue lit ses émotions à travers l'attitude intérieure. L'homme est alors lu à ce moment précis en plan américain.

Avec l'attitude intérieure, une fois que les contours de la Statue ont été observés la gestuelle de notre interlocuteur exprime le degré de stress et de bien-être.

A travers eux la capacité d'attention et de concentration de l'être humain est clairement évaluée.

1.1 Le sentiment ou la force de la statue

La stature de l'homme en pied est appelée en Synergologie la Statue.

Toute la vie de l'être humain est inscrite en strates sur son corps.

En situation, grâce à la Statue le spécialiste en Synergologie perçoit le sentiment. Equilibres et déséquilibres paraissent dans la statue.

Le Synergologue selon une démarche ciblée observe d'abord l'être humain en pieds avant de s'attacher à certains détails de ses attitudes.

La Statue est le premier moment de l'attitude Synergologique

1.2 La pulsion

Ou l'immédiateté d'un micromouvement

La pulsion s'exprime par des mouvements rapides et subreptices. Primaire, la pulsion a sans doute aidé aux premiers jours de la vie humaine à satisfaire trois nécessités immédiates : se nourrir, s'abreuver, se reproduire.

La pulsion alimente chaque désir, c'est-à-dire chaque sensation porteuse de sens.

Si l'expression de la pulsion est donc toujours la même, assouvir un besoin, l'objet qui la fait naître est différent d'un individu à l'autre.

La pulsion a ainsi, ceci de particulier que son origine est souvent oubliée, mais elle continue à produire des sensations durables, qui conditionnent toute notre vie.

Les gestes exprimant nos pulsions réprimées sont appelés : micromouvements.

Ils se classent en trois catégories:

- les microdémangeaisons,
- les microfixations,
- les microcaresses

Les micro démangeaisons

Voiles de travestissement

Les micro démangeaisons ne se produisent pas par hasard. Elles sont la réponse sensitive à une vasodilatation des muscles ou parties du corps que nous désirerions actionner et que nous sommes tenus de contrôler pour ne pas exprimer trop violemment nos émotions sous le coup de réactions hormonales.

Les micro démangeaisons ont toujours le même sens général. L'homme se microdémange en situation de dissimulation ; lorsqu'il cherche à surmonter les inhibitions et les zones d'ombre de ses pensées ou de son discours.

Ces micro démangeaisons ont été identifiées par les spécialistes de physiologie qui parlent eux de réflexes médullaires pour exprimer la vasodilatation de la peau productrice d'une excitation ou d'un grattage.

Les microfixations

Synonymes de concentration

Dans l'opération de concentration totale, l'être est totalement et entièrement tendu vers son centre d'intérêt. L'attention n'est alors absolument troublée par rien.

L'être humain est immobile. Happé par l'attention, rien ne vient distraire son immobilité. La personne concentrée uniquement préoccupée par son effort vient à oublier qu'elle a un corps.

La microfixation est la traduction sur le corps de ce processus de concentration. La main s'est posée significativement sur une partie du corps ou du visage et ne bouge plus.

Les microcaresses

Rappels narcissiques de douceur

Dans toute situation de communication l'individu qui écoute peut être séduit. Séduit par le discours de l'autre, par les intentions de ce discours et plus globalement par le locuteur producteur du discours.

La microcaresse est un geste de douceur. Elle accompagne les effets du discours qu'elle renforce. La microcaresse est un signe de bien-être. La personne qui effectue sur elle-même une

microcaresse est dans un état important de lascivité.

La caresse prodiguée à son corps est très souvent une caresse prodiguée à l'autre dans un processus non conscient au terme duquel soi et l'autre ne font plus qu'un seul être. Dans d'autres cas la microcaresse est de nature narcissique.

2. Le langage du visage en images

2.1 La bouche

Je ne suis pas forcément d'accord

mais je vous laisse aller jusqu'au bout de votre démonstration.

Vous me faites peur

et ça va mal se passer entre nous.

Vous me faites peur

et je n'apprécie pas ce que vous dites (ou ce que vous êtes).

J'ai envie de te dire que...

Volonté de verbaliser l'échange positif (pensées de nature matérielle).

Ce que vous dites est excellent

que pourrait-on bien vous objecter ?

J'ai envie de te dire que...

Volonté de verbaliser l'échange positif (pensées de nature intellectuelle ou idéaliste).

Comment tirer profit à deux de la situation.

Grande positivité.

Ce que vous me dites est intéressant

vous avez raison mais il faut préalablement régler un certain nombre de problèmes.

Comment gagner

beaucoup de détermination derrière ce geste.

Laissez moi réfléchir

je prends de la distance pour comprendre.

Désir sensuel
j'ai envie de vous.

Je suis concentré et je vous écoute
je vous écoute, vous m'intéressez.

Le pouvoir que vous avez sur moi m'énerve
je n'aime pas votre façon d'être avec moi.

Je ne suis pas d'accord
et je vais vous le dire.

Je ne suis pas d'accord
mais je ne suis pas forcément prêt à l'exprimer.

Retour dans la coquille
tu ne tireras rien de moi.

Moue dubitative
M'ouais.

2.2 Le front

Je cherche sans conviction

Temps de recherche pure dans lequel les intérêts affectifs n'ont pas voie.

Je réfléchis

L'homme masse ses tempes comme s'il cherchait inconsciemment à se calmer, se décontracter.

Je suis très personnellement intéressé
Par la recherche de solutions.

Je ne connais pas ce dont on me parle
Tout cela m'inquiète un peu.

Je cherche une information
Il faut que je retrouve cette information car je la connais.

Je voudrais connaître

Je ne connais pas ce dont tu parles et ça m'intéresse.

J'ai le problème en main

La réflexion est intense, le problème est compliqué
mais la solution est au bout de la quête de concentration.

Les choses sont compliquées

Situation de concentration intense.

Il y a quelque chose que je n'arrive pas à comprendre
La solution est empêchée par le stress du poing fermé.

2.3 Le nez

Ce que je sens me dérange

Je ne crois pas ce que je vois.

Je mens

(avec ce geste si c'est moi qui parle)

ou Je te prends pour un menteur (si c'est toi qui parle)

Je veux comprendre

je suis bigrement intéressé.

Comment faire pour gagner par rapport à ce qu'il me dit ?

Il y a sûrement quelque chose à tirer de la situation, mais quoi ?

C'est intéressant mais quelque chose me dérange

La personne à priori positive cherche ce qui pourrait ne pas fonctionner.

Les choses me déplaisent fortement

je ne sens vraiment pas la situation.

Non seulement ça me déplaît

mais je vais te dire ce qui me déplaît.

C'est extrêmement positif

Je sens vraiment bien tout ça.

J'aimerais pouvoir tout retenir

j'essaie de fixer en moi tout ce que je sens, vois, perçois.

Je veux comprendre

et ça m'énerve de ne pas savoir.

2.4 Les yeux

Ce que vous me racontez m'intéresse sans plus

Curiosité anecdotique.

Je voudrais voir ce dont vous parlez

ça m'intéresse.

Ce regard défendu entre nous me plaît

Soyons discrets.

L'insistance de votre regard me dérange

L'effronterie de votre regard me dérange réellement.

Je suis très sceptique mais j'ai très envie de comprendre

Vous avez éveillé ma curiosité.

Ce n'est pas mon problème

ou je ne veux pas le voir.

Ca m'intéresse fortement
mais il ne faut pas que ça se voie trop.

2.5 Les cheveux

Ce problème est réellement compliqué!

Je me demande vraiment comment je vais m'en sortir...

Cette situation m'ennuie

La gêne face à cette situation est une gêne de nature affective.

La personne craint de blesser ou heurter quelqu'un qu'elle apprécie.

Je suis énervé

La situation m'énerve.

Je suis jaloux

Je perds de ma superbe et de mon autorité face à l'autre (aux autres)

Positivons ce qui m'énerve

cherchons une faille.

Le pouce levé, notre interlocuteur est très énervé mais il positive.

Cette situation m'énerve

Je suis une femme

Je vous montre Ma présence sensuelle.

(geste mi-conscient, mi-inconscient)

J'ai une idée derrière la tête

Je reviens sur moi.

Je suis bien avec vous

2.6 Le menton

Je t'écoute attentivement

grande appétence.

Je suis OK

je te suis.

Je prends du recul

pour réfléchir.

Vas-y continue !

je suis vraiment avec toi.

Je suis bien en ce moment

détente et bien-être.

Je me demande
attitude dubitative.

Je suis bien
très légère pudeur.

Je m'interroge
il y a un certain détachement traduit dans cette attitude.
Je suis d'accord
mais j'attends encore un peu pour être définitivement convaincu.
Je vous écoute
ouverture malgré un stress interne.

Je suis bien
grande lascivité (mains en coupole).
Je suis extrêmement bien
tu me berces (mains en berceau).
2.7 Les oreilles
Je suis tout ouïe
La personne est extrêmement attentive.
Une très légère gêne est décelable au retour vers la bouche de l'annulaire.

Je suis tout ouïe
Extrême attention, l'écoute est active.
J'aime ces propos flatteurs
Les propos flatteurs sont idéalistes ou de bonne tenue intellectuelle.
Ils flattent notre intelligence
Ces idées ne nous regardent pas
La confidentialité forcée de la relation dérange la pudeur de notre interlocuteur.

J'aurais mieux aimé ne pas entendre cela
Les mots maladroits ou déplacés produisent des picotements dans l'oreille.
Je jouis de ces propos
Grand bien-être.
La nature matérielle voire sensuelle de la situation attire notre main vers le bas de l'oreille.
Ce que tu me dis me dérange intellectuellement
La teneur des propos intellectuels ou flattant l'idéalisme dérange.

3. Le langage du corps en images

3.1 Le bras

Calme-toi !

Il faut que je me calme, je suis trop énervé.

J'aime ce que tu es !

Tu me touches beaucoup.

Laisse-moi me saisir de la situation !

Il faut aller plus vite.

Je n'approuve pas ce changement d'orientation

j'aurais aimé avoir été consulté davantage.

Fermons-nous !

Je me sens agressé et je vais devoir répondre.

Prends !

regarde comme c'est doux.

Aidons à ce que ça change !

Hâtons le changement.

Contrôle-toi !

L'interlocuteur se parle à lui-même.

Laisse-moi prendre !

J'ai envie de prendre (ou de faire) et je n'ose pas.

Je n'apprécie pas ce qu'on m'impose

je n'ai pas envie de faire ça.

3.2 Les croisements

Je ne suis plus là

je pense à autre chose.

Une posture bien féminine

Je suis bien élevée

je vous le montre.

Je suis stable

j'ai les pieds sur terre.

Il est plus fort que moi

écoutons-le.

Nous sommes bien ensemble
nous nous refermons l'un sur l'autre.

Je ne suis pas d'accord
je me ferme.

Je suis avancé vers l'autre
Je suis en attente

Je me gratte la cuisse
J'ai envie d'aller vers

Double croisement de fermeture
Très fort stress.

croisement d'ouverture
je suis très à l'aise en votre compagnie.

Jambe croisée vers la table
Je suis avec mon interlocuteur

L'interlocuteur de gauche est fermé
l'interlocuteur de droite est ouvert.

Les deux interlocuteurs se sont fermés
l'un à l'autre.

L'interlocuteur de gauche est ouvert
l'interlocuteur de droite est fermé.

3.3 Les flans

Je te désire
désir charnel.

Je suis l'autorité
voyez la force que je représente.

Je te désire
je m'avance vers toi.

Désir sensuel d'aller vers...
ce que vous êtes me plaît.

Je suis malheureusement impuissant à vous venir en aide

j'en suis désolé.

3.4 Les mains

Je ne t'apprécie pas
tu t'en rendras compte un jour.
Je suis stressé
je suis énervé.

Je suis sûr de moi
je suis là et bien présent.

J'aurais voulu gérer ça moi-même
c'était une tâche quotidienne qui m'appartenait.

Regardez comme je suis à l'aise
eh bien oui je suis mal à l'aise, et alors!

Je voudrais pouvoir gérer davantage de choses
laissez-moi ordonner les choses autour de moi.
Je n'ose pas me mettre en avant
j'aimerais vous montrer que je peux faire mais demandez-moi.
Je suis heureux de vous avoir rencontré.
Sincèrement.

Je suis frustré d'être exclu de ça
vous auriez dû me laisser faire.

3.5 Le buste

Je suis un type qui réussit vraiment
ça n'a pu vous échapper.
Je suis l'autorité
(lorsque l'autorité semble précisément être remise en question).

ça me brûle de lui dire ce que je pense
ça me reste en travers de la gorge.

J'étouffe
j'ai besoin de respirer.

Je pourrais donner plus
si j'osais.

La relation est douce avec toi !
Je suis bien avec toi, je te désire.

Je reste sans voix
la situation m'opprime.

Je suis quelqu'un, rendez-vous un peu compte !
Vous pourriez avoir un peu plus d'égards pour moi.

Ayez un peu de considération ou de délicatesse pour moi !
J'existe !
Il commence à m'agacer
les choses m'énervent.

3.6 Le dos

Ce n'est plus possible entre nous.
il faut que je m'en aille.

Il faut partir vite
Nous sommes déjà là depuis trop longtemps.

Comment retourner les choses à mon avantage ?
alors que tout semble m'échapper.

Comment est-ce que je vais faire matériellement ?
Les choses sont lourdes à porter.

Je suis seul et je ne peux pas avoir confiance
dans l'autre ou les autres.

Nous avons assez perdu de temps
il faut aller vite.

Il m'énerve,
il faut que je parte.

Je suis jaloux, attention ne passe pas les bornes
je vais réagir de manière agressive.

Je suis énervé
cette situation m'agace.

3.7 Les jambes

Démangeaison de l'arrière du mollet
Sauvons-nous vite !

Je ne suis pas prêt à autant de flexibilité

on me demande trop de flexibilité.

Allons-y vite
dépêchons-nous.

Dois-je le suivre ?
J'ai envie mais je n'ose pas.

57

La synergologie (Le langage des gestes)

Je m'ouvre vraiment à vous
Malléole ouverte

J'ai envie d'échanger
Jambes ouvertes

Allons-y
J'ai envie de me rapprocher (affectivement)

Qu'est-ce que je fais là, je n'avance pas d'un pouce
J'ai envie de me rapprocher intimement
Paumes de mains dirigées vers l'avant
Je suis ouvert à toi
Je te désire
Je suis ouvert sensuellement à toi

Mains sur les hanches
Ouverture féminine

jambes croisées en situation de rétractation
Fermeture face à l'autre

V/ Conclusion

1. Quelques gestes fréquents

Les gestes du... sensible

Les individus qui se tripotent sans arrêt les cheveux appartiennent à une catégorie de personnes dont la sensibilité est à fleur de peau.

D'autres gestes sont révélateur de sensibilité : si elle emprisonne son annulaire gauche dans sa main droite, si elle tient sa cuillère de la main gauche et tourne dans le sens des aiguilles, ou encore si elle grimace en tendant la commissure gauche ou droite de sa lèvre vers la joue correspondante : cela est typique des personnes hypersensibles qui tentent de se protéger avec cette moue.

Les gestes du... menteur

Ce geste est typique d'une personne qui ment. Les micro démangeaisons à la base du nez expriment le mensonge de la personne qui parle. S'il est fait par la personne qui écoute quelqu'un parler, cela signifie qu'elle le prend pour un menteur.

En amour, certains gestes sont aussi révélateurs de mensonge : s'il ferme souvent les deux poings en dissimulant ses pouces, ou s'il appuie son index et son majeur sur ses lèvres, coudes en appui, comme s'il fumait une cigarette imaginaire. Il s'agit d'un simulacre de baiser à distance pas forcément affectueux. Au travail, si l'on vous serre la main de manière fuyante, cela peut-être également synonyme de mensonge. Enfin, en amitié, méfiez-vous de celui qui se cure les ongles tout en vous prêtant une oreille distraite !

Les gestes du... simulateur

Se lisser les commissures des lèvres avec le pouce et l'index du haut vers le bas, coudes en appui, révèle un tempérament simulateur (si souvent répété).

Si la personne, en position assise, lève souvent ses bras en extension au-dessus de sa tête en affichant un air nonchalant, si elle allume son briquet en protégeant machinalement la flamme de sa main libre dans un endroit clos. Pour les femmes, si elle porte un foulard cachant les cheveux, à la mode paysanne, mais noué sous le chignon ou sous les cheveux, cela peut-être synonyme de simulation. Enfin, si une personne vous accueille en serrant votre main dans les deux poches réunies : très prisé outre-Atlantique, cela représente la simulation d'une attitude amicale loin d'être ressenti comme telle. Enfin, être assis en ayant les deux mains dans les poches signifie aussi que la personne est un simulateur.

Les gestes de... l'anxieux

L'anxieux mordille en permanence son crayon.

Il mordille l'ongle ou la pulpe de l'annulaire gauche en exclusivité (il s'agit alors d'une anxiété chronique liée à une carence affective). Il pince son biceps droit de la main gauche ou encore il hoche continuellement la tête pour approuver.

Les gestes du... capricieux

Il se gratte souvent le sourcil du bout du doigt. Ou son regard s'échappe en haut vers la gauche.

2. Dix gestes à éviter au bureau

Dans les relations professionnelles, la gestuelle même si elle est parfois mal interprétée peut tenir un rôle déterminant. Apprenez à vous maîtriser.

Attention ! Vous ne le savez peut-être pas mais il est possible que vos gestes soient analysés lors de vos entretiens d'embauche et dans votre vie professionnelle en général...

L'analyse gestuelle est de plus en plus utilisée dans le monde du travail, souvent de façon empirique. Et même si les professionnels expliquent que ce n'est pas le seul critère de sélection, certains gestes anodins peuvent influencer la décision d'un employeur.

Bras et jambes croisés peuvent par exemple vous coûter votre place lors d'un entretien : ils sont souvent interprétés comme un manque d'ouverture... Et pourtant, la signification d'un même geste varie souvent en fonction du contexte... C'est pourquoi les professionnels de l'analyse gestuelle recommandent de manier cet outil avec prudence.

Dans ce contexte, il s'agit de maîtriser vos gestes et vos attitudes. Plus facile à dire qu'à faire... Car si la parole peut l'être sans problème, c'est beaucoup plus difficile pour des gestes, souvent inconscients, qui sont un reflet direct de nos émotions.

De nombreuses formations sont ainsi proposées pour aider les personnes à contrôler leur gestuelle dans ce domaine, comme la Programmation Neurolinguistique. La "PNL" aide les individus à mieux communiquer en leur apprenant notamment à utiliser certains gestes et

à en éviter d'autres. A l'inverse, on apprend à certains managers à décoder cette gestuelle.

Des professions telles que les "profileurs gestuels" ont ainsi vu le jour : leur rôle est de décrypter les attitudes des hommes politiques ou des chefs d'entreprise.

Vous avez compris : vos gestes peuvent vous trahir... Mais avec un peu de pratique, vous apprendrez à les maîtriser !

Croiser ses chevilles l'une sur l'autre quelle que soit la position de ses jambes, en position assise :

Cette attitude est un aveu d'inefficacité.

Croiser les bras en serrant les poings contre ses flancs :

Le simple fait de serrer les poings dans un contexte professionnel est en soi un signe d'agressivité latente.

Appuyer régulièrement sa main droite dans le bas du dos

Méfiance envers la nouveauté, attitude de quelqu'un de peu coopératif.

Se gratter le genou droit

Manque d'enthousiasme

Mordiller sa lèvre inférieure ou supérieure

Panique, manque de contrôle

Conserver ses lunettes refermées dans sa main pendant toute la durée de l'entretien

Refus de voir la réalité en face

Serrer les mâchoires

Incapacité à se détendre, voire sentiment d'hostilité permanent envers l'environnement.

Dissimuler sa main gauche sous le bureau

Manque d'ouverture, manque de créativité.

Fermer les poings en dissimulant ses pouces

Manque de fiabilité. Un individu cache ses pouces quand sa motivation est blessée ou quand sa créativité est inexistante.

Se gratter continuellement la tête de la main droite ou gauche

Personnalité indécise.

3 .Dix gestes pour mieux séduire

Plus que dans n'importe quelle autre situation, les gestes jouent un rôle fondamental dans le jeu très crypté de la séduction.

Il se frotte le menton, se caresse le cou et la gorge... Elle relève ses cheveux en chignon au dessus de sa tête... Ne passez pas à côté ! Il y a de fortes chances pour que ces gestes apparemment anodins soient des signaux très clairs : il ou elle cherche à vous séduire !

La séduction passe avant tout par des gestes et des attitudes, le plus souvent inconscients. Cependant, ils peuvent aussi être tout à fait volontaires.

C'est pourquoi, si vous voulez séduire quelqu'un ou si vous cherchez à savoir si l'intéressé(e) est sous votre charme, il peut vous être très utile d'apprendre à "lire" quelques gestes... équivoques.

Se gratte la hanche

Exprime un désir charnel

Les deux mains sur les hanches, parallèles à l'axe des jambes (chez la femme)

attirance physique, consciente ou inconsciente.

Se caresse l'intérieur du bras

Exprime un désir fusionnel intense

Croise ses bras contre la poitrine (femme)
Invitation sans détour adressée à l'homme
Relève ses cheveux en chignon au sommet de sa tête
Offrande érotique du corps
Se tient la nuque (homme)
Montre qu'il est intéressé
Regarde fixement
Souhaite attirer l'attention pour connaître l'autre plus intimement
Se caresse distraitemment le lobe de l'oreille entre le pouce et l'index (homme)
Evalue ses chances de séduction
Se caresse involontairement le tour des lèvres de l'index (femme)
Manifestement perturbé par la présence ou le manège séducteur de l'homme
En position assise, pieds à plat sur le sol, jambes écartées (homme)
Vous avertit que sa volonté de séduire devrait être visible à l'oeil nu.

Auteur : Philippe Turchet