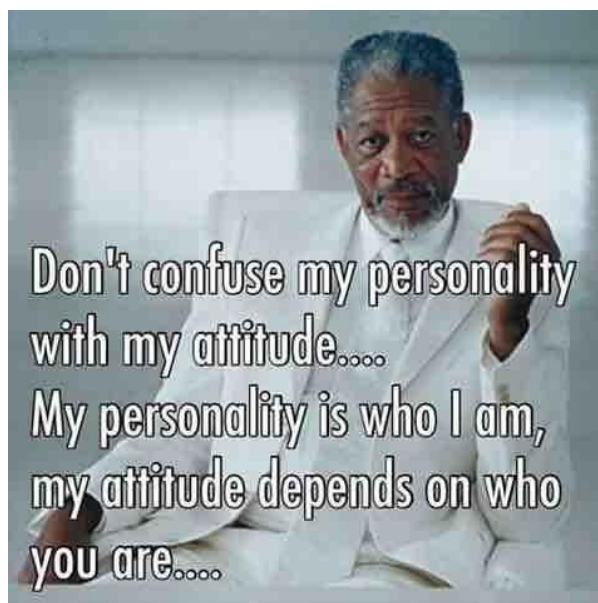


## LE BODY-SPEAKING

Expression corporelle de la personnalité de chacun.

*« ... nous n'allons pas délirer, nous inquiéter sans cesse de la manière dont nous bougeons les mains, nous asseyons, sourions, regardons autour de nous ; mais il est bon de savoir que notre corps parle un langage et que l'autre – même inconsciemment – comprend ce que nous disons au-delà des mots »  
Paulo Coelho*



### Le corps, porteur de tout un langage

Le langage corporel est un mystère et un objet de fascination depuis la nuit des temps. Il n'y a pas de communication orale sans gestes. La gestualité, plus particulièrement, est le langage qui lie l'humanité dans ce qu'il y a de plus profond. Tout simplement parce que les gestes sont, aux premières années de la vie, notre tout premier moyen d'échange et, donc, le langage le plus inscrit dans notre mémoire affective, le plus signifiant dans notre inconscient, le plus instinctif dans notre comportement.

Ainsi, il est pratiquement impossible de dresser le portrait psychologique de quelqu'un sans se référer à son aspect physique, à ses attitudes, à ses gestes, aux traits de son visage, à ses mimiques.

Son corps est en effet porteur, souvent à son insu, de tout un langage morphogestuel dont le pouvoir expressif va bien au-delà de ce que beaucoup imaginent : en saisir le sens, c'est partir de la face connue et directement observable de sa personnalité pour accéder à sa face cachée et pouvoir ainsi apprécier, comprendre et aussi anticiper bon nombre de ses réactions.

## Body-language ou body-speaking ?

Existe depuis longtemps le *body-language*, principalement employé pour désigner sociologiquement la globalité du langage corporel d'un groupe ou d'une population donnés. On parle du *body-language* des chinois, des américains... pour décrire et expliquer à quoi s'attendre quand on est à leur contact.

Tandis que le *body-speaking* désigne la part individuelle de ce *body-language*, représentative de ce que chacun de nous est en tant que personne unique, à travers l'observation de sa manière gestuelle d'agir et de communiquer.

En un mot, le *body-speaking* est ce qui vous distingue de tous les autres, à l'intérieur d'un *body-language* pourtant commun à tous.

## Un body-speaking à plusieurs niveaux gestuels

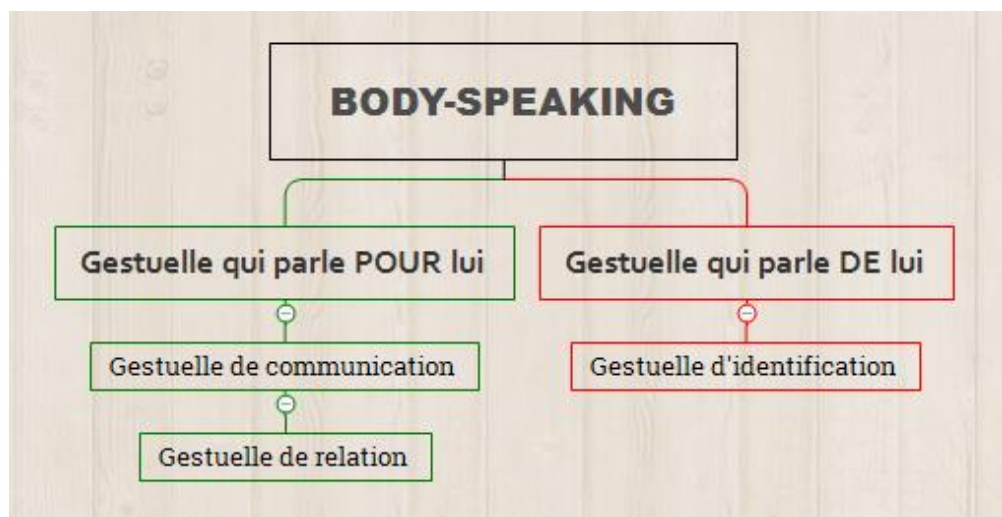
Tout individu se caractérise par un *body-speaking* qui lui est propre, à travers une gestuelle personnelle se manifestant à plusieurs niveaux distincts, en fonction du contexte et du type d'interaction dans lesquels il est observé, qui sont tantôt de « parler » pour lui, tantôt de lui.

**POUR lui**, à travers :

- sa gestuelle de **communication**, lorsque l'un ou l'autre de ses mouvements informe sur son état d'esprit, sur sa disponibilité, sur la crédibilité de ce qu'il dit ;
- sa gestuelle de **relation**, quand ses attitudes vis-à-vis de ses interlocuteurs informent sur la psychologie de sa relation, en révélant le caractère ouvert ou fermé de ses échanges avec eux, sa considération à leur égard, la confiance qu'il leur accorde.

**DE lui**, par l'intermédiaire de :

- sa gestuelle dite d'**identification**, qui rassemble les postures, gestes et mimiques devenus récurrents et habituels, au point d'en devenir sa signature corporelle.



## **Des outils de décryptage très opérationnels**

*« Au lieu de se demander quels gestes, postures et expressions peuvent avoir une influence sur la négociation, il est plus pertinent de se demander comment ils peuvent avoir une influence. »*  
Justine Cassell, Northwestern University

Tous ceux qui ont mené un débat, une négociation, une médiation, savent que leur conduite a quelque chose de physique.

Leur pratique requiert un savoir-faire en soi où, à l'égal de l'écoute active tant évoquée, l'observation active des comportements gestuels tient aussi une place maîtresse.

Il est incontestable que ceux qui se montrent capables de tirer parti en direct des signes non verbaux de leurs interlocuteurs ont un avantage considérable sur les autres.

À ce titre, l'Analyse Morphogestuelle et son application, le *body-speaking*, représentent des outils parfaitement opérationnels, faisant l'unanimité pour avoir été utilisés avec un succès certain dans de multiples domaines.

Opérationnels, d'abord, par l'étendue de leur spectre d'analyse qui couvre un très large éventail d'informations sur la psychologie de son interlocuteur, préparant ainsi à la compréhension et à la gestion de profils parfois déroutants.

Opérationnels, ensuite, pour leur faculté de tirer immédiatement profit du moindre indice recueilli, en prévenant des évolutions, comme des blocages probables auxquels d'attendre dans tout dialogue.

## **Un apprentissage indispensable**

Observer quelqu'un est une chose terriblement complexe : l'œil est, sans conteste, l'organe des sens le plus sollicité, le plus interprétatif et, surtout, le plus discriminant. Placés dans de mêmes conditions d'observation, les gens ne s'attachent ni à la même chose, ni aux mêmes détails. À la vue de quelqu'un, certains vont tout de suite se fixer sur sa tenue vestimentaire, d'autres sur sa coiffure, d'autres sur l'impression de sympathie ou d'antipathie qu'il dégage...

S'y ajoute que le corps est extrêmement bavard et que ses messages ne sont pas synchrones, c'est-à-dire qu'ils émanent, au même moment, d'origine et de niveaux si différents qu'ils brouillent les tentatives d'interprétation du néophyte le mieux intentionné.

« Méfie-toi de l'homme qui rit dont le ventre ne tremble pas. » dit un proverbe chinois.

De plus, quand quelqu'un vous parle, on peut toujours lui faire répéter ou préciser ce que l'on n'a pas entendu ou pas compris. Tandis qu'on ne peut pas lui demander de refaire un geste ou une expression qui nous a échappé.

Enfin, un geste dans l'absolu n'a strictement aucune signification. Il faut systématiquement le resituer par rapport à la personnalité de son auteur et dans son juste contexte.

En conclusion, bien que passionnante, l'observation comportementale nécessite un apprentissage rigoureux et long pour devenir crédible et se professionnaliser.

Il faut apprendre à observer sans a priori, sans vouloir systématiquement chercher ce que l'individu est censé cacher, mais d'abord comprendre ce qu'il montre.