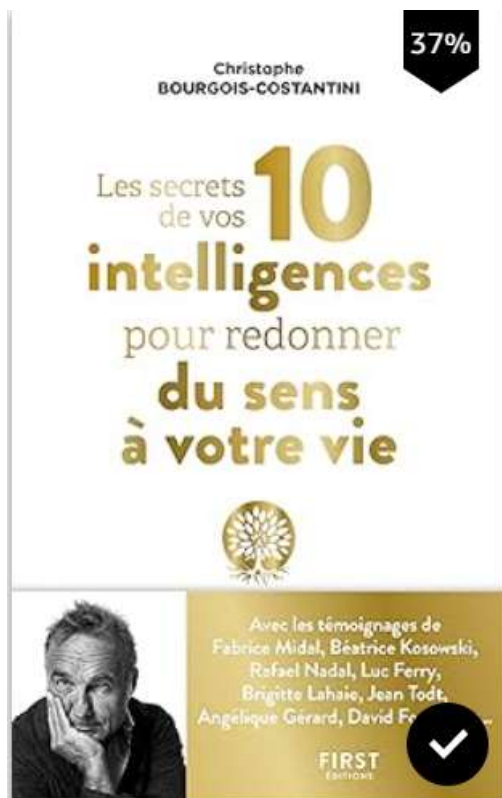




**La relation à l'autre
par l'intelligence kinesthésique
BODY LANGUAGE ET BODY-
SPEAKING
Les corps se parlent entre eux**

Le corps est porteur, souvent à son insu, de tout un langage 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.

C'est ce qu'évoque l'expression body language (langage corporel), à connotation très sociale, pour comprendre la psychologie de l'autre, ses humeurs ou ses intentions par différents éléments corporels ou mimiques. On parle du body language des Américains, des Français, des Chinois... pour décrire leurs manières culturelles de se comporter.

Cette démarche visant à comprendre qui est l'autre a été récemment affinée et conceptualisée par Jean-Pierre Veyrat, directeur d'une société de conseil spécialisée dans le profilage en exploration de la personnalité et dans les négociations conflictuelles. Auteur de

plusieurs livres, chercheur de réputation internationale sur les expressions faciales, il est également conseil auprès de nombreuses entreprises et institutions gouvernementales, dont le Groupe d'intervention de la gendarmerie nationale (GIGN) sur les négociations de crise majeure comme le commerce d'otages. Il a élaboré une méthode d'exploration de la personnalité, l'analyse morphogestuelle (AMG), fondée sur l'analyse des aspects morphologiques et gestuels invariants et récurrents du comportement observable, qu'il a appliquée à ce qu'il a dénommé le body-speaking (corps parlant).

À la différence du body language, qui concerne essentiellement la gestuelle de communication d'une personne, le body-speaking s'intéresse à tout ce qui permet de comprendre la personnalité par une lecture de son corps et de son visage sous les trois angles que sont ses postures, ses gestes et ses mimiques. Que me montre la posture de l'autre ? Est-ce son réel état d'esprit ou bien le fruit de son éducation « tiens-toi droit ! » ? Que m'apprend la lecture de ses gestes oratoires sur son style de discours ? Que m'indique sa mimique ? Est-elle l'expression d'une émotion ponctuelle ou fait-elle partie de son registre habituel ?

Pour Jean-Pierre Veyrat, la question « que cherche-t-on finalement à décrypter ? » prend appui sur deux façons de considérer la gestuelle : quand elle parle pour l'autre ou quand elle parle d'elle. La gestuelle qui parle pour l'autre rejoint le body language. Elle sert à communiquer ce que la personne ressent, à illustrer ou à compléter ce qu'elle est en train de dire, par l'intermédiaire de ses gestes de ressenti émotionnel quand elle écoute ou par celui de ses gestes oratoires quand elle parle. C'est également la gestuelle de relation, les postures (la façon de se tenir, de s'asseoir), qui traduit son degré d'estime pour elle et pour l'autre, qui indique le degré de disponibilité pour l'autre, qui dit « voici comment je me situe par rapport à vous et comment vous devez vous situer par rapport à moi ».

La gestuelle qui parle de soi est celle qui montre ce qu'il y a d'habituel et de récurrent dans son comportement. Elle renvoie à la manière strictement personnelle de communiquer. Car chaque personne est unique par sa façon de marcher, certains gestes, ses mimiques invariantes, etc., tout autant de caractéristiques qui lui sont propres et constituent sa signature corporelle, sa baseline. À l'intérieur du body language, chacun a donc son propre body-speaking, sa gestuelle d'identification, fruit de l'éducation qu'il a reçue, de sa culture et de son histoire, qui reflète la manière dont il a contenu ou refoulé ses émotions de base en s'interdisant certaines mimiques face aux récurrents « sois fort » (en cas de douleur ou de peur), « fais plaisir » (malgré la colère et le dégoût).

Comprendre ce que l'autre exprime à travers son body-speaking permet d'éviter d'immenses incompréhensions et malentendus dans la relation. Comme ceux, si fréquents, entre les introvertis et les extravertis, aux comportements gestuels totalement opposés. « En observant l'autre, je le comprends davantage, ça m'ouvre, même si ça ne me change pas forcément et que je ne comprends pas tout », conclut Jean-Pierre Veyrat.

Aujourd'hui, l'expertise de cette démarche est reconnue en France et au Canada pour le recrutement, l'analyse d'une interview... Elle est également utilisée par Jean-Pierre Veyrat pour aider à repérer des comportements suspects dans des lieux publics (gares, aéroports) ou pour décrypter les mensonges dans la lutte contre la fraude.

Bourgois-Costantini, Christophe.

Les secrets de vos 10 intelligences pour redonner du sens à votre vie (pp. 107-111). edi8.