

JEAN-CLAUDE MARTIN

LA BIBLE DE LA COMMUNICATION NON VERBALE



- Postures, gestes, expressions...
apprenez à repérer les détails qui comptent
- Maîtrisez votre propre image
pour mieux convaincre
- Améliorez vos relations personnelles
et professionnelles

LA BIBLE DE LA COMMUNICATION NON VERBALE

Saviez-vous que 70 % de votre message proviennent de vos gestes, de votre attitude... et non de ce que vous dites ? Si vous maîtrisez mieux ces éléments, votre communication gagne en efficacité et vous pouvez du même coup déceler les véritables intentions de votre interlocuteur.

Postures, vêtements, expressions... tout ce qu'il faut savoir pour bien les interpréter

Ce livre ultra-complet et illustré vous apporte toutes les méthodes pour mieux communiquer.

- Détectez et comprenez ce que l'on ne vous dit pas.
- Améliorez vos relations avec les autres.
- Optimisez votre propre image pour convaincre naturellement.

Faites de la communication non verbale votre alliée
pour n'importe quel échange
(professionnel, familial, amical et même amoureux !)

La nouvelle édition enrichie de ce livre référence, avec un chapitre inédit sur le décodage des mensonges !

Jean-Claude Martin a été chargé de cours de communication à l'université d'Aix-Marseille pendant 15 ans et chargé d'enseignement à HEC-Entrepreneurs. Il est l'auteur de plusieurs livres à succès sur la communication, dans lesquels il allie son expérience d'ancien comédien à la rigueur scientifique du chercheur. Il est également cocréateur de la société Résonance 4, qui forme les dirigeants d'entreprise aux techniques de communication.

ISBN 979-10-285-0094-8



23 euros

Prix TTC France

LE D U C . S
E D I T I O N S

design : bernard amiard

RAYON : DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

« Jean-Claude Martin est un vrai spécialiste des communications non verbales, passionné et passionnant ! Il nous ouvre les yeux sur ce qu'il y a de plus authentique en nous tout en respectant ce que nous sommes. Ce livre est une référence moderne et pratique dans la lignée de Desmond Morris. »

Christine Raynier,
directrice de Résonance 4

DU MÊME AUTEUR, AUX ÉDITIONS LEDUC.S

Comment bien prendre la parole en public, 2013.

Comment avoir le dernier mot, 2011.

5 minutes pour convaincre, 2009.

REJOIGNEZ NOTRE COMMUNAUTÉ DE LECTEURS !

Inscrivez-vous à notre newsletter et recevez chaque mois :

- des conseils inédits pour vous sentir bien ;
- des interviews et des vidéos exclusives ;
- des avant-premières, des bonus et des jeux !

Rendez-vous sur la page :

<http://leduc.force.com/lecteur>

ou scannez ce code :



Découvrez aussi notre catalogue complet en ligne sur notre site :
www.editionsleduc.com

Enfin, retrouvez toute notre actualité sur notre blog : blog.editionsleduc.com
sur notre page Facebook : **Leduc.s Éditions**

Maquette : Caroline Gioux

Illustrations : Antoine Limare (www.antoinelimare.net)

© 2015 Leduc.s Éditions
17, rue du Regard
75006 Paris – France
ISBN : 979-10-285-0094-8

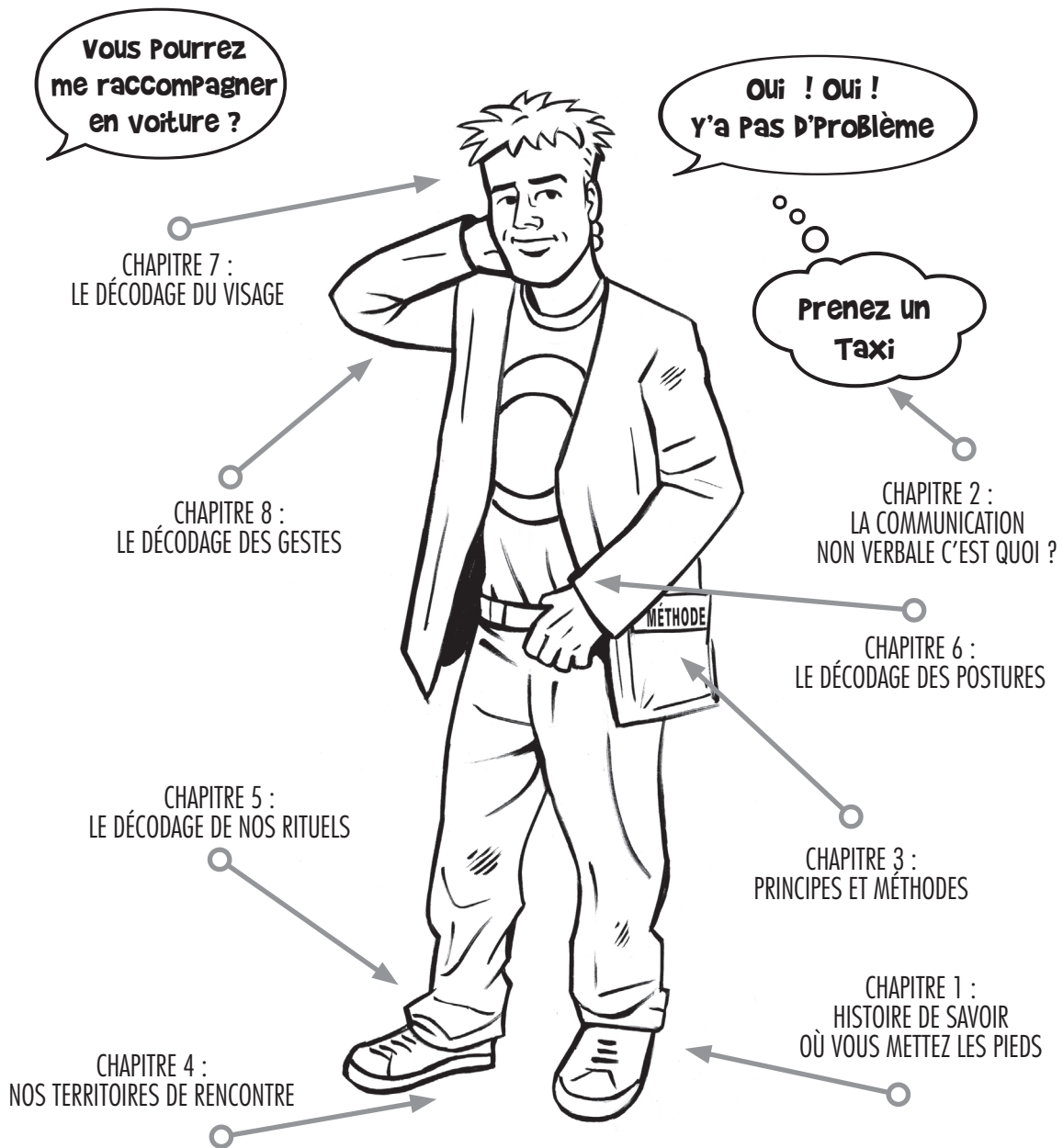
JEAN-CLAUDE MARTIN

LA BIBLE DE LA COMMUNICATION NON VERBALE

L E D U C . S
E D I T I O N S



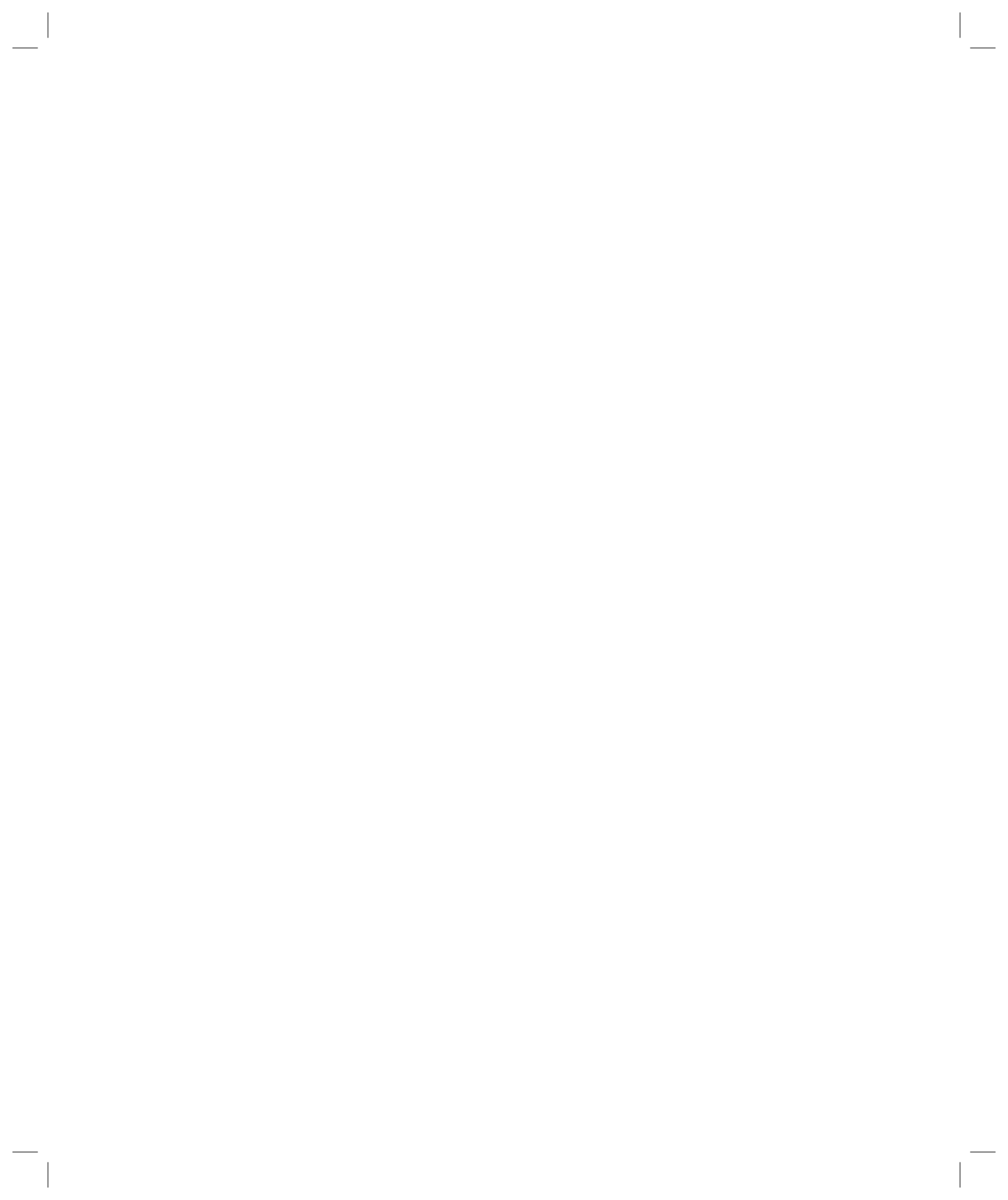
À Rictus, le plus grand spécialiste du décodage non verbal que j'ai connu.



Le sommaire illustré

Sommaire

Avant-propos : Si vous croyez aux charlatans et aux sorciers, ne lisez pas ce livre !	9
Chapitre I : Histoire de savoir où vous mettez les pieds	15
Chapitre II : La communication non verbale c'est quoi ?	33
Chapitre III : Principes et méthodes de décodage	51
Chapitre IV : Nos territoires de rencontre	71
Chapitre V : Le décodage de nos rituels	109
Chapitre VI : Le décodage des postures	159
Chapitre VII : Le décodage du visage	209
Chapitre VIII : Le décodage des gestes	237
Test : À vous de décoder !	339
Devenez expert de la CIA	347
Bibliographie	349
Table des matières	351



AVANT-PROPOS

Si vous croyez aux
charlatans et aux sorciers,
ne lisez pas ce livre !

C'est dans l'air du temps. Le langage des gestes est à la mode. On en parle à tort et à travers, plus à travers qu'à tort d'ailleurs, on sort des brassées de bouquins du genre :
« Si vous faites ceci, ça veut dire ça ! La preuve ? C'est moi que je le dis ! »

Et qui c'est-y qui dit ça ?

DES CHARLATANS QUI NOUS PRENNENT POUR DES BŒUFS !

« Si la personne qui est avec vous regarde trop souvent sa montre, c'est qu'elle est en retard, qu'elle a peut-être un rendez-vous, que, sans doute, elle trouve que c'est long ou qu'elle s'ennuie. » Bravo quelle perspicacité !

« Si votre interlocuteur lève les yeux au ciel et hausse les épaules en vous écoutant, c'est qu'il ne vous croit pas ! » C'est vrai ça ?

« Si votre femme prend une pile d'assiettes et la jette volontairement à terre en criant "j'en ai assez !", c'est qu'elle est en colère ! » Non ?

« Si celui-ci vous montre un poing rageur en fronçant les sourcils, c'est qu'il vous menace, et si cet autre vous tourne volontairement le dos, c'est qu'il ne veut pas vous parler. Si celui-là met son index tout droit sur ses lèvres en faisant "chut !", c'est qu'il demande le silence. » Ah bon ?

Et vous avez besoin d'un bouquin pour vous apprendre ça ? Bonjour les « défonceurs de portes ouvertes » !

ET DES SORCIERS QUI NOUS LA JOUENT « PSY-PSY DE CHAT » !

Ceux-là voudraient vous faire croire que « celui qui se frotte la paupière droite avec son majeur gauche est un pervers dangereux qui vous espionne et qui, de plus, ne paie jamais ses consommations parce qu'il boit à l'œil ! », alors qu'il a tout simplement une poussière sous la paupière.

Ils voudraient vous faire croire que « celui-là met les doigts de sa main droite dans son nez parce que, tout petit, sa mère cousait les poches de ses pantalons et qu'il est gaucher ». Alors que le type en question a des cacas dans le nez et que son comportement nous apprend tout simplement qu'il est mal élevé.

J'ai même lu, (je vous en garantis l'authenticité) que « tenir sa cigarette entre l'annulaire et l'auriculaire est la marque de quelqu'un de prétentieux et sournois ». J'ai rencontré dans ma vie pas mal de personnes sournoises et prétentieuses mais jamais un fumeur tenant sa cigarette entre son petit doigt et son annulaire ! Sauf un type qui avait donné

trois doigts à sa scie circulaire. Il paraît aussi que « si cette femme en conversation avec deux hommes a le pied droit pointé vers l'un d'eux, c'est qu'elle veut coucher avec lui ». Gare aux gifles !

Et si, en plus, elle regarde plusieurs fois sa montre (voir paragraphe précédent) je suppose qu'elle veut que cela se passe tout de suite ! Et si c'est avec son père et son frère qu'elle est en conversation ? Il y a de l'inceste dans l'air !

Ceux-là ouvrent des portes en trompe-l'œil avec des passe-partout en caoutchouc !

CERTES, LA COMPLEXITÉ, ÇA AIDE LE N'IMPORTE QUOI

Le risque n'est pas nouveau. En 1971, le psychothérapeute Robert S. Feldman écrivait : « Chez l'enfant, le clignement des yeux représente le désir de dissimuler la masturbation. » L'anthropologue Albert Schefflen résumait ce courant de pensée par : « De telles vues simplistes ignorent vingt ans de recherches. »

Pensez ! Nous n'étions alors qu'en 1971. Les recherches et expérimentations se sont encore multipliées depuis et pourtant cela n'empêche pas certains enfants de Pandore de les ignorer ou de feindre de les ignorer pour ouvrir des boîtes sans espérance. Poudre de perlimpinpin oblige !

Les communications non verbales couvrent l'anthropologie, l'éthologie, la psychologie, la sociologie, la sémiotique (le langage des signes) et tant d'autres domaines. Tous les spécialistes en communication qui se sont penchés sur les communications non verbales reconnaissent « qu'il s'agit là d'un concept des plus mal définis » (Thomas Sebeok), qu'il y a « pléthore de phénomènes et pléthore de définitions possibles » et qu'au final « il est impossible de lexicaliser une telle communication » (Jacques Corraze, *Les Communications non verbales*, PUF, 1980).

MAIS SINGER « LA CLÉ DES RÊVES », C'EST VOUS PRENDRE POUR DES ARTICHAUTS !

Tous les chercheurs et les vrais spécialistes du non-verbal dans le monde entier sont unanimes au moins sur un point capital : on ne peut donner de significations sérieuses à nos gestes et à nos actions qu'à la condition de les analyser dans leurs contextes et dans la suite des interactions dont ils font partie.

Ce qui va donner une observation fiable de nos comportements et de nos gestes, c'est le moment où ils apparaissent, c'est leur cohérence ou pas avec ce qui se dit, c'est la façon dont ils sont perçus par une majorité d'entre nous dans une certaine situation. Le reste n'est que mensonge !

Ce n'est pas en vous donnant des définitions subjectives de gestes immobiles greffés sur des momies humaines figées, avec pour seules preuves celles de son inventeur, que vous pourrez améliorer vos facultés d'observation et la manière d'agir sur votre communication.

Si chaque fois que vous voyez un geste, vous devez prendre votre dictionnaire pour savoir que faire, vous ne ferez pas grand-chose ! Et en plus neuf fois sur dix vous allez vous planter pour ne pas avoir tenu compte de vos propres présupposés, des circonstances, de l'environnement, de l'aspect culturel, de votre état psychique ou de celui de votre interlocuteur et de bien d'autres facteurs qui induisent la relation. Le dictionnaire des gestes n'est pas pour demain !

Pourtant ! Tant d'informations sont là, à portée de vos yeux.

L'OBJECTIF DE CE LIVRE : APPRENDRE À COMPRENDRE

De même qu'avoir un dictionnaire en douze volumes ne fera pas de vous un grammairien ou un linguiste et qu'un livre sur la psychologie ne fera pas de vous un psychologue, un dictionnaire des gestes ne fera pas de vous un « gestuologue » (néologisme inventé par François Sulger en 1986, *Les Gestes vérité*, Sand). Surtout si ce dictionnaire est écrit par Madame Irma.

Apprendre à comprendre et décoder soi-même pour mieux voir et mieux influencer sur la relation, voilà le but, voilà le seul objectif de ce livre, le seul challenge qui puisse vraiment vous être utile et vous aider à améliorer vos communications et vos relations tant professionnelles que quotidiennes.

DÉCODAGE

NOTRE DÉMARCHE : COMPRENDRE, DÉCRYPTER, AGIR

Comprendre : le meilleur moyen de bien utiliser l'impact du non-verbal, c'est d'abord de le bien connaître. On ne peut agir que sur ce que l'on connaît bien. C'est en s'appuyant sur des preuves objectives, des études et des expérimentations vérifiables par tous que nous allons appréhender les mystères du non-verbal dans notre relationnel.

Décrypter : comprendre n'est pas suffisant, il faut encore savoir quand regarder et que regarder. Dans la multitude d'informations qui passe à notre insu et à l'insu de notre interlocuteur, comment tout observer, tout voir et tout interpréter ? Impossible ! Et en plus du non-dit, vous devez écouter ce qui se dit ! C'est en sachant « entendre » les comportements les plus significatifs que votre savoir deviendra un véritable outil personnel de communication.

Agir : comprendre et décrypter ne serviraient encore à rien si vous n'aviez pas les moyens d'influer sur cette relation en agissant d'abord sur votre propre comportement puis sur celui de vos interlocuteurs. Les moyens existent, ils sont redoutables et si vous avez passé les étapes précédentes, ils vous sauteront aux yeux si j'ose dire ! Il ne reste plus que le choix, votre choix, pour agir sur l'échange.

NOS OBJECTIFS

- Vous donner la possibilité de décrypter par vous-même.
- Vous aider à comprendre ce que votre interlocuteur ne dit pas.
- Vous donner les moyens d'optimiser votre propre image.
- Vous permettre d'agir sur votre relationnel.

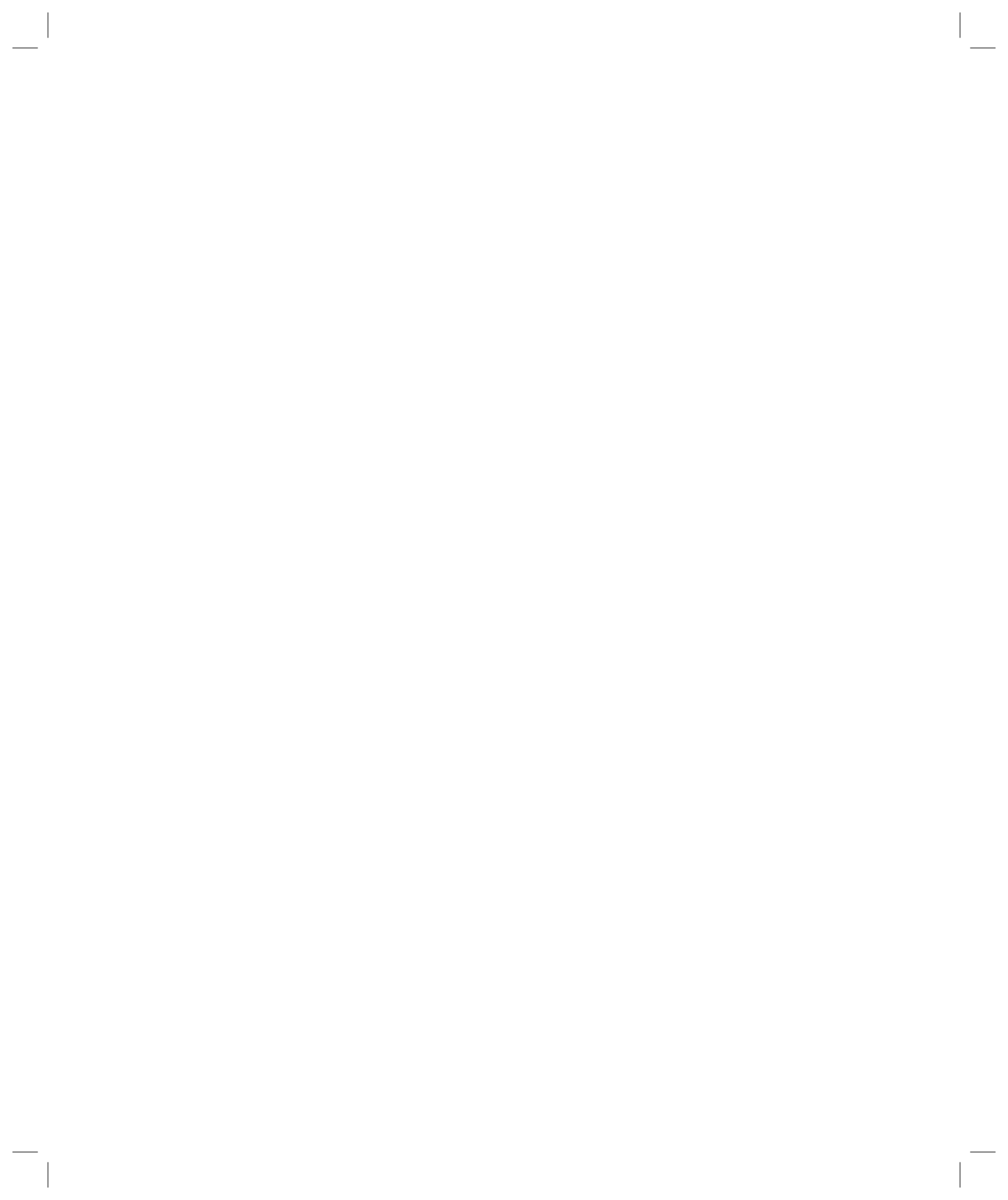
CHAPITRE I

Histoire de savoir où vous mettez les pieds

Au commencement, il y a eu Darwin ! Darwin ne parle pas de communication ou de non-verbal, il travaille avant tout sur les comportements et les émotions fondamentales. Ses recherches sont colossales !

Ses travaux vont déboucher sur trois principes qui tendent à démontrer que nos actions sont à caractère universel donc innées. Un siècle plus tard, certaines de ses conclusions seront remises en question, ses travaux repris, affinés, parfois invalidés par un grand nombre de chercheurs mais il demeure pour tous le père de l'analyse comportementale.

Darwin ouvre réellement le grand champ des recherches qui vont déboucher sur le rôle communicatif si important des comportements dans les relations humaines : ce que nous appelons les communications non verbales. Pour mieux comprendre ce « langage du corps » il est indispensable de mettre nos pas dans les siens avant de poursuivre notre chemin vers d'autres lendemains.



QUAND DARWIN DESCEND DE SON ARBRE

LES PREMIERS PAS

La première approche sérieuse du non-verbal date de 1872, lorsque Charles Darwin publie *Expression de l'émotion de l'homme et des animaux*.

Soyons clair, il ne s'agit pas d'un livre sur le non-verbal (le terme n'est pas encore à la mode) et encore moins d'un livre sur la communication. Darwin étudie les comportements humains et animaliers en mettant en lumière les correspondances entre les émotions et leurs manifestations physiques. Le livre a un succès considérable !

Darwin est une véritable encyclopédie, il est biologiste, zoologiste, géologue, paléontologue tout à la fois, il a fait le tour du monde pour observer, questionner, vérifier. Il a des correspondants un peu partout dans tous les continents ou presque. Il s'appuie sur la biogéographie (études de la répartition des espèces) pour tenter de découvrir des règles universelles qui permettraient de comprendre l'essence de toutes nos expressions comportementales.

PUISQUE L'HOMME DESCEND DU SINGE

Darwin s'intéresse à l'animal humain. Pour la première fois, un chercheur oublie le langage des hommes et porte un regard nouveau sur notre manière d'exprimer avec le corps nos ressentis psychiques. Il va postuler que nos actions et réactions prennent naissance dans un passé où tout comportement était un moyen de survie. Au fil des âges, ces comportements vitaux se sont transformés pour s'adapter à leur nouvel environnement mais ils demeurent comme des reliques émotionnelles de notre passé.

Comparer le comportement humain à celui des animaux ? En cela Darwin fait un travail d'éthologue* avant l'heure et sa théorie de l'évolution qui nous fait descendre du singe, après avoir scandalisé, est devenue une vérité universelle. N'est-il pas amusant de constater que l'homme s'est toujours comparé aux animaux dans leurs qualités spécifiques ? Darwin va dégager de ces recherches trois principes majeurs : le principe de nos habitudes associées utiles, le principe d'antithèse et le principe d'action directe du système nerveux.

* Éthologie : étude du comportement des animaux en milieu naturel.

NOS ACTIONS SONT DES RESTES DE COMPORTEMENTS ARCHAÏQUES

« LE PRINCIPE DES HABITUDES ASSOCIÉES UTILES »

Pour Darwin, nos comportements répondent à certains états ou émotions. En retrouvant ces mêmes états qui furent vitaux au départ, nous exécutons des comportements semblables. Mais nos premiers ressentis, nos premières émotions datent de quand ? Nos actions sont des adaptations de ces premières émotions. Les mêmes émotions vont engendrer les mêmes manifestations corporelles même si la cause trouve naissance dans un lointain passé. Chaque mouvement, chaque action, chaque mimique, etc. « peut et doit être rattaché à un vestige d'évolution du comportement ».

« Lorsque nos chiens domestiques tournent en rond avant de se coucher, il s'agit, dit-il, d'un reste de comportement de leurs ancêtres sauvages qui devaient d'abord écraser et piétiner l'herbe. »

ILLUSTRATION

DES COMPORTEMENTS QUI SE PERPÉTUEMENT

Une expérimentation américaine est très révélatrice de la manière dont les comportements peuvent perdurer au-delà de leur nécessité première.

Premier temps

Vingt singes sont mis ensemble dans une même cage. Les singes n'aiment pas être arrosés : alors on les arrose ! On constate qu'ils se mettent à hurler et à bondir dans tous les sens jusqu'à se mordre entre eux. On recommence l'expérience plusieurs fois avec les mêmes effets. C'est bien l'arrosage qui provoque ces réactions.

Deuxième temps

On installe au milieu de la cage une grande échelle et, en haut de l'échelle, on fait pendre une banane. Dès que l'un des singes va poser sa patte sur un barreau de

→

l'échelle pour atteindre la banane, on les arrose tous. Et l'on renouvelle les arrosages à chaque tentative, jusqu'à ce que tous les singes comprennent que si l'un d'eux essaye de monter à l'échelle, ils sont tous arrosés. Le premier qui pose la patte sur un barreau est maintenant agressé par tous les autres. Réflexe naturel de survie, plus aucun singe n'essaye d'attraper la banane.

Troisième temps

On arrête les arrosages devenus inutiles puisque plus aucun singe ne se hasarde à monter.

Dans la cage on remplace alors l'un des singes par un nouveau singe qui n'a rien vu, rien vécu. Naturellement, le nouvel arrivant va, au bout d'un moment, voir la banane et tâcher de monter... Il reçoit alors tous les autres sur le dos, qui le frappent, le tirent, le battent, le mordent. Pourquoi ? Il l'ignore puisqu'il n'a pas subi d'arrosage mais à force d'être agressé, il comprend qu'il ne faut plus chercher à monter sur l'échelle.

Alors on va continuer à remplacer un par un tous les singes par des nouveaux qui, naturellement, à chaque fois qu'ils toucheront un barreau provoqueront la colère des autres, y compris des nouveaux arrivants qui les ont précédés et qui ont le même comportement agressif que les autres, pour faire comme eux, sans savoir pourquoi.

Au bout d'un certain temps, vous comprendrez que tous les singes qui seront dans la cage n'auront jamais été arrosés et pourtant tous vont sauter sur le nouvel entrant lorsqu'il voudra monter à l'échelle.

Constat

Le comportement de départ n'a plus lieu d'être, plus aucun singe n'ayant été arrosé, plus aucun singe n'ayant jamais reçu la moindre goutte d'eau mais le comportement continue. Ils ne savent pas pourquoi ils se déchirent, mais ils se déchirent dès que l'on touche à l'échelle...

Nous sommes ici dans une situation typique de permanence d'un comportement vital qui n'est plus justifié mais qui perdure au-delà de sa nécessité première.

N'en serait-il pas de même dans les habitudes comportementales des hommes ?
En tout cas c'est ce que pense déjà Darwin.

LE CHIEN GROGNE ET L'HOMME MONTRE LES DENTS

L'expression « montrer les dents » est une manière d'exprimer l'agressivité. Nos lointains ancêtres mimaient sans doute l'action de mordre pour menacer, comme les singes retournent leurs lèvres pour découvrir leurs dents ou comme le chien montre les crocs en grognant. Aujourd'hui, nos rituels de société n'autorisent plus une telle manifestation « bestiale ». Mis à part un certain Mike Tyson en plein combat de boxe, il est rare que l'on morde à pleines dents l'un de nos semblables ! Mais le grand rire, que certains appellent « le rire large » n'est-il pas une survivance de cette marque d'agressivité ? « Pour s'en convaincre, il suffit de regarder des enfants qui jouent à se battre » dit Desmond Morris. Ils rient à gorge déployée et à dents bien exposées, en se cognant dessus.

Dans les films d'horreur et d'épouvante, le méchant rit à dents découvertes dans une mimique cruelle, pour faire peur. Et je ne vous parle pas des quenottes du vampire dans une cascade d'explosions gutturales sarcastiques !



En colère : prêt à mordre. Il me menace.



Le sourire carnassier : est-il moins menaçant ?

DE LA MORSURE... AU RIRE, ET DU RIRE... AU SOURIRE

Comment ce rire, déjà lui-même descendant de la menace de morsure, va-t-il encore s'adapter pour être redirigé socialement ?

Puisque montrer les dents pour mordre ne se fait plus dans le contexte sécuritaire d'une société évoluée, on va cacher les dents, tout simplement, et ce sera le sourire. On peut remarquer que rire aux éclats, donc toutes dents sorties, reste très mal vu dans la bonne société. En revanche, le sourire qui cache les dents est la marque de la convivialité la plus souhaitable, la plus élégante et la plus recommandée en communication.

CHAQUE ACTION PHYSIQUE ENGENDRE SON COMPORTEMENT OPPOSÉ

« LE PRINCIPE D'ANTITHÈSE »

Ce deuxième principe énoncé par Darwin peut se résumer par : tout comportement naît d'un état psychique et tout état psychique contraire va engendrer un comportement antithétique. Par réaction à un comportement adapté à un état d'esprit, un état d'esprit opposé va provoquer un comportement opposé. Je suis heureux : je ris. Je suis triste : je pleure. Et ma mimique de bouche, des yeux, du visage tout entier s'inverse en conséquence

Les petits smileys 😊 de nos mails en sont une démonstration presque vivante (tout en démontrant par la même occasion que les mots sans l'image ne suffisent pas !).

Nous verrons que ce pseudo-équilibre comportemental va s'exprimer dans bon nombre de nos relations. En particulier celles qui façonnent hélas, perpétuellement, nos rapports humains sur le schéma « domination-soumission ». Un corps en extension pour dominer, un corps en contraction pour se soumettre. L'un engendrant l'autre et l'autre engendrant l'un.

À tout signifiant physique voulu ou non, s'oppose un signifiant contraire. Le chien agressif se dresse sur ses pattes et avance la queue haute... Mais s'il a peur, c'est la queue entre les jambes qu'il se couche. Ce principe se conçoit d'autant plus que par référence à l'un, il faut bien que l'autre existe. Si le geste haut existe, il engendre son contraire, le geste bas. Si j'ouvre les bras, c'est que je peux les fermer.

Ce qui est remarquable et qui va nous aider considérablement, c'est la cohérence entre le geste et l'émotion.

AIDE AU DÉCODAGE

Les gestes semblables mais visibles nous renvoient aux émotions semblables mais invisibles.

ILLUSTRATION

DE L'ANIMAL...

Quand un animal veut éviter le combat face à celui qui le domine, il prend la posture opposée, se fait tout petit, ventre à terre en présentant son crâne. Certains vont jusqu'à se mettre sur le dos pour montrer qu'ils ne vont pas s'échapper et offrent un poitrail vulnérable. Un acte corporel donne vie à un acte contraire. Il y a dans ces réactions-là une façon de dire : « tu veux m'écraser, je m'écrase tout seul » et la menace n'a plus lieu d'être ! « Faire le mort » est une expression bien connue des hommes. Il ne se couchera peut-être pas par terre, mais c'est tout comme, il y a des signes qui ne trompent pas.

... À MUSSOLINI...

Il suffit de voir les documents authentiques du *Duce* Mussolini sur la pointe des pieds, le menton haut, tel un oiseau de parade, le col et le jabot développés, pour comprendre ce qu'est une posture de dominant. A contrario, la posture antithétique sera de se recroqueviller sur soi-même et se faire tout petit.

EN PASSANT PAR CHARLOT !

Charlie Chaplin, dans le film *Le Dictateur*, a su exprimer excellemment ces antithèses. Le personnage du petit artisan dominé par la situation qui le dépasse est tout petit, recroquevillé sur lui-même... Mais quand il prend la place du Dictateur c'est bien la posture inverse qu'adopte Chaplin en hurlant devant un micro. Un micro qui va, lui-même, tel un être humain, fléchir sur sa tige et s'incliner, tremblant de peur. Même le micro se soumet devant le Dictateur !

UNE SIMPLE RÉACTION DE NOTRE SYSTÈME NERVEUX

« LE PRINCIPE D'ACTION DIRECTE »

Il s'agit ici de réactions autonomes que l'on qualifie, cette fois, de réflexes.

Cette troisième règle de base qu'évoque Darwin peut se vérifier aisément : la peur, par exemple, engendre chez l'homme une réaction épidermique qui va hérissier nos poils. Quand un chat se trouve dans la même situation, il va dresser ses poils et doubler de volume. Nos petits poils ridicules ne peuvent provoquer le même effet volumétrique et pourtant ils continuent à se dresser dans la colère ou la peur. Dans le froid, ma chair de poule veut me protéger par mes poils, qui ne sont pourtant plus très fournis. Retour au principe d'adaptation ? Quand je transpire ou quand je tremble, il s'agit de gestes incontrôlables purement physiologiques. Ces réactions-là sont bougrement significatives et nous donneront, quand on parlera communication, des informations essentielles.

DÉCODAGE

MÉFIEZ-VOUS DE L'HOMME QUI BÂILLE !

« À l'assaut ! »... Et les poilus se mettent à bâiller !

Pendant la guerre de 1914, les caporaux et les sergents firent un constat stupéfiant : lorsqu'ils demandaient à leurs soldats de mettre baïonnettes aux canons et de se préparer à l'assaut, beaucoup de leurs hommes se mettaient à bâiller ! Un geste réflexe. Ce n'était pourtant pas le moment de dormir. Non, bien sûr, mais il va falloir être agressif donc on montre les dents ! Comme nos lointains ancêtres.

Le bâillement de l'homme qui a faim n'est-il pas un moyen de marquer le besoin de nourriture en ouvrant « la bouche qui mange », en exposant « les dents qui veulent mâcher la nourriture » ?

→

Mais alors quelle est la signification du bâillement de l'homme fatigué ou sous l'emprise du sommeil ? Réponse des anthropologues du comportement : lutter « contre » le sommeil justement ! Montrer ou se prouver à soi-même qu'on est encore suffisamment vivant pour mordre ! Il s'agit bien d'un acte réflexe redirigé.

Ce n'est pas pour rien qu'un « bon bâilleur en fait bâiller sept autres », dit-on ! Eux aussi veulent répondre par : « méfiance ! Moi aussi je suis encore éveillé et je peux mordre ! »

Ainsi, pour Darwin, même un geste que nous pourrions considérer comme un geste réflexe ne l'est pas seulement. Ici, il s'agit bien d'une action réflexe redirigée !

Bâiller à dents déployées ne se fait pas. Où alors pour montrer ostensiblement à l'autre qu'il nous ennue ! Et montrer ostensiblement à l'autre qu'il nous ennue, ce n'est pas de l'agressivité ça ?

DU NOIR DU POULPE AU ROUGE DE L'HOMME

Le poulpe lance du noir pour se défendre et s'enfuir. Dans les moments difficiles, les êtres humains lancent du rouge. Ce geste autonome qui va colorer nos joues et notre cou est bien un acte réflexe de défense qui doit faire peur à l'autre. C'est un geste autonome, un acte involontaire commandé par notre système nerveux et vasculaire.

Dans la colère qui s'exprime intensément, nous nous barbouillons de rouge et l'autre pâlit de peur. En tout cas, c'est ce que notre comportement devrait provoquer. La couleur vient plus particulièrement au visage parce que c'est la face que l'on expose le plus à l'autre, de même que le plastron (le haut de la poitrine et le cou).

C'est la partie la plus visible, la plus susceptible de lui faire peur !

Nous espérons que cet extrait
vous a plu !



La bible de la communication non verbale
Jean-Claude Martin



J'achète ce livre

Pour être tenu au courant de nos parutions, inscrivez-vous
à la lettre des éditions Leduc.s et recevez des **bonus**,
invitations et autres **surprises** !

Je m'inscris

Merci de votre confiance, à bientôt !