
COMMENT JUGER LES AUTRES EN UN CLIN D'ŒIL

Décrypter le langage du corps

JEAN BRUN

club
positif

INTRODUCTION

Ce que révèlent les apparences

Supposons que vous ayez devant vous un candidat à un poste de prestige au sein de votre entreprise. Sur papier, le profil de ce candidat est excellent, voire dépasse vos espérances.

Cependant, dans la réalité des choses, qu'en est-il ? Ce candidat est-il vraiment celui qui vous convient ? Apportera-t-il ce qui manque à votre entreprise, insufflera-t-il un courant nouveau ou, tout au contraire, sera-t-il source de conflit, d'improductivité ?

Pour le savoir, vous lui poserez quelques questions et vous mesurerez la qualité de ses réponses. Mais, dans le même temps, que vous le vouliez ou non, vous ferez aussi appel à cette partie de vous-même à la fois si terriblement floue et si précieuse, votre intuition. Chacun d'entre nous, en effet, et c'est là un réflexe tout à fait naturel, a recours à son intuition pour juger une situation ou une personne.

En d'autres termes, nous commettons ce péché capital aux yeux de bien des gens : nous nous fions aux apparences, plus précisément, aux gestes, à la façon de se comporter, à la physionomie générale, etc. Ce faisant, avons-nous raison ?

INTRODUCTION

Répondons sans hésiter : oui.

Les gestes, les attitudes, la façon de s'habiller, de communiquer, l'apparence physique, sont nécessairement le reflet de notre être profond.

Sans le vouloir, nous nous révélons dans notre façon d'être, de nous comporter. Notre corps, si vous voulez, est un livre ouvert. Sur lui, tout le monde peut lire :

- nos habitudes de vie (cet homme gras, par exemple, est sûrement un bon vivant),
- notre situation sociale (l'habit fait parfois le moine, quoi qu'on en dise),
- si nous sommes d'humeur joyeuse ou non, malfaisant, honnête, dissimulateur, et ainsi de suite.

La caractérologie : une science vieille comme le monde

L'étude du caractère basée sur la physionomie ne date pas d'hier. Déjà Aristote, dans son ouvrage *Physionomica*, en parlait : "Le caractère n'est pas indépendant de la constitution physique. Il est conditionné par l'état de notre corps, comme d'ailleurs le corps est influencé par les maladies de l'âme".

Mais c'est Hippocrate de Cos, le réputé médecin grec, qui devait donner une forme plus élaborée à l'étude du caractère, en proposant sa célèbre classification fondée sur les 4 grands fluides du corps humain : le sang, la bile noire (ou atrabile), la bile jaune et la lymphe (ou pituite).

Selon cette théorie, notre tempérament est déterminé par le manque ou l'excès de l'un de ces fluides.

Ainsi, le **sanguin**, dont l'élément dominant est bien sûr le sang, est vu comme un être rougeaud, charnu sinon corpulent, et plutôt agréable dans ses manières.

Le **colérique**, dont la constitution est en proie à un surcroît de bile noire, est une personne maigre, courageuse, ambitieuse, mais très prompte à se mettre en colère.

Le **mélancolique**, lui (bile jaune), a le teint jaune, est plutôt taciturne de tempérament, gourmand aussi, mais avec une tendance à se laisser emporter par le chagrin.

Quant au **flegmatique** (lymphe), il est considéré comme l'exemple même de l'apathie, aussi bien sur le plan physique que sur le plan intellectuel.

Bien que rudimentaire, cette théorie n'en a pas moins inspiré les modèles caractérologiques qui devaient suivre. Aujourd'hui encore, les meilleurs spécialistes de la physionomie n'hésitent pas à recourir à cette classification – mais en y ajoutant des éléments nouveaux, davantage contemporains. C'est-à-dire qui tiennent compte des développements survenus dans le domaine des sciences du comportement.

Pourquoi chercher à en savoir plus sur les autres

L'avantage est évident. La connaissance des tendances instinctives des personnes avec lesquelles vous vous retrouvez en rapport, est **le plus grand facteur de succès dans les affaires et dans la vie**.

L'art de manier les caractères des hommes et des femmes pour les influencer et pour les diriger, vous rend apte à arbitrer, à persuader, à convaincre, à étendre vos moyens d'action et à faire grandir votre influence.

La conduite et l'administration des affaires, la politique, la diplomatie, le commerce, exigent en effet de savoir parler, à chaque interlocuteur, le langage auquel il est sensible. Vous pouvez alors adapter votre manière d'agir aux exigences de son tempérament fondamental.

Dans ce cours, je vous propose donc d'apprendre notamment à :

- distinguer les divers types de tempéraments et de caractères ;
- discerner les leviers qui les font agir et à manœuvrer ces leviers, de manière à attirer les sympathies et les affections ;
- influencer les autres au lieu d'être influencé – négativement – par eux (il y a de bonnes et de mauvaises influences !) ;

INTRODUCTION

- dévoiler les sentiments cachés et les intentions secrètes des personnes qui vous entourent, ce qui vous permettra d’écarter les individus malhonnêtes ou pervers ;
- vous attacher les personnes dont les tendances s’harmonisent avec les vôtres ;
- apprécier la valeur exacte et les mérites des gens auxquels vous voulez vous associer (comme le disait fort justement Gustave Le Bon : “C’est le caractère des hommes et non leur savoir qui détermine leur succès” !) ;
- savoir détecter chez les autres leur passion la plus forte, pour les amener à travailler dans le sens qui vous intéresse ;
- accroître votre prestige et votre autorité pour jouer dans la société un rôle de premier plan, quel que soit votre choix de carrière : vente, enseignement, administration, etc. ;
- devenir un précieux conseiller qui peut aider autant ses supérieurs que ses subalternes, mais également ses amis, pour qu’ils fassent de meilleurs choix professionnels, financiers, amoureux, etc. ;
- enfin, point très important, savoir bien faire la différence entre influencer les autres et les “manipuler” de manière disgracieuse, voire machiavélique (il ne faudrait pas que l’on vous reproche de faire ce que vous ne voulez pas qu’on vous fasse !).

À LA DÉCOUVERTE DES AUTRES PAR LA CARACTÉROLOGIE

Q u'est ce que le caractère ?

Le caractère (terme venant du grec “kharac-tên”, qui signifie “signe gravé”, “empreinte”), à la base, est fait de 2 choses : de l'action réciproque de l'inné et de l'acquis.

Chacun de nous, en naissant, apporte ses instincts, ses dons et ses déficiences, qui constituent notre personnalité innée. C'est grâce à cet apport que nous pourrons par la suite, au contact de la vie sociale, édifier cette autre partie de notre être propre, qui s'appelle la personnalité acquise. Ces 2 personnalités, mises ensemble, forment notre personnalité statique.

La personnalité statique est le véritable pilier de notre individualité. C'est elle qui induira notre façon de nous comporter en société – qui fera de nous, par exemple, un être qui attire plus ou moins la sympathie –, en d'autres mots, c'est elle qui sera à la base de notre psychologie dynamique.

Ne perdons jamais de vue ce simple fait : ce sont les événements et la façon dont nous appréhendons ces événements, liés à notre personnalité statique et à notre psychologie propre, qui déterminent notre type de caractère.

Notre manière de sentir les choses, de penser, de vouloir, nos tendances les plus secrètes, tout cela découle de ce qu'il y a d'inné et d'acquis en nous.

Les 8 groupes de caractères

Dans la caractérologie ancienne, comme nous l'avons vu, on comptait 4 groupes de caractères, tous fondés sur la qualité des "fluides vitaux" circulant dans le corps humain.

Ces groupes, en soi, répondaient pleinement aux critères de l'époque, qui voulaient que l'homme ne doive son tempérament qu'à sa constitution humorale, c'est-à-dire à la part innée en lui.

Aujourd'hui, la science des comportements ayant évolué, il en va tout autrement. Les morphopsychologues, à la lumière des découvertes récentes, ont appris à nuancer leurs critères. Le spectre caractérologique, si l'on veut, s'est agrandi.

Si bien que, dans la caractérologie moderne, on retrouve de tous nouveaux groupes, qui doivent leur apparition aux nuances qu'il fallait nécessairement introduire dans la typologie ancienne, laquelle ne tenait pas compte de la part acquise en l'homme. La part acquise, comme vous le verrez, peut parfois venir fausser les règles d'un jeu qui semblait complètement établi au départ.

Comment classe-t-on les caractères, aujourd'hui ?

On les classe en fonction de propriétés dont nous héritons à la naissance et qui donnent ce que l'on appelle le mental psychologique humain :

- Émotivité ou **Inémotivité**
- Activité ou **Inactivité**
- Stabilité (à récupération lente) ou **Instabilité** (à récupération rapide)

Ces propriétés, vous les retrouverez accolées à chacun des groupes de caractères que nous allons étudier. Elles constituent la base du caractère lui-même, son fondement propre.

Combinées, ces propriétés donnent les 8 groupes fondamentaux auxquels nous allons, dès à présent, nous attacher :

1. Passionné.

2. Colérique (appelé aussi dynamique).
3. Sentimental.
4. Nerveux.
5. Flegmatique.
6. Réaliste (appelé aussi sanguin).
7. Apathique.
8. Amorphe (appelé aussi nonchalant).

Les 3 propriétés de base du caractère

Pour mieux saisir ce qu'impliquent ces 8 types, il est important que je définisse plus précisément les propriétés de base qui forment le caractère. Vous serez ainsi plus à même de déterminer avec justesse le type fondamental auquel appartient la personne que vous observez.

Un point important : ces 3 facteurs de base du caractère s'apprécient en intensité, d'après l'attitude habituelle du sujet dans les circonstances normales. Autrement dit, selon son comportement le plus fréquent dans la vie courante.

1. L'opposition émotivité/ inémotivité

- **Émotivité** : Sujet d'humeur variable, très sensible aux êtres et aux choses, influençable et fragile, impressionné par l'ambiance, favorisé pour tout ce qui concerne les arts, facilement troublé par des circonstances extérieures sans grand intérêt.
- **Inémotivité** : Sujet habituellement calme, posé, réservé, assez optimiste, assez isolé et en retrait, ému seulement par des événements graves, enclin à l'objectivité et aux analyses ou synthèses exactes.

2. L'opposition activité/inactivité

- **Activité** : Sujet qui agit plus ou moins facilement et vigoureusement, à la suite d'une émotion ressentie ou d'une impulsion venue de lui-même, sans agitation d'origine émotive. Le sujet agit avec une certaine aisance et recherche les occasions d'entreprendre, si son activité est forte ; elle est

faible, si le sujet ne passe à l'action que plus ou moins contraint, ou en se faisant violence.

- Inactivité : Sujet porté à la vie intérieure, à la contemplation. Il manque d'entrain pour agir, et il tend à négliger tous les travaux imposés

3. L'opposition stabilité/instabilité (ou récupération lente/rapide)

Il existe des individus primesautiers, versatiles dans leur conduite, prompts à s'attacher et à se déprendre. Telle est la caractéristique de ce que les psychologues nomment généralement le tempérament primaire, mais que je préfère appeler le **tempérament instable**.

Il est d'autres personnes qui subissent davantage l'influence de leur passé (mémoire et habitudes), lorsque celui-ci est retombé dans l'inconscient. L'attachement au passé, dans la mesure où il influence l'activité présente, caractérise le tempérament secondaire dans la terminologie classique. Cependant, j'utilise plutôt l'expression **tempérament stable**.

Ce dernier tempérament est propre aux sujets à qui le passé importe autant, et même plus, que le temps présent. De sorte que ce passé pèse sur les décisions à prendre dans les domaines matériel, affectif ou mental.

La "secondarité" caractérise l'ensemble des fonctions qui unifient et stabilisent le comportement d'un être, parfois au préjudice des obligations de changement que peut présenter sa vie.

Comment distinguer les 8 types de caractères et vous comporter avec chacun d'eux

Ce qu'il est bon de savoir, avant d'aller plus loin dans notre analyse, c'est que ces 8 groupes coexistent, à l'état plus ou moins larvaire, dans chacun de nous.

Chaque être humain, en effet, est un kaléidoscope vivant qui change au gré des événements. Ces événements peuvent nous obliger à revêtir tantôt tel type d'oripeaux, tantôt tel autre. C'est-à-dire, nous entraîner dans des réactions parfois imprévisibles.

Mais le but de l'analyse, est de faire apparaître la ou les tendances qui l'emportent nettement sur les autres.

Ce sont cette ou ces tendances, et non certaines particularités détachées de leur contexte, qui vous aideront à dresser un bon diagnostic de la personne que vous vous proposez, par exemple, d'embaucher, ou encore, pourquoi pas, de séduire !

1. Le type passionné

- **Définition** : Émotif, actif, stable, à récupération lente.
- **Caractéristiques** : Autorité et personnalité. Puissance de travail et volonté de réussir. Souci de l'œuvre sociale à accomplir. Ascétisme et goût de la discipline intérieure, de l'histoire et de la grandeur. Tendance à utiliser autrui pour faire aboutir ses projets, orientés vers un avenir lointain.
- **Traits** : Ambitieux, ardent, autoritaire, énergie que, décidé, réalisateur, orgueilleux, susceptible.
- **Intérêts** : Goût de l'action et des problèmes intellectuels, à caractères religieux, politique et social.
- **Risques** : Autoritarisme, tyrannie, agressivité.

Exemples célèbres de passionnés

Napoléon, Pascal, Racine, Corneille, Flaubert, Michel-Ange, Pasteur (d'après Gaston Berger).

Comment vous comporter avec le passionné

- Donnez-lui à entendre que vous adhérez à ses projets et incitez-le à en élaborer d'autres.
- Montrez-lui que vous l'admirez, mais faites-vous admirer aussi.
- De temps à autre, mettez-lui la bride sur le cou pour éviter qu'il ne s'emporte, mais sans qu'il n'y paraisse.

2. Le type colérique/dynamique

- **Définition** : Émotif, actif, instable, à récupération rapide.

- **Caractéristiques** : Attention tournée vers l'extérieur. Réfléchit sur les personnes et sur les choses, et non sur lui-même. Confiant en lui-même lorsqu'il improvise. S'emballe facilement, mais travailleur pratique, mobile et affairé. Très sociable, exubérant, avec manifestations cordiales excessives. Parfois peu circonspect, impulsif et violent.
- **Traits** : Cordial, ardent, décidé, démonstratif, exubérant, serviable, indépendant, impulsif, versatile.
- **Intérêts** : Goût de l'action et des contacts sociaux ; intérêt pour les questions économiques, politiques et sociales.
- **Risques** : Emportements, actions téméraires.

Exemples célèbres de colériques

Victor Hugo, Mirabeau, G. Sand, Gambetta, Péguy (d'après Gaston Berger).

Comment vous comporter avec le colérique

Montrez-vous le plus indépendant possible et tâchez de susciter son admiration. Ne vous laissez pas prendre par ses provocations.

3. Le type sentimental

- **Définition** : Émotif, inactif, stable, à récupération lente.
- **Caractéristiques** : Très sensible aux événements extérieurs, qui le blessent. Hésitant et maladroit dans l'action. Solitaire et méditatif. Centré sur lui-même, avec tendance à se tourner vers le passé, dont le souvenir exerce sur lui une grande influence. Caractère sérieux, très préoccupé par l'aspect moral des choses.
- **Traits** : Vulnérable, impressionnable, replié sur lui-même, scrupuleux, sérieux, susceptible, hésitant.
- **Intérêts** : Goût de la solitude, intérêt pour l'art, la religion, la nature.
- **Risques** : Anxiété, angoisse, dépression nerveuse.

Exemples célèbres de sentimentaux