

Pour une lecture critique des « chiromanciens du non-verbal »

par LARDELLIER Pascal « pascal.lardellier@u-bourgogne.fr »
LIMSIC/CIMEOS - Université de Bourgogne

Les " théories " proposant des outils pour " décoder la communication non-verbale " et " décrypter la gestuelle " de nos interlocuteurs connaissent un étonnant succès éditorial et médiatique. Elles sont d'ailleurs appliquées sans vergogne dans l'entreprise (via formation continue et recrutement) et même la sphère politique. Et demain, ces "simili-savoirs" perviendront-ils à se faire une place dans la sphère académique, en jouant sur l'étiquette parfois floue (pour des publics non initiés) des études appliquées en communication ?

En tout cas, la " synergologie ", la " morphogestuelle " ou la " grammaire psycho-gestuelle " (entre autres) sont des pseudosciences qui singent les codes académiques, afin d'essayer de capter une légitimité très lucrative.

Ces " simili-savoirs " s'inscrivent dans une lignée fort ancienne : physiognomonie, phrénologie, craniologie... et plus récemment, certaines applications de la PNL ou de l'Analyse transactionnelle poursuivaient déjà les mêmes objectifs que leurs avatars contemporains : " lire dans autrui ", afin de percer au jour, prétendument, la personnalité et les sentiments des individus qui nous font face.

Cet article, fondé sur une critique interne et externe de la prose de ces pseudo-scientifiques, tente de mettre au jour les ressorts idéologiques latents structurant en profondeur ces "impostures scientifiques". Nous formulons surtout l'hypothèse que ces "pseudo-théories" interrogent les sciences de l'information et de la communication, tout en colportant auprès du grand public une image désastreuse des relations interpersonnelles, et partant, des études en communication précisément".

Mots-clés : communication non-verbale, relation interpersonnelle, pseudoscience, décrypter la gestuelle, synergologie

The theories offering tools and concepts to decode non-verbal communication as well as people's behaviour and gesture have met a huge editorial success. For instance, synergology, in its midst, is a pseudoscience which diverts and manipulates academic codes with the aim of gaining legitimate practices in the field of professional formation. This article sheds light on the weaknesses, contradictions and the ideology of these "pseudo" theories of non-verbal decoding.

Keywords : non-verbal communication, interpersonal relation, pseudoscience, decoding gesture/behaviour, synergology

Les relations interpersonnelles, un « objet SIC » à part entière

Les relations interpersonnelles, considérées comme expérience anthropologique, constituent un objet théorique que les sciences de l'information et de la communication (SIC) se doivent de réinvestir sans cesse. Ces relations, qui incarnent au plus près ce qu'est « la communication » dans une acception commune, appartiennent en effet scientifiquement autant à notre inter-discipline qu'elles ressortissent à la linguistique, à la psychologie ou à la sociologie. Elles ont leur place dans notre champ au même

titre que l'étude des processus de médiations (culturelle, technique...), ou que l'analyse des contenus médiatiques et des logiques organisationnelles.

Depuis quelques décennies, les spécialistes académiques du « champ communicationnel » ont d'ailleurs contribué à publier une masse conséquente d'études s'attachant à cerner théoriquement cette communication interpersonnelle. Des ouvrages consacrés à l'Ecole de Palo Alto, notamment, sont arrivés à des tirages tout à fait honorables, ayant initié des générations d'étudiants à la dimension « orchestrale » des relations interpersonnelles [1]. Pour ce courant, celles-ci doivent être considérées du point de vue des processus, avec une part belle laissée à la culture, au contexte, aux formes sociales et symboliques (dont les rituels), et aux rôles des représentations dans les rapports sociaux. On sait les apports de la kinésique, de la proxémique, de l'analyse conversationnelle, de l'interactionnisme symbolique, de la microsociologie d'inspiration goffmanienne ou encore de l'éthologie humaine. Pour autant, quel est le rôle de la gestualité dans les échanges interpersonnels ? Selon Jacques Cosnier, « elle a essentiellement deux fonctions dans les situations de face-à-face : de dynamogénie énonciative, et d'échoïsation empathique. Elle accompagne ce que disent les mots, et montre à autrui qu'on lui accorde de l'attention » [2].

Au détour d'une phrase énigmatique qui devint célèbre, le linguiste américain Edward Sapir évoquait « le code secret et compliqué, écrit nulle part, connu de personne, entendu par tous », qui régit l'ordre des interactions. Nous « fonctionnons » socialement parce que nous avons intégré l'intelligence de ce code ; et parce que nous avons incorporé la double dimension prévisible et aléatoire de la communication. Pour le reste, en situation d'interaction, nous nous fondons intuitivement sur ce que nous percevons des mimiques, des gestes, de l'ambiance d'un moment partagé avec autrui. Et puis il y a le contexte, fondamental, puisqu'il donne sa tonalité et sa coloration à l'interaction. En situation, chacun procède en permanence à une interprétation intuitive de « ce qui s'échange », tout en s'efforçant de rester présent à l'autre. Nous prêtons bien sûr attention à ce que nos interlocuteurs nous disent, car le langage n'est pas un accessoire quand on communique. Si l'on considère l'homme comme un « animal symbolique », et comme un être de parole et de langage, surévaluer l'importance de la gestualité et la fétichiser comme le font tous les « obsédés du décodage non-verbal » est irréaliste et pour tout dire dangereux. Car ce totalitarisme herméneutique met celui qui croit interpréter implicitement « ce qui se tramerait derrière les gestes de l'autre » dans une position schizoïde : il s'abstrait de la relation pour « décrypter » son interlocuteur, alors qu'il pense prétendument qu'il « conduit » l'interaction. Curieux jeu de dupes. Et bien prétentieux en vérité celui qui affirme connaître à coup sûr le « sens caché » des gestes d'autrui.

Des sciences, aux « pseudosciences » de la communication

Ignorant royalement la somme conséquente des travaux académiques consacrés à « l'ordre de l'interaction », une tendance éditoriale d'un autre ordre est montée en puissance depuis quelques années : il s'agit de la vogue des ouvrages « grand public » proposant des « modes d'emploi » des relations interpersonnelles. Selon ses représentants, les rapports humains auraient une dimension implicite et inconsciente – cela est su et a été fort bien dit – mais pour tout dire secrète.

Troublant les habituelles définitions de la psychologie, bousculant les traditions éditoriales, ces « nouveaux gourous de la communication » - non plus spécialistes de la rhétorique mais experts autoproclamés du « décryptage non-verbal » - bénéficient d'une réelle complaisance médiatique. Depuis vingt ans environ, ils se sont adossés à l'incroyable « psychologisation » des discours sociaux et des institutions, pour asseoir leur succès et tenter de capter une légitimité, sur fond de comportementalisme naïf et d'éthologisme béat (tous ces « pseudo-scientifiques » vouent un culte au controversé Desmond Morris, cité à tout propos dans leur prose).

Leurs ouvrages, catalogués en « Développement personnel » ou « Psychologie », se présentent comme des « grammaires du non-verbal » et des stratégies relationnelles cachées. Des relations efficaces, telle est l'obsession de tous les signataires de cette prose, qui inscrivent les relations amoureuses, familiales et surtout professionnelles dans une perspective stratégique et même

balistique. En fait, tous ces « bonimenteurs » fondent implicitement leurs « analyses » sur un soubassement libéral : car il faudrait attendre un rendement et une rentabilité des rapports sociaux. Et pour atteindre ses objectifs (forcément cachés), il conviendrait d'appliquer des stratégies qui ne sont plus argumentatives, mais désormais « non-verbales » : en « décodant » nos interlocuteurs, en s'adaptant à leur gestuelle, et en investissant « leur territoire » à leur corps défendant. Derrière leur foisonnement, et en dépit de leur apparente diversité, une hypothèse obsessionnelle réunit toutes ces « théories » : le visage serait la surface sur laquelle le caractère et la nature profonde des individus se projetteraient. Le corps, par extension, serait le support infaillible des dispositions intérieures ; et cela de manière aussi systématique qu'universelle. Ainsi, ces « pseudo-scientifiques » ne craignent pas d'affirmer que 95% des gestes ont un sens univoque et universel, on y revient. Exeunt le poids du contexte, la dynamique de l'échange, le statut respectif et la culture des interlocuteurs. Et voici venir la « grammaire des gestes », qui offre prétendument à qui la connaît une lisibilité infaillible des gestes, et donc des pensées et des émotions de ses interlocuteurs ; rien de moins.

Mais qui sont ces prosateurs, puisqu'il faut les nommer ? Joseph Messinger, polygraphe redondant « père de la grammaire gestuelle », Philippe Turchet, pape autoproclamé de la « synergologie », Jean-Pierre Veyrat, « inventeur de la morpho-gestuelle » et bien d'autres formateurs, coachs et consultants, promoteurs de la « Prédorm » et d'autres « simili-théories relationnelles ». Toutes ces élucubrations sont publiées chez des éditeurs non académiques (L'Homme, First...) et maintenant abondamment mises en ligne sur Internet [3]. On peut aussi ranger dans la famille des « pseudo-scientifiques du non-verbal » tous les auteurs-formateurs prétendant avoir inventé des disciplines ou des techniques qui la plupart du temps détournent et édulcorent des notions existantes pour produire un « syncrétisme théorique » aussi improbable que frelaté. Enfin, beaucoup de ces ouvrages sont traduits de l'américain, et affichent dès la couverture la mention « best-seller du management ». Devant un tel argument de sens commun, il n'y aurait plus qu'à s'incliner...

Tous ces auteurs se réclament de la science. Monnayer leurs « théories » en entreprises se fait au prix de ce subterfuge, qui consiste à singer les codes rhétoriques de l'écriture académique, et déjà, à détourner préfixes savants et suffixes grecs pour « ferrer le chaland ». Car la formation continue et le recrutement constituent leur cheval de Troie dans les organisations.

Le fait est cependant que tous ces « gourous » n'ont aucune légitimité scientifique et universitaire, n'étant d'ailleurs jamais passés sous les fourches Caudines académiques. Or, « il existe bel et bien un label « Université ». Quand l'Université valide les savoirs, elle les légitime, elle accorde un crédit qui est aussi un gage de scientificité » [4]. Cela procède donc d'une imposture que de se réclamer de la science et de vendre des « produits scientifiques » sans que jamais ceux qui sont en charge de l'examen académique des théories n'aient été consultés.

Pour notre part, nous avons lu scrupuleusement tous ces « chiromanciens de la gestuelle » à travers la grille de ce qui fait habituellement consensus autour de l'évaluation de la scientificité d'un texte en sciences sociales : validité de la méthodologie, cohérence de l'appareil critique, construction de l'objet, cadrage conceptuel, ancrage épistémologique, problématisation, dialogue avec les auteurs du champ [5]... Aucun de ces critères n'est satisfait, la prose de ces « bonimenteurs » fourmillant par ailleurs de références mystico-ésotériques et anti-rationalistes.

En grattant un peu le vernis scientifique qu'ils se prêtent, on s'aperçoit que neuf fois sur dix, « les vérités » qu'ils assènent sur la dimension corporelle de nos échanges quotidiens et le « sens caché des gestes » ne sortent de nulle part. Ils n'ont été vérifiés par aucune expérimentation et discutés par aucun débat scientifique. Tout cela n'engage à ce titre que leurs auteurs et les lecteurs qui les croient.

Yves Winkin avait mené il y a quinze ans un combat sans concessions contre les dérives de la Programmation neurolinguistique. Ce qu'il disait de cette PNL, on peut le redire des « nouveaux gourous du non-verbal », toutes choses égales par ailleurs [6]. Nous appelons à une lecture critique de tous ces « nouveaux gourous de la communication ». Ce travail a déjà été initié et il nous semble devoir être mené collectivement, surtout. Nous y voyons une urgence, à l'heure où l'Université se libéralise et

considère à certains égards qu'elle gère des « produits de formation » censés garantir une opérationnalité, et une rentabilité à court terme des techniques inculquées aux « apprenants ». Pain béni pour tous les « pseudo-scientifiques du non-verbal », qui font commerce de leurs typologies censées tout expliquer des rapports sociaux, en fournissant en prime à qui les suivrait la « clé d'or » donnant un vrai pouvoir sur autrui.

Un danger pour les SIC ?

Tous ces « pseudo-scientifiques » constituent-ils pour autant une menace pour notre interdiscipline ? Et nous « attaquant » à eux, sommes-nous saisi d'une fièvre obsidionale ? Voire... En filigrane de mon propos, et au terme de l'enquête menée dans la prose et le système de tous ces « gourous », il faut aussi percevoir un appel à la vigilance adressé à la communauté scientifique : la science qui se dit « savante » s'est érigée dans une lutte incessante contre « le savoir immédiat », comme l'affirmait Pierre Bourdieu. « Le fait est que par laxisme ou inattention, et via les instituts d'enseignement décentralisés et « professionnalisants », certains peuvent être amenés à introduire ces savoirs triviaux et à les légitimer, sous couvert « d'utilité ». Les SIC sont encore fragiles d'un point de vue théorique, et si on les livre à ceux qui veulent en faire la vitrine de leur antenne universitaire, de leur école ou de leur chambre de commerce, cela les affaiblira, et en fera une discipline appliquée » [7].

Les « chiromanciens du non-verbal » interpellent les SIC, fusse par défaut. Car tous se réclament systématiquement de la « communication », et aussi de la psychologie. Ils contribuent à donner de notre interdiscipline une image trouble et même fallacieuse, tout en desservant la « cause psy ». En effet, ils donnent à penser que celle-ci est la science de la manipulation mentale et du contrôle exercé sur autrui. Tous ces auteurs-formateurs se situent aux antipodes de la posture éthique de la « cause psy ». « Et aux antipodes de l'approche analytique, où l'on part du principe que l'on ne sait rien de ce que la personne peut penser, rêver, sentir, avant qu'elle ne l'ait dit. Dans l'approche corporelle, a contrario, on est censé avoir tout compris sans qu'autrui ne dise rien. Du coup, la personne pense que ce n'est plus la peine de parler. Le risque, c'est que notre interlocuteur ait l'impression qu'il est totalement dominé, et surtout, que quoi qu'il fasse, il sera dominé. Il n'a donc pas d'autre possibilité que de s'abandonner à un pouvoir supérieur au sien » [8] : celui de la personne sachant ; ou disant savoir.

Face à l'aveuglante visibilité sociale et médiatique de ces « nouveaux gourous », les SIC sont dans une position enviable et paradoxale : d'une part, elles disposent d'un dispositif d'enseignement structuré, fécond, rentable économiquement, car dispensant des techniques en prise avec les entreprises et la société (entreprises, médias, industries culturelles...). Mais paradoxale, d'autre part, car en quête de légitimité et déjà de visibilité dans d'autres domaines sociaux, médiatiques et académiques. Véritable « trou noir conceptuel », aspirant tout ce qui passe près d'elle socialement et médiatiquement, la communication est singulièrement absente là où elle pourrait officiellement être représentée. Et de plus, les bonimenteurs jouent de la vogue entourant la communication pour procéder à des captations d'héritage et à des détournements de légitimité, ou plutôt, de scientificité. Car « la communication demande, pour être analysée, une grande rigueur, qui pose des problèmes théoriques extrêmement compliqués. Tous ces gourous en font l'économie, car ils prennent (cf. l'affaire Sokal) la physique comme seul modèle. Que proposent-ils, finalement ? Non pas une analyse des pratiques de communication en tant que telles, mais un modèle mimétique des théories scientistes. Une fois que ceux qui analysent les processus communicationnels ont été disqualifiés, (« car pas assez scientifiques, un comble !), eh bien ils produisent une théorie du geste, mesurable, modélisable, prédictible » [9].

La réflexion théorique sur les processus techniques et médiatiques et les usages sociaux de la communication ne peut se trouver réduite au seul aspect stratégique des choses. « Avec ces pseudosciences, rien de nouveau car à toutes les époques, des « pseudosciences » ont colporté leur lot d'approximations, voire de contre-vérités manifestes. La nouveauté c'est qu'elles sont en train de se faufiler dans des disciplines scientifiques qui se sont construites en rupture contre tous ces savoirs pré-scientifiques. Ceux-ci entrent dans la sphère académique « par la porte de derrière », profitant de la professionnalisation de la communication, de la mode des relations interpersonnelles, qui doivent être

expliquées, et surtout efficaces » [\[10\]](#). Et puis il y a la grande confusion des savoirs, introduit entre autres par Internet.

A ce titre, et pour étayer l'hypothèse selon laquelle ces « pseudo-scientifiques » commencent le siège de la « citadelle SIC », renvoyons à la très élogieuse mention déposée sur Wikipedia et consacrée à la « synergologie » (qui affirme être une « nouvelle discipline dans le champ du non-verbal et des sciences de l'information et de la communication »). Le zélateur numérique de cette « science » pour le moins ambitieuse explique ainsi que « son entrée dans le champ universitaire [se fera] à mesure que se fera sentir le besoin d'appréhender la communication non-verbale humaine comme un champ de connaissance à part entière et non plus comme un outil pour certaines disciplines, [ce qui] devrait rendre idoine cette protection » ; car cette « science » a été brevetée « afin d'empêcher qu'elle soit diffusée sans une formation rigoureuse » ! A l'avenant, l'article numérique fait croire à un dialogue fécond de la « synergologie » avec les représentants de la sphère académique. Ainsi, comme toujours, il fait état (étalage ?) d'une bibliographie irréprochable, qui va alphabétiquement du B de Bateson au W de Watzlawick. Ceux-ci ne sont jamais cités dans le texte mais qu'importe, ils sont là, comme caution et bouclier. Et le « synergologue masqué » va jusqu'à affirmer, dans un fol excès de suffisance que celle-ci « utilise des critères de mesure dont la validité scientifique est probante et entend être évaluée elle-même sur le terrain de la science. Ce qui permet d'ailleurs de dénoncer au passage « grâce à la « synergologie » quelques contre-vérités flagrantes énoncées ici ou là dans le domaine du non-verbal ». La « synergologie », « sûre de son coup », entend donc être évaluée « sur le terrain de la science » ? Répondons de concert à son invitation. Cette réponse argumentée nous semble d'autant plus urgente que récemment une (ex-future) doctorante de formation « Lettres modernes » nous proposa un projet de thèse en SIC souhaitant étudier les rapports professionnels à travers le prisme analytique de cette « synergologie ». Son fondateur ne craint pas d'affirmer que « le synergologue devient, le temps de la lecture des gestes de l'autre, le devin dont parlent les légendes. Derrière son regard d'analysant et derrière ses paroles qui « disent » ce qu'est l'autre, son discours a l'air si magique qu'il a l'air incroyable » [\[11\]](#)... Pure parole de gourou, qui fait doucement son trou, et agrandit le cercle de ses sectateurs...

Les « pseudo-théories » du non-verbal », un business lucratif

A scruter attentivement le paysage social et académique, on perçoit donc que ces « gourous de la relation » sont aux portes de l'Université. Ils tiennent déjà conférences et séminaires dans les grandes Ecoles de commerce, et ont surtout fait de la formation leur base arrière, qui annoncent peut-être d'autres conquêtes. Là, dans les organisations, ils font connaître leurs « théories » et dispensent leurs conseils guerriers. « Calibrer autrui » pour le répertorier, le jauger pour le juger, à toutes fins utiles. Tels sont les oukases dispensés dans la sphère professionnelle via la lecture de cette vulgate, et surtout, sa mise en pratique dans divers « stages de communication ».

Ainsi, le catalogue d'un organisme de formation parisien [\[12\]](#) propose sans sourciller d'initier les stagiaires, dans le sous-module « Le vocabulaire gestuel » (sic), à reconnaître « les gestes ouverts et les gestes fermés, les gestes parasites, la synchronisation, le regard, les mimiques ». Illustration d'une parfaite petite entreprise de normalisation des comportements professionnels. Et un peu plus loin : « les postures à adopter, les attitudes à éviter, les micro-comportements. Enfin, puisqu'une promesse de « pouvoir » sous-tend toujours ces techniques : « les attitudes de prise de pouvoir et la prise d'espace, ou comment conquérir le territoire de l'autre ».

Les masques tombent, quant aux finalités de tous ces « outils de communication » qui se disent scientifiques, en détournant trois notions de proxémie et préemptant un peu de kinésique. Et cela révèle l'inquiétante pénétration dans la sphère entrepreneuriale de techniques relationnelles guerrières, totalement inefficaces sur le fond, mais révélatrices de d'une évolution des mentalités : de plus en plus, tout cela s'assume, se revendique ; et toute honte bue, se vend plutôt cher.

Sous couvert de décryptage systématique, ces « pseudo-scientifiques » démoralisent les relations, au double sens du terme : celles-ci doivent se passer de la morale, puisqu'il est toujours question,

implicitement ou explicitement, de manipuler autrui et de l'instrumentaliser. Et de même, à quoi bon s'efforcer d'être spontané, puisque les paroles mentiraient presque toujours, et que les corps nous trahiraient sans cesse ? Par delà la morale, donc, il faudrait se ranger à leurs prescriptions normatives et conflictuelles, et tout irait bien.

Serge Tisseron fait valoir un regard réaliste et critique sur les écrits tous ces « bonimenteurs », souvent formateurs en « communication interpersonnelle » : « ce qui fascine autant de gens, notamment dans les entreprises, c'est l'idée qu'ils puissent mettre leur interlocuteur en leur pouvoir à son insu. L'engouement pour la PNL, notamment à ses débuts, trouvait son origine dans cette possibilité prétendument offerte de dominer notre interlocuteur pour potentiellement le mener là où l'on voulait. Et puis on s'est aperçu que ça ne marchait pas. Car tout le monde faisait de la PNL, et se méfiait de la PNL des autres ! Mais aujourd'hui, le succès de tous ces ouvrages proposant de « décrypter le non-verbal » part du même principe : on donne à croire que l'on va contrôler nos interlocuteurs. Il y a là un bénéfice sexuel et professionnel évident. Le problème, grave, réside dans le fait qu'autant de gens s'intéressent aujourd'hui à un instrument qui est présenté comme un instrument de pouvoir. Ne soyons pas dupes : il ne s'agit pas d'un instrument pour « communiquer mieux » ou « être plus heureux », mais pour réussir et établir un pouvoir sur les autres. A ce titre, le succès de ces ouvrages est le symptôme d'un problème de société grave, dans laquelle priment la maîtrise, le contrôle et le pouvoir » [\[13\]](#).

Pour comprendre le succès de ces « gourous du non-verbal », peut-être faut-il essayer de prendre en considération les effets que peut produire leur lecture. Les auteurs dont il est question ici profèrent pour la plupart d'entre eux une parole qui se dit vérité. Ils promettent une vie meilleure et une compréhension plus fine des réalités humaines. Ils invoquent un pouvoir que leurs lecteurs acquerront, celui de « lire autrui », pour peu que leurs préceptes soient suivis. Ils ont surtout créé un système auto-référentiel qui exclut tout ce qui pourrait les contredire. Lire leurs quatrièmes de couverture est édifiant : ainsi, Joseph Messinger explique sans sourciller sur celle des Gestes qui séduisent que ses lecteurs pourront « à coup sûr connaître le langage du corps de leur interlocuteur et lire en toute transparence dans leurs pensées les plus secrètes ». A ce titre, ce sont des « gourous », au sens littéral et pas seulement métaphorique. Ne conviendrait-il pas finalement d'apprendre tous leurs préceptes, et toutes leurs grilles de conseils directifs et autres « trucs infaillibles à appliquer « avant d'entrer en relation » ? Sournoise entreprise de prise de contrôle d'autrui aux résonances sectaires, qui intime de se conformer strictement à « ce que dit le maître », finalement, avant d'entreprendre quoi que ce soit...

Car « à la différence des gens ordinaires et de tous ceux qui, au quotidien, font sans savoir, sans comprendre, au risque de subir, de souffrir, d'échouer dans leurs pratiques de communication, le gourou conçoit la communication dans sa totalité, de la pratique au symbolique, de la mécanique au mystique. Une vision globale capable de parcourir tous les degrés, tous les niveaux de la communication, du plus discret et du plus humble (un battement de cil, un croisement de jambes) au plus entier dans le comportement du sujet (son rapport à soi, aux autres, au monde). Ayant une vision sinon totalitaire, du moins totalisante de la communication, le gourou, porteur de révélations et d'une Révélation, peut délivrer des messages aussi bien en faveur de la paix intérieure que de la performance sociale. Paix et performance, par prétention à la complétude, dans la fidélité à la parole du Maître » [\[14\]](#).

Sans cesse, la promesse est faite par eux d'une « communication totale », et de relations enfin transparentes. Mais totalité, transparence et finalement toute-puissance de façade. Car ces « bonimenteurs » ont une vision de la communication interpersonnelle réductrice, manichéenne et sectaire. A toute force, on nous vend là des relations interpersonnelles marquées par le rendement, la rentabilité, l'efficacité, coûte que coûte. Et la finalité consiste à prendre l'ascendant sur autrui, à toutes fins utiles...

Des relations déritualisées, désymbolisées, désociologisées...

In fine, tous ces « bonimenteurs du non-verbal » proposent des relations déritualisées et vidées de toute émotion. Double carence qui en fait des rapports morts-nés. Car que seraient les relations sans l'écrin des rites, et privées des civilités qui esthétisent et symbolisent notre rapport à autrui.. ? Les « nouveaux gourous » évincent la spontanéité, à force de vouloir tout contrôler. « Le propre de tous ces gourous, c'est de s'appuyer sur les angoisses générées par le « faire interprétatif », qui nous engage dans une incertitude. Or cette incertitude, c'est le propre de la communication humaine. Ce qui fait la valeur de l'échange humain, c'est justement qu'il comprend une incertitude » [\[15\]](#), que tout n'est pas écrit ni joué d'avance quand nous nous avançons vers autrui.

Rappelons que tous colportent une vision outrée et caricaturale des relations interpersonnelles, mécanistes à outrance, ostensiblement manichéennes. Ils « désociologisent » et dépolitisent les relations sociales, pour ramener tous les problèmes (car il n'est jamais question de problématiques mais toujours de problèmes) au niveau de l'interaction ; mais ils passent à côté de l'essence symbolique et culturelle de l'interaction. Face à tant d'erreurs et devant un détournement aussi cynique et caractérisé de la chose scientifique, réaffirmons qu'il nous semble important de contre-attaquer, avec les armes intellectuelles qui sont les nôtres. Il en va de la crédibilité de notre inter-discipline auprès des autres sciences sociales. Et peut-être à moyen terme de son existence même dans la sphère académique, en tant que corpus de théories non réductible à une finalité opérationnelle qui plus est fallacieuse, qui verrait cette communication ne plus rimer qu'avec manipulation.

BIBLIOGRAPHIE

Barrier G, La Communication non verbale. Comprendre les gestes : perception et signification, Paris, ESF, 2006.

Beauvois J.-L., Joule R.-V, Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens, Grenoble, PUG, 1987.

Cosnier J., Brossard A., La communication non verbale, Neufchâtel, Delachaux et Niestlé, 1984.

Feyereisen P., de Lannoy J.-D., Psychologie du geste, Bruxelles, Mardaga, 1985.

Goffman E., La mise en scène de la vie quotidienne. 1. Les rites d'interaction, Paris, éditions de Minuit, 1973.

Goffman E., La mise en scène de la vie quotidienne. 2. Les relations en public, Paris, éditions de Minuit, 1974.

Guienne V., « Savoir se vendre : qualité sociale et disqualification sociale », dans Cahiers de recherche sociologique, « La vente de soi. Du management à la prostitution », n° 43, janvier 2007, Montréal, Liber, 2007.

Lardellier P., Arrêtez de décoder. Pour en finir avec les gourous de la communication, Lausanne, L'Hébe, 2008.

Lardellier P., « Arrêtez de décoder ! Une généalogie critique des pseudosciences du « décodage non-verbal », Communication et Langages n° 155, Mars 2008, pp. 115-131.

Le Breton D., L'Interactionnisme symbolique, Paris, PUF, 2004.

Le Breton D., « Note anthropologique sur la physiognomonie », revue Autrement, « Le Visage », 1994.

Olivesi S., « Savoirs ignorants, savoirs ignorés. Une critique des usages divers et variés de l'analyse transactionnelle et de la PNL », revue Réseaux, Hermès-Sciences, 1999, n° 98, pp. 219-252.

Watzlawick P. et al., Une logique de la communication, Paris, Seuil, 1972.

Winkin Y., « Introduction à la question des rhétoriques du corps », conférence donnée à Urbino lors du colloque « Rhétoriques du corps, 1983.

Winkin Y., La Communication n'est pas une marchandise, Bruxelles, Labor, 2003.

Wittezael J.-J., Garcia T., A la recherche de l'école de Palo Alto, Paris, Seuil, deuxième édition, 2006.

CORPUS

L'enquête dont cet article est la synthèse s'est fondée sur la lecture et l'analyse critique de nombreux livres publiés par des « pseudo-scientifiques du décryptage non-verbal ». J'ai aussi fondé mon analyse sur des sites dont celui de la « synergologie », ainsi que sur les articles, interviews voire conférences des « gourous de la relation » disponibles et très facilement accessibles en ligne.

Messinger Joseph, Les gestes prédictifs, Les Presses du Châtelet, 2007.

Messinger Joseph, Le sexe des gestes, First, 2007.

Messinger Joseph, Le langage secret du corps, First, 2004.

Messinger Joseph, Le sens caché de vos gestes, First, 2007.

Messinger Joseph, Ces gestes qui manipulent, ces mots qui influencent, First, 2006.

Messinger Joseph, Les gestes des politiques, Flammarion, 2006.

Messinger Joseph, La grammaire des gestes, First, 2004.

Messinger Joseph, Ces gestes qui manipulent, ces mots qui influencent, First, 2006.

Messinger Joseph, Les gestes du succès, les mots de la réussite, First, 2004.

Messinger Joseph, Ces gestes qui vous séduisent. Tous les codes de la séduction enfin décryptés, First, 2004.

Turchet Philippe, La synergologie, Les Editions de l'Homme, 2004.

Turchet Philippe, Les codes inconscients de la séduction. Pour une compréhension synergologique de la communication, Les Editions de l'Homme, 2004.

[1] Cf. l'ouvrage de Dominique Picard et d'Edmond Marc, L'Ecole de Palo Alto (Retz, Paris, 1984), ou celui d'Yves Winkin, La Nouvelle Communication (Points Seuil, 1981, réédité en 2000), entre autres.

[2] Jacques Cosnier, Professeur émérite à l'Université Lumière-Lyon 2, entretien avec l'auteur, 30 janvier 2008.

[3] Voir par exemple <http://dubonetducon.blogspot.com/2005/12/confrence-de-philippe-turchetpartie.htm>

[4] Philippe Breton, chargé de recherches au CNRS et auteur, entretien avec l'auteur, 6 février 2008.

[5] Pascal Lardellier, Arrêtez de décoder. Pour en finir avec les gourous de la communication, L'Hèbe, 2008.

[6] Yves Winkin, « Eléments pour un procès de la P.N.L. », MédiAnalyses, no. 7, septembre, 1990, pp. 43-50. Texte repris dans La Communication n'est pas une marchandise, éditions Labor, Bruxelles, 2003.

[7] Yves Winkin, Professeur de sciences de l'information et de la communication à l'ENS de Lyon, entretien avec l'auteur, 25 novembre 2007.

[8] Serge Tisseron, pédopsychiatre, psychanalyste et auteur, entretien avec l'auteur, 8 novembre 2007.

[9] Yves Jeanneret, Professeur de sciences de l'information et de la communication à l'Université d'Avignon, entretien avec l'auteur, le 9 novembre 2007.

[10] Yves Winkin, entretien avec l'auteur, entretien du 26 novembre 2007.

[11] Philippe Turchet, La synergologie, éditions de L'Homme, 2004, p. 25.

[12] Centre National de la Formation-Conseil en Entreprise, CNFCE.

[13] Serge Tisseron, entretien avec l'auteur, 8 novembre 2007.

[14] Jean-Jacques Boutaud, Professeur de sciences de l'information et de la communication à l'Université de Bourgogne, entretien avec l'auteur, le 7 novembre 2007.

[15] [15] Yves Jeanneret, entretien avec l'auteur, 9 novembre 2007.