



« ...visage de traître ! quand ta bouche dit oui, le regard dit, peut-être » **Victor Hugo**

## POUR QUI ?

Le concept GESIVI privilégie l'anticipation. Nous avons choisi de gagner les précieuses secondes qui permettent à l'intervenant d'évaluer les risques et de pouvoir identifier le passage à l'acte. Est-il possible aller plus loin ?

Nombreux sont les professionnels qui témoignent d'une situation de violence en expliquant que s'ils avaient suivi leur instinct, ils auraient « pu s'en sortir autrement ». D'autres diront qu'ils n'ont « rien vu venir ». Y aurait-il des personnes plus ou moins douées pour lire les pensées de celui qui est en face ? Paul EKMAN\* l'a démontré dans ses études. Il écrit qu'on peut apprendre et tirer des éléments d'analyse pour aider les intervenants qui sont confrontés à des publics difficiles. C'est le cas de nos stagiaires : intervenants sociaux, éducateurs spécialisés, personnels d'accueil ou du médicosocial. Mais aussi, secouristes, sapeurs-pompiers de santé des secteurs de l'urgence et de la psychiatrie.

\*psychologue américain. Il fut l'un des pionniers dans l'étude des émotions dans leurs relations aux expressions faciales.

**Didier JAFFIOL** cofondateur de GESIVI®

## POUR QUOI ?

Cette fiche vous présente les points clés, simples, qui pourront vous être utiles pour décrypter un possible passage à l'acte. Les éléments exposés ici, s'inspirent et croisent les disciplines de la synergologie, de la bodysystémics et de l'expérience des fondateurs du concept GESIVI. Comme d'habitude, ils ont pris le temps d'en proposer la relecture à des spécialistes du sujet.

## COMMENT ?

Elle se veut simple et pragmatique. Sans tomber dans la caricature. Les sciences humaines sont aussi vastes que passionnantes. Cette fiche ne remplacera pas le spécialiste du comportement qui peut être utile pour accompagner les équipes d'intervention.

Mais elle peut aider celui ou celle qui, confronté au comportement inquiétant d'une personne, pourrait devenir l'objet de cette violence tant redoutée notamment par celles et ceux qui en apportant du soin et du réconfort peuvent la recevoir en pleine figure en retour de leur bienveillance.

Nous vous laissons maintenant parcourir cette fiche qui sera peut-être un point de départ pour découvrir ce champ humain passionnant qui est la synergologie.

## A LIRE LE STRESS

En réponse à un stress aigu, le système nerveux sympathique du corps est déclenché en raison de la libération soudaine d'hormones, souvent appelée réponse pour «le combat» ou «la fuite».



- Le passage à l'acte provient d'une incapacité à gérer la situation (débordement émotionnel).
- D'une intention de domination physique ou d'appropriation (prédation).
- Les principales émotions qui contribuent à déclencher un passage à l'acte sont : la peur, la frustration ou la colère.

## B COMPORTEMENT VIOLENT

**Leur efficacité tient à l'effet de surprise, ses personnes s'arrangeront toujours à frapper les premières, l'effet de surprise leur principale alliée.**

Les individus avec un passé violent peuvent être considérés comme une menace potentielle, tout comme ceux qui expriment des opinions violentes. Les extrémistes, les membres de gangs et d'autres annoncent souvent leurs tendances ou affiliations violentes passées et présentes à travers des tatouages, des insignes, des vêtements et un comportement général.

Les personnes habituées à se battre et dénuées de techniques de combat privilégient toujours la même forme d'attaque qu'elles affirment maîtriser (coup de tête, large crochet sont les plus fréquents).



- Votre comportement contribue à apaiser ou alimenter la colère.
- Il passera à l'acte s'il n'y a plus d'alternative, plus de porte de sortie, de la vexation, de l'humiliation.

## REMERCIEMENTS :



**Didier JAFFIOL**

Concepteur de la méthode GESIVI et co-auteur de "GESTION DES SITUATIONS DE VIOLENCE OU L'INTERVENANT EN BONNES POSTURES" et "SAPEURS-POMPIERS UN MÉTIER A RIXE?"



**Christine BEAU**

Crédit dessin



**Lt Colonel David MIRZA**

Israël Security Academy  
Service de formation au  
contre terrorisme



**CDT Eric HENRION**

Police Nationale Spécialiste en communication non verbale et auteur de "LANGAGE CORPOREL AVANT AGRESSION" (ed. monbeaulivre.fr) et "PROPOSITION D'UNE MÉTHODE DE FORMATION A LA SELF DÉFENSE ET A LA PROTECTION PERSONNELLE"

GESIVI est un concept dont les recherches ont abouti à des modules de formations.

Retrouvez-nous sur notre site et suivez notre actualité via notre newsletter.

## C EN SAVOIR PLUS :

Retrouvez toute notre actualité sur :



**Le Catalogue**



**www.gesivi.fr**



**GESIVI SYSTEME**



**GESIVI SYSTEME**



**La Newsletter**



## 1 SA POSTURE



**Rigide** (haut des épaules)

**Détendu** (apparence de non menace)

- Tremblement des mains et des genoux (si état de peur)
- Manœuvre tactique : action du ou des attaquants potentiels pour se positionner ou repositionner vers un emplacement plus avantageux. Le groupe vous entoure, se disperse, se regroupe.
- Arrête tout mouvement ou se balance d'avant en arrière ou de haut en bas
- Rigidité du corps
- « ¾ face » : Le « ¾ face » se produit lorsque l'agresseur place son pied fort légèrement derrière lui, faisant tourner son corps à environ 45 degrés et réduisant ainsi la surface exposée. Ce mouvement conscient ou non est un indicateur clair qu'un adversaire s'installe dans une position de combat. Il s'ancre dans le sol et fixe ses appuis.

## 2 SES ACTES



- **La rupture de distance** : « agrere » dont l'étymologie est « aller vers ». Rompre la distance plus ou moins rapidement. Faire effraction de l'intimité. Se retrouver à distance pour pouvoir frapper ou saisir.
- Rituel d'intimidation : retrait de vêtements, bijoux, sacs à dos, lunettes ou remonte son pantalon etc. peut indiquer qu'une personne se prépare à une attaque. Cette gestuelle est parfois volontaire pour intimider l'adversaire et éviter ainsi l'affrontement physique.
- Agitation
- Changement d'attitude : docilité soudaine ou
- Déflexion vers objets et matériel
- Abaisse le centre de gravité



Attention au désengagement. C'est parfois au moment de se quitter que le passage arrive alors qu'on pense le problème réglé.  
**Ne tournez jamais le dos !**

## 4 SES MOTS



- **Passe de phrases complètes, à des mots (parfois des syllabes ou des exclamations) ou des boucles verbales.**
- Hésitation dans les réponses : la préparation d'une attaque volontaire ou pas nécessite une élaboration mentale. Plus un individu subit du stress, plus il lui est difficile d'effectuer plusieurs tâches et d'avoir la présence d'esprit pour répondre.
- Communication furtive : Gestes de la main, regards, hochements de tête sont autant de mots communs à un groupe de sujets pour indiquer une potentielle attaque coordonnée, en particulier si les individus semblent être ensemble mais sont physiquement éloignés les uns des autres.
- Voix de plus en plus aiguë (émotions) ou grave (tentative de contrôle) et sifflante ou mutisme.



**Le passage aux coups est très souvent marqué par une pause verbale.** Impossible de parler et frapper en même temps. Attention aux montées en intonation de la voix qui peut être les prémices d'une pause verbale avant de passer aux coups.

Vous observez une combinaison de plusieurs de ces indices laissant présager une attaque ? Une des défenses est de demander à la personne si elle va attaquer. Dites simplement : « On dirait que vous allez me frapper. Allez-vous me frapper ? » Cela désamorce la plupart des attaques imminentes car l'élément de surprise est supprimé. Le recul (si nécessaire) doit se faire de 3/4, car il peut autoriser une attaque.



- **Il passera à l'acte s'il n'y a plus d'alternative, plus de porte de sortie, de la vexation, de l'humiliation.**
- Votre comportement contribue à apaiser ou alimenter la colère.
- Intercaler un objet entre vous et le potentiel agresseur.
- Ayez des mouvements doux, la prise de contact (tactile si nécessaire) devra être prudente.

## 6 SA RESPIRATION



Respiration rapide et superficielle (si personne stressée ou apeurée).



- Une personne qui prend de grandes inspirations, tente de contrôler et maîtriser ses émotions.
- Dans un besoin de contrôle des émotions, le visage peut être ventre (pokerface).

## 7 SES YEUX



- **Regarde ailleurs = mal à l'aise avec la situation. Ne peut pas regarder par peur, ou manque de franchise.**
- Attention focalisée : Fixe une zone spécifique, indiquant qu'il a identifié sa cible et regarde où elle va frapper.
- Regard fixe et/ou absent : pense ou élabore un plan. Sujet possible à un trouble du comportement.



Une personne qui refuse toute communication verbale ou contact visuel ne vous permet pas de connaître ses intentions réelles : prudence !

## 3 SES MAINS



Contact avec :

- La bouche
- Le nez
- La gorge et nuque
- Poings serrés = signe de colère visible
- Serrage ou pompage du poing : En situation de stress aigu, le corps retire le sang de ses extrémités pour mieux soutenir les grands groupes musculaires et les principaux organes pour fuir ou combattre. Cette action contribue à faciliter inconsciemment ce transfert de masse sanguine.
- Mains fermées dans un poing. Les jointures sont serrées
- Mains derrière le dos = dissimule-t-il quelque chose dans ses mains ? Quelles sont ses intentions ?
- Pointer du doigt = défi et accusation voire menace.
- Bras croisés
- Mains sur les hanches
- Mains devant la poitrine (paumes tournées vers l'extérieur) = position de non agression voire de paix



**Ayez toujours ses mains en visuel.**

## 5 SON VISAGE



- Se cache le visage : Quelqu'un au bord d'une attaque imminente, il tente de **cacher son stress, ses intentions ou même son excitation en tournant ou inclinant la tête pour cacher son visage, ou en plaçant inconsciemment ses mains devant son visage et ou derrière la nuque.**
- Pâleur ou empourprement
- Narines dilatées
- Visage contracté et/ou mouvements de la tête d'avant en arrière (simulation de petits coups de tête).
- Lèvres écartées faisant apparaître les dents.
- Menton ramené sur la poitrine (protection naturelle des voies respiratoires).

Sourcils fronçés,  
rapprochés

Yeux rétrécis

Bouche pincée

Machoières serrées

