

De l'intérêt pour la vie sociale



Une solide charpente enrobée d'embonpoint exprime que Joe Genoud fait surtout partie du type corporel « nutrition/mouvement ». Cela signifie, en d'autres termes, qu'il est bien adapté au monde des affaires. Mais pas uniquement. Il a besoin de présence humaine. Il a également un intérêt à la vie sociale des gens, comme l'axe social nous le montre. Cet axe forme une ligne entre le bas de l'arrière-tête et le front supérieur. De plus, M. Genoud mettra toute la puissance de sa forte personnalité en route, sans oublier le bien-fondé des choses et une coloration conservatrice, pour réaliser ses idées.

Améliorer la vie des autres

La partie latérale de la tête traduit premièrement que M. Genoud a de bonnes possibilités pour améliorer la qualité de la vie des autres. Deuxièmement, il a une impulsion au travail inné et, troisièmement, il a une prédisposition à pouvoir contribuer à la bonne marche des affaires, surtout dans le secteur primaire, pour plus de stabilité. Les rides superposées juste au-dessus et aux extrémités des sourcils reflètent un caractère prudent et un peu rusé. Le front supérieur, vu de profil, est tonique. Le front inférieur est proéminent. La périphérie des yeux est grande par rapport à la grandeur des yeux. Il en résulte que M. Genoud a une imagination fertile, un esprit raisonnant, un côté méticuleux et le sens de l'observation. Il faut tout de même préciser que ces caractéristiques, exprimées avec enthousiasme et force, en politique, par exemple, peuvent, par moments, déranger, perturber ou être mal comprises par autrui. De toute façon, les réactions des autres ont, à ses yeux, des résultats positifs et sont considérées comme étant riches d'expériences, pour notre interlocuteur. La racine du nez est large, tonique et profonde. C'est le signe d'une personne qui a le sens des formes, des proportions et des dimensions. Vue de profil, elle indique le besoin d'aller en profondeur des choses et le besoin de mijoter des projets.

Le sens des chiffres

Les tons situés à proximité des angles du front dévoilent, à la fois, le sens des chiffres et celui de la musique ou de la mémoire auditive. Le nez est moyennement long et droit. Cela dit que M. Genoud peut être méthodique tout en gardant une ouverture pour la polyvalence. Les pommettes vues de face et de profil sont saillantes. Elles reflètent le sens communicatif. Le modelé des paupières mobiles, les lèvres et le modelé du menton vu de profil, révèlent le sens rhétorique. Par ailleurs, la forme de la mâchoire exprime de la ténacité et le besoin d'activité. Le modelé du menton vu de profil indique que notre « modèle » aime ce qui est beau ainsi que des moments agréables entre amis. La proportion entre la masse du bas du visage et celle de l'arrière-tête révèle que M. Genoud peut être impatient. Ce point est également un moyen pour faire avancer le travail. Le modelé du bas de l'arrière-tête traduit ce que nous appelons en morphopsychologie, la « bosse du vendeur ».

Questions de Joe Genoud

1. Si on vous signait un chèque en blanc, quel rêve réaliseriez-vous ?

Oh, cela dépend de la somme. Je l'utiliserais pour réaliser un projet qui est encore en train de mûrir.

2. Quel serait votre sentiment, si un jour, vous représentiez notre pays ?

Alors, là, vous me donnez du fil à retordre pour répondre à votre question. Certainement, un sentiment de réussite et un sentiment mitigé. Mais avant tout je remerciais certainement toutes les personnes qui m'auraient aidé à en arriver là.

3. Si vous étiez président, comment est-ce que vous géreriez les problèmes des jeunes ?

Répondre en quelques lignes... A brûle-pourpoint, je pense que je garderais probablement

mes leitmotifs : ne pas les « gaver », mais plutôt les faire raisonner et éviter une abondance de paroles pour les éduquer. A mon avis ils ont besoin de faits, de faits précis.

Réactions de Joe Genoud

« C'est exactement juste, c'est tout à fait le reflet de ma personne. Je n'imaginais pas qu'une morphopsychologie arrive à d'écrire les gens comme cela a été fait. C'est incroyable ! Je crois que ça peut rendre service à beaucoup de personnes surtout si elles doivent engager du personnel ou si elles sont confrontées à beaucoup de gens par la suite. »

Fernand Nussbaumer

27.12.02