

DAVID COHEN

Psychologue

COMMENT
DÉCODER
LES GESTES
DE VOS
INTERLOCUTEURS



ET ÊTRE CONSCIENT
DES VÔTRES!

QUOTIDIEN MALIN
ÉDITIONS

COMMENT DÉCODER LES GESTES DE VOS INTERLOCUTEURS

Et si le corps donnait spontanément bien plus d'informations que les mots ? Les scientifiques l'ont prouvé : une jambe agitée, un mouvement répété sans raison ou même un regard fuyant sont très révélateurs pour qui sait les interpréter.

Apprenez à décoder le langage corporel pour :

- **Repérer les menteurs et leurs techniques** : les détails qui sonnent faux, les contradictions corporelles...
- **Faire bonne impression naturellement** : tous les gestes et expressions qui font la différence aussi bien en amour qu'au travail.
- **Argumenter et négocier efficacement** pour obtenir ce que vous voulez : les méthodes d'apaisement, de déstabilisation...
- **Comprendre lorsque l'autre s'intéresse vraiment à vous** : regards, postures, attitudes...

**GARDEZ LE CONTRÔLE DE CHAQUE SITUATION
ET SACHEZ CE QUI SE JOUE VRAIMENT !**

Psychologue et réalisateur, David Cohen est aussi l'auteur de plusieurs livres à succès sur les tests psychométriques.

ISBN 978-2-84899-706-3



10 euros
Prix TTC France

illustration : valérie lancaster

design : bernard amiard

QUOTIDIEN MALIN
ÉDITIONS

RAYON : DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Recevez chaque mois des conseils inédits pour vous sentir bien, des interviews et des vidéos exclusives, et rencontrez nos auteurs. Nous vous réservons aussi des avant-premières, des bonus et des jeux ! Pour cela, il suffit de vous inscrire à notre newsletter en vous rendant sur la page :



www.editionsleduc.com/newsletter.

Découvrez également toujours plus d'astuces et de bons conseils malins sur **www.quotidienmalin.com** et **www.facebook.com/QuotidienMalin**.

Traduit de l'anglais par Marc Rozenbaum

Titre de l'édition anglaise : *Body Language*

Copyright © 2007 by David Cohen

Publié pour la première fois en 2007, Sheldon Press

Maquette : Facompo

© 2014 Quotidien Malin, une marque des éditions Leduc.s

17, rue du Regard

75006 Paris – France

www.editionsleduc.com

ISBN : 978-2-84899-706-3

DAVID COHEN

COMMENT
DÉCODER
LES GESTES
DE VOS
INTERLOCUTEURS
(ET ÊTRE CONSCIENT DES VÔTRES)

QUOTIDIEN MALIN
ÉDITIONS

À la mémoire du Dr James MacKeith,
ami précieux et médecin avisé.

Sommaire

Introduction	7
1. La science du langage corporel	15
2. Les bases du langage corporel	35
3. La première impression	55
4. L'espace individuel et le contact physique	77
5. Les détails parlants du langage corporel	91
6. L'importance du regard	113
7. Ce que dit notre visage	131
8. Le langage corporel en action	141
9. Les signaux corporels du flirt et du désir	161
10. Détecter les indices du mensonge	181
11. Le langage corporel d'une culture à une autre	189
12. Les joies du langage du corps	197
Bibliographie	199
Index	203
Table des illustrations	207
Table des matières	211

Introduction

Nous nous servons de notre bouche pour parler, mais nous communiquons avec les yeux, le visage, le sourire, les mains, les bras et les jambes, et même les orteils. La seule partie de notre corps dont nous ne nous servons pas pour communiquer est peut-être le nombril, et encore, je ne suis même pas sûr de pouvoir l'affirmer. Aujourd'hui, certaines jeunes femmes décorent leur nombril d'un piercing en métal et cela révèle quelque chose de leur personnalité : elles ne font généralement pas partie des personnes timides qui feront tapisserie en soirée.

Nous ignorons si les dinosaures utilisaient une forme de communication non verbale, mais il est certain que le langage du corps n'est pas une invention récente. La communication non verbale a été étudiée chez les chiens, les chats, les chevaux et même les vaches. Les chimpanzés et les gorilles utilisent des systèmes complexes de communication non verbale, et nous avons bien des points communs avec eux. Dans son fameux ouvrage *Le singe nu*, publié dans les années 1960, Desmond Morris expliquait que, dans une large mesure, notre comportement était très similaire à celui de ces grands singes.

Dans notre société actuelle, frénétique et changeante, l'importance du langage corporel n'a pas décliné, bien au contraire. Nous rencontrons sans arrêt de nouvelles têtes et nous devons très rapidement nous en faire une impression. Cette personne nous plaît-elle ? Mérite-t-elle notre confiance ? Si nous lui faisons une proposition galante, comment réagira-t-elle ? De façon favorable ou avec agressivité ?

Il y a cent ans, pour que vous puissiez être admis dans le salon d'un hôte, il fallait d'abord que l'on vous présente à lui. Aujourd'hui, ce genre de formalités a pratiquement disparu, et si vous n'avez que cinq minutes pour décider si cet inconnu assis en face de vous peut être un bon collègue, l'amour de votre vie ou un vrai perdant, encore faut-il que vous soyez

capable de comprendre sa communication non verbale. C'est loin d'être évident, et cela pour une simple raison.

Homo sapiens n'est-il pas la seule espèce, ou presque, à pouvoir mentir, tromper et s'imaginer ce qu'autrui peut penser ? Je ne suis pas sûr que le plus évolué des autres grands singes soit capable de s'imaginer ce que pense un de ses semblables : un chimpanzé, par exemple, peut-il savoir qu'un autre chimpanzé est jaloux de son pelage et le déteste à cause de cela ? En matière de ruse, de méchanceté, de tromperie et de connaissance de soi, les chimpanzés ne nous arrivent probablement pas à la cheville.

Nous autres membres de cette espèce qui a conquis et assujéti toute la Terre, nous sommes extrêmement doués pour tromper notre monde. C'est pourquoi il n'est pas toujours aisé de savoir ce qu'une autre personne pense vraiment, sachant qu'elle est peut-être trop polie, trop confuse, trop maligne ou trop manipulatrice pour nous le dire.

Comme nous allons le voir, nous ne comprenons pas tous aussi bien le langage du corps. Pour un autiste ou pour un schizophrène, par exemple, le langage du corps est pratiquement impossible à saisir. Selon Sergio Paradiso (1999), psychologue à l'université de l'Iowa : « Dans nos échanges avec les autres, nous portons des jugements dont nous n'avons pas conscience. Si nous voyons un collègue recroquevillé, et si son visage ne nous est pas visible, nous l'approcherons avec prudence, car nous pensons que quelque chose ne va pas et que nous pouvons peut-être lui être utile. C'est bien dans le langage de son corps que nous puisons l'information. Les personnes atteintes de schizophrénie ne parviennent pas aussi facilement à recueillir ce genre d'information pour guider leurs interactions sociales. »

Les conséquences peuvent être graves. Si vous ne savez pas déchiffrer le langage du corps, vous risquez d'indisposer vos interlocuteurs et de multiplier les impairs en société.

Cependant, ce n'est pas une simple question d'intelligence. Vous pouvez très bien être un puits de science et ne pas savoir interpréter les signaux que les autres vous envoient. Vous

pouvez, au contraire, obtenir des résultats très médiocres à des tests de logique et d'intelligence tout en étant parfaitement capable de percevoir ce que les autres ressentent, pour peu que vous soyez en mesure de réagir de façon « instinctive » à leur langage corporel.

La réaction instinctive et l'intuition n'ont rien à voir avec la magie. En réalité, de façon presque instantanée, nous rassemblons un certain nombre d'indices que notre interlocuteur laisse transparaître : sa posture, la position de ses bras, la dilatation de ses pupilles, etc.

Le langage du corps ne nous permet pas seulement de savoir davantage sur les autres : il nous permet aussi de savoir nous-mêmes ce que nous ressentons. Dans la société stressante qui est la nôtre, nos nerfs sont souvent mis à l'épreuve. Sous l'effet du stress, nous avons tendance à boire un peu trop d'alcool, à consommer trop de médicaments, à souffrir de maux psychosomatiques ou à nous focaliser sur nos frustrations. Ce stress se manifeste entre autres par le langage corporel : par des tics et par des gestes parasites. Je me frotte les yeux parce que je suis inquiet, je m'assois autrement et je serre les genoux pour être plus à l'aise. Je m'aperçois que je m'agite, et ainsi, je réalise que la réunion à laquelle je suis sur le point de participer m'angoisse davantage que je ne voulais l'admettre.

ILLUSTRATION

Tony est assis en face de son supérieur hiérarchique et du directeur du personnel. Difficile de dire s'il est sur le point d'obtenir une promotion ou de se faire réprimander. Il paraît détendu. Son supérieur est souriant, mais de façon sournoise car un miroir lui permet de voir ce que Tony s'efforce de dissimuler. Tony, qui n'a pas remarqué le miroir, croit pouvoir cacher son anxiété en gardant les mains dans son dos. Il se tord nerveusement les doigts, un signe classique de nervosité, et a tendance à se frotter la joue.



Son supérieur s'en réjouit. Comme il cherche à se débarrasser de lui, il a mis le nez dans ses courriers électroniques. Tony a été assez imprudent pour discuter par e-mail d'un éventuel achat de cannabis. Or, il n'était pas autorisé à utiliser le courrier électronique pour ses communications privées, et encore moins pour acheter une drogue illicite.

Cependant, son supérieur n'avait pas le droit d'accéder à son courrier électronique, et il ne souhaite pas voir Tony entamer une procédure à son encontre. En observant le langage corporel de Tony dans le miroir, il constate que celui-ci est anxieux et mal à l'aise.

Il en profite donc pour se montrer cruel et il se réjouit de constater l'impact de son attitude. Tony finit par fermer les yeux, comme pour tenter de se débarrasser de tout ce cauchemar. Son patron a gagné la partie : Tony se laissera mettre à la porte sans opposer de réelle résistance.

Si son supérieur n'avait pas été en mesure de percevoir son langage corporel et de le comprendre, il n'aurait pas été aussi sûr de lui et il n'aurait pas osé se montrer aussi agressif. Tony n'a pas su contrôler le langage de son corps, et il en a payé le prix.

La célébrité

Le langage du corps est en grande partie inconscient, mais un sourcil qui tressaute, une légère inclinaison de la tête ou le mouvement d'un bras en disent parfois bien plus long que les mots. De tels mouvements sont au cœur même de la communication, que nous ayons affaire à des étrangers, à des collègues de travail, à des amis ou à la personne que nous aimons. Il est donc judicieux de s'efforcer de mieux comprendre le langage du corps. Le fait de mieux interpréter les signes que nos interlocuteurs nous envoient et de mieux contrôler l'image et les signes que nous laissons paraître ne peut que nous être profitable dans notre vie professionnelle, sociale et sentimentale.

Si le langage corporel revêt aujourd'hui une grande importance, c'est aussi parce que nous sommes obsédés par la célébrité. Les magazines féminins abondent en anecdotes sur le langage corporel des célébrités du moment. Un agent du FBI a même analysé les battements de paupières de Madonna afin de savoir si elle disait la vérité lorsqu'elle avait nié être enceinte sur la chaîne NBC.

Il se trouve que pendant longtemps, Madonna a été non seulement une chanteuse à succès, mais aussi une icône avec un corps parfait.

Le corps parfait

Les médias regorgent d'images de femmes parfaites et d'hommes parfaits, ce qui n'est pas sans engendrer frustrations, anxiété et espoirs irréalistes chez le reste de la population. Un tiers des hommes et 70 % des femmes pensent être en surpoids. Des troubles liés à l'image de soi, comme l'anorexie, la boulimie et la peur d'une dysmorphie corporelle (qui consiste à avoir une perception fautive de son propre corps), sont monnaie courante.

Pourtant, l'idée que nous nous faisons du corps parfait a évolué. En 1917, par exemple, la femme physiquement parfaite mesurait environ 1,60 m et pesait 63 kg. Au début des années 1940, les personnes minces et osseuses étaient perçues comme nerveuses, soumises et socialement en retrait. Le corps féminin idéal allait bientôt être incarné par Marilyn Monroe : un corps plantureux, en forme de sablier.

Dans les années 1980, les courbes n'étaient plus de mise : les top-modèles étaient d'une minceur confinante à la maigreur et le moindre gramme de graisse devenait une tragédie (c'est toujours le cas). Les mannequins pesaient alors 8 % de moins que la moyenne. Aujourd'hui, elles pèsent 23 % de moins, et seules 5 % des femmes ont la taille et le poids considérés comme parfaits dans les médias.

En théorie, il serait bon que nous ayons une idée plus objective de notre apparence. Si le bon vieux miroir ne suffit

pas, on peut essayer l'imagerie en 3D. D'après les toutes récentes recherches de Philip Treleaven, professeur à l'University College, à Londres (2006), nous pouvons savoir, aujourd'hui mieux que jamais, à quoi nous ressemblons et ce qui nous attire chez les autres. Depuis 1920, selon Treleaven, le tour de poitrine des femmes a augmenté en moyenne de dix centimètres, le tour des hanches de quinze centimètres et le tour de taille de vingt centimètres. D'après ses observations, nous n'en continuons pas moins, souvent, à cultiver une vision du corps qui n'est plus adaptée à notre temps. Ainsi, par exemple, les hommes ont tendance à trouver les femmes charnues plus attirantes, tandis que les femmes préfèrent les hommes ayant peu de graisse, qu'ils soient musclés ou non. De telles préférences s'expliquent par des raisons biologiques. Plus ou moins inconsciemment, une femme plus « forte » paraît plus fertile ou plus apte à donner la vie, tandis qu'un homme ayant un torse large est perçu comme plus apte à protéger sa famille.

Les critères définissant le corps parfait peuvent évoluer, mais le langage du corps, par bien des aspects, ne change pas. Le langage du corps – et la façon dont il est perçu – est profondément inscrit dans nos gènes, si bien que souvent, nous utilisons sans même en avoir conscience les indices qu'il nous fournit. Ce livre se veut une introduction utile aux dernières découvertes sur le langage du corps, avec des conseils pratiques pour que vous puissiez mieux comprendre le langage corporel des autres et mieux gérer le vôtre. Plus nous en saurons sur l'art et la science du langage corporel, qu'il est nécessaire de connaître, mieux nous pourrons les exploiter.

Les thèmes abordés seront notamment :

- la première rencontre ;
- les rencontres amoureuses ;
- essayer de savoir ce que vous inspirez aux autres ;
- essayer de savoir si quelque chose ne va pas.

Des situations professionnelles seront également étudiées :

- l'entretien de recrutement ;
- l'entretien en vue d'une promotion ;
- les relations quotidiennes avec les collègues, susceptibles de faire naître des conflits parfois très sérieux.

Le chapitre 1 présente l'historique des recherches sur le langage du corps et les controverses auxquelles elles ont donné lieu. Le chapitre 2 examine les bases du langage corporel, et le chapitre 3 traite de la première impression que nous donnons aux autres. Le chapitre 4 est consacré au problème de l'espace individuel (sa signification et les mouvements conscients ou inconscients par lesquels nous le protégeons). Le chapitre 5 traite de divers détails du langage corporel, par exemple de ce que nous faisons de nos mains. Le chapitre 6 couvre les plus récentes observations sur le regard. Le chapitre 7 résume quarante ans de recherches sur les expressions faciales : ce que nous pouvons lire sur le visage de quelqu'un et la façon dont nous contrôlons nos propres expressions.

Le chapitre 8 est consacré au contexte professionnel et traite du langage corporel au bureau et pendant les entretiens. Ce chapitre vous apprend à analyser les tics et les gesticulations de votre supérieur hiérarchique et à résoudre les problèmes relationnels que vous pouvez rencontrer au travail. Il vous présente aussi une technique originale appelée « l'intention paradoxale ». Le chapitre 9 est consacré au flirt, à la séduction et au sexe : comment savoir si vous plaisez à quelqu'un et, tout aussi important, comment savoir que ce n'est pas le cas. Le chapitre 10 traite du mensonge : comment savoir si l'on vous dit la vérité, et comment éviter que le langage de votre corps révèle à votre interlocuteur que vous lui mentez. Le chapitre 11 parle du langage corporel dans différentes cultures, et explique, par exemple, pourquoi il peut être difficile pour des Arabes de saisir les nuances du langage corporel des Japonais. Le chapitre 12 résume ce que j'espère avoir appris à mes lecteurs.



La science du langage corporel

Ces dernières années ont vu augmenter le nombre d'études « sérieuses » sur le langage du corps comme jamais auparavant et des spécialistes de la psychologie comme Peter Collett ou Geoffrey Beattie, de la Sheffield University, ont élaboré de nouvelles théories. Les plus récentes techniques d'imagerie cérébrale permettent aux scientifiques de voir quelles régions du cerveau sont les plus sollicitées quand le sujet se consacre à diverses tâches. Ces techniques permettent aussi d'établir un lien entre le langage du corps et certaines régions du cerveau, et d'observer ce qui se produit quand ces régions sont détériorées. Des spécialistes ont ainsi étudié la façon dont les enfants développaient des capacités de langage corporel et ce qu'il convenait de faire lorsqu'ils ne les développaient pas de façon « normale ».

Les signes du ciel

Un bon exemple pour commencer est celui de Bernadette Soubirous, une jeune paysanne qui, en 1853, déclara avoir vu une apparition de la Vierge Marie dans une grotte à Lourdes, dans le sud-ouest de la France. Au début, ses voisins s'étaient montrés sceptiques : la famille de Bernadette était pauvre et avait eu des problèmes avec la police. Cependant, grâce à sa

gestuelle, Bernadette n'a pas tardé à convaincre son entourage que la Vierge lui était vraiment apparue.

En l'espace de deux ans, la petite ville de Lourdes était devenue célèbre. Même l'Église, qui craignait toujours que de telles visions ne soient inspirées par le démon, admit que la jeune femme avait bien vu la Sainte Vierge. Chaque année, des milliers de pèlerins se rendent ainsi à Lourdes, et cela, peut-être simplement parce que le langage corporel de Bernadette était si convaincant.

Le reste de ce livre traite de sujets plus éloignés de la spiritualité, comme le sexe, le pouvoir et l'entreprise, mais n'oubliez pas le rapport avec le religieux. Si les gens prient souvent à genoux, une position de soumission par excellence, ce n'est pas un hasard. Les musulmans vont plus loin encore, dans leur façon de se prosterner devant Allah.

Le langage du corps et le mensonge

Les signes du mensonge

Peut-être ne savez-vous pas encore quels sont les gestes qui trahissent souvent les menteurs : le fait de se tripoter les doigts, de se toucher le nez, de jouer avec l'extrémité de ses cheveux, de diriger son regard vers le sol ou vers le côté, de triturer un objet tout en parlant, par exemple son sac, ses gants ou sa cigarette. On dit parfois que les gens qui sont très nerveux se comportent comme s'ils mentaient : il y a du vrai là-dedans.

Grande attention, grande attraction

Carl Rogers (1902-1986), un célèbre thérapeute américain, a fondé une école en promouvant le principe de ce qu'il a appelé l'accueil inconditionnel du patient. Cette expression signifie simplement que le thérapeute doit montrer à son patient qu'il l'écoute et qu'il est totalement concentré (voir figure ci-dessous). Rogers appliquait notamment les techniques suivantes :

- Il laissait à son patient le temps qui lui était nécessaire pour s'exprimer.

- Il hochait la tête pour l'encourager à continuer.
- Quand le patient marquait une pause, il attendait patiemment.
- Il se penchait en avant fréquemment, pour susciter un sentiment d'intimité.

Nombreux sont ceux d'entre nous qui ne savent pas écouter, mais c'est une capacité qui n'a rien de mystérieux et que tout le monde peut acquérir, de même que nous pouvons très bien apprendre à découvrir la plupart des aspects de notre personnalité : un apprentissage indispensable pour qui veut devenir un maître du langage du corps.



Figure 1.1 – L'accueil inconditionnel du patient

Exercice – Un test pour se connaître soi-même

À chacune des propositions qui vont suivre, entourez un chiffre sur une échelle de 1 à 5, où :

- 1 signifie que ce n'est jamais vrai pour vous ;
- 2 signifie que c'est quelquefois vrai pour vous ;
- 3 signifie que c'est parfois vrai pour vous ;
- 4 signifie que c'est très souvent vrai pour vous ;
- 5 signifie que c'est toujours vrai pour vous.

18 / Comment décoder les gestes de vos interlocuteurs

À vous de jouer :

1. Je me soucie de savoir ce que l'on peut penser de moi.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

2. Je me demande pourquoi je me comporte comme je le fais.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

3. Avant de sortir, je m'inspecte dans le miroir.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

4. Quand quelqu'un que je crois être un ami se comporte d'une façon que je ne comprends pas, je suis déstabilisé.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

5. Je crains d'être bien trop vain.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

6. Quand j'arrive en un lieu où je ne connais personne, je suis mal à l'aise.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

7. J'aime essayer de savoir ce que les autres pensent.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

8. Dans le langage corporel des gens, il y a des choses que je remarque toujours.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

9. Je pense qu'il est important de rester calme et détendu.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

10. J'aurais aimé ressembler à quelqu'un d'autre, par exemple à Nicole Kidman ou à Brad Pitt, mais cela ne m'empêche pas de dormir.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

11. J'ai des difficultés à écouter ce que les autres ont à dire et à me concentrer sur ce qu'ils disent.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

12. J'ai souvent peur de ne pas faire une bonne impression.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

13. J'aime observer les autres.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

14. J'aime observer les autres quand ils ne s'en rendent pas compte.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

15. Cela me dérange de penser que les autres pourraient lire dans mes pensées, rien qu'en m'observant.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Réponses

En théorie, votre score pourrait atteindre 75.

Les questions 1 à 6, 12 et 15 portent sur votre anxiété liée à l'impression que vous pouvez donner de vous-même. Si c'est pour vous un grand sujet d'inquiétude, votre score peut atteindre 40 sur ces huit questions. Au contraire, une personne très confiante en elle-même pourra ne totaliser que 8 points.

- Si votre total est compris entre 30 et 40, vous êtes très inquiet de la façon dont votre corps parle à votre place.
- Si votre score est compris entre 20 et 30, vous êtes relativement inquiet sur ce sujet.
- En dessous de 20, vous ne vous souciez pas de votre langage corporel.

Les questions 7 à 11, 13 et 14 concernent le détachement et la curiosité à propos du langage du corps. Le score maximum sur ces questions est de 35.

- Si vous avez obtenu un score entre 25 et 35, vous éprouvez une grande curiosité par rapport au langage corporel des autres et vous êtes très détaché.
- Entre 15 et 25, vous êtes moyennement curieux et moyennement détaché.
- En-dessous de 15, vous ne vous intéressez vraiment pas au langage corporel des autres, et c'est dommage car les détails les plus captivants sur leur comportement vous échappent.

Controverse

Aujourd'hui, les spécialistes du langage corporel sont pris dans une controverse. Les traditionalistes considèrent que le langage non verbal peut être presque totalement dissocié du langage verbal. La position la plus extrême est sans doute celle du professeur Albert Mehrabian, un psychologue californien, qui déclarait dans les années 1970 :

- que les mots prononcés ne représentent que 7 % du signifié ;
- que 38 % du signifié est dans le paralinguistique (dans la façon dont les mots sont prononcés) ;
- que 55 % du signifié est dans l'expression faciale qui accompagne le message verbal.

D'après Mehrabian (1972), les indices non verbaux représenteraient donc 93 % du message. Nombreux sont ceux qui tiennent ces chiffres pour vraisemblables. Par conséquent, en théorie, si je souris tendrement et si je prends une voix de colombe pour vous susurrer que vous me cassez les pieds, vous ne devriez pas accorder une grande attention à la partie verbale de mon message, et rien ne devrait vous choquer. En effet, mon message est positif à 93 %.

Pour ma part, je n'expérimenterais pas une telle méthode. La plupart des gens, si vous leur dites qu'ils vous cassent les pieds, s'en offusquent. Il n'est donc pas surprenant que les idées de Mehrabian se trouvent contredites par les ouvrages

d'un certain nombre d'auteurs, de chercheurs et même d'artistes. On pourrait notamment citer Shakespeare. L'idée que les gestes comptent davantage que les mots s'oppose aux recommandations formulées par Hamlet au chef de la troupe de théâtre reçue par la cour du roi du Danemark : « Mettez l'action d'accord avec la parole, la parole d'accord avec l'action, en vous appliquant spécialement à ne jamais violer la nature. » Ce conseil reste valable aujourd'hui pour les comédiens.

Un certain nombre de chercheurs, parmi lesquels le psychologue Geoffrey Beattie, dans *Visible Language* (2004), considèrent que la psychologie devrait prendre exemple sur Hamlet. Le geste et la parole vont de pair et devraient être pris en compte conjointement en tant qu'éléments de la communication plutôt que coupés en morceaux comme le suggère Mehrabian. Enfin, selon Beattie, le langage du corps n'en est que plus révélateur : « Nous reconnaissons maintenant que la majeure partie de notre langage corporel est fugace et que, en réalité, il révèle ce que nous pensons plutôt que nos émotions. »

Darwin savait qualifier cela

Les philosophes de la Grèce antique considéraient que les passions bonnes et mauvaises finissent par s'imprimer sur le visage et que chacune a sa propre expression. Pour Homère, l'expression et l'apparence étaient liées au caractère.

Près de deux mille ans plus tard, en 1600, Sir Francis Bacon, le célèbre homme d'État anglais, affirmait qu'il était possible de connaître « les dispositions de l'esprit d'après les linéaments du corps ». Ce principe a été le fondement d'une science, la physiognomonie, laquelle a cependant eu longtemps mauvaise réputation car ceux qui la pratiquaient ne le faisaient souvent que dans un but lucratif. Il y avait tant d'abus qu'en 1743, une loi britannique condamna « tout vagabond prétendant avoir des compétences en physiognomonie » à être fouetté en public ou envoyé en prison.

Heureusement, cette loi est maintenant tombée en désuétude. Autrement, j'aurais des ennuis, tout comme un certain nombre de mes collègues.

En 1872, l'éminent et respecté Charles Darwin pouvait sans risque publier *L'expression des émotions chez l'homme et les animaux*. Darwin, le père de la théorie de l'évolution, avait remarqué que les grands singes répétaient encore et toujours certains gestes. Il s'était fait envoyer par des savants du monde entier des exemples intéressants de ce qu'il appelait un « langage animal » pour déterminer d'éventuels liens entre la gestuelle des humains et celle des grands singes. Il avait obtenu des centaines de réponses, en particulier des descriptions de la manière dont les grands singes montraient les dents, riaient ou exprimaient leur triomphe, non pas seulement en se battant la poitrine mais aussi en sautant, en courant ou en glapissant.

Loin de moi l'idée d'insinuer que les footballeurs présenteraient une certaine ressemblance avec les gorilles, mais je dirai que lorsqu'ils marquent un but, ils ont tendance à manifester un comportement que Darwin aurait caractérisé sans peine (comme le montre la figure ci-dessous).



Figure 1.2 – Les hommes et les grands singes

Chez les grands singes, le mâle dominant se frappe la poitrine après avoir réglé son compte à un mâle soumis. Le footballeur qui vient de marquer un but court frénétiquement, fait la roue et serre ses coéquipiers dans ses bras. Les footballeurs ne se frappent généralement pas la poitrine comme King Kong, mais ils se livrent bel et bien à une sorte de danse rituelle dont la signification est évidente : « Je suis le meilleur, le plus fort... », etc.

Il existe toutefois quelques différences entre le gorille dominant et le footballeur qui marque un but. Tout d'abord, les gorilles sont bien trop inhibés pour pouvoir s'adonner à ces étreintes collectives, qui s'observent maintenant même au cricket, ce sport naguère si distingué (W. G. Grace doit se retourner dans sa tombe).

Ensuite, il y a peu de chances que l'avant-centre, dans un excès d'exubérance, se mette à uriner dans le but ou sur ses adversaires.

On ne verra pas non plus un gorille adresser un baiser au public.

D'autre part, il arrive souvent que l'avant-centre, lorsqu'il est hué, défie son public en pointant en l'air un doigt provocateur. Les gorilles ne font pas cela, sans doute parce qu'ils ne se soucient pas de la façon dont la presse couvrira l'événement.

Exercice – Vos émotions et vous

À quelle occasion avez-vous éprouvé pour la dernière fois un sentiment de triomphe ?

Comment vous êtes-vous comporté ?

Vous êtes-vous réjoui de montrer votre excitation aux autres ?

Dans le cas contraire, comment avez-vous tenté de dissimuler ce que vous ressentiez ?

CONSEIL

Quand vous triomphez, évitez d'être trop démonstratif. Vous risqueriez de susciter du ressentiment, sauf si votre entourage vous aime vraiment et se réjouit sans réserve de votre succès. La plupart des gens ont des réactions plus ambivalentes.

Darwin supposait même que l'on pouvait déceler l'égoïsme à travers des signes non verbaux : « La ruse s'exprime aussi, je crois, par des mouvements des yeux ou des téguments qui les avoisinent ; en effet, ces mouvements sont moins soumis que ceux du corps au contrôle de la volonté » (1877).

Après Darwin, le langage du corps n'a fait l'objet que de peu d'études scientifiques, jusqu'à ce que deux hommes s'y intéressent dans les années 1960 et confèrent à ce sujet une popularité nouvelle et une respectabilité inédite dans la communauté scientifique. L'un est le zoologue Desmond Morris, l'auteur du *Singe nu* (1967), qui a montré combien le comportement de l'être humain était similaire à celui des gorilles, des babouins et des chimpanzés.

L'autre est Michael Argyle, un homme excentrique qui a été mon professeur de psychologie à Oxford. C'était un homme grand, plutôt peu commode et pas toujours très subtil. Il avait l'habitude d'insérer un coussin sous ses fesses, si bien qu'il paraissait être assis bien plus haut que ses étudiants. Tout en préparant son coussin, il nous expliquait que plus on est assis haut, plus on est en position de supériorité. De la part d'un universitaire distingué, c'était quelque peu surprenant, mais comme nous allons le voir, il avait raison.

D'après Argyle (1975), les gens qui vous regardent droit dans les yeux sont le plus souvent sincères. Les yeux sont les fenêtres de l'âme. Cependant, ce principe ne s'applique pas à tout le monde.

Certaines personnes ont un *type de personnalité machiavélique*. En choisissant cette désignation, Argyle fait référence au fameux ouvrage de Niccolo Machiavel, *Le Prince*, dans lequel certains hommes politiques actuels avouent puiser des idées. On y trouve en effet des conseils de portée universelle sur l'art de comploter, de dissimuler l'information et de prendre l'adversaire par surprise.

Selon Argyle, les personnes qui présentent ce type sont si naturellement retorses qu'elles sont capables de vous dévisager avec toute l'apparence de l'innocence et de la sincérité, tout en vous mentant effrontément.

Shakespeare, qui avait bien assimilé ce type de personnage, faisait dire à Richard III : « Je peux sourire et tuer tout en souriant, et crier mon contentement. »

Shakespeare avait compris que la gestuelle renforce le message verbal, comme il le fait dire à Hamlet, mais aussi, qu'elle ne va pas nécessairement dans le même sens. Freud avait raison de voir en Shakespeare le plus grand psychologue de l'instinct qui ait jamais vécu.

Les individus machiavéliques maîtrisent suffisamment bien le langage de leur propre corps pour pouvoir contrôler les signaux qu'ils émettent. S'ils savent se montrer si convaincants, c'est parce que ces signaux sont précisément ceux dont nous supposons qu'ils sont inconscients et automatiques. Or, les individus machiavéliques les utilisent pour donner l'illusion de leur sincérité. C'est ainsi qu'ils manipulent leur entourage. Ils peuvent, par exemple, vous mentir tout en soutenant votre regard (voir en page suivante).

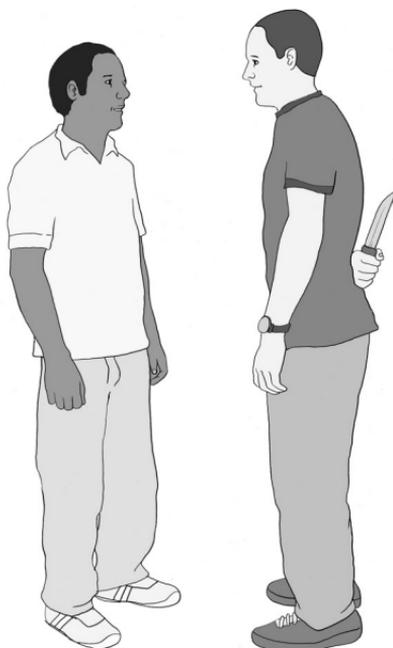


Figure 1.3 – Les personnalités machiavéliques

Est-on machiavélique de naissance, ou le devient-on ?

Le langage du corps, dès le plus jeune âge

Nous commençons à apprendre le langage du corps dès la naissance. Nous tétions, nous pleurons, nous agrippons des mains, et au bout de quatre à cinq semaines, nous sourions. Au bout de six à neuf mois, nous tendons la main vers les objets. Dès leurs deux premières années d'apprentissage de la parole, les enfants apprennent qu'il est possible de dire ce que l'on ne pense pas et de ne pas penser ce que l'on dit.

Vers l'âge de 3 ans, nous faisons nos premiers pas dans un apprentissage qui durera toute la vie, celui de la psychologie d'autrui. Personne n'apprend aux enfants à être des Freud en

culotte courte et à interpréter les gestes des autres, mais c'est bien ce qu'ils font, sauf s'ils sont autistes ou s'ils présentent le syndrome d'Asperger. À l'âge de 4 ans, un enfant normal en sait déjà beaucoup sur la signification des gestes et connaît donc la différence entre la réalité et le mensonge.

Pour que nos enfants comprennent facilement où se trouve la limite entre le réel et le fictif, nous exagérons souvent nos gestes et nos expressions du visage dès que nous commençons à faire semblant (ce que reproduit l'enfant ci-dessous).



Figure 1.4 – Une expression simulée

Un enfant de 4 ans sait aussi qu'il n'est pas malin de mettre sa main devant sa bouche quand on dit un mensonge. Cependant, sous l'effet du stress, même un adulte cultivé et averti peut ne plus y penser. La prochaine fois que vous verrez une personnalité de la politique à la télévision, essayez de détecter les signes permettant de savoir si elle dit la vérité. Regardez, par exemple, où sont ses mains.

Quand on dissimule sa bouche à l'aide de sa main ou de ses doigts, cela signifie que la bouche a « honte » de ne pas

dire la vérité. Quand un enfant fait « chut ! » en posant l'index devant les lèvres, il applique ce principe. Argyle (1975) a aussi largement étudié les signes révélateurs d'une tromperie que certains psychologues comme Peter Collett (2005) appellent des gestes qui parlent.



Figure 1.5 – Un signe de mensonge : une main sur la bouche

Là encore, nous sommes redevables à Freud. Dans *Psychopathologie de la vie quotidienne* (1930), il a donné un certain nombre d'exemples de « parapraxies », c'est-à-dire d'oublis ou d'erreurs d'un genre particulier. L'inconscient est primitif et rempli de désirs tabous qui ont tendance à affleurer. Freud a raconté le cas d'une patiente qui affirmait être heureuse en ménage mais qui n'arrêtait pas de tripoter son alliance, de l'enlever de son doigt et de la remettre. On n'a pas besoin d'être un génie pour comprendre que de tels gestes trahissent une ambivalence. Les motivations et les souhaits inconscients finissent par émerger. Cependant, tous les signes ne sont pas aussi parlants ni aussi transparents que ces gestes autour de l'alliance.

En anglais, le terme désignant un geste qui parle est *tell*. Il est emprunté au vocabulaire du poker, mais son emploi s'est maintenant généralisé. Dans le film *Casino Royale* avec Daniel Craig, il est beaucoup question des *tells* pendant la partie de poker entre James Bond et Le Chiffre. C'est Bond qui gagne, mais il n'est pas assez expert en langage du corps pour remarquer que sa nouvelle petite amie est en réalité du côté des méchants : c'est une personne véritablement machiavélique.

Les célébrités, la politique et le langage du corps

À l'époque où Gordon Brown et Tony Blair s'affrontaient, leur langage corporel fascinait les journalistes. En 2004, le *Daily Mail* avait demandé à Peter Collett, l'auteur de la théorie des gestes qui parlent, d'étudier des vidéos des deux hommes. L'un était alors chancelier, l'autre Premier ministre.

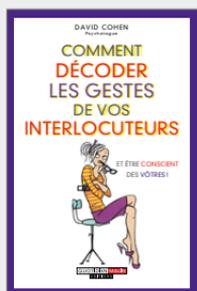
Malgré tous les efforts de ces deux leaders pour dissimuler à quel point ils étaient en compétition, leurs pieds le révélaient. Pendant l'allocution de Tony Blair au congrès du Parti travailliste de 2004, Brown s'est trémoussé pas moins de 322 fois. Il s'est notamment massé les poignets quinze fois et a regardé le sol à de multiples reprises. Collett a aussi compté combien de fois il s'est croisé les bras et combien de fois il s'est passé la main sur le visage.

« M. Blair trahit aussi son sentiment d'insécurité en se passant la main sur le ventre, un signe de recherche du confort maternel », a aussi conclu Collett. Une mère, pour calmer son bébé, a tendance à lui caresser le ventre. Le *Psycho Mail* a ajouté : « Sa mère n'est pas là pour lui caresser le ventre, donc il le fait lui-même. »

En 2006, il y a eu pire. Alors même qu'il faisait l'éloge de Tony Blair, Gordon Brown s'est touché le nez.

D'après un certain nombre de spécialistes, se toucher le nez est un « geste de déplacement » indiquant que la

Nous espérons que cet extrait
vous a plu !



Comment décoder les gestes de vos interlocuteurs

David Cohen



J'achète ce livre

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

Je m'inscris

Merci de votre confiance, à bientôt !

QUOTIDIEN MALIN
ÉDITIONS