

PHILIPPE TURCHET

LE GRAND LIVRE DE LA



SYN

ERGO



LOGIE

DÉCODER LE LANGAGE CORPOREL
POUR MIEUX COMPRENDRE L'AUTRE

PHILIPPE TURCHET

LE GRAND LIVRE DE LA



SYN



ERGO



LOGIE

DÉCODER LE LANGAGE CORPOREL
POUR MIEUX COMPRENDRE L'AUTRE

LES ÉDITIONS DE
L'HOMME

LE GRAND LIVRE DE LA

 **SYN**
ERGO 
 **LOGIE**

PHILIPPE TURCHET

LE GRAND LIVRE DE LA

 **SYN**
ERGO 
 **LOGIE**

DÉCODER LE LANGAGE CORPOREL
POUR MIEUX COMPRENDRE L'AUTRE

 LES ÉDITIONS DE
L'HOMME

«Ce n'est que superficiellement que nous sommes superficiels.»

MAX OPHÜLS

«Un bonbon...?»

— Vous savez déjà que je vais le prendre.

— Je ferais un piètre oracle dans le cas contraire.

— Mais si vous le savez déjà, qu'est-ce qu'il me reste comme choix?

— Tu n'es pas venu ici faire ce choix, tu l'as déjà fait, tu es ici pour essayer de comprendre pourquoi tu l'as fait.»

Matrix

LES SŒURS WACHOWSKI

«Nous devons nous souvenir que toutes nos idées provisoires en psychologie seront probablement un jour basées sur une infrastructure organique.»

FREUD

*Si le langage corporel nous est si difficile d'accès,
c'est parce que nous pensons qu'il faut observer
pour comprendre, alors qu'il faut comprendre
pour observer.*

*Nous ne verrons jamais ce que nous n'avons
pas d'abord appris à regarder.*

Avant-propos

Pourquoi ce livre?

Lorsque j'ai commencé l'écriture du livre *La Synergologie*, je venais d'avoir 30 ans et c'était il y a 30 ans. Cet ouvrage maintes fois réimprimé et traduit dans de nombreuses langues a été sans conteste un succès. Mais, en même temps, le format de ce livre éponyme a enfermé la réflexion dans un créneau qui n'est plus celui de la discipline synergologique d'aujourd'hui.

La démarche à l'origine de la synergologie voulait que, pour comprendre notre interlocuteur et améliorer la relation, il eût fallu d'abord apprendre à le regarder. *Comprendre son interlocuteur à travers sa gestuelle*, affirmait le sous-titre du livre proposé par la maison d'édition. Cette trace était féconde, mais que de connaissances s'y sont engouffrées depuis!

Des gens sympathiques me disent encore tous les jours: «Je viens de lire *La Synergologie!*» Ils ne peuvent pas savoir que la synergologie telle que je la concevais il y a 30 ans et celle d'aujourd'hui, nourrie de l'apport de trois décennies de réflexions croisées et d'outils pluridisciplinaires, n'ont plus grand-chose à voir. La discipline synergologique embryonnaire a donné des fruits que le livre écrit dans les années 1990 ne permettait pas de soupçonner.

Que l'on réfléchisse deux minutes à l'univers de cette époque par rapport aux perspectives d'aujourd'hui: le XX^e siècle, c'était un univers sans Internet, sans caméras numériques, sans banques vidéo, sans échange

de données visuelles, sans véritables neurosciences sociales, sans IRM dédiée aux sciences humaines, sans intelligence artificielle, sans réseau de neurones; or, tous ces outils ont su se rendre absolument indispensables pour comprendre la gestuelle et permettent aujourd'hui de la voir autrement.

L'ère du papier et du crayon était très loin d'être dépourvue d'avantages, mais elle avait un défaut énorme, celui de rendre les validations quasi impossibles. Aujourd'hui, c'est différent. La pixellisation du monde a semé des données visuelles et verbales quasi illimitées dans notre univers, et nous sommes maintenant outillés pour observer les *vrais* gestes de la vie quotidienne. Nous pouvons observer le réel, comparer ces observations, oser des interprétations et offrir à d'autres des outils de lecture corporelle.

Le livre *La Synergologie* était déjà publié, au moment où nous avons créé le tableau d'éléments synergologiques, c'est-à-dire une taxinomie de toute la gestuelle humaine. Ce tableau a permis de créer la première base de données numériques visuelle regroupant des données gestuelles susceptibles d'être strictement comparées. Plusieurs thèses de doctorat et quelques articles de recherche plus loin, la synergologie s'est donc détachée de l'ère de production du «paléolithique» de ses débuts.

Pour autant, dans notre laboratoire numérique règne le même état d'esprit enthousiaste qu'à la naissance de la discipline, il y a 30 ans, illustrant ce même besoin de comprendre comment le langage corporel modifie la vie et les relations en profondeur. Et même si nos observations nous conduisent là où la synergologie des débuts ne pouvait aller, notre objectif n'a pas changé d'un iota: mieux comprendre l'autre pour être plus juste dans la relation.

Introduction

En 1967, **Albert Mehrabian**, psychologue et professeur, décidait pour la première fois de traduire en pourcentages l'importance relative de chacune des composantes de la communication. En chiffres, il établit alors à partir d'une expérience que, au cours d'une conversation, 55% de la communication est visuelle (langage corporel), 38% est vocale (intonation et son de la voix) et 7% seulement est verbale¹! De quoi parler et faire parler. On en parle encore aujourd'hui.

Nous ne défendons pas ces chiffres qui sont aujourd'hui largement contestés, car, pour nous non plus, le langage verbal ne représente évidemment pas toujours 7% de la communication. Si vous indiquez sa route à une personne qui cherche son chemin vers le cinéma et que vous lui dites qu'il se trouve dans la deuxième rue à droite, le langage verbal seul lui suffit amplement à comprendre. Le langage corporel n'est ici d'aucun intérêt ou presque. Par contre, à l'autre bout du continuum, si vous êtes en réunion et que le patron lève les yeux au ciel alors qu'un des membres de son équipe fait une présentation, d'un seul regard, il vient peut-être d'anéantir tous les efforts de son collaborateur. Le langage non verbal a ici complètement éclipsé le langage verbal.

Le langage corporel dans la communication se situe donc quelque part entre tout et rien, mais le phénomène le plus fascinant est ailleurs. Comme une image vaut mille mots, imaginez qu'une amie s'avance vers vous dans la rue et que vous pensez vous réjouir avec elle d'un événement personnel heureux. Vous vous rapprochez et vos yeux se rencontrent. Elle montre alors ce visage:



Avez-vous toujours envie de partager votre bien-être? Non.

Deux petites rides au centre des sourcils ont modifié, sans que vous en ayez vraiment conscience, le cours de vos pensées et vous lui demandez alors:

«Quelque chose ne va pas?»

Par un seul élément de langage corporel, votre amie a transformé vos pensées et leur a fait prendre une tout autre direction. Sa mimique vient de faire main basse sur votre joie et a changé à votre insu 100% de la trajectoire de votre langage verbal en imposant un autre sujet de conversation. Ainsi, vous n'aborderez pas le sujet que vous vouliez évoquer, parce que son visage angoissé l'a effacé de votre esprit.

Tous les jours, nos interlocuteurs modifient la nature de nos pensées, d'un simple regard et malgré eux. De même, par notre attitude, nous transfigurons leurs pensées sans le savoir. Le langage du corps est si inattendu qu'il transforme aussi bien les sujets de nos échanges que le ton de notre dialogue et les mots employés. Arrêtons donc de nous demander quel est le pourcentage du langage verbal ou corporel présent dans une communication. Dès que nous sommes en relation, le langage corporel en est un ingrédient fondamental.

Je vous imagine convaincu que le langage corporel de notre interlocuteur est susceptible de transformer le cours des pensées, mais en même temps persuadé que la parole est si importante qu'elle ne peut être éclipsée par le langage corporel. Voici qui vous aidera à mieux comprendre: avez-vous déjà pris conscience que, au cours d'une conversation à deux,

votre interlocuteur passe la moitié du temps à se taire puisqu'il vous écoute? Au mitan de notre vie, à 40 ans environ, à raison de 6 heures quotidiennes de conversations, nous aurons passé plus de 43 000 heures à converser avec un interlocuteur silencieux sans autres indicateurs que le langage de son corps, soit 4 années entières d'échanges à nous assurer que l'autre personne écoutait, comprenait, était d'accord avec nous, à le vérifier, ou à être attentifs au fait qu'elle veuille reprendre la parole. Dans tous ces moments, ce qui a piloté notre réflexion et notre échange, c'est le langage corporel de l'autre.

Ce livre, et la synergologie en général, a comme ambition de nous aider à comprendre nos interlocuteurs et à devenir plus compétents dans nos échanges. Divisé en quatre parties, il raconte une histoire, celle de la compréhension des ressorts de la relation grâce au langage corporel. L'objectif de cet ouvrage est de faire un tour d'horizon de la synergologie.

Dans la première partie, nous passerons à la loupe certaines compétences humaines indispensables à l'observation du langage corporel, à savoir l'intuition, l'empathie et l'expérience. Nous verrons que, la vie durant, notre cortex développe des habiletés à décoder le langage corporel, mais que ce n'est pas sans inclure certaines lacunes. Dans ce contexte, nous nous poserons la question de l'apport de la synergologie.

La seconde partie traite de la découverte des multiples messages du lexique corporel essentiels pour comprendre tout interlocuteur. À la fois réflexion pour les scientifiques avides de la preuve et voie quasi initiatique pour les curieux à la recherche de «signes» corporels, c'est ici que les messages clés de chaque attitude corporelle seront passés à la loupe.

Dans la troisième partie, le lien entre le langage corporel et la relation sera mis en lumière, car, dans la réalité, notre interlocuteur n'est pas installé derrière une glace ou sur une bande vidéo. Nous verrons que, au cours d'une conversation, nos émotions, nos pensées et nos arrière-pensées s'interinfluencent sans que nous en ayons toujours conscience. Nous verrons aussi pourquoi la création d'un *espace d'authenticité* est indispensable à une meilleure compréhension de l'autre.

Enfin, dans la quatrième partie, le mensonge – et son frère siamois la vérité – sera examiné sous toutes ses facettes. De nouvelles règles d'interprétation du langage corporel seront décrites, car le «menteur» ne ressemble pas à l'image de l'interlocuteur parfois maladroit auquel nous

croyons encore trop souvent. Il met, lui, toutes les ressources de son corps au profit exclusif de la tromperie. Avec lui, plus question de parler d'émotions ou de relation, mais plutôt de surcharge cognitive, d'autres signes corporels.



Si vous lisez ces lignes, c'est que vous avez choisi ce livre de la même façon qu'on achète un billet de train ou d'avion pour un voyage. Souhaitons-nous donc bonne route, puisque nous allons vivre ensemble ce voyage et «traverser» le langage corporel comme on pénètre dans un paysage méconnu, car c'est bien là un des bénéfices de tout voyage: voir et vivre le quotidien autrement une fois de retour.

PREMIÈRE PARTIE

L'humain et le langage corporel

La synergologie permet de comprendre l'être humain à partir de son langage corporel, certes, mais l'arbre synergologique a lui-même poussé dans un terreau de connaissances implicites. L'interprétation corporelle n'est pas née avec la synergologie; le cerveau humain est déjà préparé pour observer et se faire très vite un avis sur l'autre. Regardez des parents face à leur premier bébé. Ils découvrent un nourrisson qu'ils ne sont pas particulièrement préparés à comprendre. C'est leur premier enfant, il n'est que langage corporel et ils n'ont pas étudié ce langage. Or, ils arrivent finalement très vite à comprendre bébé. Ce serait donc un comble s'ils ne comprenaient pas les adultes!

L'intuition, l'empathie et l'expérience ont été leurs guides. Ces habiletés précises ont traversé le temps, préparé toutes nos réactions en utilisant les ressorts du langage corporel. Elles sont la base implicite de notre connaissance de l'autre. Par contre, ces aptitudes ne sont ni suffisantes ni toujours justes. Apprendre que des outils à l'éducation du langage corporel sont nécessaires sera le terrain de jeu de cette première partie; je décrirai les ressorts instinctifs qui peuvent à la fois aider à décoder l'autre, mais aussi nuire à sa compréhension. En parallèle, je démontrerai l'utilité d'améliorer notre lecture de l'autre par un lexique appris: la synergologie.

CHAPITRE 1

L'intuition

Boulimique, notre cerveau avale toutes les images qui entrent dans son champ de vision. Plus vite elles seront ingérées, plus vite nous saurons réagir et nous adapter. On appelle le ressenti face à cette déferlante d'images *la première impression*.

La première impression se forme inconsciemment en moins d'une seconde¹! Difficile de faire plus rapide, si bien que lorsque nous pensons commencer à observer notre interlocuteur, nous avons déjà, en fait, un avis bien arrêté sur lui. Impossible dans ces conditions de parler de langage corporel sans évoquer parallèlement l'intuition, car l'un ne va pas sans l'autre. Il n'y a donc pas d'autres solutions que de lui faire toute sa place, de voir comment elle opère pour juger si rapidement qui est l'autre, bref qu'elle nous donne ses trucs, voir aussi si la première impression ne nous tend pas quelques pièges.

Un moyen efficace de gagner du temps

Le monde est complexe, et nos choix et même nos décisions doivent être le plus souvent instantanés. Admettons que ce ne soit pas toujours simple. Face à ce monde, notre cerveau lui aussi s'est affûté, profitant de ses 350 derniers millions d'années pour régler sa tuyauterie. Il a trouvé la solution. Traiter l'information à deux vitesses, une vitesse rapide et une vitesse lente.

Nous pourrions même dire que nous avons deux cerveaux si tout n'était pas si bien unifié sous le bonnet.

La voie rapide est très inconsciente et nous procure des solutions instantanées pour le cas où il faudrait absolument réagir instinctivement, pendant que la voie lente se donne le temps de justifier nos choix spontanés, parfois aussi d'en faire d'autres. Nous tendons par exemple la main pour prendre spontanément la deuxième part de gâteau qu'on nous propose avant de dire dans la seconde qui suit: «Non merci!» La voie lente vient d'arrêter la voie rapide.

L'intuition trouve sa place au cœur de la voie rapide. Elle est un processus aujourd'hui bien connu et fondé sur trois réalités. Elle est, primo, une association d'idées, secundo, un instantané, tertio, non consciente².

L'intuition est bien commode lorsqu'un trop-plein d'informations empêche de tout évaluer consciemment en même temps. Elle opère par associations rapides, de manière automatique³, ce qui nous permet de nous «faire une idée» très vite sans que nous sachions exactement comment cette idée nous est venue⁴. Grâce à l'intuition, nous savons ce que nous avons besoin de savoir sans avoir besoin de le chercher; c'est un peu comme si une forme de «volonté inconsciente⁵» agissait pour notre bien dans l'inconscient du cerveau. Avouons qu'il serait stupide de nous priver d'un processus qui économise si bien notre énergie!

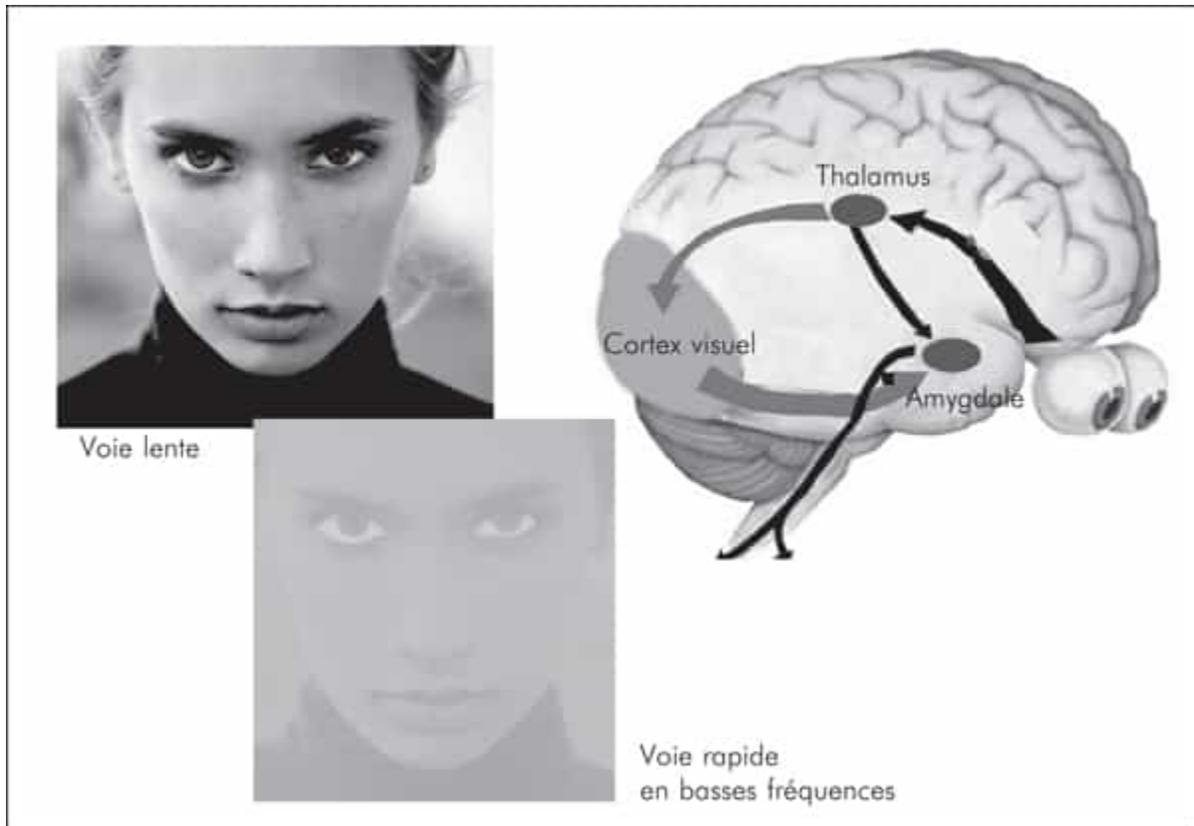
D'un domaine d'activité à un autre, la nature de l'intuition est très différente. Choisir son chemin dans la forêt ne fait pas appel au même type d'instinct que de savoir si nous pouvons faire confiance à un interlocuteur. En relation, le carburant de nos intuitions provient en grande partie du langage corporel. Il est observé par deux petites amandes dans notre cerveau dont la fonction est de nous alerter au premier signal curieux envoyé par notre interlocuteur. Ces amandes, appelées amygdales, qui, soit dit en passant, n'ont rien à voir avec les amygdales du fond de la gorge, sont essentielles à notre survie, rien de moins.

L'amygdale, plus rapide que la pensée elle-même

L'amygdale a été découverte il y a trois siècles, mais le véritable rôle du fonctionnement amygdalien a été décrit dans les années 1990 par le psychologue et chercheur Joseph Ledoux⁶. Si, alors que vous conduisiez une auto, vous avez appuyé brusquement sur votre pédale de frein avant d'avoir vraiment vu le danger, vous pouvez remercier votre amygdale. Pendant que la voie rapide du cerveau a vu la première image et donné immédiatement l'ordre à votre pied d'appuyer sur la pédale, votre cortex, responsable de la seconde voie, a profité d'un petit délai supplémentaire pour vous permettre de comprendre que vous «avez eu chaud!» et que vous avez bien fait d'agir.

Dès lors que vous observez une personne, l'amygdale enfouie au tréfonds du cerveau reçoit instantanément des informations sous la forme d'une image «légère», c'est-à-dire en basses fréquences. Dix pour cent de fibres du nerf optique se projettent ainsi dans les zones archaïques du cerveau pendant que le cortex, lui, prend un temps plus long pour traiter l'image totale.

Voyons maintenant une illustration du modèle de Ledoux qui nous renseigne sur le ressenti non plus par l'intérieur du cerveau, mais sur ce qui est visible sur le corps à partir du blanc de l'œil⁷, car l'amygdale réagit à l'activité du visage.



Selon le modèle de Ledoux, 1990.

Dans cette illustration, le blanc de l'œil de notre interlocutrice témoigne de son anxiété ou de sa vigilance et va faire réagir l'amygdale de ses interlocuteurs. Cette zone cérébrale serait atone si le blanc sous l'œil restait inapparent. Cette réalité a été démontrée par des scientifiques⁸ qui l'ont observée à partir d'un système astucieux de cache ressemblant à celui qui se trouve ci-dessous.

En focalisant votre attention sur les photos dont le visage est masqué, ne laissant apparaître que les yeux, demandez-vous ce que vous ressentez.



À partir de très peu d'information, l'anxiété de la première image en noir dans laquelle les blancs de l'œil sont plus visibles nous met mal à l'aise. L'amygdale a mis le corps qui regarde cette personne sur le qui-vive en moins de 16 millisecondes⁹!

En fait, si l'activation amygdalienne déclenche ce phénomène, c'est sans doute pour des raisons de survie. Les enfants apprennent instinctivement à se méfier du danger en voyant le regard effrayé de leurs parents. De même, à la naissance, les singes vervets ne craignent pas les serpents, mais ils apprennent à s'en méfier à partir des expressions faciales de peur de leurs parents.

L'amygdale réagit fortement aux situations négatives pour des raisons de survie¹⁰, ce que nous venons de voir, mais également aux émotions positives¹¹, sans doute là aussi pour nous aider à ressentir davantage la chaleur et à hâter l'échange, le partage.

Dans la vie de tous les jours, au cours de nos conversations, nous considérons le blanc de l'œil de tous nos interlocuteurs sans en être conscients. Nous le faisons en permanence en nous parlant les yeux dans les yeux. Cela nous laisse un sentiment... une impression... un *feeling*... Lorsque nous quittons l'autre en pensant «Je ne le sentais pas, mais je n'aurais pas pu dire pourquoi», c'est souvent le blanc de l'œil de notre interlocuteur devenu plus visible qui a modifié notre ressenti. Nous parlons ici de malaises ressentis inconsciemment.

L'alerte au changement d'apparence de l'œil se produit continuellement, mais comme la menace n'est presque jamais immédiate, nous sommes simplement bien ou mal sans vraiment savoir pourquoi. Il est à noter que les membres du personnel de certaines agences de sécurité sont formés pour repérer ces messages.

Le blanc de l'œil de certaines personnes est visible en permanence. Dans ce cas, notre amygdale s'active dans un premier temps, mais faute d'autres signes d'anxiété visibles, elle finit par stopper l'alerte. Nous cessons de ressentir de l'inconfort ou de l'anxiété¹².

Cette apparition du blanc de l'œil signifiant l'anxiété, voire la peur, est repérable par les bébés¹³, mais pas seulement chez eux et par eux. Les travaux de Darwin ont démontré que ces signes apparaissent aussi chez les

singes, les chiens, les chats, mais aussi sur les dindons et les poules¹⁴, auxquels nous pouvons aujourd'hui ajouter les vaches¹⁵!

Notre intuition se forge à partir de ces décodages faciaux rapides, si bien qu'un visage montrant beaucoup de blanc de l'œil sera perçu comme moins attrayant qu'un visage qui n'en montre pas¹⁶ ou peu; et c'est ainsi que les émotions ressenties contribuent à ce que nous trouvons très vite des personnes d'un abord plaisant ou non.

L'intuition corporelle

Dans la rue, à l'heure du déjeuner, en chemin vers la brasserie la plus proche en compagnie de vos collègues, vous croisez une personne que vous trouvez belle et vous observez que les autres semblent ressentir la même émotion. Vous vous dites qu'ils ont sans doute les mêmes critères de beauté et que c'est la raison pour laquelle vous trouvez tous cette personne belle. Or, des chercheurs ont récemment compris que ces préférences pourraient se fabriquer très tôt dans la vie. Des visages perçus comme attrayants par des adultes ont été montrés à des bébés de trois mois¹⁷ et de six mois¹⁸. Les chercheurs ont supposé que lorsqu'un bébé regardait plus longtemps une photo qu'une autre, c'est qu'il trouvait plus belle la personne qu'il y voyait. Résultat: les photos de personnes que les adultes jugeaient belles étaient regardées plus longtemps par les bébés, ce qui nous prédispose à croire que les bébés et les adultes auraient les mêmes goûts en matière de beauté humaine.

Mais il y a plus. Les bébés commencent par préférer les visages les plus attrayants et se préparent tranquillement à penser que les personnes les plus belles sont aussi les plus gentilles¹⁹. La roue sociale est prête à tourner pour que, du bébé à l'adulte, le système de préférence initial génère ce que l'on nomme une *prophétie d'accomplissement*. En effet, les enfants attirés par les personnes les plus belles vont, à partir de leur ressenti, construire des stéréotypes²⁰ qui écloront dès lors qu'ils seront en mesure de classer²¹. Ainsi, pratiquement dès la sortie du berceau et pour la vie, nous sommes

habités par cette idée que les belles personnes sont également des personnes bonnes²².

La prophétie d'accomplissement peut se ranger dans la classe des prophéties autoréalisatrices²³. Ces dernières rendent compte du fait que quelqu'un qui prédit ou s'attend à un événement – souvent négatif – modifie son comportement en fonction de son attente, si bien que le phénomène finit par s'accomplir. Si tout le monde pense que la Bourse va s'écrouler, les gens en retirent leur argent et la Bourse finit effectivement par s'écrouler... La prophétie d'accomplissement est un phénomène voisin, mais différent²⁴. C'est l'idée que nos stéréotypes communs vont nous conduire à créer une réalité, à la faire advenir. Ainsi, le stéréotype selon lequel les personnes belles sont de bonnes personnes nous conduit collectivement à élire de belles personnes. Nous créons ensemble cette réalité. Le stéréotype n'en est alors plus un, il devient une «vérité» mesurable statistiquement. Nous allons voir comment.

À six mois, les bébés associent les voix agréables à de beaux visages et des voix désagréables à des visages qui le sont moins²⁵; de même, ils coopèrent davantage avec les étrangers les plus attirants²⁶ et jouent plus longtemps avec des poupées considérées comme plus belles. Ils façonnent en profondeur le stéréotype qui veut que *la beauté est bonne*²⁷, se préparant à préférer les camarades de jeu les plus beaux dès l'âge de trois ans²⁸.

Ne croyez pas que c'est là un raisonnement de bébé, car lorsque des adultes regardent un beau visage, l'IRM montre que cela active en eux des neurones liés à la bonté morale²⁹! Notre cerveau lui-même, indépendamment de notre volonté, nous susurre que les gens les plus beaux sont aussi de meilleures personnes. Le seul problème est que, dans les faits, la bonté ou l'honnêteté ne sont ni l'une ni l'autre nécessairement liées à la beauté³⁰.

Cette «intuition» se construit donc très tôt. À cinq ans, les enfants ne sont pas encore prêts à être des commentateurs politiques. En revanche, ils pourraient battre Madame Irma sur son terrain de voyante, car ils peuvent prédire des résultats d'élections à partir des photographies de candidats³¹! On a présenté à des enfants suisses de 5 à 13 ans des photos de visages,

groupées par deux (en fait, les deux candidats restants au deuxième tour d'élections d'un autre pays), et on leur a demandé de sélectionner «le capitaine de leur bateau» parmi ces deux personnes. Contre toute attente, sur une base supérieure au hasard, ils ont été capables de prédire les gagnants des élections à l'Assemblée nationale du pays voisin. À partir de cinq ans! La prophétie qui veut que *les beaux soient bons*³² semble se réaliser parfaitement. Ensuite, bien évidemment, ils réussirent mieux.

Ne croyez surtout pas que cette expérience soit un exemple unique. À partir de photos de personnes inconnues, des adultes américains ont eux aussi réussi à prédire des résultats à la chambre des représentants au Sénat et à des postes de gouverneur³³. La même expérience a été réalisée avec des adultes au Japon³⁴, en Irlande³⁵, en Grande-Bretagne³⁶, en Italie³⁷, en Nouvelle-Zélande³⁸, au Mexique³⁹ et en Bulgarie⁴⁰. Chaque fois, les participants ont donné les noms des gagnants sur une base supérieure au hasard. Ces personnes, prédisant avec justesse des gagnants d'élections sur la base de critères corporels, donc sans les connaître, a de quoi refroidir un peu notre enthousiasme pour le processus démocratique. À quoi bon sert-il de faire campagne? C'est là un exemple du pouvoir de l'image et, avec elle, de l'intuition corporelle.

Curieusement, c'est assez logique. Il suffit qu'un tout petit nombre d'individus fasse son choix sur la base de simples stéréotypes corporels pour que tous les gens ayant un solide sens des valeurs deviennent les otages de ces personnes qui votent sur la base du physique le plus inspirant. En effet, comme les chiffres sont souvent très serrés entre les camps politiques⁴¹, un petit nombre fera facilement basculer le résultat. Tous les gens ne votent pas en se basant sur des critères esthétiques, mais les «esthètes» peuvent être la petite goutte d'eau qui fera déborder tout à coup l'entière du vase.

Il faudra que nous nous souvenions de ces pages, car décoder le langage corporel, c'est beaucoup percevoir sa résonance en nous. Il doit d'abord être un outil d'éducation qui nous permettra de nous débarrasser de nos propres idées reçues; ici, le stéréotype selon lequel le plus beau serait le meilleur.

En entreprise, l'image corporelle permet des prédictions tout aussi étonnantes. Ainsi, des chercheurs ont comparé l'image de plusieurs PDG américains (classés dans Fortune 500) à leurs programmes de rémunération

et à la performance de leur entreprise. Ils ont interrogé leurs collaborateurs (directeurs financiers et vice-présidents des ressources humaines) sur le charisme perçu desdits PDG et ont établi une corrélation entre l'image des PDG et leur niveau de rémunération. Les PDG charismatiques semblaient capables d'influencer tant leur rémunération que le prix des actions de l'entreprise, mais cela n'avait pas de lien avec la performance des entreprises elles-mêmes⁴²! Le charisme sans lien avec la performance des entreprises signifie que le prix des actions grimpe selon des critères largement corporels, liés à l'allure de ces patrons.

Dans une autre très grosse étude effectuée sur 128 patrons de grandes entreprises américaines à partir de 770 enquêtes, la rémunération des PDG a également été associée à la perception de leur charisme par le public et s'est révélée là aussi sans lien avec la performance de l'entreprise. La manière de «vendre» son apparence semble donc être un bon critère de mesure de la progression de sa propre rémunération⁴³. Bien meilleure que le critère du mérite. Ces PDG ne sont pas les meilleurs, les chiffres de la production ne montrent pas que leurs entreprises progressent, mais la cote de leur entreprise à la hausse montre en revanche qu'ils sont, quand il est question de valeur boursière, les plus payants pour l'entreprise.

Les femmes leaders d'entreprise sont tout aussi facilement repérables lorsqu'on se base sur des critères esthétiques. Des observateurs se sont montrés capables de prédire, à partir de choix proposés, le montant des bénéfices réalisés par les entreprises des 20 cheffes figurant dans le classement des 1000 premières fortunes. Et cela à partir de la seule apparence faciale des PDG féminines⁴⁴. Il est utile de préciser que, dans toutes ces expériences, les photos étaient détournées de manière qu'aucun autre signe que le faciès ne soit lisible. Nous sommes bien strictement dans l'image. Une image ravageuse!

Que comprendre de ces études réalisées auprès des leaders politiques, des cheffes et chefs d'entreprise? Elles nous enseignent à quel point une bonne image corporelle projette la réussite, à quel point «la tête du client» a de l'importance. En outre, ces indicateurs nous prouvent que nous ne choisissons pas les meilleurs, mais les meilleurs stéréotypes.

Ces études nous apprennent surtout que la personne que nous percevons comme intuitive est en réalité celle qui a une conscience immédiate de la

conformité. Elle voit avant tout le monde ce que tout le monde va finir par voir. Les gens ont repéré le candidat le plus séduisant. Ils ont voté pour lui en utilisant le stéréotype de l'attirance. C'est également le stéréotype qu'avaient utilisé les enfants qui avaient intuitivement deviné le gagnant. Les groupes d'électeurs et de prédicteurs ont utilisé le même stéréotype et ont donc obtenu la même réponse. Ça a l'air incroyable, mais ce qui l'aurait été, c'est que les personnes qui ont toutes utilisé au départ les mêmes stéréotypes aboutissent à des résultats différents à la sortie! Chaque fois que le stéréotype inconscient utilisé sera celui de l'attirance, les gens qui regarderont les mêmes images feront les mêmes choix, qu'ils soient électeurs ou prédicteurs, enfants ou adultes.

Les cabinets en image et les cabinets de communication dont le travail est de faire coller l'image de leurs candidats aux attentes des électeurs et des décideurs ont toute leur raison d'être, car nos cerveaux sont à la recherche des stéréotypes de chef. Pour être choisi, il faut ressembler à un chef. Si, de votre côté, vous rêvez d'être comptable, chargé de communication, bibliothécaire, assistant social, Web designer, etc., prenez le temps de regarder à quoi ressemblent ceux qui font ces métiers. Si vous ne leur ressemblez pas, dites-vous que ce sera sans doute plus difficile pour vous, car vous ne correspondrez pas au stéréotype attendu et semblerez donc moins crédible qu'eux. Cela est vrai a priori pour tout type de métier.

Quelques exemples de stéréotypes corporels

De l'enfance à l'âge adulte, la base la plus solide de l'intuition, pour ce qui concerne le langage corporel, c'est la connaissance des stéréotypes. Ce sont eux qui, une fois que nous les connaissons bien, nous permettront de prédire les comportements à venir, mieux que le hasard. On a l'impression qu'une personne intuitive prédit le choix d'un chef, mais en réalité elle ne fait que devancer le choix collectif en appliquant le même stéréotype que le plus grand nombre, un peu avant ce dernier. Elle a l'instinct du groupe, l'instinct grégaire⁴⁵.

Cela implique que lorsque nous observerons le langage corporel de l'autre, nous devons garder en tête que nous sommes nous aussi conditionnés par des stéréotypes forgés dans notre petite enfance; et ce sont

ces derniers qu'il faudra débusquer. Des stéréotypes qui pourraient être en réalité des préjugés.

À l'origine, le terme «stéréotype» était un cliché photographique, et ce, jusqu'à ce que Walter Lippmann, un intellectuel, journaliste et écrivain américain, parle de *cliché psychologique*. Un stéréotype est alors devenu un cliché, un moyen bien utile sur lequel nous appuyer inconsciemment pour gagner du temps dans la réflexion. Prenons l'exemple du stéréotype du «bon goût»: il permet immédiatement de reconnaître que telle personne a de *la prestance*, que telle autre est *bien* habillée, *bien* coiffée, *bien* maquillée. Et même si les stéréotypes peuvent et doivent donner lieu au débat⁴⁶, disons que certains d'entre eux nous sont bien utiles lorsque nous sommes en retard pour démarrer la journée et devons harmoniser nos vêtements avant de sortir.

Parmi les clichés les plus courants, qui s'installent autour de six ans environ⁴⁷, arrive très en haut de la liste l'idée que les personnes les plus grandes sont aussi les plus responsables, et que leur prestance fait d'elles des leaders naturels. Ce cliché est si fort que les adultes ont tendance à croire les personnes dominantes comme plus grandes qu'elles ne le sont réellement⁴⁸. La maturité faciale et une grande mâchoire⁴⁹ bien apparente semblent également constituer l'autre critère de dominance corporelle important. Si bien qu'une personne grande à la mâchoire proéminente avec de grandes dents et qui en plus porte des lunettes⁵⁰ ne sera pas seulement perçue comme dominante, mais sera aussi estimée plus intelligente que ne l'indiquerait son QI.

La palme des clichés va encore aux belles personnes qui sont perçues comme plus équilibrées grâce à leurs gènes⁵¹. Le critère allégué de la beauté, c'est d'abord le critère de la symétrie du visage⁵², certains auteurs n'hésitant pas à dire que les critères d'une beauté symétrique sont universels⁵³. En fait, la recherche est plus nuancée⁵⁴ et lorsque des visages de mannequins sont observés à partir de mesures scientifiques, la symétrie ne semble pas avoir de lien avec la beauté: de beaux visages sont souvent asymétriques. Dans une étude, certains visages photographiés avaient été retouchés pour être rendus plus symétriques, ce qui n'a pas empêché les participants de préférer le visage asymétrique au visage retouché⁵⁵.

La règle qui fondait la beauté sur une symétrie des traits comme un signe de bons gènes qui auraient permis de bâtir une descendance solide⁵⁶ ne tient pas à l'épreuve des faits. Car si les visages les plus beaux ne sont pas toujours les plus symétriques, la beauté reste également sans lien direct avec les gènes. Les personnes les plus belles ne sont pas en meilleure santé que les personnes qui le sont moins⁵⁷ et elles développent autant de maladies infectieuses que ces dernières⁵⁸.

Les belles et les beaux ne tombent pas moins malades que les autres. Les belles plastiques n'ont pas de meilleurs gènes. C'est un peu brimant pour nos élans romantiques, nous qui étions si heureux de voir le genre humain pouvoir traverser le temps grâce à ses fleurons les plus gracieux dans une quête évolutionniste de perfection esthétique. Mais plaçons-nous maintenant du côté des personnes les moins belles. Déjà moins avantagées par la nature, souvent dénigrées par ce fait, s'il fallait en plus qu'elles soient davantage malades!

Ainsi, quelque part entre «parfois faux» et «souvent faux», les stéréotypes ne sont pas toujours justes, mais, plus dérangeant encore, ils ouvrent la porte à des préjugés assez gênants pour ceux qui en sont victimes. Prenons ce stéréotype: «Les bébés sont sans défense.» Au départ, c'est si vrai qu'on ne voit pas pourquoi on parlerait de stéréotype. Sauf que du «bébé sans défense», nous glissons assez vite vers le stéréotype du *baby face*. Le bébé a bien une *baby face*, c'est-à-dire un visage rond, de grands yeux, un petit nez, un front haut et un petit menton⁵⁹. Mais certains adultes aussi... Et le stéréotype se révèle plus corrosif qu'on ne pourrait le croire, car les personnes ayant une *baby face* vissée sur les épaules ont tendance à être perçues comme moins compétentes⁶⁰ et plus immatures⁶¹. Il leur est même prêté un langage plus «enfantin⁶²» et, comme si ce n'était pas suffisant, ces personnes aux grands yeux sont en plus décrites comme moins intelligentes et plus naïves⁶³!

Terrés dans notre inconscient, les stéréotypes produisent ainsi de nombreux liens arbitraires qui nous conduisent à nous tromper sur l'autre. Prenons le lien entre fatigue physique⁶⁴, lassitude mentale⁶⁵ et mauvaise humeur⁶⁶. Jusque-là rien de dramatique. Nous avons nous-mêmes tendance

à imputer notre mauvaise humeur au manque de sommeil⁶⁷ et à trouver que nous avons davantage de difficulté à réfléchir lorsque nous sommes fatigués. Ce lien semble logique. Sauf que, là encore, le stéréotype qui nous permet de gagner du temps dans nos observations génère un préjugé monstrueux, voulant que les personnes aux paupières tombantes et à la bouche légèrement affaissée soient moins intelligentes que les autres. En effet, dans les expériences ayant recours à des photos, les personnes ayant la bouche affaissée et les paupières tombantes passent souvent pour des êtres revêches à l'esprit plutôt lent⁶⁸!

Évidemment, vous le comprenez bien, et c'est là toute la sournoiserie du préjugé, personne ne dira: «Cette femme aux paupières tombantes n'est pas intelligente.» De même, personne ne le pensera consciemment, mais, au moment d'identifier un visage intelligent, celui aux paupières tombantes sera moins souvent choisi. En y réfléchissant, il n'empêche pas qu'une personne aux paupières tombantes puisse être brillantissime une fois qu'on la connaît. Mais il demeure qu'au premier contact, nous pourrions être moins attentifs aux arguments ou au discours de la personne que nous ne connaissons pas, parce qu'un stéréotype est en train de faire son travail de sape dans notre propre cerveau.

C'est là la force des stéréotypes: ils mutent pour devenir des préjugés et sont d'autant plus durables et efficaces qu'ils sont inconscients. Nous-mêmes, nous serons offusqués que d'autres puissent se laisser manipuler par de telles idées reçues⁶⁹. Or, pour reprendre la formule du neuroscientifique Antonio Damasio: l'autre est aussi «un autre moi-même⁷⁰». La force et le pouvoir des préjugés résident dans notre croyance qu'ils sont développés et entretenus par les autres, sans nous apercevoir que nous les développons et les entretenons nous aussi. Ainsi, nous contribuons à notre corps défendant à les reproduire.



Cette question des stéréotypes et des préjugés liés au langage corporel est beaucoup plus centrale qu'il n'y paraît à première vue, car nous vivons dans un monde où les interactions et la transmission d'informations entre les êtres humains n'ont jamais été aussi effrénées. Comme nous échangeons

avec plus de gens que dans le passé et dialoguons beaucoup plus souvent avec des personnes que nous ne connaissons pas ou mal, nous sommes sans cesse à la recherche de raccourcis pour nous forger un avis rapide, et vérifier si nous pouvons avoir confiance. Nous fiant à notre intuition, nous utilisons donc davantage la logique des stéréotypes sur la base du langage corporel que nous ne l'avons jamais fait dans toute l'histoire de l'humanité.

Après ce premier chapitre, certains d'entre vous pourraient s'étonner d'être ici au début d'un livre de synergologie. Vous pensiez qu'on observerait d'emblée des mouvements corporels auxquels on donnerait un sens, une signification, une interprétation. Non, vous ne vous êtes pas trompé, nous sommes en ce moment même au cœur de l'interprétation du langage corporel. Sauf que les mouvements corporels observés sont ceux d'êtres humains sur lesquels nous risquons de porter des jugements malgré nous. Notre regard porté sur notre interlocuteur, et donc notre langage corporel, exercera à son tour une influence sur la communication de l'autre. Il n'y a pas de synergologie possible sans une introspection nécessaire sur sa propre attitude, ses propres stéréotypes, ses croyances, ses préjugés de tous types, spécialement ceux liés à la corporéité. Il n'y a pas de synergologie possible sans une réflexion globale sur le langage corporel. C'est le préalable de la synergologie, le premier cours en quelque sorte.

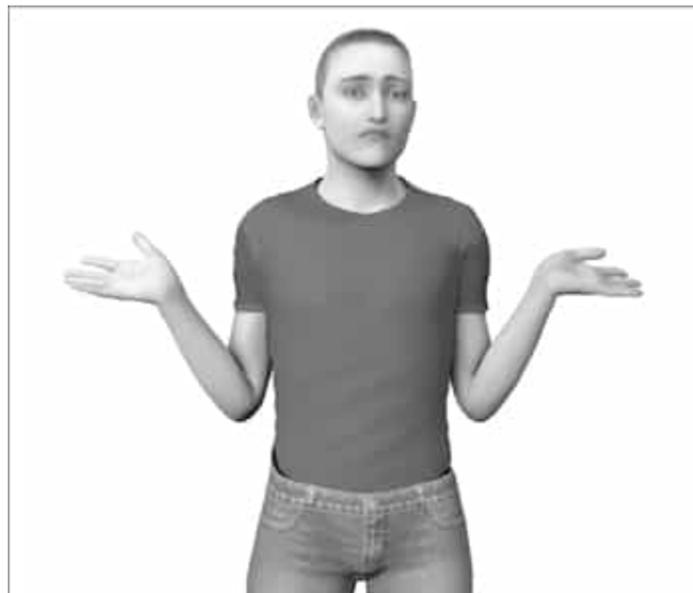
À ce stade, l'intuition semble avoir trop souvent partie liée avec les stéréotypes pour que le langage corporel puisse être livré à nos seuls ressentis. Heureusement, le cerveau, lorsqu'il s'agit de nous aider à résoudre nos difficultés, met toujours plusieurs fers au feu! Ainsi, il est temps de nous demander si l'empathie ne nous serait pas utile pour améliorer et affiner notre compréhension de l'autre.

CHAPITRE 2

L'empathie

L'empathie est la capacité de percevoir ce que ressent l'autre. Alliant les ressources de notre cœur, de notre cerveau et de notre esprit, elle est, après l'intuition, un autre incontournable. D'autant qu'elle aussi opère à partir des messages corporels.

Pour commencer, observez ce geste.



Ce geste ne vous a jamais été enseigné, ni à l'école ni à la maison. Vos parents n'ont pas eu à vous l'expliquer et vous n'avez pas eu à l'expliquer à vos enfants. Or, sa signification est comprise universellement, déchiffrée tant en Occident qu'en Orient, en Afrique ou en Asie.

Ce geste n'est pas banal, il est même très riche et complexe. Cette personne, par ce simple mouvement du corps, expose son impuissance à aider, à dire, à faire, et vous l'avez, avouez-le, compris instantanément sans avoir appris à nommer cette attitude. Ce geste n'est pourtant pas lié à une émotion et vous seriez bien en peine d'essayer de la désigner. En réalité, la compréhension de ce signe fait appel à votre intelligence. Si vous avez d'emblée compris la signification du message, c'est parce que le corps et le visage visibles sur cette image vous ont transmis un ressenti. Le langage corporel de l'autre a été son messenger. L'empathie est responsable de cet état de fait. Elle a été implantée à notre insu dans nos cerveaux par l'évolution.

Un passeport transculturel, logé dans le cerveau, plus exactement dans l'hémisphère droit¹ de notre cortex, nous permet de nous parler de cerveau à cerveau. Grâce à lui, nous faisons franchir toutes les frontières à nos messages mentaux en les disséminant dans notre langage corporel. Voilà l'essence de l'empathie.

Le langage corporel et l'empathie sont intimement liés. Être empathique, c'est percevoir ce que l'autre ressent en le regardant. Nous y parvenons sans faire d'effort particulier. D'ailleurs, parfois, nous ne connaissons pas la personne que nous regardons et nous ne parlons pas sa langue, mais nous comprenons ce qu'elle ressent. Le mécanisme est donc vraiment non verbal. Pour que nous ressentions ce qu'elle ressent, pour que le phénomène fonctionne, il faut une correspondance entre son attitude et la nôtre. Il faut que son attitude corporelle soit la même que la nôtre quand nous vivons un état affectif qui ressemble au sien. Car si notre corps n'empruntait pas la même attitude corporelle que l'autre quand nous sommes dans le même état affectif, comment pourrions-nous ressentir ce qu'il ressent? Comment pourrions-nous être empathiques? Ce serait impossible. Les neurosciences en font la démonstration depuis l'intérieur du cerveau, mais, parallèlement, la synergologie nous oblige à la même démonstration par l'observation corporelle. C'est pourquoi la signification et l'interprétation du langage corporel sont suspendues à une question et à

une réponse: *une même attitude corporelle effectuée par deux personnes différentes a-t-elle bien la même signification?* La réponse est oui, et c'est ce que nous nous attacherons à démontrer dans cet ouvrage.

Des neurones miroirs pour se comprendre

L'empathie a été décrite de bien des manières, mais c'est Carl Rogers qui, au début des années 1960², a vraiment cerné et, surtout, théorisé l'importance de *ressentir ce que notre interlocuteur ressentait pour le comprendre*. Il a, du coup, imposé une conception de l'empathie qui n'a pas vraiment été remise en question depuis ce temps. Mais c'est 40 ans plus tard, en 1996, que les mécanismes cérébraux de l'empathie ont été véritablement décrits quand le médecin et chercheur Giacomo Rizzolatti et son équipe ont découvert l'existence des neurones miroirs³.

Tout a commencé par une histoire de sandwich. À l'Université de Parme, en Italie, il était midi environ et, pour les besoins d'une recherche scientifique, un macaque était équipé d'un drôle de chapeau sur la tête, appelé casque à résonance magnétique. Ce jour-là, l'expérience en cours est interrompue par la pause déjeuner. Le chercheur délaisse le macaque et son casque sur la tête pour aller vers son repas. Au moment où il s'apprête à prendre son sandwich, il entend grésiller l'amplificateur de l'IRM. Il retire sa main, le bruit cesse; il retourne vers son sandwich, le bruit recommence. Le chercheur sait que c'est la zone F5 du cerveau du macaque qui crépite sur son appareil de contrôle, parce que c'est cette zone qui est impliquée dans l'action de lever la main droite qu'il étudie à ce moment⁴. Or, le singe le regarde sans bouger, les bras pendants. Giacomo Rizzolatti comprend alors que le cerveau du macaque est en train de l'«imiter» en train de manger. Le cerveau du singe prend mentalement dans sa main le sandwich dans lequel le chercheur croque à quelques mètres de lui.

Giacomo Rizzolatti venait de découvrir que le cerveau du singe imite l'activité cérébrale grâce aux mécanismes qu'il baptise neurones miroirs. Ce mécanisme, observé d'abord chez le singe, a été depuis ce temps repéré chez l'humain⁵.

Les neurones miroirs sont des cellules cérébrales. Grâce à leur action, un être humain intéressé par son interlocuteur simule ses mouvements⁶. C'est ce qu'a fait le singe en regardant le chercheur. Il aurait suffi que ce dernier aille au café du coin pour manger son sandwich et la découverte aurait été remise à une autre décennie peut-être. Mais il fallait encore une autre condition, que le singe aime les sandwiches, parce que si, au lieu de prendre son sandwich, le chercheur avait porté à sa bouche un café, un stylo, une pipe ou une cigarette, ça n'aurait pas non plus crépité et la découverte des neurones miroirs aurait été reportée. Ce mécanisme empathique de simulation des actions de l'autre est parfaitement inconscient, mais en même temps il donne une valeur immense au langage corporel, car l'empathie était fondée à partir de l'observation corporelle. Rizzolatti ouvrait la voie à la découverte qui veut que notre cerveau simule ce qui nous intéresse. Des dizaines de chercheurs allaient s'engager dans cette voie pour finir par comprendre que l'action corporelle est simulée inconsciemment dans une seule intention: prédire les actions de celui ou celle qui nous intéresse⁷.

Évidemment, quand on tient une hypothèse aussi claire que celle-là, on pose la question inverse. Que se passerait-il si le cerveau n'était pas pourvu de neurones miroirs? Pour le bonheur de l'explication (et lui seul), certaines personnes connaissent cette situation. Vilayanur Ramachandran, un des spécialistes mondiaux de la question de l'empathie, écrit: «Les neurones miroirs semblent remplir précisément les mêmes fonctions que celles qui sont perturbées dans l'autisme⁸.» Très concrètement, les gens aux prises avec un trouble du spectre de l'autisme comme le syndrome d'Asperger, dont certains sont d'un très bon niveau intellectuel, ont beaucoup de difficulté à comprendre l'autre⁹, et c'est le dysfonctionnement des neurones miroirs qui les en empêche.

Dans notre vie sociale, nous nous demandons à tout bout de champ ce que l'autre pense de ce que nous lui disons. C'est ce qui nous conduit à poursuivre ou, au contraire, à reformuler nos propositions. On appelle cela avoir une *théorie de l'esprit* de l'autre¹⁰. Et sans neurones miroirs, ou avec des neurones miroirs fonctionnant difficilement, savoir ce que l'autre ressent, et ce qu'il pourrait penser, est quasiment impossible. C'est ce qui fait que nombre d'individus aux prises avec le syndrome d'Asperger sont

obligés de pallier tout ça par des mécanismes d'intelligence cognitive. Comme ce n'est pas suffisant, ils passent souvent pour des asociaux se réfugiant dans des activités solitaires dans lesquelles ils excellent souvent.

De votre côté, vous est-il déjà arrivé d'inviter quelqu'un à manger et d'être capable de deviner, avant même qu'il porte la nourriture à sa bouche, sa réticence face au plat que vous lui servez? Vous n'avez pas pensé à observer consciemment le muscle *buccinateur* (codé BC3 en synergologie) de la personne qui regarde les huîtres, mais votre cerveau l'a vu et il a ressenti le dégoût ressenti par l'autre. Vous-même avez été en mesure de lire cela, car lorsque quelque chose vous dégoûte, vous déplacez ce muscle et faites monter le dégoût. C'est pour cette raison qu'on parle de neurones «miroirs». L'empathie vous permet alors de dire à votre invité que ce n'est qu'une simple entrée, qu'il y a bien d'autres choses à manger, que vous-même êtes prêt pour la suite. Votre invité se sait compris. Vous venez presque de vous faire pardonner d'avoir préparé une entrée de fruits de mer sans avoir préalablement pris en compte les goûts de votre invité.

Le langage est un dialogue installé dans un corps-à-corps non seulement empathique¹¹, mais intelligent. Au dessert, vous proposez à une invitée la dernière part de la tarte aux myrtilles. Elle vous regarde, puis son regard glisse vers la tarte. Votre cerveau reproduit le mécanisme¹² de ses yeux glissant sur la pâtisserie et vous ressentez alors son envie. Elle a regardé la tarte comme vous l'auriez regardée, vous, dans les mêmes circonstances. Même si elle ne vous le dit pas, elle est contente que vous lui ayez offert la dernière part. C'est «oui».

Ce corps-à-corps empathique est également intelligent, car il s'est passé autre chose. Vous aviez déjà partagé avec cette personne des informations sur le glucose contenu dans les desserts et vos regards entendus, au moment où elle a accepté de reprendre une part de tarte, ont aussi renvoyé à cette discussion passée. Ce phénomène s'appelle la *simplicité*¹³. Il explique qu'un petit geste très simple peut rendre compte à lui seul d'un univers complexe d'actions et de réflexions.

La capacité de décoder le langage corporel à travers les mécanismes empathiques est un ingrédient de la communication dont nous avons bien de la difficulté à prendre l'exacte mesure. Revenons aux personnes autistes de type Asperger. Comme elles sont souvent incapables de décoder les

expressions fines du visage, elles sont hermétiques à de nombreuses formes d'humour¹⁴. Si vous dites, par exemple, que vous avez beaucoup aimé votre dessert avec une grimace ostensible de dégoût, la personne incapable de produire l'expression mimétique dans son cerveau ne comprendra pas que vous faites de l'humour et que vous avez en réalité détesté le dessert. Elle ne saisira pas pourquoi les autres personnes autour de la table rient. Hermétique à ce second niveau de discours, elle se trompera sur le sens réel de la conversation. Évidemment, les personnes qui n'éprouvent pas de difficultés de décodage des émotions trouvent que cette reconnaissance va de soi, sans réaliser la merveilleuse habileté non consciente, mais nécessaire à cette opération. Aux innocents les mains pleines.

Les neurones miroirs fournissent une excellente justification à l'idée d'universalité du langage corporel. Nous avons tous les mêmes corps et les mêmes mécanismes cérébraux nous permettant de nous comprendre. Bien sûr, certains rituels ou coutumes nous resteront parfois incompréhensibles, mais c'est là une autre question que celle de l'empathie qui permet d'avoir accès aux émotions et aux pensées de l'autre. Les récits d'anthropologues découvrant des peuples lointains dont ils ne parlaient pas la langue et décrivant à quel point ils se sentaient compris¹⁵ témoignent très largement en faveur de l'universalité de l'empathie¹⁶.

L'universalité de l'empathie ne fait aucun doute: elle dépasse l'espèce humaine et même les grands singes. Ainsi, on a pu voir des souris qui observaient d'autres souris sur vidéo et qui, à la vue de leurs démangeaisons, éprouvaient le même désir de se gratter et y répondaient de manière mimétique en se grattant à leur tour¹⁷!

L'empathie semble être une véritable mécanique de précision pour comprendre l'autre, mais elle possède elle aussi sa face obscure: la contre-empathie.

Un phénomène troublant: la contre-empathie

Dans une série d'expériences curieuses faites aux États-Unis¹⁸ et au Canada¹⁹ au cours des 10 dernières années, des chercheurs ont demandé à

des sujets d'évaluer des expressions faciales de douleur. Ces personnes devaient observer des groupes à la peau noire et à la peau blanche dans le milieu médical. Or, le dépouillement des résultats a montré, sans qu'on puisse y trouver d'explication satisfaisante, que les participants à l'étude trouvaient plus souffrantes les personnes ayant leur propre couleur de peau²⁰ et qu'ils leur proposaient donc davantage d'antidouleurs pour faire cesser leur souffrance²¹! À noter que, dans certaines expériences, cette ségrégation non consciente était mesurée à partir d'indicateurs physiologiques, comme la dilatation des pupilles²². On en déduit que les participants éprouvaient moins d'empathie pour les gens qui leur semblaient différents d'eux. Par ces expériences, les chercheurs ont mis en lumière un phénomène inconnu jusque-là: la contre-empathie. Intrigués par ces expériences (et sans doute même un peu désespérés), d'autres chercheurs ont voulu mieux comprendre ce phénomène. Cette fois, sans qu'il soit question de couleur de peau ou autre particularité, ils ont créé deux équipes. Les résultats ont montré qu'une simple division en deux groupes distincts suffisait à susciter une empathie supérieure pour son propre groupe. C'est ce qu'on a nommé le *paradigme du groupe minimal*²³. Dans d'autres expériences qui ont suivi, des groupes de toutes sortes ont été opposés²⁴ les uns aux autres, tant scolaires²⁵ que sportifs. Dans toutes les situations, les observations montraient que les neurones miroirs étaient plus passifs lorsque «l'autre» faisait partie de l'«out-group²⁶», c'est-à-dire du groupe extérieur²⁷; et, de fait, la contre-empathie²⁸ jouait²⁹ alors à plein son rôle.

Ces expériences ont mis en lumière un phénomène assez inattendu, à savoir que, en réalité, l'empathie n'est pas un phénomène émotionnel, mais plutôt cognitif³⁰. Notre cerveau fait la distinction entre ceux qui nous ressemblent et ceux qui ne nous ressemblent pas³¹ et il nous prépare à émettre des jugements.

On voit donc que l'empathie peut être battue en brèche par des préjugés qu'on n'avait pas vus venir: les préjugés liés à la contre-empathie.

Je vous imagine, votre livre dans les mains, sceptique, et ce n'est là qu'un euphémisme. Je vous entends dire: «MOI, j'ai travaillé sur moi, et j'ai pris suffisamment de recul pour ne pas tomber dans le piège de la

contre-empathie!» Mais non, car la contre-empathie s'illustre beaucoup plus souvent qu'on ne pourrait le penser. Les programmes télévisuels exploitent d'ailleurs très bien cette fêlure humaine.

Vous ne pouvez pas dire que vous n'avez pas ri à l'occasion de ces programmes de gags dans lesquels les personnes prises en flagrant délit de chute spectaculaire sont ridiculisées par la caméra familiale ou dans lesquels des personnes dérapent à côté de leur piscine en boudins plastifiés, pour ne prendre que deux exemples parmi des milliers. Les réseaux de télé savent que nous rions chaque fois avec le même plaisir de ces gags en boucle. Mais peut-être préférez-vous ces saynètes dans lesquelles des passants se ridiculisent et sont filmés à leur insu³²? Ou encore jubilez-vous en voyant les vedettes gentiment moquées³³ sous l'œil d'une caméra dissimulée dans un pot de fleurs ou un nain de jardin³⁴? Nous ressentons une part de mauvaise conscience, mais nous rions, c'est plus fort que nous. Ce rire pourrait même s'apparenter à de la méchanceté gratuite lorsque nous n'apprécions pas, au départ, les personnes ridiculisées. Ces mises en scène qui nous amusent à notre corps défendant relèvent de la contre-empathie. C'est un phénomène cognitif auquel est liée une émotion au nom curieux: la *schadenfreude*.

De la contre-empathie à la *schadenfreude*

La contre-empathie nous conduit à prendre une distance avec notre interlocuteur et l'émotion qu'elle fait naître s'appelle bien ainsi: la *schadenfreude*³⁵. Oui, on le dit en allemand, parce qu'il n'y a pas de mot français pour l'exprimer³⁶, ni de mot anglais, ni de mot espagnol, ni même de mot coréen, malais³⁷ ou japonais. Pour cette raison, nous utilisons très largement ce mot sur la planète. Les gens un peu snobs disent qu'il leur arrive d'«éprouver de la *schadenfreude*», ce qui est plus élégant que de confesser qu'on éprouve une joie malsaine à rire du malheur de l'autre³⁸.

La *schadenfreude*, qui signifie littéralement «joie du dommage», émerge à trois occasions. Elle est éprouvée d'abord dans les compétitions sportives³⁹, par exemple, quand une personne que nous affrontons connaît

une malchance, même si c'est pour des raisons injustes. À ce moment, nous pouvons avoir le sentiment tout à fait subjectif que c'est la loi du sport!

Elle apparaît également lorsque le malheur de quelqu'un nous semble mérité⁴⁰. Les avocats pénalistes, ou avocats criminalistes, savent combien il est difficile d'obtenir l'empathie du public quand ils défendent un mafieux, un drogué, un meurtrier ou même une personne atteinte de maladie mentale. Car les gens sont plus nombreux qu'on pense à éprouver une certaine jouissance à l'idée que des délinquants iront souffrir en prison; ils y voient finalement une forme de justice!

Enfin, la contre-empathie se manifeste lorsqu'une personne pour laquelle on ressent de l'envie éprouve un ennui⁴¹. Tous les politiciens jusqu'aux plus chaleureux⁴² ont à souffrir un jour ou l'autre de la *schadenfreude* des membres du camp opposé à leurs idées.

Tous ces phénomènes sont amplifiés par notre cerveau qui se conforme aux prescriptions de la contre-empathie, les zones cérébrales liées à la récompense s'activant quand nous assistons à la déchéance des gens dont nous sommes envieux⁴³.

Évidemment, la contre-empathie nous conduit naturellement à nous tromper sur la nature des signes corporels et à minorer les malaises possibles de celui qui est différent de nous. Notre défi sera donc de parvenir à identifier en nous les mécanismes de mise à distance liés à la contre-empathie, pour les mettre à l'écart de nos jugements et découvrir le pouvoir de certains apprentissages.

Face à la contre-empathie, l'éducation du regard

La *schadenfreude* est si détestable qu'il n'existe même pas de mot dans la plupart des langues pour l'évoquer tellement nous sommes mal à l'aise à l'idée de nommer la jubilation provoquée par le malheur de l'autre. Que cette émotion fasse partie de notre arsenal cérébral a de quoi nous faire frémir⁴⁴. Heureusement, il existe une façon de nous en prémunir: la rencontre.

Nos cerveaux deviennent contre-empathiques face à la différence. Et si cela se produit, c'est essentiellement parce que nous ne connaissons pas l'autre. Nous avons donc le réflexe de le classer dans un autre groupe que le nôtre, un *outgroup*.

La *rencontre avec l'autre* durant notre parcours de vie⁴⁵ peut faire beaucoup de différence. De brefs contacts⁴⁶ suffisent, semble-t-il, à accroître notre empathie⁴⁷, et ce, aussi bien en personne⁴⁸ que par clip vidéo⁴⁹, par enregistrement audio⁵⁰, par message écrit⁵¹. Ça a été le cas lorsque des hétérosexuels ont côtoyé des personnes gaies ou lesbiennes⁵², des Américains blancs ont été mis en présence d'Afro-Américains⁵³, d'Américains d'origine asiatique⁵⁴, de Turcs⁵⁵, de personnes âgées⁵⁶, de petits groupes marginalisés⁵⁷, de groupes très marginalisés, de toxicomanes, de sans-abris ou de meurtriers condamnés⁵⁸. Dans tous ces cas, les rencontres ont suscité une prise de perspective et donné chaque fois des effets positifs.

La discrimination, qui conduit à privilégier une personne jugée plus proche qu'une autre, est sans doute un mécanisme sélectionné par l'évolution, car c'est elle qui a façonné notre cerveau pour nous conduire à choisir nos proches contre les autres en nous incitant à les défendre à tout prix. De plus, la discrimination est utile. C'est à elle que vous recourez lorsque vous avez un poste à pourvoir et deux candidats en lice. En réalité, vous discriminez entre deux profils et vous choisissez en toute bonne foi, à compétences égales, la candidature dont vous vous sentez le plus proche. C'est humain.

Mais c'est aussi pour cette raison qu'il faut apprendre à s'ouvrir à l'échange⁵⁹ et à favoriser des chemins mentaux pour comprendre l'autre⁶⁰. Or, ce n'est peut-être pas si compliqué. Le fait de déclarer par écrit ou de vive voix à quelqu'un qu'on veut l'aider pourrait être suffisant pour enclencher un futur comportement d'aide⁶¹ et contraindre notre cerveau à cesser de «sécréter» de la contre-empathie.

Une autre technique efficace pour altérer les phénomènes de contre-empathie consiste à changer de perspective⁶², c'est-à-dire apprendre à

adopter le point de vue de l'autre⁶³ en le considérant comme un véritable alter ego⁶⁴, au sens le plus latin du terme, un «autre moi». Deux stratégies ont été testées et l'une d'entre elles s'est révélée plus efficace que l'autre:

1. Imaginer ce que l'autre s'apprête à faire,
2. Faire comme si l'autre était nous.

Que choisissez-vous?

La meilleure stratégie, vous le pressentiez peut-être, est la seconde⁶⁵. *Faire comme si l'autre était nous*, c'est entrer dans la peau de l'autre, développer le sentiment d'être lui-même.

«Faire comme si l'autre était nous» est la philosophie d'un enquêteur de qui j'ai beaucoup appris. Il disait «entrer dans la peau de l'autre». Aux termes d'un interrogatoire, il était parvenu à obtenir les aveux d'un autostoppeur qui avait agressé et tué une jeune femme. Il avait été capable de lui signifier, ce jour-là: «Toi, tu n'es pas un mauvais gars. Tout ça provient d'un instant de faiblesse.» Et s'il s'en était tenu à cette stratégie des heures durant, c'est parce qu'il avait l'intime conviction que c'est ce qu'il aurait aimé s'entendre dire s'il avait été dans sa situation. Il savait que ce serait à la justice de dire si tuer quelqu'un est moins grave quand on est dans «un instant de faiblesse». Pas à lui. Il le savait, tout comme il savait que le meurtrier, dans son for intérieur, n'avait pas le sentiment d'être un mauvais gars. Ainsi, à force de se mettre dans la peau de l'autre, il avait fini par obtenir des aveux incriminants. L'enquêteur n'avait pas saupoudré son discours de quelques phrases bien senties dans l'éclairage blafard d'une salle d'interrogatoire; il avait conduit le cerveau du meurtrier à décoder que le policier qui se trouvait devant lui le comprenait.



Quels enseignements retirer jusqu'ici des mécanismes naturels que nous utilisons pour décoder l'autre? Que l'évolution nous a gratifiés de l'intuition et de l'empathie, mais que ces fleurons ont aussi des travers. Notre intuition nous permet bien de gagner un temps appréciable dans la prise de décisions, mais le plus souvent cela se fait sur la base de stéréotypes et même de préjugés. Quant à l'empathie, si elle nous donne un accès quasi instantané aux ressentis de notre interlocuteur, cela ne va pas

sans l'existence parallèle de la contre-empathie susceptible d'altérer nos jugements à notre insu. Si bien qu'à ce stade, la lecture corporelle de l'autre garde encore des zones d'opacité.

Se pourrait-il que l'expérience que nous accumulons au cours de notre vie soit l'outil par excellence pour décoder le langage corporel? Allons voir.

CHAPITRE 3

L'expérience

Le langage corporel est omniprésent. Nous-mêmes sommes d'ailleurs langage corporel de part en part, si bien que notre cerveau et notre esprit ne manquent pas de ressources pour observer notre interlocuteur. Dans ces conditions, l'expérience qui nous accompagne la vie durant et qui s'accumule avec chaque contact relationnel ne serait-elle pas, finalement, le pilier le plus solide sur lequel nous appuyer pour aborder le langage corporel?

Nous parlons d'expérience, mais une «personne d'expérience» ne réfléchira pas en ces termes. Elle aura plutôt le sentiment d'avoir des intuitions justes. Ses intuitions ne sont plus, cette fois, fondées sur les stéréotypes, mais plutôt sur l'expérience acquise, ce qui est fort différent. Mais comment faire une distinction entre une intuition rapide que nous dirons de niveau 1 basée sur des stéréotypes et une intuition de niveau 2 fondée sur l'expérience?

Curieusement, l'intelligence artificielle, dont l'objectif est de comprendre la logique humaine, décrit mieux l'expérience, à partir des réseaux de neurones, que bien des méthodes traditionnelles.

L'expérience, une intuition supérieure

Le langage corporel partage un point commun avec une langue maternelle. Tous les deux ne s'apprennent pas consciemment. Les bébés, puis les enfants, sont des éponges qui finiront par parler leur langue maternelle avant l'âge de l'école sans qu'il soit question d'apprentissage formel¹. C'est là le paradoxe, ils finissent par savoir parler sans avoir eu le sentiment d'apprendre et leurs parents eux-mêmes n'ont pas le sentiment de leur avoir enseigné, par exemple, la conjugaison. Mais la magie s'arrêtera là², et s'ils acquièrent une langue seconde, ce sera forcément par une voie plus scolaire, en surmontant toutes les difficultés liées à l'apprentissage formel³. Ce ne sont d'ailleurs pas les mêmes aires du cerveau qui entrent en action dans l'apprentissage des langues première et seconde⁴.

Mais comment l'enfant a-t-il fait pour intégrer et finir par connaître sa langue maternelle s'il n'a pas fait d'effort conscient pour l'apprendre? Saisir cette logique d'apprentissage va permettre d'expliquer la dynamique d'apprentissage du langage corporel, car ces langues ont deux points communs. Elles ont été acquises au même âge, et inconsciemment toutes les deux.

Bébé est assis sur sa chaise et il entend ses parents à longueur de repas parler entre eux d'«assiette». «Je mets les *assiettes*... Les *assiettes* creuses ou les *assiettes* plates? Les *assiettes* à motif?... Donne ton *assiette*!... Mon *assiette* est trop pleine... Finis ton *assiette*... Débarrasse les *assiettes*... On change d'*assiette* pour le dessert?... Cette *assiette* est ébréchée...» Bébé engloutit tous ces sons, les absorbe et finit par associer le mot [assiette] à cette chose ronde qui se trouve sur la table et dans laquelle on mange. Si bien qu'un jour il dit «siette» lorsqu'il voit papa ou maman déposer une assiette devant lui. Et toute la famille loue alors ce prodige d'intelligence qu'est bébé. À juste raison, d'ailleurs. L'enfant n'a pas appris par cœur. Il a fini par savoir.

Passons de l'être humain à l'intelligence artificielle et voyons comment les logiciels les plus sophistiqués s'y prennent pour copier, imiter le mieux possible l'intelligence humaine, et voir comment ils traitent la question de l'expérience. Aujourd'hui, en matière de langage verbal, les ordinateurs savent repérer les fautes d'orthographe un peu comme bébé a appris les mots, sans avoir appris à écrire et donc sans avoir appris les règles de grammaire.

Écrivez «le soleil brile» et les machines informatiques les plus puissantes vous diront que «le soleil brile» est incorrect; or, dans ces machines-là, les règles de grammaire et d'orthographe n'ont jamais été programmées. Comment est-ce possible? Dans les faits, cette machine appelée «intelligence artificielle» a déjà avalé des bibliothèques entières d'ouvrages, et si l'ordinateur indique qu'il y a une faute, c'est simplement parce qu'il n'a jamais rencontré «le soleil brile» alors qu'il a déjà ingéré plusieurs fois «le soleil brille». Il en conclut que «le soleil brile» est incorrect. Il le déduit. Il a ingéré des phrases qui finissent par revenir souvent et qui font que les erreurs de conjugaison sont repérées et corrigées de la même manière.

À ce stade, on peut dire sans risque de se tromper que les superordinateurs ont une grande expérience en grammaire et en orthographe, et que c'est la raison pour laquelle ils repèrent les fautes. Ils disposent de l'expérience de l'écriture de la grammaire et de l'orthographe de centaines de milliers d'auteurs, de réviseurs, de correcteurs, qui ont revu, corrigé, approuvé ces millions de livres. Cette nouvelle forme d'acquisition du savoir s'appelle l'apprentissage profond, ou *deep learning*. À force d'observer les mêmes phénomènes, la machine les reconnaît. De la même manière, l'intelligence artificielle apprend à identifier la forme d'un œil parce qu'on lui en a montré des milliers; il en va de même pour une bouche, un nez, etc. Dans ces cas, même s'il s'agit de machines, on parle de réseaux de neurones, dans un vocabulaire rappelant étrangement la neurologie.

On comprend donc que l'expérience est liée au nombre d'apprentissages et que disposer d'une grande expérience, c'est être capable d'accomplir une action avec brio, parce que, l'ayant effectué un grand nombre de fois dans le passé, nous savons ce qu'est une action ou un geste juste. Mais les réseaux de neurones permettent une prouesse plus prodigieuse encore, liée à l'expérience qui permet de comprendre ce que sont ces intuitions que nous pouvons dire «supérieures». Voici le moment venu de vous présenter AlphaGo et avec lui un nouveau type d'intuition.

Nous allons observer des champions qui jouent à des jeux d'intelligence, car il n'y a rien de plus indiqué que le jeu pour tester l'intuition et l'expérience. Nous retournerons ensuite vers le langage corporel, mieux préparés à comprendre le rôle de l'expérience.

AlphaGo, ou lorsqu'un ordinateur explique l'intuition

Dans les jeux, les personnes les plus intuitives sont souvent les meilleures, car elles pressentent ce que fera leur adversaire et sont donc capables de prévoir les coups. Paradoxalement, ce type d'intuition si humaine ne sera peut-être jamais mieux expérimenté que grâce à l'intelligence artificielle! Voyons.

À New York, le 11 mai 1997, l'ordinateur Deep Blue a battu Garry Kasparov, le champion du monde des échecs. Pour la première fois, la machine battait l'être humain. Ce fut, de mon point de vue, un jour triste.

Heureusement, de l'avis des experts d'un autre jeu, le jeu de go, 200 millions de coups par seconde (c'était la possibilité de Deep Blue), ce n'était pas suffisant pour battre un champion de go. Car lorsque, pour le premier coup aux échecs, le joueur a 20 possibilités, le joueur de go peut choisir parmi 400 possibilités. Ainsi, tout laissait penser que l'intuition de l'être humain aurait raison de la machine⁵ encore longtemps. Mais c'était sans compter sur le fait que si Deep Blue avait appris des règles du jeu d'échecs par cœur, AlphaGo allait déduire celles du jeu de go. Le supercalculateur était devenu entre-temps une intelligence artificielle, une machine qui apprenait seule et faisait des liens.

À force de leur faire voir des yeux, des oreilles, des nez, sans les avoir définis, les ordinateurs finissent par retrouver eux-mêmes un visage. De la même manière, AlphaGo a observé des parties de jeu de go jusqu'à en retrouver lui-même les règles grâce à l'apprentissage profond. Il a d'abord «avalé» 160 000 parties et a donc acquis une très forte expérience de ce jeu. Il a ensuite continué à se préparer en jouant pendant six mois contre une réplique de lui-même. Deux AlphaGo, l'un contre l'autre. AlphaGo apprenant d'Alpha-Go. Il était temps qu'AlphaGo rencontre le joueur coréen considéré comme le meilleur joueur du monde de 2000 à 2010, Lee Sedol. AlphaGo gagna par quatre parties à une. Un autre jour triste. C'était en mars 2016 à Séoul. Un an après, le 27 mai 2017, AlphaGo battait Ke Jie, le champion du monde en titre.

Au cours d'une des parties contre Lee Sedol, un phénomène absolument captivant eut lieu. C'est à cause de cet événement que nous parlons ici d'AlphaGo. Tout à coup, la machine joua un coup inattendu, le 19^e de la troisième partie. Ce coup fut jugé si faible qu'on pensa à une erreur de

programmation. Jamais aucun des grands maîtres attentifs n'aurait joué ça. D'ailleurs, aucun maître n'avait joué un coup si mauvais. Ce fut l'intuition d'AlphaGo, car ce coup s'avéra prodigieux. Lee Sedol et toute la communauté des joueurs le comprirent plus tard, AlphaGo venait de donner une leçon de sagesse à l'être humain.

L'intelligence artificielle venait de faire la preuve que l'intuition ne remplace pas l'expérience, mais qu'au contraire elle s'appuie et se fonde sur elle. C'est grâce à ces 160 000 parties avalées qu'AlphaGo a pu réaliser ce coup si inattendu que personne n'aurait pu le décrire comme un coup d'expérience. AlphaGo avait été guidé par la somme des expériences de chacun. L'intelligence artificielle venait de démontrer que c'est la force de l'apprentissage qui, seule, permet la production des meilleures intuitions.

Très loin de l'ésotérisme qu'on prête parfois à l'intuition, le réseau de neurones artificiels programmé par des humains avait fait œuvre de créativité. Il avait utilisé l'intelligence humaine en lui faisant prendre la forme d'un algorithme pour battre l'être humain lui-même au jeu de go.

Entre l'intuition que nous appellerons de niveau 1, qui consiste à reproduire plus vite les mêmes stéréotypes, et cette intuition de niveau 2, il y a deux mondes. Dans le premier cas, un esprit vif voit avant tout le monde ce que tout le monde finira par voir. Il va plus vite, c'est tout. Tandis que, dans le second cas, un esprit mégaexpérimenté (ici, la somme des expériences de chacun) comprend ce que personne ne peut encore comprendre. Il montre la voie.

Dans le domaine du langage corporel, curieusement, les personnes les plus expérimentées, habituées à l'observation corporelle, ne semblent pas aussi favorisées. Pire encore, le paradigme de la chance du débutant (*beginner's luck*) s'applique assez souvent, les débutants décodant mieux le mensonge que les gens plus expérimentés, par exemple⁶. Mais si c'était parce que les données de base, les idées premières sur lesquelles nous fondons notre expérience, étaient trop souvent fausses?

L'énorme différence entre AlphaGo qui a avalé des parties de go et la personne qui en observe une autre, c'est qu'AlphaGo, lui, connaissait d'avance le gagnant et le perdant. Il pouvait donc accumuler de l'expérience chaque fois. Pour l'humain, c'est différent. Dans nos expériences personnelles, nous sommes perpétuellement dans la supputation. Nous ne savons pas à coup sûr qui est notre interlocuteur ni si

ce qu'il nous dit est vrai ou faux. Alors nous essayons de le deviner, mais sans véritable assurance d'y parvenir. En fait, nous ne connaissons jamais le «résultat» de la rencontre. Lorsqu'une personne sourit, nous en déduisons qu'elle est bienveillante, lorsqu'elle nous regarde dans les yeux, nous pensons qu'elle est franche, mais qu'en savons-nous en réalité? Nous n'avons jamais la solution; AlphaGo l'avait, lui.

Faisons l'hypothèse que notre base de connaissances de départ soit corrompue, ce qui n'est pas complètement farfelu. Les stéréotypes que nous entretenons nous préparent déjà un peu à ça. Or, si notre base de connaissances est corrompue, toutes les nouvelles informations ne feront que renforcer des connaissances fausses ainsi que de fausses croyances. Et comme nous ne sommes jamais certains d'accumuler des informations fiables, nous n'enrichissons jamais vraiment notre base de connaissances...

Les idées reçues qui nous aveuglent

Il est tard. Des propos entendus à la radio ce matin vous reviennent à l'esprit. Vous les faites défiler dans une attitude méditative et vous vous rendez compte que vous avez vous-même partagé ces propos plusieurs fois dans la journée. Qu'avaient-ils donc pour que vous ayez eu envie de les répandre à ce point?

Le premier critère: l'idée répétée doit être simple, donc facile à propager. Le second critère: l'idée répétée doit déclencher en soi une émotion, car, évidemment, nous ne reprendrons pas des propos qui n'ont pas éveillé notre intérêt. Le troisième critère: si l'idée répétée est accrochée à une image bien visuelle, il y a de fortes chances qu'elle fasse partie du peloton des propos les plus répandus tous azimuts.

Ce matin, alors que je rédige ce manuscrit, j'ai appris à la radio qu'une femme malienne vient d'accoucher de neuf bébés. J'ai raconté à mon tour cette nouvelle entendue et me suis rendu compte qu'autour de moi d'autres la répandaient. La nouvelle n'avait pas besoin d'explications. Elle était évidente à raconter, déclenchait une émotion bien compréhensible et suggérait des images très visuelles.

Les rumeurs ont également toutes ces caractéristiques. Mais pas que les rumeurs, les propos sur le langage corporel aussi, massivement même.

Regardez ces images.



Panneau
signalétique d'arrêt



Signe d'annulation
au basket



Signe de fin de
discussion dans la
langue des signes



Pénalité pour
obstruction



Croisement de bras

Les quatre premiers signes ont un point commun, soit une croix de fermeture.

Imaginez maintenant qu'au cours d'un séminaire un formateur explique que le croisement de bras est un signe de fermeture. Il sait d'avance que l'idée va faire mouche. Effectivement, elle est si évidente à comprendre qu'elle ne peut être fausse. En plus, elle peut s'accrocher à de nombreuses *images*. L'idée, à peine entendue, vous émeut, fait rêver parce que vous avez le sentiment que vous devenez un peu expert en la matière. Vous pourrez bientôt la répandre dans votre cercle d'amis. En plus, vous venez de trouver le moyen infallible de repérer, d'un seul croisement de bras, la fermeture d'un éventuel interlocuteur. L'idée est aussi évidente qu'elle est visuelle; elle se répandra à la vitesse de l'éclair. Il n'y a qu'un inconvénient: elle est fausse!

Le croisement de bras perçu comme un signe de fermeture est devenu un mème^a. C'est le biologiste Richard Dawkins qui a créé le concept de la mémétique⁷, en émettant l'hypothèse que si nos gènes se répandaient par imitation, les idées aussi se répandaient sous la forme de mèmes. Or, selon

les théoriciens de la mémétique, ce n'est pas parce qu'une idée est juste qu'elle se répand. Elle se répand parce qu'elle fait sens et peut donc être déclinée massivement.

Ces éléments de réflexion s'appliquent largement au langage corporel. Ce n'est pas parce qu'une idée est largement répandue qu'elle est juste. Voici quelques-unes de ces idées reçues qui méritent d'être remises en question: «Les gens qui croisent les bras sont fermés!», «Il ne me regarde pas dans les yeux, il n'est pas net!», «S'il a une poignée de main molle, c'est qu'il est mou!», «Il fait beaucoup de gestes pour se justifier donc il ment!», «Il fait des gestes de la main gauche parce qu'il est gaucher», «Il bouge sur sa chaise, donc il est mal à l'aise, il ment certainement!», «Il est ouvert donc il dit la vérité», «Il rougit, c'est la preuve qu'il ment!», «Il rit parce qu'il est heureux», «Il transpire parce qu'il ment», «Il sourit parce qu'il est détendu», «Il déglutit parce qu'il ment», «Il est bien franc, il regarde dans les yeux», «Il parle en posant la main devant la bouche, il ment», «Il sourit parce qu'il est bienveillant», «Il se gratte le nez parce qu'il ment», «Il touche les autres parce qu'il est kinesthésique», «Il lève le menton parce qu'il est hautain», «Il montre des signes de honte, il ment», «Elle se passe la main dans les cheveux, elle est dans la séduction!», «Sa poignée de main vient du haut, il est dominant», etc.

Nous avons grandi et nous nous sommes construits avec ces ritournelles verbales, simples à comprendre, évidentes à transmettre, susceptibles de créer en nous une émotion dès qu'il s'agit de langage corporel imagé. Ces idées reçues sont si copieusement répétées qu'elles coulent en nous et autour de nous. Nous pouvons d'autant moins nous en détacher qu'elles semblent pleines de bon sens et ne sont pas toujours fausses. Mais, analysées une par une, elles ne sont pas plus justes que le hasard, c'est-à-dire une fois sur deux, souvent moins.

Ce n'est sans doute pas un hasard si la science se construit contre le supposé bon sens, le «sens commun⁸», car il est un obstacle à la vérité⁹. Des associations d'idées forgées pour nous faire gagner du temps aveuglent nos possibles intuitions. Commençons par nous débarrasser de trois de ces idées reçues, relatives au langage corporel et qui sont à la fois très présentes et très fausses.

Première idée reçue: Les croisements sont des fermetures

La fermeture du corps traduit une fermeture, l'ouverture du corps indique une ouverture. C'est là un axiome universel. Celui qui démontrerait le contraire (c'est-à-dire qu'on peut être fermé naturellement à l'autre avec un corps ouvert, ou ouvert mentalement à l'autre avec un corps fermé sur des bases supérieures au hasard) anéantirait toute velléité d'approche scientifique pour le langage corporel, parce qu'il viendrait de démontrer que le langage des pensées et le langage du corps sont antagoniques, qu'on ne peut donc pas les corrélérer. Difficile d'être plus clair sur ce point.

Pour autant, celui qui adopte la croyance «croisement de bras égale fermeture» ne pourra pas progresser dans la compréhension des messages corporels parce que son postulat de départ est faux. Les bras croisés devant soi n'expriment pas en soi la fermeture sans d'autres signes corporels que nous allons détailler maintenant.

En fait, les croisements de bras et de jambes traduisent: 1. la fermeture ou 2. un retour sur soi. Le croisement de bras est un croisement de fermeture lorsque votre interlocuteur *recule* et s'enfonce dans son fauteuil. Mais, *a contrario*, votre interlocuteur peut aussi *s'avancer* en croisant les bras. Intéressé, il se rapproche de vous pour mieux vous écouter. Son croisement de bras est très loin d'être un signe de fermeture.

C'est d'ailleurs là toute la différence entre un signe corporel et une attitude corporelle. La signification du croisement de bras est déterminée par le signe croisement de bras, certes, mais auquel doit être associé l'avancée ou le recul du corps.

Le problème est que si on ne vous a pas expliqué ce phénomène, chaque fois qu'une personne croise les bras, vous la trouverez fermée. Ce ne sera pas vrai, mais comment pourrez-vous le savoir, si vous n'êtes pas préparé à le comprendre? Pire, votre interlocuteur vous écouterait attentivement tandis que de votre côté vous penseriez qu'il est en train de vous cacher quelque chose!

Le croisement de jambes a lui aussi une dynamique double. Là encore, il ne s'agit pas toujours d'un signe de fermeture. Toute personne croise les jambes pour installer une bulle. La seule question à se poser est de savoir si l'interlocuteur vous conduit dans sa bulle ou s'il utilise sa jambe comme une barrière. Cette clé est donnée par la direction du croisement de jambes qui est soit en rupture (première photo ci-dessous), soit enveloppant (troisième photo ci-dessous).



Sur la photo du centre, plus ambiguë, les jambes croisées indiquent la fermeture de l'homme, mais son corps avance vers la femme. Il est vraisemblable qu'il est en train de traiter certaines objections, de se faire mentalement, par exemple, l'avocat du diable ou de pressentir que, s'il s'installe dans une bulle trop fusionnelle¹⁰, il n'aura plus le recul suffisant pour réfléchir. Sa jambe introduit donc une distance tandis que son corps reste à l'avant, désireux qu'il est de cheminer dans la réflexion.

La richesse de l'observation du croisement de jambes tient à la polysémie de son interprétation: une pluralité de sens liés en grande partie à la position de l'interlocuteur dans l'espace. Les croisements de jambes ne traduisent pas nécessairement de l'ouverture ou de la fermeture. C'est plutôt la direction qu'ils prennent qui donne tout son sens à la communication.

Ces postures pourraient vous donner l'idée d'un exercice. Croisez les jambes en imaginant un interlocuteur à droite ou à gauche comme sur les photos et laissez monter votre ressenti. Vous aurez une idée très juste de la fermeture ou au contraire de votre désir de fabriquer une bulle pour vous rapprocher de l'autre, selon la position dans l'espace de la personne imaginée.

Deuxième idée reçue: Le sourire est bienveillant

Le sourire est une forme de sésame dans notre vie sociale. Pour peu que vous soyez formé à la communication, on vous vantera, à juste titre, l'importance du sourire lors d'un premier contact. On vous expliquera que le sourire s'entend au téléphone, ce qui est également vrai. Ces exemples, qui sont justes, feront très vite de vous une personne persuadée que derrière le sourire se trouvent de manière générale de la bienveillance et de l'ouverture. C'est pourtant faux. Derrière le sourire, il y a, de manière

générale, un malaise. Plus encore, derrière le rire il y a aussi de manière générale du malaise!

Vous risquez de ne pas être d'accord. Or, il se passe avec le sourire exactement ce qui se produit avec le croisement de bras. Nous avons tendance à coller une croyance qui est parfois juste à des tas de situations pour lesquelles c'est faux. Lorsque nous sommes heureux, nous sourions, et nous avons tendance à penser: «sourire égale = situation positive».

En soi, cette équation est juste, mais elle est loin de décrire tous les sourires. Seize sourires ont été dénombrés par Ekman et Friesen en 1982¹¹. Essayez de dénombrer ceux qui sont positifs. Ils sont bien moins nombreux que les sourires de circonstance ou les sourires que nous dirons diplomatiques. Les voici: sourire de politesse, sourire gêné, sourire pincé, sourire sadique, sourire excédé, sourire endurant, sourire diplomatique, sourire méditatif, sourire préoccupé, sourire méprisant, sourire simulé, sourire de joie, sourire chaleureux, sourire amoureux, sourire de bonheur, sourire de soulagement.

Lorsque le sourire est authentique, on parle d'un *sourire de Duchenne*¹², dans lequel les yeux accompagnant le sourire se ferment à demi. Mais soyons prudents, des expériences montrent que certaines personnes peuvent délibérément produire un sourire de Duchenne, donc un sourire sincère, qu'elles ne ressentent pas¹³.

En réalité, le sourire, lorsqu'il est durable, est plutôt lié au mal-être ou à la gêne. Il disparaît, par exemple, en séance de psychothérapie à mesure que le rapport entre le psychologue et le patient devient plus convivial. Les personnes qui sont sécurisées dans leur relation avec l'autre laissent tomber ce sourire de sociabilité. Elles n'éprouvent pas le besoin de démontrer à l'autre que tout va bien. Regardez les conjoints qui passent la porte pour se retrouver après une journée de travail. Vous allez vite vous rendre compte qu'ils ne se sourient pas spécialement ou qu'ils ne se sourient jamais très longtemps. Ils ne sont pas l'un pour l'autre un contact social, ils sont intimes. Ce sera pareil pour les vrais amis, ceux que vous côtoyez régulièrement.

Dans la plupart des cas, les sourires traduisent soit de la sociabilité, soit, et plus encore, du malaise, mais bien des gens ne cesseront toute leur vie durant de renforcer ce lieu commun qu'est le suivant: sourire = situation

positive. Ce qui conduira leur radar intuitif à les tromper. Les indications données à leur cerveau sont fausses et ils auront de la difficulté à faire, comme AlphaGo, de l'apprentissage profond. Ils vont empiler de nouvelles situations tout en ayant une base de connaissances fausses.

Si nous entrons des données fausses dans nos bases de données, il y a bien peu de chances qu'une fois mixées elles soient justes!

Troisième idée reçue: Le menteur ne regarde pas dans les yeux

Comment pouvez-vous dire quand les gens mentent? Posez la question autour de vous, il y a toutes les chances du monde pour que les réponses entendues ressemblent à celles de cette étude dans laquelle des humains de tous les continents ont été interrogés sur le mensonge. À cette question, dans 51 pays sur 58, à partir de 11 157 réponses, la palme d'or du signe le plus repéré au monde¹⁴ revenait à l'affirmation suivante: le regard du menteur évite son interlocuteur. Or, les études sont claires: cet indicateur est faux! L'évitement du regard n'est pas un signe de mensonge. C'est ce que montrent toutes les métaétudes¹⁵, c'est-à-dire les études qui comparent plusieurs études.

«Le menteur ne regarde pas dans les yeux» relève du cliché et, comme bien d'autres clichés, il se construit très tôt dans la vie. Dès la maternelle, les enfants trouvent plus menteurs les camarades qui ne les regardent pas directement¹⁶ dans les yeux. De six à neuf ans, ce stéréotype se renforce encore, les enfants désignant le regard détourné comme un signe de mensonge et le regard «yeux dans les yeux» comme un signe d'honnêteté¹⁷. Ce pourcentage continue de se renforcer jusqu'à l'âge adulte¹⁸.

Mais pourquoi a-t-on tendance à penser si fort que la personne qui ne regarde pas dans les yeux est menteuse? En fait, c'est assez simple. Qui parmi vous, voyant son enfant lui mentir effrontément, ne lui a pas dit un jour: *pourrais-tu me redire ça en me regardant dans les yeux?* Cette phrase, très émotionnelle, a résonné dans le cerveau de l'enfant et le stéréotype a commencé à faire son chemin ce jour-là. Pour son jeune esprit, le regard détourné indiquait que le menteur ne regarde pas dans les yeux. Il en était lui-même la preuve. Il ne regardait pas dans les yeux et il venait de se faire

prendre! Et, pour ne pas se faire prendre à nouveau, il faudrait non pas cesser de mentir – n’exagérons rien –, mais la prochaine fois mentir en pensant à regarder droit dans les yeux. Il s’était fait prendre, c’était la première fois, ce serait la dernière.

De plus, par contraste, l’enfant aura aussi entendu dire: «C’est bien de regarder les gens dans les yeux quand on leur parle.» Il aura vite fait d’établir un lien: regarder dans les yeux indique qu’on dit la vérité, qu’on est poli et bien franc.

Cet enfant, vous l’avez oublié, mais c’était vous, c’était moi, c’était nous. Cette croyance s’est inscrite en chacun pour la vie. Vous avez vous-même reproduit ce stéréotype avec vos enfants. C’est aussi pour cette raison que, aujourd’hui, fort de cette connaissance devenue très inconsciente, lorsque vous mentez, vous le faites en regardant votre interlocuteur bien en face.

Maintenant, abandonnons les idées reçues façonnées dans le monde de l’enfance pour voir ce qui se passe à l’autre bout de la chaîne de la vie, chez les personnes âgées, après une vie à dire quelques mensonges et à avoir vu les autres mentir. Les personnes âgées regardent moins directement les gens dans les yeux et sont plus attentives à la bouche¹⁹. Pourtant, elles aussi garderont intact jusqu’à la mort ce stéréotype que le regard détourné est synonyme de mensonge. Elles pourront se consoler en se disant que si elles sont moins capables de repérer le mensonge sur des critères non verbaux que les jeunes gens, ce qui semble être le cas, leurs mensonges sont aussi moins vite repérés par les jeunes. Ceux-ci trouvent en effet les vieux plus honnêtes et dignes de confiance²⁰ que les gens qui ont leur âge. Chaque âge a ses avantages.



Ces observations diverses nous amènent à nous rendre compte que la base de connaissances visuelles sur laquelle nous nous appuyons pour observer l’autre et le comprendre est assez loin d’être sans failles, juste et efficace. Malgré cela, s’il doit choisir entre écouter et voir, et que les informations sont contradictoires, notre cerveau d’être humain privilégiera les informations visuelles plutôt que les informations entendues. Cet effet

de dominance visuelle est bien connu. C'est l'*effet Colavita*²¹, du nom du chercheur qui l'a mis au jour²², et cet effet est robuste. Mais sans doute l'avez-vous déjà testé vous-même lorsque dans la rue, par exemple, vous demandez votre chemin à une personne qui vous indique la première rue à gauche en vous faisant un signe de la main à droite. Vous savez que vous prendrez la direction de la main, parce que ça vous semblera plus fiable, et vous aurez raison.



Les êtres humains utilisent l'intuition, l'empathie et l'expérience pour comprendre leur interlocuteur, mais, comme nous l'avons vu, ces outils ont leurs limites. Ils ne permettent pas de répondre à cette question, aussi simple qu'essentielle: comment faire pour interpréter le langage corporel sans se tromper? Ce sera tout l'objet de notre prochain chapitre.

* Le même peut se définir comme un élément d'une culture pouvant être considéré comme transmis par des moyens non génétiques, en particulier par l'imitation. Tiré du *Oxford English Dictionary* et traduit par Pascal Jouxte dans *Comment les systèmes pondent. Une introduction à la mémétique*, Paris, Le Pommier, 2005.

CHAPITRE 4

De nouvelles clés d'observation

«C'est en changeant de méthode que la science devient de plus en plus méthodique.»

BACHELARD

Le langage corporel, à cette étape, garde encore presque intacts tous ses mystères. Les outils de communication dont la nature nous a dotés, c'est-à-dire l'intuition pour gagner du temps, l'empathie pour la justesse du ressenti et l'expérience pour les capacités qu'elle procure¹, nous sont certes indispensables, mais montrent aussi leurs limites et la signification du langage corporel semble devoir nous filer encore entre les doigts. C'était d'ailleurs la conclusion à laquelle était parvenu Ray Birdwhistell, le créateur de la kinésique², après avoir pendant longtemps pensé créer cette science du non-verbal. Acculé au terme de sa vie à essayer de relier les mots et les gestes, il concluait par cette sentence terrible: «Parler de communication non verbale, c'est comme parler de physiologie non cardiaque³», tellement le projet de la cerner lui semblait hors d'atteinte. Si bien que, à ce stade, la communication non verbale reste «un code secret et élaboré qui n'est écrit nulle part, connu de personne et compris par tous⁴»,

selon la célèbre formule d'Edward Sapir, méditée par des légions entières d'étudiants. Formule qui, si vous la lisez attentivement, n'est qu'une autre manière de dire: «La communication non verbale, on ne sait pas trop ce que c'est!»

L'intuition, l'empathie et l'expérience sont peut-être imparfaites, mais elles restent finalement le meilleur référentiel; c'est, en tout cas, ce qu'on pouvait penser jusque dans les années 1990.

Heureusement, avec ce troisième millénaire, deux fruits nouveaux sont tombés de l'arbre de la connaissance: la résonance magnétique et le numérique. Ces outils post-modernes ont ouvert un nouvel eldorado, le mot n'est pas trop fort. Ils ont mis la compréhension du langage corporel à la portée de l'intelligence humaine. La naissance de la synergologie est contemporaine de ces outils. Elle ne se serait jamais développée sans eux. Ils ont permis d'imposer une approche nouvelle de la communication non verbale.

La résonance magnétique a été inventée pour soigner. Elle permet de générer des images en trois dimensions de toutes les parties du corps, à commencer par sa partie souveraine, le cerveau, et d'offrir, contre toute attente, un ordre de réponse à la question qui conditionne toute notre réflexion:

La même attitude corporelle adoptée inconsciemment par deux personnes différentes a-t-elle la même signification?

Observant l'activité des neurones miroirs, les neurosciences, grâce à la résonance magnétique, sont assez catégoriques: le geste effectué par notre interlocuteur a le même sens pour lui que pour nous, et nous comprenons le geste de l'autre par le ressenti⁵.

Mais ce n'est pas tout.

L'être humain, selon qu'on inspecte son cerveau ou qu'on observe son corps, est comme une paire de gants que l'on retourne. Sur la face cachée, on trouve le cerveau et, sur la face visible, le corps; et du côté du corps, les chercheurs ne sont pas restés à attendre les observations issues d'images nucléaires en trois dimensions. Un champ s'est construit autour d'un

vocabulaire: l'*embodiment*^{*}, pour accéder par l'observation du corps aux pensées et aux émotions de notre interlocuteur.

Une étude amusante exprime bien ce lien entre les pensées et le corps. Des personnes regardent un dessin animé tout en ayant un crayon placé horizontalement entre les dents. Il s'avère qu'elles trouvent le dessin animé plus drôle que d'autres le regardant sans crayon dans la bouche⁶! Le crayon conduit à activer les muscles zygomatiques, comme lors du rire, et l'action du corps modifie à son insu l'humeur du cerveau.

Le corps a une mémoire qu'il utilise bien plus que ce dont nous avons conscience. Il est loin le temps où nous pensions que d'un côté nous avions une raison et, de l'autre, des esprits animaux⁷. C'est ce que révèle le courant de l'embodiment dans lequel nous nous inscrivons.

Donc si le corps de l'un peut être compris par l'autre (empathie) et si le corps et le cerveau s'influencent mutuellement (embodiment), l'attitude synergologique cherchant à donner une signification aux gestes a été novatrice, certes, mais elle a aussi été logique. D'autant plus que le numérique préparait l'entrée en scène d'une autre manière d'accéder à la connaissance corporelle, une autre manière d'observer.

Le tableau des éléments corporels (TEC)

L'interprétation des gestes est un aboutissement, mais l'étape la plus importante pour y parvenir est sans conteste celle de l'observation. Alors, allons nous asseoir à la terrasse d'un café et observer.

Seul, assis à une grande table, un homme, la main droite dans les cheveux, regarde son verre. Plus loin, une étudiante replie son avant-bras gauche en donnant sa commande au serveur. Une femme entre deux âges s'approche d'une table laissée vacante et regarde la nappe fripée en se pinçant les ailes du nez. Comment bien faire pour donner une signification à chacun de ces gestes?

Jusqu'au début des années 2000, si l'on voulait interpréter, par exemple, le geste de se pincer les deux ailes du nez de la femme devant la nappe fripée, il aurait fallu le démontrer par une expérience au cours de laquelle plusieurs personnes se seraient pincé les ailes du nez *inconsciemment*. Cela

aurait permis de dire que c'est une cause spécifique qui mène au geste «se pincer les deux ailes du nez».

Toutefois, essayez d'amener deux personnes à se pincer *inconsciemment* les ailes du nez. C'est peine perdue. Un cerveau d'être humain renferme 100 milliards de neurones, et conduire les 100 milliards de neurones d'un cerveau à s'activer exactement comme les 100 milliards de neurones d'un autre cerveau qui se gratterait le nez de la même manière est impossible. Casse-tête sans solution⁸.

Ne croyez pas que ce problème soit propre à la synergologie. De manière générale, l'observation du vivant est très ardue à reproduire en sciences humaines⁹, en sciences médicales, en sciences biomédicales¹⁰ et en pharmacologie¹¹. Il est plus difficile qu'on ne l'imagine de refaire deux fois la même expérience et d'obtenir les mêmes résultats¹². C'est si vrai que, dans une étude parue en 2016 dans la revue *Nature*¹³ - une revue au-dessus de tout soupçon -, réalisée auprès de 1500 scientifiques, plus de la moitié d'entre eux ont tout bonnement échoué à reproduire, c'est-à-dire à simplement refaire, leur propre expérience; et plus de 70% des chercheurs se sont montrés incapables de reproduire les résultats de l'expérience d'un autre chercheur. Ce qui veut dire que, plus de deux fois sur trois, les mêmes expériences, lorsqu'elles étaient refaites, ne donnaient pas les mêmes résultats! Cette crise, appelée *crise de la répliquabilité*¹⁴, nous a conduits à nous demander, au sujet des sciences humaines, si le mode expérimental des sciences physiques était si bien adapté à l'être humain¹⁵.

En synergologie, quels étaient alors les termes du problème? D'un côté, nous étions dans l'impossibilité de faire refaire à des personnes les mêmes gestes inconsciemment, mais, de l'autre côté, des gestes similaires étaient effectués tous les jours dans le cadre de reportages, de documentaires, de journaux télévisés et d'émissions diverses. La solution était à portée de vidéos: il s'agissait de *recupérer dans des vidéos les mêmes gestes effectués par différentes personnes et de les comparer!* En stockant des vidéos numériques de réactions corporelles déjà effectuées, accompagnées du son, et en les comparant, nous disposions là d'une manière de contourner notre problème.

Mais pourquoi ne pas avoir pensé à tout ça avant? Simplement parce que cette démarche était impossible à imaginer avant la pixellisation du monde, c'est-à-dire avant que la profusion d'images numériques déferle dans nos vies d'êtres humains. Mais aujourd'hui, les défricheurs numériques ont planté de telles «arborescences» informatiques, de telles quantités d'«arbres» numériques, qu'ils nous ont donné les moyens de cultiver des champs entiers de gestes et de récolter leur signification.

L'horizon s'éclaircissait, le chantier était balisé. Il était temps pour les synergologues d'identifier les gestes, de les catégoriser et de les comparer. C'est ainsi qu'a été conçu le premier *tableau d'éléments corporels* (TEC) qui regroupait toutes les postures humaines.

Dans cette banque de données, la correspondance entre les mêmes gestes nous a sauté aux yeux. Des personnes différentes effectuant des gestes identiques traduisaient les mêmes pensées, les mêmes arrière-plans mentaux. Nous pouvions le vérifier par le discours dans les vidéos. La femme qui se pinçait le nez devant la nappe fripée, par exemple, nous nous doutions bien qu'elle n'était pas folle de bonheur d'arriver devant une table pas encore prête pour le nouveau client. Mais serait-ce vrai chaque fois?

Le fait de porter un regard attentif sur des centaines de personnes effectuant un même geste a fait apparaître la signification de très nombreux gestes et a permis de trouver l'élément de pensée commun pour chaque situation. Ci-dessous, vous pouvez voir un petit extrait de la banque de données lié au geste de se pincer le nez.



La signification de ce geste-là est ainsi devenue claire comme la signification de 1200 autres signes gestuels. Et on a pu voir que se pincer le nez avec les deux doigts signifie qu'il y a un problème.

Des solutions simples à des interrogations restées sans réponses

En ce moment, il est possible qu'une petite voix intérieure vous dise: «Mais voyons, les gestes sont liés au contexte. On ne peut pas leur donner du sens comme ça!» Si vous entendez cette petite voix intérieure, c'est parce que vous êtes en train de confondre deux phénomènes: le *sens* et la *signification* du geste.

Le sens des gestes n'est pas lié au contexte

Imaginez qu'on vous demande de regarder deux courts reportages, le son de la télévision coupé. Dans chacun d'eux, la personne se tient le corps prostré, elle fixe le sol et les commissures extérieures de ses lèvres tombent. Lorsqu'on vous demandera de décrire l'attitude de ces deux personnes, vous direz vraisemblablement comme nos participants: «Elles sont tristes.»

Vous trouverez même saugrenu qu'on vous ait posé cette question tellement la prostration et le visage baissé vers le sol traduisent la tristesse.

Vous aurez reconnu la tristesse, sans rien savoir du contexte. Ce dernier n'intervient qu'ensuite. Vous découvrirez alors qu'une de ces personnes est prostrée parce qu'elle assiste à un enterrement, tandis que l'autre, tout aussi prostrée, participe à son propre mariage. Un mariage forcé. Ça fait une énorme différence, direz-vous. Oui, mais il n'en reste pas moins que le contexte n'a pas été nécessaire pour identifier la tristesse, car l'état «tristesse» existe en soi. Elles sont bien tristes dans les deux cas.

Le *sens* permet d'observer les états d'âme ressentis, ici la tristesse, et nous accédons ensuite à la *signification* par la connaissance du contexte. Nous n'avons donc pas besoin du contexte pour savoir ce que la personne ressent.

Les attitudes corporelles similaires sont liées par des éléments de pensée communs et, dans ces conditions, il devient concevable de penser créer à terme un *esperanto*¹⁶ du langage inconscient des peuples, c'est-à-dire les clés d'unification de cette langue parlée par les corps, éclatée en des cultures différentes, mais qui continue de courir en nous. Ce langage du corps nous permet de nous regarder et de nous comprendre alors que nous ne nous connaissons pas.

Une autre question légitime pourrait vous trotter dans la tête. En revenant à la scène de la terrasse de café où des personnes seules sont à table, vous pourriez vous dire: si toutes ces personnes font des gestes quand elles sont seules, se pourrait-il que cela soit sans raison précise? La réponse simple et scientifique est «non».

Le corps ne fait jamais rien sans raison, parce que dès qu'il bouge, il brûle de l'énergie et il ne brûle jamais d'énergie gratuitement. Le corps ne s'épuise pas, ne se microépuise pas sans qu'il y ait une cause ou une raison à cela. Que nous nous passions la main dans les cheveux ou caressions machinalement la nappe de la table sur laquelle nos mains sont posées, ces gestes qui semblent insignifiants ont leur utilité et leur fonction! Même si ça n'en a pas l'air. Du microdéplacement du sourcil au clignement de paupières, en passant par les yeux qui balayent l'espace, le corps ne dépense jamais d'énergie sans un bon motif. Cela s'appelle l'homéostasie.

En bougeant sans raison apparente, nous restaurons notre homéostasie. En fait, nous stabilisons nos indicateurs physiologiques. Changer de

croisement de bras ou de jambes, regarder ses ongles machinalement, nous gratter, etc., sont autant d'actions nécessaires pour gérer inconsciemment des états parasites et restaurer notre équilibre homéostatique, pendant que notre cerveau conscient reste concentré sur la tâche essentielle: traiter sa pensée principale. Et ce, que nous soyons seuls ou en train d'échanger.

Aujourd'hui, il n'y a pas de justification scientifique à l'apport du langage corporel non conscient plus rigoureuse que celle de l'homéostasie. Ce n'est pas qu'il n'y en a pas de plus rigoureuse ou de meilleure, c'est qu'il n'y en a pas d'autres! Sans régulation homéostatique du corps et des affects qui le traversent, il n'y aurait pas de langage inconscient du corps, donc pas de synergologie possible. Car ce que nous observons en synergologie, ce sont précisément ces petits mouvements qui semblent n'être là pour rien. Ils sont la trace des états parasites que le corps dissipe en bougeant et que nous allons disséquer dans la deuxième partie.

Pourquoi la synergologie?

Au terme de cette première partie, certains d'entre vous se demandent peut-être pourquoi parler spécifiquement de synergologie, car le psychologue, l'éthologue, le sociologue, le neurologue... tous les *logues* de ce monde ainsi que le médecin, le psychiatre, le pédiatre, etc., s'occupent déjà, chacun à leur façon, de langage corporel. Le psychologue n'a pas attendu le synergologue pour être en mesure d'observer le visage de son patient et de voir qu'il est déprimé. Le médecin, voyant entrer dans son bureau un corps claudiquant, n'a pas besoin de spécialité en langage corporel pour comprendre que le problème se situe a priori dans le bas du corps. Le pédiatre se trouverait bien démuni face au bébé sans langage corporel à observer. L'éthologue, devant une tribu inconnue, s'appuie essentiellement sur la communication non verbale, etc. Dans ce contexte, qu'est-ce que la synergologie peut apporter de plus à la compréhension du langage corporel que ces sciences solides et bien assises?

Ce n'est pas très compliqué, c'est une question d'objet d'étude. L'objet du psychologue est la psyché, l'objet du médecin le corps en santé, l'objet du pédiatre le bébé, l'objet de l'éthologue les peuples, celui du psychiatre le psychisme... Aucune de ces disciplines n'a comme intérêt spécifique, et donc comme objet d'étude, le langage corporel. Ça n'a l'air de rien, mais ça

change tout, car là où le psychologue étudiera le phénomène de la dépression, le synergologue travaillera, lui, sur l'abaissement des paupières et montrera que, en état de dépression, la paupière inférieure a tendance à s'affaïsser.

Les spécialistes de divers horizons pourront bien sûr croiser leurs informations, ce sera même essentiel, mais leur angle d'approche de la réalité est différent. Le psychologue n'ira pas décrocher son téléphone pour chercher à mobiliser un budget de recherche sur l'observation de la paupière inférieure! Or, si elle s'abaisse ou si elle change d'aspect, il faut le remarquer. Mais pour en arriver là, il a d'abord fallu observer de très nombreuses vidéos issues de la vie de tous les jours. Il a été nécessaire de découper, de stocker, de comparer, de chercher d'autres signes concordants sur le visage ou sur le corps, puis d'administrer des questionnaires, parallèlement à l'observation, afin de repérer le syndrome dépressif¹⁷ et commencer à envisager un lien.

Une fois la corrélation pressentie, il faut voir si la recherche scientifique sur les manifestations corporelles issue le plus généralement des neurosciences avait déjà repéré les corrélats cérébraux des états d'être négatifs¹⁸. On doit faire la démarche inverse aussi, c'est-à-dire chercher à voir s'il est possible que la paupière descende lorsqu'on est heureux. Ce qui invaliderait le raisonnement: *lorsque la paupière inférieure descend en interaction, c'est le signe de l'apparition d'un état d'être négatif*. Il ne faut évidemment pas passer à côté des propos échangés et travailler à l'aide d'une banque de données de mots négatifs à opposer aux mots positifs, pendant les interactions¹⁹ observées; on doit débusquer les biais possibles, essayer de comprendre dans quelle mesure la culture pourrait intervenir dans le phénomène examiné.

Bref, si les interprétations de gestes ont l'air assez simples, c'est qu'il a fallu creuser beaucoup pour rendre tout ça si... simple. L'enjeu de la compréhension du langage corporel est là, infiniment plus vaste que ce qu'on imagine généralement.



Il est temps de résumer cette première partie.

Nous venons de voir que l'intuition est d'abord fondée sur des stéréotypes. L'intuitif applique avec efficacité des stéréotypes logiques. Il a l'air de prédire, mais, le plus souvent, il ne fait que reproduire des clichés.

Nous avons également vu que le cerveau est équipé d'un autre mécanisme utile pour décoder le langage corporel: les neurones miroirs. Sans eux, nous ne pourrions pas ressentir ce que ressent l'autre et donc le comprendre. Empathie et neurones miroirs ouvrent sérieusement la porte à une logique universelle du langage corporel. Mais la limite de l'empathie, c'est que nos neurones miroirs deviennent apathiques lorsque nous observons quelqu'un que nous n'apprécions pas ou avec qui nous sommes en compétition. Cette limite est gênante, parce que ce sont précisément les gens que nous n'apprécions pas qu'il nous faudrait commencer à comprendre pour dépasser nos propres préjugés.

Enfin, l'expérience pourrait être l'outil naturel du décodage corporel. Notre cerveau n'est-il pas la somme d'un tissu d'expériences, depuis celles phylogénétiques de nos aïeux jusqu'aux nôtres? Mais, là encore, si l'expérience est un atout dans la vie, dès qu'il est question de langage corporel, comme il n'existe pas de corpus de connaissances solides et stables, elle n'est le plus souvent que le renforcement de croyances et de préjugés; ce qui fait que les gens les plus expérimentés sont loin d'être systématiquement efficaces pour décoder les émotions et les pensées sur les bases du langage corporel.

Le parcours de la première partie nous a permis de comprendre pourquoi il y a eu nécessité de créer un tableau des gestes regroupant les principales attitudes corporelles de la communauté humaine. C'est à partir de ce tableau accompagné de dizaines de milliers de situations stockées sur bande numérique que la synergologie a pu établir un lexique explicatif des principaux gestes, utile pour mieux comprendre l'autre. Ce sera l'objet de la seconde partie.

* Embodiment: L'embodiment est fondé sur l'idée que nos pensées, nos émotions, nos expériences sensorielles et nos positions corporelles sont interreliées, si bien que les informations provenant du corps influencent nos pensées au même titre que nos pensées influencent nos mouvements corporels.

DEUXIÈME PARTIE

Le lexique corporel

La relation se construit dans l'échange et, comme elle prend la forme d'un dialogue, nous avons fini par oublier que nos premiers échanges ont été non verbaux et que le non-verbal ne s'est jamais estompé, qu'il a simplement pris d'autres formes.

Toute rencontre, même un très bref contact, s'incarne dans le corps. Notre interlocuteur nous «enduit» littéralement de messages corporels. Quelques expressions verbales rendent compte de ce phénomène: «Je l'ai dans la peau», «Il m'a donné des boutons», «Il me glace le sang», «Je ne le supporte pas, c'est physique». Dans ces moments, nos émotions, à leur paroxysme, nous laissent entrevoir à quel point l'autre a une influence directe sur notre corps. En réalité, c'est tout le temps le cas, sauf que nous n'en avons pas conscience quand les émotions ne sont pas vives. Les mots que nous employons ont en fait d'abord été malaxés dans des corps qui se regardent et se ressentent. Un interlocuteur détendu nous apaise, tandis qu'une personne tendue nous rend anxieux.

Les corps s'envoient des messages visibles à l'œil nu, seulement nous n'y prêtons pas attention. Or, ces signes adressés inconsciemment de corps à corps sont on ne peut plus signifiants, ils parlent de la personne qui les émet dans ce qu'elle a de plus sincère, de plus authentique, de plus vrai. La

relation pénètre en nous par le biais de ce corps qui nous parle à distance, et c'est la nature de celle-ci que va ressentir notre corps, la nature de la relation qu'il exprime lui aussi. En somme, tout dialogue est simplement un corps-à-corps.

Ces messages corporels envoyés à l'insu de celui qui les transmet ont tous un point commun: la personne occupée à échanger s'autorise des libertés gestuelles qu'elle s'interdirait certainement si elle savait à quel point ces petits gestes sans importance peuvent être porteurs de sens pour son interlocuteur. Elle s'interdirait ces prises de liberté, mais elle aurait tort, car ces gestes livrent l'essence même de son être et permettront à l'autre de mieux la connaître et la comprendre, d'être plus juste avec elle, de l'apprécier ou de l'aimer davantage. Notre corps est notre meilleur ambassadeur. Le seul qui ne nous trahira pas, car il a partie liée avec nous.

Ne laissons pas le corps de notre interlocuteur bouger sans le regarder, car en bougeant il nous parle, expose son point de vue sur l'état de la relation. Il est temps d'aller observer dans le détail les messages qu'il nous envoie, segment après segment, et puisqu'il parle, d'apprendre son langage pour l'écouter avec toute notre attention.



Dans les prochaines pages, Syn le mannequin, conçu pour aider à la compréhension, vous accompagnera pendant votre lecture. Le rôle de ce personnage, dont le sexe demeure volontairement indéterminé, sera d'imiter exactement des situations réelles. Grâce à ces images, vous devriez facilement accéder à l'état mental de votre interlocuteur lorsqu'il emploiera la même dynamique gestuelle que Syn.

CHAPITRE 5

L'angle du visage pour saisir l'angle de la relation

L'attitude générale exprime précisément la manière dont une personne se sent dans l'interaction. Or, une relation commence par une rencontre de visage à visage. Immobile, le visage de notre interlocuteur nous tend certaines perches pour que nous comprenions ce qui se joue.

Les interlocuteurs ne font généralement pas attention aux positions de la tête parce qu'ils ignorent que des renseignements essentiels sont cachés au détour d'une légère rotation du visage. Savez-vous que, dès l'âge de trois mois, les bébés sourient lorsqu'on les regarde en face et cessent de le faire lorsqu'on les observe du coin de l'œil? Ils sont donc sensibles aux déplacements axiaux de la tête¹. Ce n'est pas que nous ne voyons pas ces phénomènes, nous avons seulement oublié d'y être attentifs.



Nous, les adultes, avons tendance à penser que la personne qui nous montre un hémivisage plutôt que l'autre le fait parce que c'est son œil qui a

le plus d'acuité qui nous regarde, ou alors son œil moteur ou dominant. En réalité, ni l'œil le plus aiguisé ni l'oreille la plus performante n'expliquent cet état de fait. Lors d'une conversation, une personne aveugle d'un œil ou sourde d'une oreille présente son hémivisage exactement comme si elle n'avait pas de handicap². Le fait d'être gaucher ou droitier n'a pas non plus d'influence sur ce phénomène.

Toute personne pense regarder son interlocuteur dans les yeux lorsqu'elle lui parle. C'est vrai, mais, dès lors qu'elle a fait la mise au point sur ce qu'elle regarde, la plupart du temps elle présente un hémivisage plutôt que l'autre.

Dans la vie réelle, un visage n'est presque jamais symétrique lorsqu'il regarde, et la solution la plus efficace pour savoir quel hémivisage vous regarde est de vous attarder aux oreilles. Elles sont un repère plus précis que le visage entier. En situation d'échange, voyez-vous davantage l'oreille droite de votre interlocuteur? Si c'est le cas, il présente l'hémivisage droit. Voyez-vous plutôt son oreille gauche? Il présente son hémivisage gauche. Et cela, bien sûr, quand cette personne est face à vous* .

De visage gauche à visage gauche

De visage gauche à visage gauche, la personne tisse un lien. Le lien, c'est l'ouverture à l'autre, l'acceptation sans filtre de l'autre.

Là encore, ce phénomène se déclenche dès la naissance du bébé. Sans qu'on puisse l'expliquer vraiment (et sans que la mère s'en rende compte), le «portage» du nouveau-né est effectué davantage à gauche, conduisant la mère à regarder davantage le côté gauche du visage de son bébé que le côté droit³. Le bébé, lui aussi, regarde davantage le visage gauche de sa mère⁴, et perçoit mieux les émotions à partir du visage gauche plus mobile⁵. Nous parlons des mères parce que ce sont elles qui ont été les plus observées, mais le père porte également son bébé du côté gauche, marquant ainsi sa différence avec celui qui n'est pas le père d'un bébé et qui aura tendance à le prendre du côté de son bras droit⁶.

L'hémivisage gauche décrit dans la littérature comme plus mobile et plus expressif semble, du fait de sa position, plus beau. Kelsey Blackburn et

James Schirillo ont testé cet effet en montrant le visage d'inconnus pris en photo⁷. Unanimement, les hommes comme les femmes préféraient effectivement les photos qui montraient l'hémivisage gauche. Les chercheurs ont alors inversé, sur certaines séries de photos, le visage gauche et le visage droit, mais les gens continuaient à préférer le profil présenté sur la photographie comme le profil gauche⁸ même s'il s'agissait du profil droit inversé. Le critère de préférence choisi, pour laisser le moins de place possible à la subjectivité, dans ces expériences était physiologique, celui de la dilation des pupilles. Elles grossissaient devant les hémivisages préférés.

C'est sans doute ce phénomène qui veut que les peintres⁹ installent généralement leurs modèles afin qu'ils montrent leur visage gauche¹⁰. De même, deux fois sur trois, les photographes se trouvent face à des personnes dont le profil gauche est mis en avant instinctivement sans que les personnes photographiées en soient elles-mêmes conscientes¹¹.

Lors d'un échange, lorsqu'un interlocuteur présente la partie gauche de son visage, il semble faire part d'ouverture émotionnelle. De leur côté, les observateurs perçoivent comme plus ouverte et moins rigide la personne qui présente la partie gauche de son visage¹². Ainsi, lors de la réception de médailles de jiu-jitsu brésilien, des hommes rayonnants¹³ montraient leur hémivisage gauche, heureux de partager leurs émotions et leur bonheur.

En situation d'ouverture, le visage gauche est plus apparent, mais il est également plus expressif¹⁴ que le visage droit¹⁵. Plus visibles, les déplacements faciaux y sont aussi plus marqués. Dans une méta-analyse regroupant 14 études, le côté gauche du visage a été jugé plus expressif que le côté droit et la présentation asymétrique des axes de tête est d'autant plus visible que les émotions sont fortes¹⁶. Ce phénomène a été testé sur des babouins¹⁷, qui portaient, eux aussi, plus d'attention aux émotions visibles au côté gauche du visage des autres babouins.

Le processus relationnel à la base de l'ouverture se joue à deux et conduit les parties gauches du visage à s'avancer ostensiblement l'une vers l'autre, enclenchant une véritable mécanique corporelle. Plus détendues, les deux personnes vont toutes les deux regarder davantage la partie gauche du visage de l'autre. Elles ne sont évidemment pas conscientes du phénomène

et se disent seulement que l'autre fait preuve d'ouverture. Le lien peut alors prendre bien des tournures et, dans sa version extrême, il devient de la séduction.

Séduire, c'est vouloir se lier à l'autre. Allons observer Rudolph Valentino, celui que la planète entière a baptisé, en son temps, le *Latin lover*¹⁸ ou le grand séducteur.

La mort de cette première star absolue a été ponctuée par une vague d'hystérie de la part de ses admiratrices, par des suicides et par des émeutes lors de ses funérailles, où une foule s'étendant sur près d'un kilomètre s'était pressée. Son corps a été conduit par chemin de fer à travers les États-Unis et une deuxième cérémonie a eu lieu sur la côte ouest américaine avant son enterrement au cimetière d'Hollywood. En 1931, quatre ans après son décès, une association dite des «Veuves de Rudolph Valentino» a été fondée; celle-ci comptait 200 000 membres¹⁹.



Dans plus de 80% de la totalité des photos observées de cet acteur, Rudolph Valentino présente son hémivisage gauche lorsqu'il est face à la caméra.

Difficile de parler du pouvoir de séduction sans citer Marilyn Monroe, toujours présente dans les univers fantasmatiques, 50 ans après sa mort. Du bout de ses ongles à la pointe de ses cheveux, la fascination qu'elle exerçait n'était sans doute pas sans lien avec sa capacité à s'ouvrir, à s'abandonner à l'image. Observée minutieusement, elle présente elle aussi son visage gauche spontanément beaucoup plus souvent que le visage droit (deux fois plus, en fait). Vous avez peut-être en tête les tableaux colorés d'Andy Warhol faits à partir des photos de Marilyn. Ils sont l'illustration de la prééminence du visage gauche.

Brigitte Bardot, fascinant pendant de l'Américaine Marilyn Monroe sur le vieux continent, donne à voir, à la même époque exactement, le même phénomène et le même *charme* quand elle se prête au jeu des photographes.

Les baisers sont enfin le meilleur exemple de l'ouverture portée à son paroxysme puisqu'ils prennent la forme du désir et de l'abandon à l'autre. Lorsqu'ils s'embrassent, les amoureux ont tendance à tourner légèrement la tête à droite pour retrouver le visage gauche de l'autre²⁰ dans un contact hémivisage gauche à hémivisage gauche. Ainsi, l'aile du nez gauche de l'un retrouve l'aile du nez gauche de l'autre, et ils peuvent se toucher de peau gauche à peau gauche, se voir d'œil gauche à œil gauche. Ce n'est pas un hasard ni une position improvisée; et si les amoureux peuvent s'embrasser et s'embrassent de toutes les manières du monde, le baiser le plus tendre et le plus doux, celui qui leur permet de communiquer, prend cette forme lorsqu'il est observé par les scientifiques²¹.



De visage droit à visage droit

L'interlocuteur qui présente le visage droit se place d'emblée en situation de vigilance. Il devient circonspect et ne s'abandonne pas. Par contre, ne concluons pas trop vite que cette personne est nécessairement fermée. Les informations qu'elle écoute exigent peut-être davantage d'attention, donc d'écoute minutieuse, vigilante, pour être comprises et intégrées. La situation n'est pas en soi forcément négative. Dans la présentation de l'hémivisage droit, il y a de manière générale une réticence à aller vers l'autre, à montrer ses émotions. La personne qui présente le côté droit de

son visage est dans une situation qui exige maîtrise et contrôle, soit par fermeture, soit par vigilance.

Une manière rapide de s'assurer que la personne qui présente son hémivisage droit n'est pas fermée, mais plutôt attentive, consiste à observer le mouvement de ses paupières. Si elle cligne des paupières tout en écoutant, c'est qu'elle est vraisemblablement en train d'absorber les informations entendues pour mieux les traiter. Elle est toujours avec vous, elle vous écoute simplement avec attention. Si elle est fermée, elle ne clignera pas des paupières. Sceptique à vos propos, elle est de retour dans son univers intérieur et vous laisse parler. Si vous êtes engagé dans une conversation badine, sociale, de type *small talk*, il est probable que votre interlocuteur changera de sujet dès la fin de votre phrase.

Dans une étude anglo-saxonne, on a vu que des universitaires, professeurs d'anglais, avaient globalement tendance à présenter leur hémivisage gauche, tandis que des professeurs de sciences dites dures présentaient leur hémivisage droit²². Une autre étude, réalisée à partir de 5829 photographies de pages personnelles Facebook de chercheurs en psychologie et de chercheurs en sciences dures, a montré que les chercheurs en sciences humaines présentaient davantage leur profil gauche, tandis que les chercheurs en sciences dites dures, plus analytiques, ou en tout cas perçus socialement comme tels, présentaient plutôt leur hémivisage droit²³.

Même le *charme*, lorsqu'il s'ancre dans l'axe de la tête, peut prendre bien des formes. James Dean, adulé comme l'a été Marilyn Monroe et aussi décédé très jeune, est également devenu un mythe. Mais alors que Marilyn Monroe jouait ouvertement le jeu de la séduction, James Dean cultivait au contraire un côté *bad boy*, indomptable et rebelle. Les photos de lui dans une position détendue sont assez rares, et son sourire est chaque fois énigmatique. Le «mauvais garçon» façonné, muré dans une figure d'antihéros, la mine rebelle, présente plus souvent – voire presque tout le temps – la partie droite de son visage.

Le visage droit traduit donc davantage de vigilance par rapport aux informations entrantes, et si une personne se ferme ostensiblement, son hémivisage droit devient proéminent.

Allons plus loin. De la même manière que l'ouverture portée à son paroxysme prend la forme d'un baiser de visage gauche à visage gauche, la distance, la dureté, la méchanceté portées à leur comble connaissent aussi

leur archétype: Hitler. Les images du monstre sont d'autant plus riches qu'il jouait sur la peur qu'il inspirait et qu'il portait à son paroxysme en arborant toujours un air explicitement et volontairement sombre²⁴. Les coins extérieurs de sa bouche sont toujours descendants et les photos le montrant souriant sont rarissimes. De plus, la plupart des photos d'Hitler, qu'elles soient prises à la volée ou travaillées, montrent un homme dont l'épaule droite et la partie droite du corps s'avancent vers l'écran bien davantage que la partie gauche. Cet aspect sera abordé plus loin en lien avec le geste dans l'espace. À noter que la malice et la cruauté du personnage paraissent renforcées lorsque la partie droite est plus visible.

Le visage en mouvement

Il faut comprendre que lorsque notre interlocuteur déplace son axe de tête sans que son regard change de direction, son énergie est modifiée. Si les axes de tête ont été décrits jusque-là à partir d'une personne immobile, nous livrant son état d'esprit général, une observation attentive des mouvements permettra d'identifier des émotions précises, dans les moments importants, simplement en la regardant déplacer sa tête.

Nous savons qu'il existe un lien entre les mots prononcés et les ressentis, et que, par exemple, le fait de lire le mot «sourire» active intérieurement les muscles faciaux impliqués dans le sourire²⁵. Nous savons donc que le langage verbal et le langage corporel sont en quelque sorte liés. Mais une observation plus serrée permet de voir que certains vocables provoquent, de manière très réactive, des déplacements subreptices vers la partie droite ou gauche du visage²⁶.

Ainsi, lorsque votre collaborateur vous raconte que hier, il travaillait avec Louane, Manoé et Pier, et que, au moment où il parle de Pier, sa tête se déplace très légèrement et laisse apparaître son hémivisage droit, vous pourriez avoir envie de lui demander comment ça se passe avec elle. Il est alors probable qu'il vous réponde que travailler avec Pier est difficile et qu'il vous explique pourquoi. Ces petites observations sont souvent suffisantes pour apporter des correctifs et améliorer durablement la dynamique d'une équipe de travail. Il s'agit seulement d'être attentif.

Les mots ne viennent jamais seuls. Ils sont toujours accompagnés de plus d'affects que ce dont nous avons conscience. Si nous savons regarder celui qui parle, nous le connaissons mieux.

Ce mécanisme consistant à présenter en interaction un hémivisage plutôt qu'un autre n'est pas propre à l'être humain. Dans le monde animal, les poussins présentent la partie droite de leur face lorsqu'il est nécessaire d'inhiber une réponse prématurée afin de maintenir la vision jusqu'à ce qu'une décision soit prise, et la partie gauche pour garder un œil sur une scène familière tout en picorant leurs grains²⁷.

Le poisson-zèbre montre également un mécanisme de ce type²⁸. Chez ce poisson, on a observé l'utilisation préférentielle de la mandibule droite pour explorer un nouvel environnement duquel il convient de se méfier²⁹. Les mêmes réflexes, visibles sur le poussin et sur le poisson-zèbre, pourraient être prêtés à l'être humain et décrits exactement dans les mêmes termes. Mais attention, cela ne veut pas dire que le même phénomène s'est forcément transmis dans la chaîne des espèces. Car, à vrai dire, nous n'en savons rien. Nous pouvons tout de même dire que, pour le moment, c'est là une heureuse coïncidence.

Le fait que la présentation d'une hémiface plutôt que l'autre soit déjà visible chez des espèces de vie très primitives nous a conduits, après d'autres auteurs³⁰, à abandonner la piste voulant que les hémisphères cérébraux soient à l'origine de ce phénomène. Ils expliquent nos choix conscients, mais pas le début du processus nous portant à nous ouvrir ou à nous fermer avant même d'en avoir conscience. S'ouvrir ou se fermer à l'autre se déroule vraiment d'abord de corps à corps (en fait de zones du corps ramifiées à des zones profondes du cerveau).

Ainsi, une personne va tomber amoureuse avant même d'avoir conscience de l'être. L'émotion naît dans son corps avant de parvenir à ses hémisphères³¹ cérébraux et d'être identifiée par la personne. Les hémisphères permettent de «prendre conscience»; ressentir est autre chose³². C'est préalable et très rapide. Et ce qu'il faut retenir, c'est que les émotions sont corporelles avant d'être conscientes.

Quand nous disons «le corps», il s'agit toujours d'aires du corps en lien avec des zones profondes du cerveau³³. Des zones qui n'ont pas encore

communiqué avec notre cerveau conscient. Par la suite, ce dernier prend le contrôle de la situation et, selon l'information traitée, «choisit» l'hémisphère gauche ou droit. Nous savons que la sérotonine et la norépinéphrine, deux neurotransmetteurs impliqués dans l'apaisement, sont plus actives dans l'hémisphère droit (impliquant le visage gauche), alors que la dopamine, engagée dans le contrôle précis des réactions, est localisée en quantité supérieure dans l'hémisphère gauche (impliquant le visage droit)³⁴. Cela tend à accréditer l'hypothèse voulant que le visage gauche s'ouvre lorsqu'une personne se laisse aller et que le visage droit est proéminent quand celle-ci est en état de vigilance³⁵.

À ce stade de la lecture, il est possible que vous vous demandiez pourquoi vous n'avez jamais prêté attention à ces présentations d'hémivisage gauche et droit. C'est tout à fait normal. D'abord, vous ne saviez pas que l'axe de tête fournissait des informations. L'autre raison est que, dans la vie quotidienne, nous ne regardons pas vraiment l'autre.

En doutez-vous? Demandez-vous comment votre conjointe était habillée hier, et vos amis, et vos collègues. Ou quelle est la couleur des yeux de la personne avec laquelle vous avez eu votre dernier échange. Si ses yeux ne sont pas d'une couleur bien franche, vos performances seront médiocres, et vous vous tromperez vraisemblablement si son œil recèle plusieurs couleurs. Là encore, c'est assez normal. Si vous ne vous souvenez pas de certaines choses, c'est simplement parce que, ces informations ne vous semblant pas utiles, votre cerveau ne les a pas recherchées, repérées et stockées.

Nous regardons assez peu l'autre, parce que nous sommes centrés sur la parole, soucieux de soutenir un échange verbal de qualité. Nous faisons confiance à nos sens sans savoir que l'activité cérébrale est surtout centrée sur ce qui se passe à l'intérieur de la boîte crânienne: 0,02% des neurones corticaux sont utilisés pour traiter les informations extérieures, pendant que 99,98% des neurones restants besognent à la communication interne, et notamment à connecter les aires du cerveau entre elles³⁶.

Comprendre, c'est savoir quoi regarder pour observer l'interaction d'un autre œil, prendre davantage conscience que l'autre est co-détenteur de la relation et se donner des moyens pour la préserver.

-
- * Ce phénomène se met en place à partir du tronc cérébral à la sortie de la moelle épinière, c'est-à-dire d'abord dans le corps avant de se diffuser dans le cerveau conscient. De bas en haut donc (*bottom-up*). La personne qui vous présente un hémivisage au moment où la tête pivote très légèrement n'a pas encore tout à fait conscience de ce qu'elle ressent. Ça s'est passé dans son corps. Elle en prendra conscience ensuite dans les plus hautes sphères de son cerveau, ses hémisphères cérébraux donc, mais ce ne sont pas eux qui ont fait naître le phénomène.

CHAPITRE 6

Les yeux

Les yeux sont le miroir de l'âme, pour reprendre une formule érodée par le temps, car la citation originelle tirée de Cicéron semble avoir été: «Car si le visage est le miroir de l'âme, les yeux en sont les interprètes.» Quoi qu'il en soit, il n'y a aucun doute que les yeux sont la zone du visage qui donne le plus d'indications sur nos affects et nos réflexions. Les yeux sont primordiaux, car tout passe par le regard.

Au cours d'une conversation, les yeux de notre interlocuteur nous donnent trois types d'indications: des informations sur ses émotions, des informations sur ses relations et des informations cognitives, c'est-à-dire sur ses pensées.

Les émotions: dans le blanc et le noir de l'œil

Le regard accompagne toutes nos émotions. Il semble avoir partie liée avec elles. C'est si vrai que, quelles que soient les émotions dont vous parlez, la joie, la tristesse, la colère, la peur, le dégoût, vous pouvez accoler le mot «regard»: un regard joyeux, un regard triste, un regard colérique, un regard peureux, un regard dégoûté, etc. C'est comme si toutes les émotions avaient leur regard propre.

Amusez-vous avec divers vocables moins directement émotionnels comme mélancolie, froideur, nostalgie, souffrance, etc., et vous pourrez

presque toujours les associer à une locution les liant au regard: un regard mélancolique, un regard froid... Les émotions sont visibles quand il y a des déplacements faciaux. Or, pour plusieurs auteurs, le même mécanisme cérébral gère à la fois les déplacements faciaux et les mouvements des yeux.

Les émotions sont repérables à partir des muscles du pourtour des yeux. De plus, deux clés d'entrée nous donnent également des indications émotionnelles: le blanc et le noir de l'œil.

Le *blanc de l'œil*, la sclère ou la sclérotique, n'est pas seulement du ressort des professionnels de la santé, il intéresse aussi les synergologues¹. Le blanc de l'œil qui entoure l'iris est démesurément présent chez l'être humain² par rapport à l'animal. Googlez des noms d'animaux, recherchez des images et vous vous en rendrez tout de suite compte. L'éthologue Desmond Morris pensait que si le blanc de l'œil était si visible, c'était pour repérer plus vite la direction des yeux³ et donc les intentions de l'autre. Il nous semble, pour notre part, qu'observer le blanc sous l'œil au cours d'une conversation devrait répondre à bien des questions sur ce qui est en train de se jouer, car c'est souvent un signe d'anxiété.

Le changement d'apparence du blanc de l'œil est généralement instantané, et de grandes sclérotiques peuvent apparaître à l'occasion d'un seul clignement. Le blanc de l'œil était peu visible avant le clignement et il est démesuré lorsque l'œil se rouvre? Dans ce cas, le clignement est lié à l'irruption d'une pensée nouvelle⁴ et... négative.



Transformation visible en une seconde.

À l'inverse, on observe que les feuillets palpébraux inférieurs remontent sur l'œil et se dilatent lorsque la personne vit une émotion positive. De la

joie simple au désir enflammé, ces petits muscles voient leurs veinules se gonfler de sang et se bomber sous l'effet d'états agréables.

Nous invoquons beaucoup le blanc de l'œil, mais ce sont surtout les muscles peauciers (ceux qui entourent l'œil) qui le font disparaître quand les émotions sont positives ou qui le distendent quand elles sont négatives.

Le meilleur repère d'un sourire sincère est évidemment l'œil! C'est plus logique qu'il n'y paraît. Les extrémités de la bouche s'élargiront dans tous les cas, mais les yeux très ronds, comme sur la première photo, traduiront un sourire de convenance alors qu'une fente de l'œil étrécie, étirée, comme c'est le cas sur la seconde photo, exprimera davantage de chaleur.



La *pupille*, c'est-à-dire le noir au centre de l'iris, est un autre indicateur clair de la vigueur de l'émotion, car elle se dilate instantanément sous l'influence d'émotions fortes.

Dans le temps, on extrayait de la belladone (qui signifie *belle dame* en italien) une sève qui dilatait les pupilles et rendait les femmes plus désirables⁵. Elle est d'ailleurs toujours utilisée en ophtalmologie. L'ironie de l'histoire est que Belladonne est le nom de celui qui a découvert les vertus de cette plante au XVIII^e siècle⁶. Être italien, s'appeler Belladonne et trouver le moyen de rendre les dames plus belles, c'est pour le moins posséder un nom prédestiné, ne trouvez-vous pas?

En marketing, la dilatation des pupilles fait partie des critères d'observation des panels lorsqu'il s'agit de savoir si les publics testés aiment une nouvelle publicité ou un nouveau produit. Lorsque la pupille se dilate, c'est bon signe. Le pupillomètre est aussi utilisé dans des

expériences scientifiques⁷. Observer les pupilles est plus efficace que de demander aux gens s'ils aiment ceci ou cela. Ainsi, on passe outre à une forme de censure interne (timidité, politesse excessive, etc.).

Observez des gens dont vous sentez le désir d'être ensemble. Leur souhait réciproque de communiquer et d'échanger est très visible: leurs pupilles sont dilatées. Et ils semblent aussi soudainement plus attrayants⁸. Même sur une photo, lorsque les pupilles d'une personne sont dilatées, celle-ci devient plus désirable aux yeux de celui qui la regarde et, par effet mimétique, les pupilles de ce dernier se dilatent également⁹!

Enfin, face à l'attractivité et d'un point de vue plus anecdotique, mais non moins sérieux, si la dilatation des pupilles joue le même rôle attractif chez les hommes que chez les femmes¹⁰, il semble toutefois que les femmes qui sont plus sensibles à la dilatation des pupilles des hommes sont aussi celles qui disent préférer les «*bad boys*»¹¹!

Les yeux sont un témoin précieux des émotions, mais le regard donne d'autres indications. La durée de l'échange de regards, notamment, est un bon critère de la qualité de la relation.

La relation: la durée du regard

Lors d'une conversation, lorsque tout va bien, nous nous disons que le «courant passe», que «nous sommes sur la même longueur d'onde», sans nous douter que le simple fait de regarder l'autre dans les yeux accroît la température de notre visage¹². Et, de fait, nous regardons les personnes qui nous intéressent plus longtemps et plus souvent que les autres¹³. En contrepartie, nos interlocuteurs éprouvent, eux, à juste titre, le sentiment d'être appréciés¹⁴. D'ailleurs, les personnes qui sont plus regardées mémorisent mieux leurs interlocuteurs¹⁵.

Parallèlement, nous avons découvert que lorsque nous parlons et sommes en difficulté, mais que nous cherchons une solution, nous avons tendance à fuir le regard de notre interlocuteur pour qu'il ne reprenne pas la parole. Il suffit en revanche que nous le regardions pour que ce dernier

s'empresse de nous venir en aide en la reprenant¹⁶. Ce qui signifie aussi que c'est parce qu'en fin de phrase nous regardons l'autre qu'il comprend que c'est à son tour de reprendre le tour de parole, comme disent les linguistes.

Donner la parole en fin de phrase en regardant l'autre est une façon de faire qui se construit, qui est apprise. Les enfants ne quittent pas leur interlocuteur des yeux, même s'ils sont en difficulté¹⁷. C'est vers huit ans qu'ils comprennent que, s'ils souhaitent garder la parole à la fin d'une phrase, il leur faut éviter de croiser le regard de l'autre¹⁸.

En fait, intuitivement, nous savons toutes ces choses-là. Nos yeux reviennent systématiquement vers l'autre à la fin d'une prise de parole. Nous *donnons* littéralement la parole, comme si nous donnions un objet concret. Ainsi, si vous dites: «J'espère qu'il fera beau demain» en regardant votre interlocuteur, il se sentira obligé de donner son avis, tandis que si vos yeux restent levés vers le ciel, il se taira parce qu'il pensera que vous avez quelque chose à ajouter.

La relation s'ancre donc dans le partage visuel, et nous partageons les regards exactement comme nous partageons des objets. Plus nous partageons nos regards, plus nous nous enrichissons et plus nous nous rapprochons mutuellement. Observez les amoureux et voyez comme ils ont de la difficulté à détacher leurs regards l'un de l'autre. Si vous avez été intensément amoureux, vous le savez. Ce ne sont pas des souvenirs qu'on oublie.

On entend souvent dire que l'échange de regards est culturel¹⁹ et que, dans certaines cultures, il est malvenu de regarder trop directement dans les yeux, que c'est une marque d'arrogance. Mais cette règle n'est pas si applicable dans une conversation soutenue. Dans un échange verbal, la personne qui parle envoie, grâce à ses mimiques faciales, des éléments d'information à la personne qui l'écoute. Elle s'assure par ailleurs que cette dernière comprend de quoi il est question²⁰. Celle qui écoute sait de manière subliminale qu'un mouvement de tête ou un clignement des yeux prolongé sont des signes pour qu'elle reprenne la parole. Elle le fera d'ailleurs en moins d'une seconde en moyenne. Pour ces raisons, l'échange

de regards est un code universel qui transcende de nombreux codes sociaux et culturels²¹.

La nature de la personnalité tient également toute sa place dans l'échange de regards. L'extraverti construit sa réflexion en ayant le regard le plus souvent planté dans celui de son interlocuteur²², alors que l'introverti éprouve le besoin de se réfugier dans une bulle pour réfléchir²³. De ce fait, l'introverti regarde moins dans les yeux, tandis que l'extraverti²⁴, qui est souvent un dominant, baisse les yeux le dernier. Ce type de réalité est connu depuis les années 1920 et n'a fait que se confirmer recherche après recherche depuis ce temps²⁵.

Les yeux offrent des indications sur la nature de nos émotions par le blanc de l'œil et par la pupille. Par la durée du regard, ils sont un indicateur relationnel. Ils interviennent aussi pour traduire des pensées.

Les pensées: la direction des yeux

Devant un danger, notre première pensée est pour les issues de secours, donc pour ce qui nous environne. C'est la même chose pour le regard. Lorsque vous êtes en difficulté, quand vous ne pouvez répondre à une question, par exemple, vos yeux cherchent des issues de secours: une direction. Ils «fuient du regard», se réfugient dans l'espace, cherchent un endroit où ils pourront se poser et réfléchir. On appelle cela, en synergologie, la *théorie du tableau blanc*²⁶.

Cette réalité est facile à tester. Placez-vous face à votre interlocuteur, mais un peu vers la gauche, et posez-lui une question un peu complexe ou un peu trop intime. Vous verrez alors ses yeux se diriger vers la portion libre de l'espace, vers votre droite. Ils se déplaceront dans la direction que vous aurez laissée libre. Ce jeu du chat et de la souris relate l'histoire de nos regards. Nous sommes totalement inconscients de cela, mais cela survient tout le temps, tous les jours; c'est ainsi.

Lorsque vous êtes au volant d'une auto et que vous cherchez une information dans votre tête tout en dialoguant avec votre passager, vos yeux restent fixés sur la route, droit devant vous. Que vous soyez en train

d'évoquer le passé ou le futur, de quelque culture que vous soyez, toute remémoration se fait en regardant vers l'avant et cela vous semble tout naturel. De même, quand vous marchez dans la rue avec un copain, vous dialoguez tout en regardant droit devant vous, les yeux légèrement dirigés vers le bitume, plutôt qu'en l'air. En fait, les yeux s'adaptent à toutes les situations à la vitesse de l'éclair quand on souhaite retrouver des informations. Nous appelons ce phénomène la plasticité du regard.

Le cerveau semble en somme moins impliqué qu'on le pensait dans les directions du regard, tandis que l'environnement l'est davantage; ce qui veut dire que ce n'est pas parce que tel hémisphère cérébral travaille²⁷ que les yeux vont dans telle ou telle direction, mais plutôt que les yeux cherchent pour réfléchir un espace vierge où ils sont certains de ne pas croiser le regard de l'autre. Mais dans quelle direction et pour réfléchir à quoi?

Des yeux qui vont à droite et à gauche

Des yeux qui partent à droite et à gauche sans raison, on appelle cela le «*looking at nothing*»²⁸ («regard non visuel» en français). Or, comme le corps ne fait jamais rien de façon fortuite, si les yeux se déplacent dans l'espace plutôt que de regarder leur interlocuteur, ce n'est jamais sans raison.

Votre interlocuteur peut vous quitter des yeux lorsqu'il parle. C'est d'ailleurs généralement le cas. Pendant longtemps, les spécialistes ont pensé que c'était lié au mouvement de l'écriture, une ligne du temps conduisant à exprimer le passé en regardant à gauche (le début de la ligne d'écriture) et le futur en regardant à droite (la fin de la ligne d'écriture). Le problème, c'est que nous n'écrivons pas tous de gauche à droite, et que cette théorie était loin de bien expliquer les mouvements des yeux. Or, un modèle général supérieur à celui-là, beaucoup plus universel, un modèle numérique, basé sur les chiffres 0, 1, 2, 3... allant universellement de gauche à droite, eux, semble donner de meilleurs résultats. Il n'est en outre pas lié à nos apprentissages, mais plus directement à l'histoire de l'espèce.

Ainsi, les nourrissons de 0 à 3 jours²⁹ préfèrent observer une forme géométrique unique à gauche et regarder à droite s'il y en a plusieurs. Les

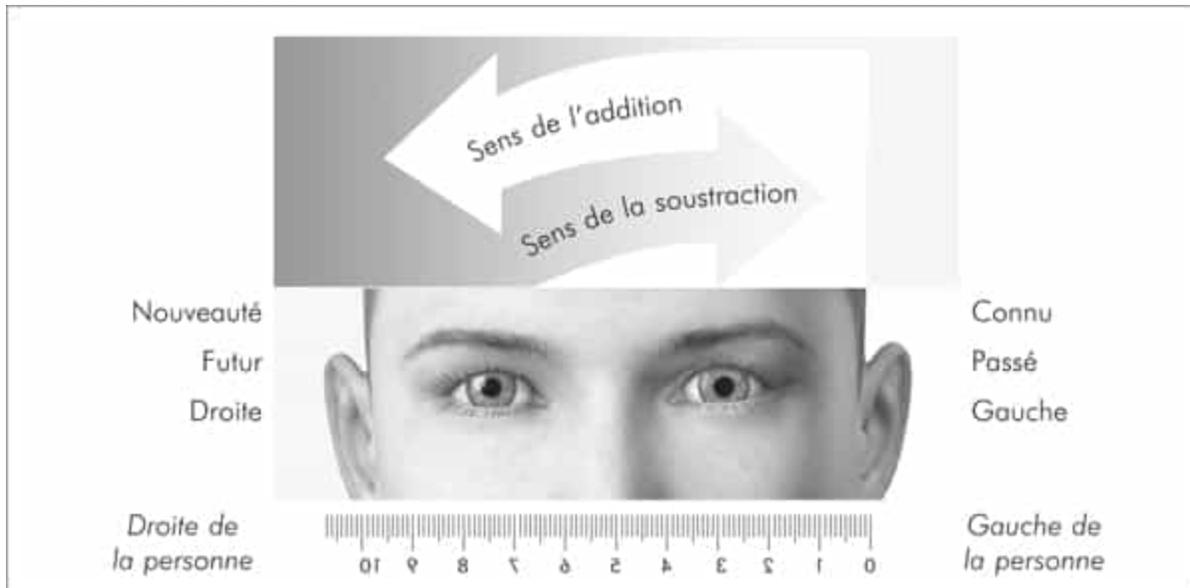
enfants tout petits balayent l'espace de gauche à droite³⁰. Les enfants chinois observent les stimuli de gauche à droite³¹, alors que le mandarin est écrit verticalement, de haut en bas, les colonnes se succédant de droite à gauche. Les petits enfants de culture hébraïque ont eux aussi tendance à scanner des stimuli visuels qui leur sont présentés de gauche à droite bien que l'hébreu se lise de droite à gauche³². Cependant, cette tendance s'estompe avec l'âge pour les peuples lisant de droite à gauche, mais elle se renforce chez les enfants qui liront de gauche à droite, comme c'est le cas dans le monde occidental.

Adultes, universellement, lorsque nous faisons des additions, les yeux regardent vers la droite, tandis que lorsque nous soustrayons, ils regardent vers la gauche³³.

Mentalement, nous repérons plus vite de grands chiffres à droite et de petits chiffres à gauche³⁴. Par exemple, faites défiler des chiffres de 1 à 10 et demandez à des gens d'appuyer avec la main gauche sur le bouton de gauche s'ils voient les chiffres de 1 à 4 et avec la main droite sur le bouton de droite pour les chiffres supérieurs à 5. Vous observerez qu'ils seront plus rapides que s'ils doivent faire l'inverse, soit appuyer avec la main droite sur les petits chiffres³⁵ et avec la main gauche sur les grands. Pour le cerveau, il semble évident que petit, c'est à gauche et grand, à droite.

Les repérages du passé et du futur pourraient bien découler, dans notre cerveau, de ce modèle numérique. Nous cherchons ainsi à revenir dans le passé lorsque nous dirigeons notre regard vers la gauche (le début), la naissance, le chiffre zéro et vers le futur lorsque notre regard est dirigé vers la droite (la fin).

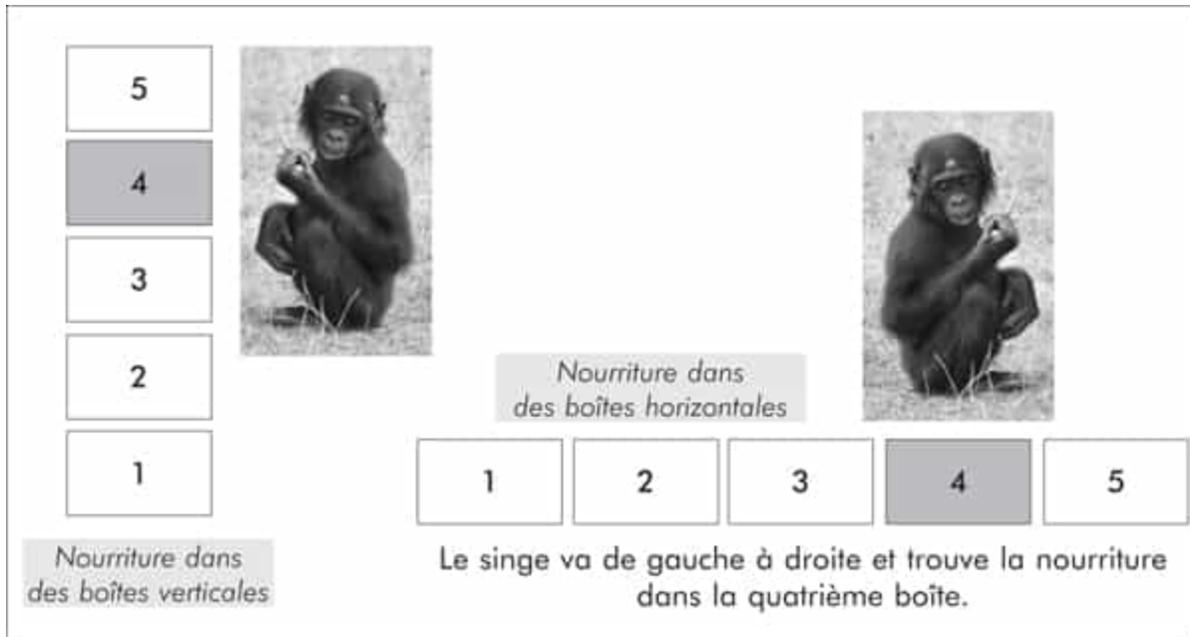
Sur le schéma suivant, imaginons que la personne est devant nous. La règlette avec les chiffres semble inversée parce qu'elle suit sa logique à elle: pour l'addition, la personne regarde à notre gauche, pour la soustraction, elle regarde à notre droite.



Cette personne est face à nous et elle nous regarde.

Envisager l'addition comme le futur et la soustraction comme le passé s'explique assez bien. Imaginons-nous en train de construire un mur de brique. Plus nous additionnons les briques, plus nous en ajoutons. Ça prend du temps, nous avançons, nous allons vers le futur. En revanche, si le mur est mal fait, nous devons ôter les briques, les soustraire et donc revenir en arrière, au départ, à l'étape initiale.

Ce système de comptage nous portant à regarder de gauche à droite est plus troublant qu'il n'y paraît. Ce trouble provient en partie de la prise de conscience que les animaux savent distinguer des quantités et qu'ils emploieraient la même logique. Plusieurs études l'ont vérifié. Dans l'une d'entre elles, des chercheurs ont habitué des singes à aller chercher des bananes dans la quatrième boîte d'une série empilée verticalement devant eux. Puis, ils ont disposé les boîtes horizontalement sans que les singes assistent au déplacement. Vers quelle boîte sont-ils ensuite allés chercher leur nourriture? Vers la quatrième en partant de la gauche. Ils ont compté comme les humains.



À l'heure actuelle, il est impossible d'affirmer que le même mécanisme est à l'œuvre chez plusieurs espèces³⁶, mais le fait de compter de gauche à droite se retrouve chez de nombreuses espèces³⁷. D'autre part, ces phénomènes en recourent d'autres observés dans la nature, comme la chiralité, qui fait que les coquilles de presque tous les escargots s'enroulent par la droite³⁸. Ou que les plantes s'enroulent, elles aussi, par la droite autour d'un tuteur. Est-ce plutôt parce que les molécules d'ADN tournent sur elles-mêmes vers la droite? Ou que le soleil avance vers la droite toute la journée? Ces réalités pourraient être liées entre elles ou être le fait d'une autre loi plus globale encore inconnue jusque-là. Quoi qu'il en soit, il est loin d'être illogique de penser qu'un principe commun puisse régir ces lois et être à l'œuvre dans le cerveau humain.

En attendant les futures découvertes scientifiques, pour les peuples qui lisent de gauche à droite, le fait de scanner l'environnement avec le regard de gauche à droite influence le sens de l'esthétique et va le renforcer. Dans les défilés de mode, il a été remarqué que les robes des mannequins ayant le plus d'effet apparaissent depuis la gauche des écrans³⁹. Au football, les buts marqués semblent plus beaux lorsque le ballon part de la gauche pour aller vers la droite que le contraire⁴⁰. En art, les mêmes remarques sont

faites lorsque des peintures abstraites sont observées⁴¹. En gymnastique à la poutre, les gymnastes qui entrent en scène à la gauche de l'écran⁴² voient leurs chorégraphies qualifiées de plus esthétiques et sont même mieux notées par les juges amateurs.

Mais nos yeux ne vont pas toujours de gauche à droite, ils vont aussi en haut et en bas.

Des yeux qui vont en haut et en bas

Avez-vous déjà repéré ce que font vos yeux lorsque vous avez envie de pleurer et que vous luttez pour éviter les larmes? Vous avez tendance à regarder très haut dans le ciel pour ne pas craquer. Vous faites cela, et pourtant personne ne vous l'a appris. Aucune raison neurologique n'explique cet état de fait. La gravité, elle, oui. Vous relevez la tête pour contrecarrer le mouvement des larmes qui couleraient pour se diriger vers le sol. Notre environnement est intégré dans notre cerveau et notre corps. C'est l'idée à la base de l'*embodiment* dont nous avons parlé précédemment (voir le [chapitre 4](#)).

Vous relevez la tête et regardez vers le ciel pour ne pas pleurer, refusant ainsi aux larmes le droit de couler vers le bas, de tomber, de choir, de s'écrouler. Vous avez le cœur lourd. Tomber, choir, s'écrouler... rien que des mots négatifs, comme par hasard...

Parallèlement, vous regarderez vers le haut parce que ce qui est élevé est positif. Vous vous «élevez» professionnellement, vous «élevez» vos enfants pour leur permettre de «grandir». Vous faites un «bond», c'est l'«ascension» professionnelle, votre salaire «augmente», votre prestige «s'accroît», la cotation de votre entreprise «monte» en Bourse... En somme, le haut et le bas s'opposent, comme s'oppose le fait que nous «montions au ciel» et «descendions en enfer». Toutes ces expressions sont fondées à partir de l'expérience du corps.

Un exercice lié à l'*embodiment* permet de voir comment le mécanisme opère. Demandez à quelqu'un de regarder vers le bas et de décrire ses pensées, puis de regarder vers le haut, les yeux dirigés vers le ciel, et de répéter l'exercice. Enfin, demandez-lui de comparer ses ressentis. Les pensées les plus positives seront celles qu'il formulera après avoir regardé vers le ciel. Essayez.

Faites un autre exercice. Regardez une personne debout en face de vous du haut vers le bas, c'est-à-dire de la tête à la pointe des pieds, puis dans l'autre sens, des pieds jusqu'au front. Demandez-lui si elle a ressenti une différence. Votre premier regard devrait l'avoir dévalorisée, le second, valorisée.

L'expérience du corps dans l'espace explique que lorsque nos pensées sont positives, les yeux partiront vers le haut pour les évoquer et si ces émotions ou pensées sont plus négatives, le regard ira vers le bas.

Notre regard dispose enfin d'une caractéristique assez impressionnante lorsque nous l'énonçons: «Notre regard change d'espace-temps.» Dans la réalité, c'est moins impressionnant et surtout ça nous arrive en permanence...

Lorsque notre regard change d'espace-temps

Un dialogue est un partage d'images entre deux cerveaux qui se racontent une histoire. Rechercher des images, c'est comme aller chercher un ouvrage dans une bibliothèque. Nous tendons la main pour prendre un livre, comme nous envoyons nos yeux à gauche pour rechercher une image passée. Mais une fois que le livre trouvé sur l'étagère est saisi par notre main (ou l'image visuelle en mémoire retrouvée), nous le plaçons sous nos yeux, devant nous. Une fois l'événement retrouvé, là aussi, nous l'évoquons en le replaçant devant nous. C'est exactement le même phénomène. Nous pouvons ainsi regarder l'autre en pensant à autre chose.

Parler, c'est le plus souvent raconter, c'est-à-dire faire vivre des images pour que l'autre puisse les voir. Un collègue vous dira: «Sur mon bureau, il y avait à l'époque les photos de mes enfants.» En vous disant cela, alors qu'il vous regarde, il fait venir à lui l'image de son bureau. Ça dure moins d'une seconde, le temps de cligner des paupières, mais ce changement de type de regard qui oblige son cerveau à changer de cible visuelle est très visible pour celui qui est attentif. Dans cette opération, votre interlocuteur vient, mine de rien, de changer d'espace-temps. Il s'est transporté dans un autre temps et un autre espace pour chercher une information. Il a retrouvé un bureau qu'il occupait, il y a plus de 20 ans, dans une autre ville.

Le regard de notre interlocuteur livre sa carte du quotidien. Cette dernière prend la forme de tables, de chaises, de photos d'enfants, de cuillères, de fourchettes, d'ordinateurs, de stylos, de téléphones, de vêtements, etc., et ses yeux, durant 3/10 ou 4/10 de seconde, cherchent dans l'espace les objets dont il parle. Même si cela est très rapide, ces mouvements brefs sont assez faciles à repérer pour celui qui s'attend à les observer.

Le regard ira le plus souvent subrepticement se poser à gauche ou à droite, ni très haut ni très bas, car les objets du quotidien qu'il regarde pour les évoquer – par exemple «ce foulard en soie qu'on m'avait offert» – sont rarement dans le ciel ou par terre, même si ça peut arriver. Par ces informations, nous comprenons qu'une personne retourne dans son univers pour retrouver des détails, qu'elle change d'espace-temps. Nous dirons de ce regard qu'il est géospatial. Ça peut sembler anecdotique, mais c'est très loin de l'être. Nous y reviendrons en évoquant le mensonge et la vérité.

En synergologie, apprendre à identifier le mouvement du regard permet d'observer un phénomène curieux: l'*événement traumatique*. Les personnes qui ont vécu des événements traumatiques passés ont tendance à regarder plutôt vers le bas et à droite. Ces regards vers la droite ont été observés aussi bien lors de la remémoration du 11 septembre 2001 racontée quelques années après par les pompiers de New York présents sur les lieux du drame⁴³, que lorsque des personnes ont évoqué l'attentat du Bataclan ou celui de Nice, deux ans après les événements⁴⁴; de même, quand des personnes ont relaté une agression sexuelle⁴⁵; ou lorsqu'une psychologue demande à des pompiers d'une caserne d'un aéroport suisse de relater une intervention au dénouement malheureux et de la comparer à une autre au dénouement heureux⁴⁶.

Ces données vont, à première vue, à l'encontre de ce qui était attendu, car tous ces événements se sont déjà déroulés et les Occidentaux les relatant devraient regarder plutôt à gauche. Mais une explication logique nous conduit à penser aujourd'hui qu'à droite, et plus spécifiquement en bas à droite, se trouve ce qu'il faut laisser à l'extérieur de notre vie, c'est-à-dire le plus loin possible de notre histoire.

Il y aurait lieu d'établir une différence entre les personnes qui ont placé le traumatisme à distance en regardant à droite et celles qui continuent d'en

souffrir et qui regardent à gauche. Dans ce cas précis, il semblerait que, lors de traumatismes émotionnels, les souvenirs seraient emmagasinés dans l'hémisphère droit chez les sujets atteints d'un syndrome post-traumatique et dans l'hémisphère gauche chez les autres. Ils les mettent en mots, se donnant ainsi inconsciemment les moyens de les classer, de les extérioriser et de s'en débarrasser⁴⁷. Dans ces cas particuliers, il est possible que, selon une logique neurologique bien connue⁴⁸, lorsque l'hémisphère gauche est actif, les personnes regardent à droite et quand c'est l'hémisphère droit qui l'est, elles regardent à gauche⁴⁹. Les observations synergologiques seraient donc en accord avec les données neuro-psychophysiologiques. En allant à droite, les personnes montreraient qu'elles ont chassé les informations traumatisantes.

Les mouvements des yeux sont d'excellents indicateurs émotionnels, relationnels et cognitifs des ressentis vécus par notre interlocuteur et sont omniprésents dans la communication. Ils sont plus riches encore à observer lorsqu'ils sont éclairés par certains déplacements faciaux stratégiques.

CHAPITRE 7

Le front, les sourcils, la bouche

Le visage, selon sa définition, est la partie antérieure de la tête; mais c'est surtout un ensemble de traits qui se déplacent avec la lourde responsabilité d'acheminer les émotions ressenties vers notre interlocuteur. Et comme les émotions sont indispensables à la survie, le visage ne plaisante pas. La transmission se fait entre 1 m/s et 100 millisecondes. Du 5G, bien avant l'heure!

Malheureusement, une vitesse si rapide ne va pas sans créer quelques effets indésirables, dont le plus fâcheux est que notre visage transmet des émotions que nous n'avons pas forcément prévu de transmettre. En contrepartie, nous décodons, nous aussi, des émotions que notre interlocuteur n'a pas prévu de nous laisser voir.

Les muscles faciaux sont responsables de nos mimiques. On dénombre 17 muscles principaux¹ qui sont pour la plupart bilatéraux, c'est-à-dire présents tant à droite qu'à gauche du visage, et qui fonctionnent indépendamment les uns des autres. L'action combinée de ces muscles produit des dizaines de milliers de visages différents. L'objectif n'est pas de proposer des clefs pour les différencier, ce qui serait impossible et contreproductif, car nous finirions par nous perdre.

L'objectif synergologique consiste plutôt à apprendre à observer des changements émotionnels spécifiques pour intervenir spontanément sur le cours de la communication. En vertu de cet objectif, les déplacements faciaux stratégiques liés précisément aux émotions sont ciblés. Leur lecture

permet d'anticiper, d'intervenir et d'aider l'autre à exprimer verbalement ce que son corps traduit.

Dans ce chapitre, nous nous attarderons à certains mouvements capitaux du front, des sourcils et de la bouche.

Le front

Sur le visage, le front est une grande surface lisse qui a tendance à faire pâle figure, perdu dans les hauteurs de la face, seul, au-dessus des illustres yeux, nez, bouche, oreilles. Longtemps ignoré par la recherche, le front attendait que la lutte au vieillissement lui déroule le tapis rouge en s'intéressant aux rides qu'il sait si bien mettre en évidence. Le front savait à quel point il occupait le visage et il avait raison.

Contre les rides, faute d'avoir trouvé la fontaine de Jouvence, la recherche a mis la main sur la toxine botulique, une bactérie dont la propriété est de paralyser les muscles du visage pour redonner au front (entre autres) le galbe de sa jeunesse. Cette paralysie momentanée a révélé la principale compétence du front, aussi inattendue que finalement évidente: la communication!

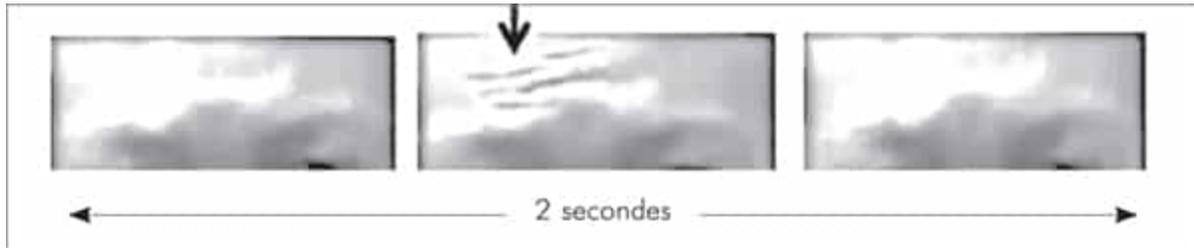
Les muscles du front ne bougent pas pour rien, car c'est en les rendant mimétiques comme ceux de la personne qui se trouve face à nous que nous comprenons ce qu'elle ressent². Cela implique que si les muscles de son front cessent de bouger lorsqu'elle s'exprime, ils arrêtent de nous envoyer certaines informations et nous ne pouvons plus espérer comprendre les émotions ressenties par cette personne³.

La toxine botulique nous a appris à quel point les déplacements faciaux du front sont impliqués dans les émotions, car si nous lisons un texte à saveur émotionnelle en ayant les muscles paralysés par la toxine botulique, nous saisissons moins bien le texte lu. En fait, des tests montrent que nous le comprenons moins bien⁴ dans une proportion de 20%.

Le front bouge en lien avec de très nombreuses émotions, comme la peur ou plutôt certaines formes de peur masquées qui se traduisent par des rides horizontales visibles sans que les sourcils bougent. Cette expression est plus commune qu'on ne l'imagine et si vous ne l'avez jamais

remarquée, c'est seulement parce que vous n'y avez pas prêté attention. Et ce n'est pas une tautologie. Si vous aviez su qu'il était possible de le voir, vous y auriez prêté attention.

Un frisson passe sur le front de cette personne (extrait d'une vidéo):



Ce mouvement est rapide, fugace; il dure en général moins de deux secondes. On ne peut pas le reproduire consciemment devant la glace. Ce mouvement est non conscient, ce qui veut dire non intentionnel et non contrôlable.

Essayez mécaniquement de fermer ou de plisser vos yeux, vous verrez que votre front deviendra lisse et qu'il se ridera quand vous les rouvrirez. C'est exactement le contraire que nous relevons ici: si le front se ride alors que nous fermons les yeux, c'est qu'un instant de peur nous a «glacé le sang», pour reprendre une expression consacrée. C'est le cas sur la deuxième de ces trois images vidéo.

Mais si le front est très impliqué dans la peur que l'on cherche à masquer, c'est dans la zone des sourcils que les émotions sont le plus lisibles.

Les sourcils

Charles Le Brun, premier peintre de Louis XIV, disait que «[...] le sourcil est la partie de tout le visage où les passions se font le mieux connaître, quoique plusieurs aient pensé que ce soit dans les yeux⁵». Difficile de lui donner tort, car ces deux lignes de poils jouent un rôle fondamental dans la communication des émotions.

La tristesse et la colère sont particulièrement visibles à la base du front, au niveau des sourcils. Tristes, les sourcils encadrant les yeux prennent la

forme d'un pic de montagne (/oo\), tandis qu'ils prennent la forme d'un V lorsque nous sommes en colère (oVo). Les pictogrammes avec les ronds en forme d'yeux et les barres symbolisant les sourcils suffisent à nous faire comprendre.

Évidemment, il faut repérer le déplacement du sourcil à partir de son implantation naturelle. Mais si l'implantation des sourcils est propre à chacun, leurs déplacements sont transculturels, universels et même partagés par certains animaux, les singes, mais aussi les vaches! Au Québec, une synergologue agronome, capable de reconnaître les vaches et les taureaux agressifs, est consultée régulièrement par des agriculteurs, et ce, afin de leur éviter d'être encornés⁶! Elle utilise exactement les mêmes indicateurs faciaux d'agressivité que ceux que nous repérons chez l'être humain.

La tristesse, elle, se lit à un déplacement des rides au centre du front. Lorsque les gens pleurent, avant la survenue des premières larmes, l'intérieur des sourcils a tendance à remonter.



Dans la tristesse, l'intérieur des sourcils remonte.



Ces personnes luttent pour ne pas pleurer; des rides apparaissent entre leurs sourcils.

La colère se présente un peu différemment. La zone au centre du front se rétracte, si bien qu'une ride barre très souvent le visage entre les deux yeux.



La ride centrale horizontale entre les deux yeux s'appelle ride de la glabella. Elle se détend une fois que la colère est passée, mais comme les muscles lisses présents dans les veines-veinules, artères-artérioles, mettent entre 40 et 400 fois plus de temps que les muscles striés (communément appelés «muscles») à se décontracter, des colères répétées pourraient hâter l'apparition permanente de cette ride de la glabella.

Le déplacement des sourcils semble également capable d'aider à comprendre assez bien la manière dont notre interlocuteur se situe et nous situe dans la relation. L'éthologue Irenäus Eibl-Eibesfeldt, qui a abondamment sillonné la planète, avait vu que les sourcils sont la zone du visage la plus visible à bonne distance. Comparant la mobilité des sourcils des tribus de Nouvelle-Guinée⁷ avec celle des Occidentaux, il s'était aperçu qu'une personne reconnaissant son interlocuteur relève *rapidement* les sourcils, inconsciemment, au moment où elle croise son regard, alors que ses sourcils ne bougeront pas si elle croise un étranger. Dans la même logique, nous disons «bonjour» en remontant brièvement les sourcils. Ils semblent donc très impliqués dans la communication. C'est d'ailleurs l'avis de paléontologues pour qui l'apparition d'un os frontal vertical chez les humains modernes a facilité la mobilité des sourcils, affinant ainsi la communication⁸.

Grâce à nos déplacements de sourcils, nous créons sans le savoir du lien. Si vous observez bien, les sourcils ne se déplacent pas seuls, mais en même temps que les épaules. Ces deux parties du corps sont effectivement si bien coordonnées qu'elles montent ensemble pour capter l'attention de l'interlocuteur. C'est si vrai que, dans certaines situations d'atteinte neurologique, les personnes à qui l'on demande de lever les épaules lèvent les sourcils, tandis que leurs épaules paralysées par l'apraxie restent immobiles⁹!

Plus largement, nos interlocuteurs dont les sourcils et les épaules bougent constamment pendant qu'ils parlent doutent souvent d'eux-mêmes. C'est ce qui les conduit à faire des efforts parfois disproportionnés pour nous convaincre. Épaules très mobiles et sourcils actifs, ils comptent inconsciemment sur le travail de nos neurones miroirs pour nous convaincre par empathie de ce qu'ils disent. Comment sans cela expliquer leur débauche d'énergie là où un échange sans déplacement d'épaules et de sourcils pourrait produire le même effet?

Le déplacement des sourcils est particulièrement révélateur des situations de séduction. Les personnes séductrices (hommes comme femmes) affichent un visage aux très nombreux déplacements de sourcils. Pour elles, séduire, c'est d'abord capter l'*attention* de l'autre pour le capturer ensuite!

Bouger sans cesse les sourcils, c'est s'assurer de garder le regard de l'autre fixé sur soi. Marilyn Monroe est une très bonne illustration de ce mécanisme. Son visage était d'ailleurs si mobile qu'il finissait par désavantager son jeu de comédienne. Elle reconnaissait elle-même volontiers qu'elle n'était pas une très bonne actrice. Ses mouvements de sourcils étaient le moyen de masquer une faille intérieure, un manque de confiance en soi comblé par une faconde gestuelle. Là encore, on retrouve cette incertitude de soi dans le mouvement incessant des sourcils.

Dans la mesure où la chaleur de la communication passe par des sourcils qui vont à l'abordage du visage de l'autre, nous pouvons dire, au risque de caricaturer un peu, mais à peine, qu'une personne dont les sourcils sont immobiles est le plus souvent d'un abord froid et distant¹⁰. Comparez les personnes chaleureuses et froides de votre entourage et vous serez surpris de la justesse de cette observation.

La bouche

La bouche est la partie du visage autour de laquelle le plus grand nombre de muscles se ramifient. La seule partie du visage qui peut monter, descendre, aller vers la gauche ou la droite, s'avancer ou se contracter. Difficile d'être plus expressif. C'est sans doute elle qui transmet le plus de messages¹¹. Les gens âgés le comprennent peut-être inconsciemment, car ils regardent

davantage la bouche que les yeux¹². Ce n'est pas parce que, l'ouïe devenant moins fine, ils chercheraient à lire les mots sur la bouche, car ils regardent également beaucoup celle-ci lorsqu'il s'agit de repérer des émotions à partir d'images sans son¹³.

La bouche, par le mouvement des lèvres, articule nos états d'âme bien mieux que les yeux. Les mots les plus insignifiants peuvent ainsi se charger d'affects perceptibles au moment où ils sont articulés, dans un mouvement charriant les pensées et les émotions sous-jacentes de celui qui parle.

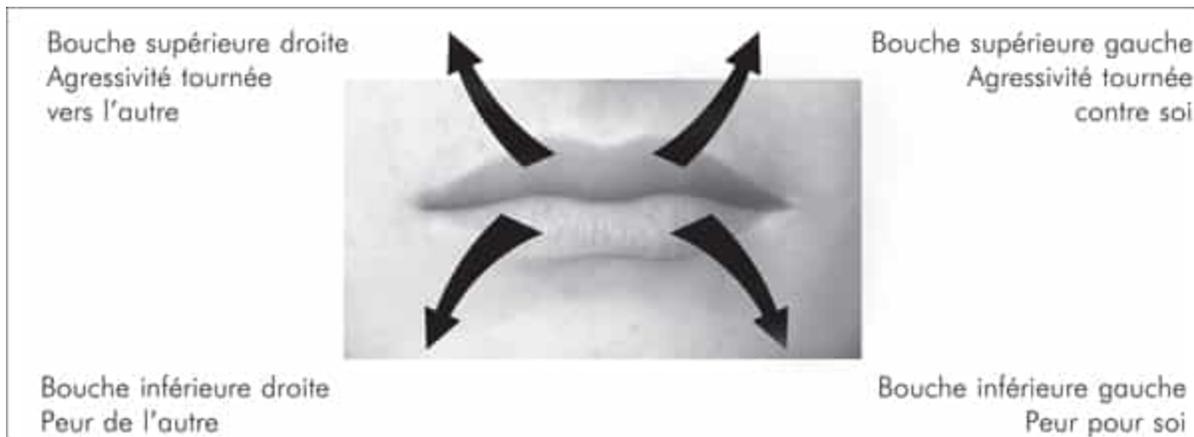
Prononcez les mots «ironique», «*father*» et «digérer» devant un miroir et regardez comment se déplacent vos lèvres. Elles ne bougeront pas comme celles de ces photos, tout simplement parce que vous n'êtes pas traversé par les mêmes affects que ces personnes au moment précis où elles ont prononcé ces mots.



Attardons-nous à la photo du centre, celle où l'homme prononce le mot «*father*». Normalement, ce mot se dit sans relèvement de la lèvre supérieure. Lorsqu'on est en colère, par contre, si! Le mot «*father*» n'est pas neutre dans la bouche de ce fils, et, s'il nous est impossible de savoir pourquoi les dents sont tout à coup devenues aussi visibles, nous pourrions tout de même lui demander: «Au fait, comment va votre père?» et l'écouter exprimer son ressentiment, parce que ses lèvres montent comme elles le font lorsqu'on est en colère.

La bouche rend ainsi vivants et palpables les liens entre les mots et les affects et, de la même manière que lire le mot «sourire» fait sourire intérieurement celui qui le lit¹⁴, tous les mots malaxés par nos affects avant d'être expulsés hors de notre gorge ne sortent jamais de notre bouche sans révéler nos états d'âme.

De ce point de vue, si vous avez un regard photographique, essayez de bien visualiser l'image ci-après et de vous souvenir de son contenu lorsque vous serez en interaction avec d'autres personnes. Vous pourrez alors bien comprendre les états d'âme de ces dernières en les voyant charger certains mots clés d'affect. Certains mots parleront très fort. Nous ne faisons pas que bégayer lorsque nous sommes émus, notre bouche se tord au rythme où nous ressentons ce que nous disons.



Un livre entier pourrait être écrit pour décrire les mouvements de la bouche et leurs interprétations possibles. Mais l'essentiel à retenir est que l'apparition d'émotions agressives se repère à partir de dents de la mâchoire supérieure qui deviennent bien visibles. Si cette agressivité est dirigée contre l'autre, la personne montre davantage les dents du haut à sa droite. La rancœur liée à l'autre déclenche des réactions lisibles sur l'hémivisage droit, en vertu du fait que la colère est évidemment plus souvent tournée contre l'autre que contre soi¹⁵.



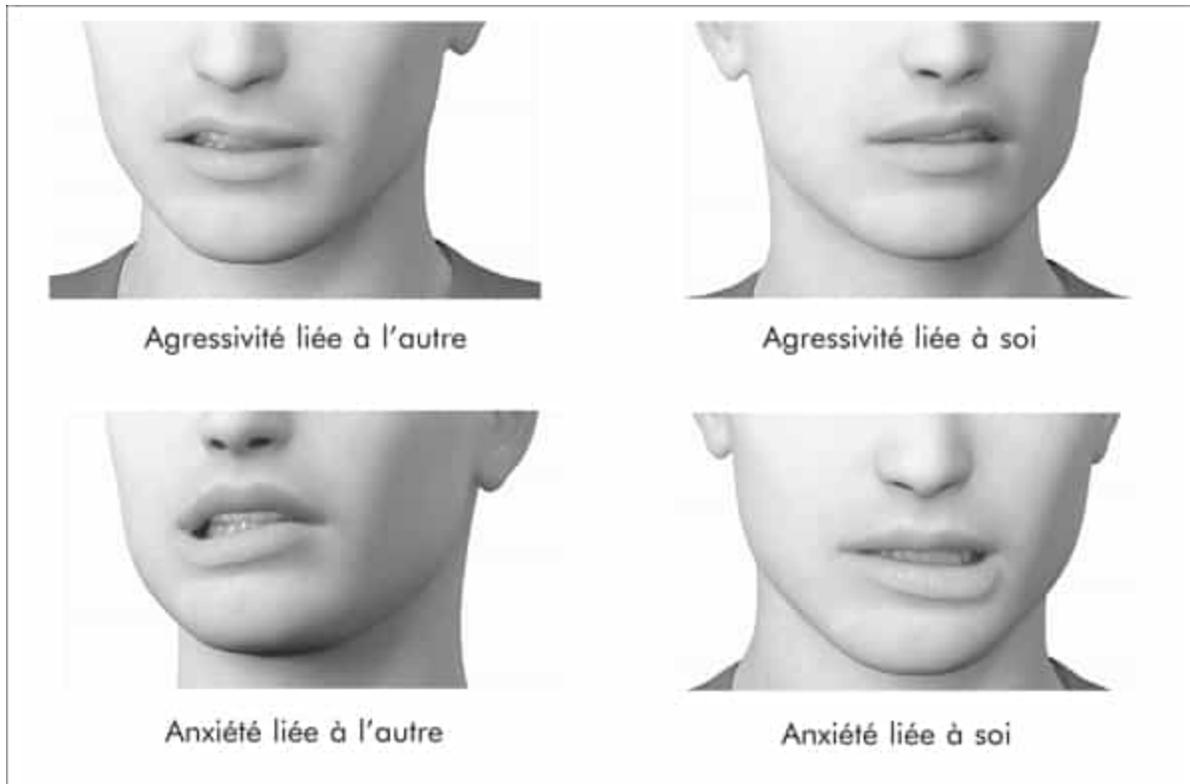
Bouche supérieure droite relevée

Ce phénomène était déjà présent sur l'image de la femme en colère choisie par Darwin¹⁶ dans son ouvrage phare sur les émotions, même s'il ne le précisa pas. De même, le chien qui fait «Grrrr...» et qui semble prêt à attaquer montre davantage les crocs de la gueule supérieure droite, lui aussi.



À l'inverse, dans les situations de peur, la bouche a tendance à se contracter, laissant plutôt voir les dents du bas. C'est le signe que la personne ressent une forme d'appréhension ou d'anxiété. Le platysma, un muscle situé dans la zone du cou et utile à la déglutition, est alors contracté.

En somme, quatre grandes possibilités de mouvements de bouche montrent que la charge émotionnelle contenue dans les mots employés lorsque nous exprimons nos émotions sculpte notre faciès et modifie nos expressions.



Les quatre bouches

Les quelques expressions que nous venons de décrire ne rendent pas compte de la totalité des déplacements faciaux, mais elles sont suffisantes pour ne rien rater des vagues émotionnelles vécues par notre interlocuteur et qui pourront nous inciter à réorienter notre dialogue avec lui. Rappelons-le, ces mouvements sont observables quand notre interlocuteur n'a pas le sentiment de ressentir d'émotions particulières. C'est peut-être là la leçon la plus riche.

Ajoutons deux mots sur les émotions positives dont nous n'avons pas parlé précédemment, simplement parce que, lorsque l'atmosphère est sereine, nous avons moins de raisons de chercher absolument à comprendre et à faire évoluer la situation. Quand les commissures de la bouche remontent, nous concluons assez vite que les émotions vécues sont positives¹⁷. Ce n'est pas toujours vrai et nous en discuterons dans la quatrième partie. En revanche, ce qui est vrai, c'est qu'une émotion positive n'est jamais vécue avec les coins de bouche descendants.

Au titre des croyances existe ce préjugé terrible qui veut qu'une personne dont la bouche est descendante soit moins intelligente (*smart*) que

celle qui a une bouche remontante¹⁸. Le fait de désigner ce préjugé nous donne plus de pouvoir pour le combattre et, comme il est inconscient, pour éviter de le véhiculer nous-mêmes.

Pas de lecture des émotions de l'autre sans introspection

Ce tour d'horizon des déplacements faciaux nous a incités à penser que, pour décoder les messages émotionnels, il fallait simplement apprendre à observer les déplacements de traits. C'est en partie vrai, mais il faut comprendre que si nous ne sommes pas d'abord intéressés par l'autre et d'une humeur accueillante, nous serons sans doute moins efficaces pour lire ses émotions.

Aujourd'hui, nous pouvons dire avec une certaine assurance que les personnes dont l'activité faciale suit l'activité des déplacements faciaux de la personne regardée¹⁹ ont plus de facilité à repérer les émotions principales²⁰. Ayant plus d'empathie émotionnelle²¹, elles ressentent plus aisément les émotions de leur interlocuteur. Comprendre son interlocuteur en l'observant est donc, avant tout, un travail sur la prise de conscience de l'importance de l'autre dans la relation.

D'autre part, la lecture des émotions sur le visage semble facilitée ou entravée par nos propres états affectifs et une correspondance semble s'établir entre nos propres émotions et la lecture de l'autre. Si vous êtes triste²², vous accéderez plus vite à la tristesse de l'autre, la décoderez plus rapidement²³. Aux prises avec un sentiment d'anxiété, vous repérerez plus vite les visages des gens anxieux²⁴. Le même phénomène se produit entre les gens déprimés et en colère²⁵. Les personnes non déprimées détacheront plus vite leur regard des visages anxieux ou en colère, ce qui laisse à penser qu'un «biais protecteur» les protège contre ces états négatifs.

Dans le milieu de la psychiatrie, d'expérience en expérience, les données sont aujourd'hui robustes. La présentation de visages en situation d'instabilité émotionnelle semble être un critère de détection de la

dépression²⁶. Les personnes déprimées sont dévisagées plus longtemps par des personnes qui sont elles-mêmes déprimées²⁷.

Ces études nous font voir qu'on ne comprend pas l'autre à partir d'une simple lecture des déplacements de traits. Cette «lecture de l'autre» ne peut être réalisée sans une opération parallèle d'introspection pour identifier nos propres états d'âme au moment de la rencontre. Sans cette analyse de nos propres émotions, nous ne comprendrons bien que les personnes dont les états ressemblent aux nôtres. Par contre, forts de la compréhension de la logique des déplacements des traits et foncièrement empathiques, nous serons en mesure d'avoir un jugement pondéré assez juste.

Les déplacements faciaux forment ainsi la partie visible de la communication, mais sous la surface de l'épiderme, les émotions poursuivent leur activité et le trop-plein émotionnel est évacué lorsqu'on se gratte. C'est l'objet du prochain chapitre.

CHAPITRE 8

Des gestes d'autocontact: pourquoi?

L'intérêt de la relation, c'est de développer le sens de l'autre, de partager ses sentiments, d'avoir pour nos interlocuteurs ce que nous appelons des *attentions*. Pour cela, nous retenons à l'occasion certains de nos propos, préférant attendre un moment plus propice pour parler. Nous aimons que l'autre ait la même délicatesse envers nous, qu'il sache lui aussi tourner sept fois sa langue dans sa bouche avant de s'exprimer. Sept fois, c'est parfois le temps qu'il faut pour s'apercevoir qu'il est préférable de se taire...

Sur le fond, par contre, nous savons bien que garder pour soi ce que l'on pense n'aide pas à la qualité de la relation, car les pensées intériorisées continuent à faire leur travail de sape tant qu'elles n'ont pas été énoncées. Une soupape de sécurité nous aide heureusement à expurger ce qu'il nous «démange» de dire et de rendre les malaises acceptables. Essayons de mieux comprendre.

Signification des gestes d'autocontact

Les microdémangeaisons sont des gestes d'autocontact. Elles sont ces gestes par lesquels la main vient se poser sur le visage ou le corps, qu'elle gratte en l'absence de boutons. C'est un curieux phénomène. Quelqu'un se gratte et, comme il semble le faire sans raison, si vous l'interrogez, il vous

dira ce qui suit, c'est une quasi-certitude (les spécialistes du décodage corporel l'ont tous entendu à un moment ou un autre):

Vous: Tu vois, tu te grattes alors qu'il n'y a pas de boutons.

L'autre: Oui, mais là, ça pique vraiment!

Vous: Oui, ça pique vraiment, mais il n'y a pas de boutons. C'est pour ça qu'on parle d'une microdémangeaison et pas d'une démangeaison.

L'autre: Mais on peut quand même se gratter simplement parce que ça gratte!

Vous: Non, si ça pique et qu'on gratte, il y a forcément une raison...

On ne fait rien sans raison et les microdémangeaisons n'échappent pas à ce principe. Cela s'appelle le *principe de raison suffisante*¹. Ce qui est le plus troublant, c'est que ça pique, alors qu'il n'y a ni boutons ni rougeurs. Mais ça ne change rien: ça pique et on gratte.

Mais il y a plus intrigant encore: les mains se posent sur le visage sans que ça pique et pourtant la personne va se gratter! Oui, c'est ça. Elle se gratte et ça ne pique même pas!

La main se pose davantage sur le visage que sur le corps². Avouons que c'est assez curieux, tellement il semblerait plus simple – ergonomique – de laisser ses mains choir le long du corps que de les voir remonter et s'agripper au visage. Ergonomique peut-être, mais nous savons aujourd'hui que «se prendre la tête» est indispensable pour stimuler notre concentration dans certaines circonstances³.

«Se prendre la tête» fait partie de votre répertoire gestuel. Vous avez fait ce geste des dizaines de fois en travaillant intellectuellement, attablé devant un ordinateur ou des documents. Il consiste en un massage du cuir chevelu qui suscite l'un des cinq types d'ondes cérébrales⁴ qui traversent le cerveau, les ondes *thêta*⁵, afin de maximiser la concentration⁶ et la mémorisation⁷.

Dans ces situations d'attention soutenue, les autocontacts du visage suivent la logique d'une courbe en U⁸ pendant l'éveil normal moyen (sans doute le vôtre au moment où vous lisez ce livre). Les mains se posent d'abord sur le visage pour stimuler l'attention. Ensuite, au creux du U, la

personne touche moins son visage, et finalement à l'autre sommet de la courbe, pendant les périodes de forte excitation, la main occupe le visage pour entretenir la qualité de la concentration.

Se masser, se gratter, «se prendre la tête» permet de s'impliquer davantage dans la tâche en cours. Lorsque des personnes regardent une émission de télévision avant d'être interrogées sur leur contenu, les adultes⁹ comme les enfants¹⁰, passifs jusque-là, commencent à se gratter au moment précis de répondre aux questions. La microdémangeaison serait un mécanisme qui aide le cerveau et le corps à se monopoliser davantage.

Dans le même ordre d'idées, si l'on fait entendre à des adultes ou à des enfants¹¹ des bruits ou des images extérieures¹² les empêchant de se concentrer, ils se grattent également pour bien rester centrés sur la tâche à accomplir.

En synergologie, nous ne sommes pas comportementalistes, c'est-à-dire que nous ne pensons pas que la méthode la plus efficace *en interaction* soit de faire machinalement un geste pour provoquer un état correspondant. Mais si vous pensez pouvoir conduire un enfant ou un adulte à comprendre qu'il peut faciliter sa concentration en se plaçant les mains sur le front, et si la personne trouve que votre conseil est avisé, il est possible que vous parveniez à l'aider à se concentrer sur sa tâche.

Nos autocontacts régulent notre attention et aident à la concentration, mais ils sont aussi essentiels à la régulation de processus émotionnels. Les microdémangeaisons deviennent alors plus compulsives et, dans ces cas, il n'y a toujours pas de boutons, mais ça pique! Le processus est ici beaucoup plus émotionnel.

Les émotions sont des sentinelles. Elles nous éveillent à la présence du danger en nous envoyant des signaux fulgurants. Mais cette ultra-rapidité a aussi son revers: les émotions viennent parfois perturber notre quiétude intérieure pendant nos interactions avec les autres. La nature a heureusement prévu cela et, pendant que nous dialoguons avec un interlocuteur qui nous met mal à l'aise, dans les méandres de notre cerveau, des zones limbiques ont la tâche de faire disparaître ces émotions trop fortes (et qui risqueraient de devenir visibles) grâce à une palette diversifiée de comportements.

Enfin, palette diversifiée... euh... Face à un interlocuteur situé à environ un mètre vingt de nous, les possibilités de réaction sont limitées et la microdémangeaison est bien souvent la meilleure parade. Nous gérons alors nos émotions réprimées en nous grattant!

La personne qui se gratte pendant une conversation n'est absolument pas consciente de ce qui se joue sous la surface de la peau, mais l'émotion s'est condensée en un point qui pique, et elle s'éteindra progressivement à mesure que ses mains s'activeront sur son visage et son corps¹³. Il suffirait d'ailleurs que cette même personne parle sans crainte et librement de ce qu'elle ressent pour qu'elle cesse immédiatement d'éprouver le besoin de se gratter.

Que savons-nous exactement des microdémangeaisons?

Dans les années 1960, Desmond Morris signale la première trace d'un être humain se grattant¹⁴ en l'absence de boutons. En 1976, la psychologue Doreen Kimura note, quant à elle, que lorsque des émotions nous perturbent, elles peuvent être accompagnées de picotements brefs¹⁵. Plus récemment, en 1992, depuis le terrain des neurosciences, Pierluigi Zoccolotti repère que les malades atteints d'une lésion de l'hémisphère droit présentent des réactions amoindries aux stimuli émotionnels et ont moins de démangeaisons que les autres¹⁶. En 1998, j'en ai établi un répertoire en les classifiant précisément¹⁷. Mais c'est vraiment avec le XXI^e siècle (hier donc) que l'IRMf relie les régions émotionnelles du cerveau et les micro-démangeaisons¹⁸. La voie est ouverte pour que les microdémangeaisons soient associées aux émotions réprimées qui régulent le stress¹⁹, la peur²⁰ et, de manière générale, les émotions négatives²¹.

Les microdémangeaisons aident à lutter contre les pensées brouillonnes en réorganisant la mémoire et en aidant à reprendre le contrôle sur soi-même²² face à des émotions difficiles²³ ou des conflits émotionnels²⁴,

Les mêmes comportements sont repérés chez les animaux. Lorsque des singes doivent répondre à des tests, ils se grattent davantage si les tests sont

difficiles et encore plus s'ils se rendent compte qu'ils ont donné de mauvaises réponses²⁵. Ils se grattent plus aussi face à un groupe rival que quand ils sont tous seuls²⁶.

Leurs microdémangeaisons sont même considérées comme comparables à celles des êtres humains. Ainsi, lorsqu'il s'agit de mesurer l'efficacité d'anxiolytiques²⁷ pour les humains, c'est grâce aux microdémangeaisons chez les singes²⁸ que le médicament est testé. La baisse du nombre de microdémangeaisons chez le macaque après la prise d'antidépresseurs indique que le médicament est bon pour l'être humain. Les microdémangeaisons qui s'estompent deviennent un indice de la baisse de l'anxiété et l'observation méthodique des microdémangeaisons, une étape de validation du médicament qui sera ensuite prescrit à l'être humain. Laisser les microdémangeaisons à l'écart de la communication n'est plus possible aujourd'hui.

De manière générale, les hommes se grattent plus que les femmes²⁹ et davantage dans les situations de communication interpersonnelle que les femmes³⁰, dans les situations à enjeu de prise de pouvoir. Est-ce dû aux stéréotypes liés aux rôles et aux comportements attendus enjoignant les pourvoyeurs de jadis à reproduire la dominance et à être performants à tout prix lors d'une interaction? Impossible de s'en assurer, mais difficile aussi d'écarter cette explication.

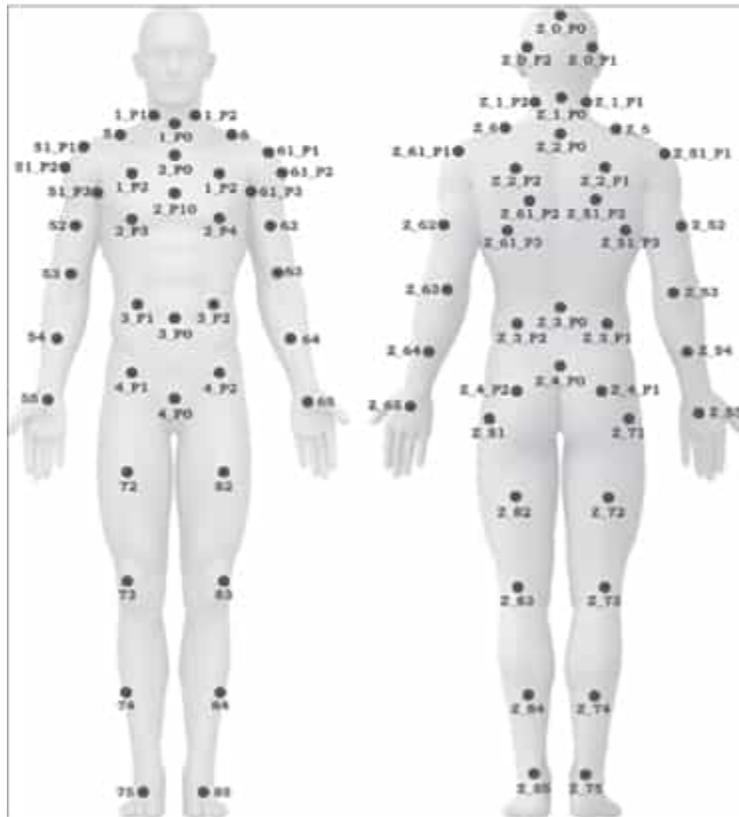
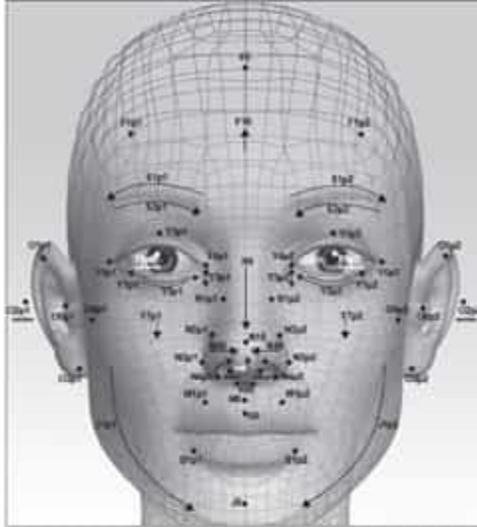
Enfin, il a été noté que lorsque nous nous grattons, certes cela permet de nous calmer, de nous apaiser, mais c'est aussi assez souvent agréable. En fait, se gratter active des aires cérébrales qui sont les mêmes que certaines des zones impliquées dans les récompenses et les comportements compulsifs – ou lors des ébats sexuels – et cela pourrait facilement expliquer pourquoi, lorsque nous nous grattons parce que ça pique, nous n'y renonçons pas toujours facilement³¹.

Comment interpréter précisément chaque microdémangeaison?

Le rôle des microdémangeaisons est aujourd'hui mieux connu, mais si nous ne nous grattons pas toujours aux mêmes endroits, c'est sans doute, et très logiquement, parce que nous ne nous grattons pas toujours pour les mêmes raisons. C'est la conclusion à laquelle en sont venus les chercheurs de l'Université de Leipzig³² qui, après avoir bien épuisé la piste des neurosciences, ont concédé qu'il fallait utiliser une «approche entièrement nouvelle de ce phénomène omniprésent³³» et parler de l'importance de le cartographier.

Ces chercheurs retrouvaient intuitivement, mais par une autre voie, la démarche que nous avons mise en œuvre dès 1998³⁴ avant que notre premier labo virtuel numérique, en 2004³⁵, stocke les premières données écologiques dans un vidéogramme riche de plusieurs milliers de vidéos de mouvements, parmi lesquelles plus de 2000 microdémangeaisons consultables. Aujourd'hui, cette banque a été remplacée par Ugoki, un logiciel permettant de retrouver les mêmes gestes et de les comparer instantanément sur des centaines de vidéos différentes.

La typologie des autocontacts ressemble à ceci. Nous nous centrerons ici sur les microdémangeaisons les plus intéressantes.



L'interprétation des microdémangeaisons est fondée sur une constatation logique: si toutes les parties du corps et du cerveau sont reliées et si les organes et les membres assurent universellement la même fonction (les yeux pour voir, les oreilles pour écouter, le nez pour sentir, etc.), les personnes effectuant les mêmes mouvements corporels seraient dans la

même attitude mentale. Cet axiome est l'application du bon vieux principe de Descartes, utilisé par Newton, à savoir que *les mêmes causes produisent les mêmes effets*.

Jusque-là, rien de nouveau sous le soleil. Ce qui l'est, c'est d'avoir commencé à comparer les mêmes attitudes corporelles, et donc les mêmes microdémangeaisons faites par des personnes différentes, pour savoir si les significations sont toujours les mêmes d'une personne à l'autre.

Appliquons l'axiome voulant que «les mêmes causes produisent les mêmes effets» à une microdémangeaison. La première étape pour prouver sa véracité a d'abord consisté à «entreposer», c'est-à-dire à stocker des milliers d'extraits filmés de microdémangeaisons effectuées par des personnes différentes en des occasions diverses. Le stockage et la comparaison des 57 points du visage nous ont permis de comprendre quels étaient les éléments de langage verbal communs à toutes les personnes qui faisaient exactement un même geste. L'objectif était d'utiliser le langage verbal pour retrouver le ressenti sous-jacent³⁶.

À mesure que les mêmes mouvements revenaient, une logique de compréhension a commencé à émerger et des définitions uniques se sont imposées pour chaque microdémangeaison. Un fait intéressant a été relevé dans nos bases de données, qui sont internationales et multiculturelles. Plus de 1800 microdémangeaisons ont été passées au crible et à 32 vidéos près (soit 1,7%), les grattements sont effectués à parts égales par la main droite et la main gauche. Si la main dominante était privilégiée, comme il y a approximativement 90% de droitiers sur la planète, la main droite devrait intervenir dans 90% des cas. Ce n'est pas le cas. D'autres phénomènes sont donc à l'œuvre. Nous allons en rendre compte dans le prochain chapitre.

Les microdémangeaisons, comme presque tous les messages corporels, se situent dans une sorte d'angle mort de la conscience. Peu de gens s'attardent vraiment à ce langage et, comme peu l'observent, il passe pour un langage ésotérique dont bien des interlocuteurs seraient tentés de nier l'existence. C'est ainsi: *ce que nous n'avons pas appris à nommer n'existe pas, nous ne le voyons pas*. La synergologie, en nommant les microdémangeaisons, ouvre la voie à une autre vision.

CHAPITRE 9

Un lexique des autocontacts du visage

Voyons maintenant les microdémangeaisons du visage zone par zone.

Le front et l'arrière de la tête

Le front, sous lequel se trouve la boîte crânienne, est touché, stimulé, gratté, voire «creusé» pour faire émerger et stimuler la réflexion. Nous l'avons déjà un peu évoqué, mais sans insister sur ce phénomène curieux qui veut que le front soit quelquefois gratté sans que ça pique. Nous grattons ce qui ne pique pas!

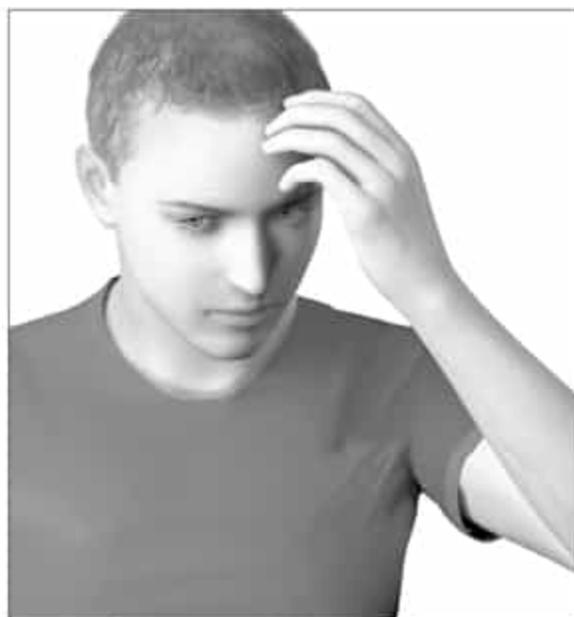
La personne qui se gratte le front sans que ça pique supporte sa tête à l'aide de sa main, puis commence à le caresser et finit par se gratter. Se tenir le front l'a d'abord aidée à se concentrer et, à mesure qu'elle a eu besoin de «creuser» sa réflexion, elle s'est grattée¹, mais ça ne piquait pas. Il n'y a qu'une façon de pouvoir accepter cette formulation surréaliste: attendre que vous vous grattiez le front. À ce moment, interrogez-vous sur votre ressenti. Vous verrez, il y a de grandes chances que ça ne pique pas.

La main touchant le front d'un individu annonce la complexité, la perplexité. Les neurones miroirs de son interlocuteur le ressentent instinctivement. C'est si vrai que, si vous vous grattez la tête, il est tout à fait possible que votre interlocuteur vous dise de lui-même: «Ça semble

bien compliqué!» Votre manière d’être et de «gestuer²» a eu un impact sur sa pensée. Repensez à l’inspecteur Columbo³ quand il se gratte le front, le cigare à la main. Il indique ainsi à son interlocuteur que quelque chose d’incompréhensible et de compliqué se passe. Nous ressentons le bouillonnement dans son cerveau.



Je réfléchis, mais c’est compliqué (peut-être négatif).



Je réfléchis et je suis en train de trouver.

Lors d’une conversation, il faut savoir saisir ces instantanés pour approfondir le dialogue. Quand vous regardez votre interlocuteur, prenez soin d’observer toute sa dynamique corporelle. La personne qui touche son front «creuse», laissez-la creuser. La main sur le front, elle pense ou perçoit qu’elle va trouver la solution. Elle a simplement besoin de temps.

La situation est toute différente si un interlocuteur se gratte derrière la tête. La main, dans les conditions normales d’un dialogue, a tendance à se diriger vers l’interlocuteur. Lorsqu’elle disparaît derrière la tête, elle ne fait que suivre un corps qui s’est préalablement désengagé en reculant ou qui le fera au moment de la microdémangeaison. Or, le corps ne se désengage pas pour rien, surtout lorsque la personne est en pleine réflexion. S’il se désengage, la solution est le plus souvent hors d’atteinte et il a renoncé à la trouver. Il est de votre responsabilité de lui demander ce qu’il trouve

compliqué, de lui faire formuler ce renoncement pour que vous puissiez coconstruire avec lui la solution.

Votre enfant, penché sur son cahier, se grattant derrière la tête, le dos collé au dos de sa chaise, attend votre aide. Il n'est pas nécessaire d'attendre qu'il trouve la réponse manquante, il a presque renoncé à la chercher. Si vous ne voulez pas intervenir trop rapidement, regardez s'il cligne encore des paupières; si c'est le cas, attendez un peu. S'il ne cligne plus, il ne cherche plus⁴.

Les sourcils

Les sourcils sont situés entre le front et les yeux. Le front symbolise la pensée, tandis que les mouvements autour des yeux surviennent lorsque des images émergent. La main touche les sourcils dans les situations impliquant à la fois la pensée (le front) et l'image (les yeux), c'est-à-dire l'imagination, le rêve, voire le fantasme.

L'observation de la posture générale du corps, comme pour le front, est centrale avec la zone des sourcils. Notre interlocuteur s'avance-t-il vers nous avec le désir de communiquer, de partager une information, fût-elle difficile, ou veut-il fuir en se reculant? Nous avons pensé pendant longtemps que l'information importante était de connaître le sens du grattement des sourcils, mais la position du corps est plus significative encore⁵.

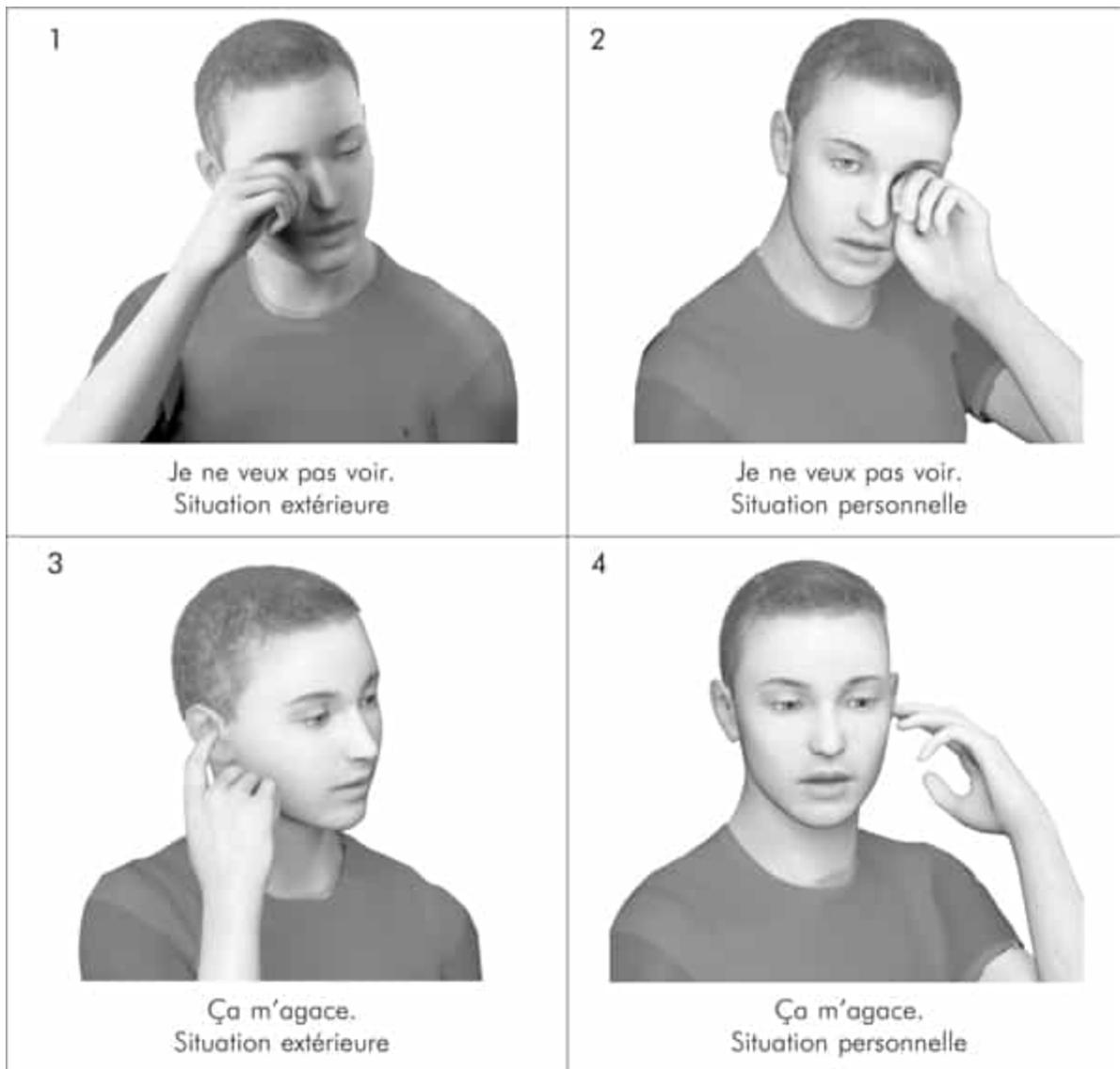
Une personne qui se gratte les sourcils traduit par cette attitude son éveil mental. Lorsqu'en plus sa tête s'avance, au moment du geste, elle est souvent en ébullition. Ces microdémangeaisons sont fréquentes lorsque les gens regardent leur téléphone portable alors qu'ils sont en interaction. Curieux de lire le texto de la personne dont l'identité vient d'apparaître à l'écran, ils font mine de se gratter et cachent ainsi leur déplacement d'attention du regard de leur interlocuteur. Ce sont des observations aisément visibles dans les lieux publics.

Les yeux et les oreilles

Les yeux et les oreilles sont des orifices, des ouvertures, des voies, par lesquels l'information entre en nous. La main aura tendance à hâter l'arrivée des informations gratifiantes, valorisantes et positives, ou, au contraire, à fermer et à obstruer ces organes des sens lorsque les informations sont négatives.

Interrogez-vous sur les pensées qui vous traversent lorsque vous vous frottez les yeux ou obstruez vos oreilles à l'aide de votre main. Vous constaterez que vous chassez des images (les yeux) ou des phrases entendues (oreilles). Attentif à vos pensées, au «vagabondage de l'esprit⁶», vous vous apercevrez que ce sont des informations que vous n'avez pas le goût de voir ou d'entendre.

Nous avons vu précédemment que les gens utilisent leur main droite ou leur main gauche indépendamment de leur main dominante. Parmi les explications possibles, nous avons noté qu'ils utilisent davantage leur main gauche lorsque la microdémangeaison les renvoie à eux-mêmes et la main droite lorsqu'elle les renvoie à leur interlocuteur, qu'ils mettent à distance. Cela semble bien observable quand il est question des microdémangeaisons des yeux et des oreilles.



Certaines situations filmées sont si évidentes à interpréter que le sens est tout de suite clair.

Tout comme Syn le fait ici (illustration 1), lorsqu'un comédien et vedette internationale parle d'un homme qu'il honnit, il utilise sa main droite comme pour se «laver» l'œil droit et débarrasser sa rétine de l'image de cet homme en s'accompagnant de ces mots définitifs:

— ... Non, non, c'est un résidu de mobylette.

Sur la seconde (illustration 2), dans les banques de données, un autre comédien là aussi remplacé par Syn se gratte l'œil gauche tout en dialoguant avec l'animateur qui l'interroge:

Animateur: Bonne année, elle démarre vachement bien.

Comédien: Ça fait 35 ans que je passe de super années.

Animateur: C'est vrai?

Comédien: Ouais, ouais...

Animateur: Les dernières mieux que les premières, non?

Comédien: Eh bien, écoutez, franchement, j'ai pas à me plaindre. Depuis le début, ça se passe très, très bien.

Même s'il ne précise pas sa pensée, l'acteur n'est pas né avec une cuillère en argent dans la bouche et ses débuts ne furent pas si simples. L'animateur, par ses questions, renvoie le comédien à lui-même et ce dernier se gratte l'œil gauche de la main gauche.

Le phénomène est exactement le même avec les oreilles. Nous nous grattons ou nous bouchons les oreilles lorsque nous ne voulons pas entendre. Ce sera, là encore, l'oreille gauche, renvoyant plus personnellement à soi et l'oreille droite à l'autre.

Un chanteur, ici repris par Syn (illustration 4), est raillé par un animateur pour ses publications sur les réseaux sociaux. Le chanteur explique qu'il se sent incompris, se gratte l'oreille gauche de la main gauche en expliquant:

— Oui, oui, mais qui me comprend déjà? C'est ça, le truc.

Il est touché personnellement et triste de se sentir incompris.

L'oreille droite est grattée dans une séquence où l'animateur d'une émission de service public, ici Syn (illustration 3), entend son invité dire:

— Je n'ai jamais eu de permis de moto, mais j'ai eu 35 motos!

Les propos ouvertement irrespectueux vis-à-vis de la loi créent un malaise sur le plateau télévisé. L'animateur silencieux se bouche l'oreille droite. Dans cette séquence, l'invité s'empresse d'ajouter:

— Ne faites pas ça, les jeunes!

Cette situation, en apparence banale, ne l'est pas. Dans l'ordre: 1. une personne parle, 2. son interlocuteur se bouche l'oreille droite de la main droite, 3. la personne qui a parlé se reprend. C'est une preuve visuelle que, dans un dialogue, la personne silencieuse guide parfois celle qui parle et lui suggère les mots qu'elle va prononcer ensuite! La personne qui parle, en

voyant l'animateur se gratter, comprend le malaise que son discours vient de provoquer dans l'assistance et éprouve le besoin de se reprendre.

Pour cette raison, on peut soutenir que, dans un dialogue, il n'y a pas un émetteur et un récepteur. C'est là une conception qui a 70 ans⁷. Utile en son temps, elle nous a appris ce qu'elle avait à nous apprendre. Aujourd'hui, on sait qu'il n'y a pas un émetteur, mais deux émetteurs: un émetteur bruyant (qui parle) et un émetteur silencieux (qui écoute). Les messages corporels de la personne qui écoute modifient en permanence le choix inconscient des idées avancées par celle qui dialogue. Comme nous l'avons évoqué en début d'ouvrage, dans ces situations, le langage corporel de la personne silencieuse modifie 100% de la communication de celle qui parle.

Nos yeux et nos oreilles ne font pas que se boucher, réprimant par là des images visuelles et sonores négatives. Dans les faits, il nous arrive tout aussi souvent de chercher à ouvrir davantage ces organes sensoriels pour mieux voir et entendre. Dans ces circonstances, notre main se meut sur la peau de la pommette comme pour agrandir l'œil ou se dirige vers le lobe de l'oreille en élargissant son ouverture.

Les propos sont quelquefois si mélodieux qu'ils *coulent* dans l'oreille, si bien que le geste du lobe d'oreille étiré peut même ressembler à un geste de quasi-séduction⁸, tellement la personne est conquise par ce qu'elle entend. Observez bien ces situations sympathiques qui nous émoustillent, nous excitent et conduisent nos mains à se poser sur les lobes d'oreille.

Enfin, il faut garder à l'esprit qu'il est fréquent que nous nous grattions lorsque nous sommes seuls, donc sans interlocuteur. C'est que la solitude n'empêche pas de penser, de générer des flux d'images qui provoquent des émotions. Nos propres microdémangeaisons doivent aussi être l'occasion de nous interroger sur nos réactions, car si une pensée nous a traversé l'esprit et a déclenché en nous le besoin de nous gratter, c'est qu'elle était accompagnée d'une émotion forte, dont nous devons prendre conscience.

La zone de la moustache

La zone de la moustache, c'est l'autorité. Encore tout petit, l'enfant dessinera les personnes en position d'autorité, le policier, le pompier, avec une moustache. Est-ce le temps de l'enfance qui se grave et qui conduit nos

mains à revenir dans la zone de la moustache lorsque nous faisons référence à l'autorité? Il n'est pas possible de le certifier, mais la composante «autorité» est au cœur de l'explication des microdémangeaisons situées entre le nez et la lèvre supérieure.



Pour qui se prend-il ?



De quoi j'ai l'air ?

Lorsqu'un animateur demande à la femme leader d'un parti de droite nationaliste français si elle connaît tous les couplets de *La Marseillaise*, son hymne national, elle se gratte la zone centrale de la moustache de la main gauche avant de lui répondre:

— L'intégralité... je vous le dis très franchement, non!

Elle pense que son électorat attend d'elle qu'elle connaisse son hymne national et, en regardant le journaliste lui lire les couplets, elle sait qu'il vient de la piéger et de rabaisser son autorité.

Dans une autre séquence filmée, un journaliste de télévision s'observe sur un écran de contrôle pendant des essais préalables à son émission et se trouve choqué par l'incrustation de son image à l'écran.

— J'ai l'air d'avoir été découpé au ciseau et plaqué. Je ne sais pas pourquoi on utilise une technique comme ça!

La télévision lui renvoie une image dénaturée de lui-même qu'il trouve en quelque sorte ridicule. Cela concorde tout à fait avec la signification de cette microdémangeaison. Il se gratte sur la zone de la moustache à gauche.

La bouche et les lèvres

La bouche, surtout en son centre, est une zone très sexuée qui picote lorsque des désirs ou des références sexuées ou sexualisées effleurent la conversation. Le lien entre la situation, le langage verbal et le langage corporel rend flagrante la connotation sexuelle. Ce type de connotation provoque une microdémangeaison à la jonction des lèvres, tant au centre qu'à droite ou à gauche.



La situation est sexualisée.

Dans les bases de données, ce sont des propos aussi triviaux que «Jeff a de petits mamelons», «Laurent d'un côté, Lolo de l'autre, j'ai donc une paire de lolos...» qui déclenchent chez les personnes auxquelles ils sont adressés le picotement et ses microdémangeaisons aussi singulières que drôles à repérer.

Dans d'autres situations, l'échange est plus structuré. C'est le cas d'une écrivaine qui raconte avoir beaucoup utilisé ses expériences personnelles pour nourrir son écriture, évoquant un temps où elle était «escorte». Le rappel de ces pratiques sexuelles illégales la conduit à se gratter au centre de la lèvre supérieure.

— J'ai eu une phase reliée au temps où je faisais des pratiques illégales.

Enfin, parmi les scènes aisées à interpréter, une artiste se trouve devant une tribu dans la jungle et voit venir à elle des hommes dans le plus simple

appareil. L'incongruité de la situation provoque la même microdémangeaison au centre de la lèvre supérieure.

L'observation de cette microdémangeaison dans la vie de tous les jours prête plutôt à sourire, et le ton de la communication est souvent léger, badin, sympathique. La corrélation de cette microdémangeaison avec la sexualité ne fait aucun doute, mais cela ne veut pas dire pour autant que la personne qui en regarde une autre en se grattant la désire. Ça veut simplement dire que la nature de la relation, les propos employés, la tenue vestimentaire, un souvenir, un fantasme, etc., bref, quelque chose dans l'environnement sexualise la situation. D'autres signes corporels présents seront malheureusement nécessaires avant de statuer sur le fait que l'on soit un objet de désir pour son interlocuteur.

Les joues et le menton

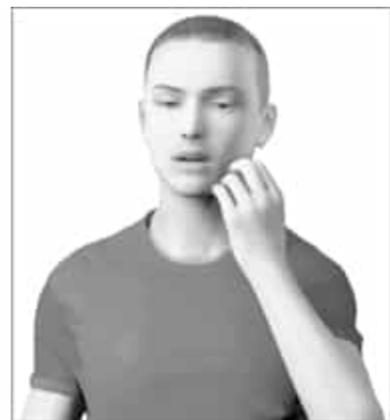
La joue couvre une large zone du visage. La main grattant cette zone exprime le plus souvent l'énervement, la frustration. Mais il y a une gradation du haut jusqu'au bas de la joue, dans la zone du menton. Très assumée au niveau des joues, l'agressivité du grattement se transforme en doute, en interrogation, sur le menton, et peut même produire une forme d'excitation qui n'est pas toujours négative.



Forte agressivité



Doute ou contentement



Léger énervement

Voici quelques situations qui expriment l'agressivité.

Un candidat à la présidence américaine écoute son opposante phare. Il se gratte la joue droite pendant qu'elle parle... Une princesse séparée de son prince accepte d'être interviewée par un journaliste dont les questions sur son rapport aux hommes sont pleines de sous-entendus. Elle se gratte la joue gauche avant de répondre... Un islamiste est interviewé sur sa position face à la destruction du World Trade Center. Le journaliste lui demande de prendre position. Il ne cautionne ni ne rejette. L'agressivité se mue au centre du menton, car il a de la difficulté à s'engager.

Lorsque le pouce est apparent, la personne qui se gratte est souvent en accord général avec la conversation, mais elle cherche à faire le tour du problème, à voir, en quelque sorte, ce qui pourrait ne pas fonctionner. Elle ne désire pas se mettre en avant.

L'index est le doigt le plus connexe à la parole dans le cerveau et, bien avant que les enfants apprennent à lever l'index pour demander la parole en classe, ils s'en servent déjà pour pointer les objets⁹. En se dissociant des autres doigts de la main, il indique que la personne est prête à s'affirmer dans la prise de parole. Plus la main est verticale, plus cette dimension renforce l'affirmation. Chez un enfant autiste au stade non verbal, l'index ne se dissociera pas des autres doigts de la main¹⁰ et bébé ne pointera pas des objets.

À noter que les mouvements dans la zone de la joue sont beaucoup plus fréquents lorsque des personnes portent la barbe¹¹. Rappelons que les microdémangeaisons sont provoquées par des influx inconscients pour tout le monde.

En résumé, les microdémangeaisons au niveau de la tête correspondent à deux types de stratégies. Elles sont utilisées pour stimuler nos organes sensoriels, mieux voir, entendre, imaginer, comprendre... ou, au contraire, pour fermer nos sens, les calfeutrer pour nous protéger. Dans ce dernier cas, elles sont des substituts qui nous évitent d'être trop directs avec notre interlocuteur.

Entrer en relation, lorsque nous savons repérer ces grattements chez notre interlocuteur, c'est nous donner la possibilité de l'aider à mettre en mots ce qu'il exprime sous forme de microdémangeaisons en le questionnant sur ce qu'il ressent; l'aider aussi à se débarrasser de la peur du jugement pour coconstruire avec lui.

CHAPITRE 10

Le nez: la zone phare

Le nez est, sans contredit, la star du grattage. Il regroupe à lui seul plus de 50% des démangeaisons du visage et souvent les plus riches. Il est incontournable, dans tous les sens du terme, exhibant trois dimensions, une arête, deux ailes et deux narines. Bref, il occupe une place imprenable sur le visage et se voit... *comme le nez au milieu de la figure.*

L'arête du nez démange dans les situations impliquant la curiosité. Les ailes du nez renvoient à des questions d'image: image de soi, image de l'autre. Au-dessous du nez, la microdémangeaison concerne davantage les non-dits.



Problèmes avec
l'image de l'autre



Problèmes avec
l'image de soi

Les ailes du nez

Un débat organisé dans le cadre de l'élection présidentielle française de 2007 a offert une excellente occasion d'observer cette microdémangeaison. À l'occasion de ce rite quasi initiatique, l'homme politique qui allait devenir président, Nicolas Sarkozy, a tendu un piège à sa rivale, Ségolène Royal, lors du «débat du second tour», une semaine avant le vote.

Il lui demande simplement pourquoi elle a «perdu ses nerfs», alors qu'ils sont en plein débat. La candidate, dont l'humeur ressemble à celle de tous les débatteurs, juge déloyale l'attitude de son adversaire et évoque effectivement sa «colère»:

— Je ne sais pas pourquoi Madame Royal, d'habitude calme, a perdu ses nerfs.

— Non, je ne perds pas mes nerfs, je suis en colère!

Le fait qu'elle emploie elle-même le mot «colère» pour se qualifier donne raison au candidat Sarkozy. Son image à elle finit donc par poser problème. Il se gratte l'*aile droite du nez* (image de l'autre) en la regardant se déconsidérer. Elle est tombée dans le piège sexiste. Aurait-il demandé à un homme s'il «perdait ses nerfs»? À l'époque, très peu de gens ont relevé le préjugé. C'était il y a 20 ans.

Plus drôle encore, cet extrait entendu à *Apostrophes*, une émission télévisée très bon chic bon genre dans laquelle les intellectuels venaient parler de leurs publications. Les paroles se passent de commentaires:

Le journaliste: J'avais raison d'intituler cette émission *Les écrivains sont de drôles de zigs!* Bonsoir à tous et à la semaine prochaine.

L'écrivain invité: Et ont parfois de drôles de zobs¹!

Le journaliste-animateur, interloqué par la vulgarité du propos, reste sans voix et se gratte l'aile droite du nez. Dans ce cas, l'image de l'écrivain pose effectivement problème. Mal à l'aise devant ces propos désarmants, le journaliste rend l'antenne en se grattant le nez (l'image de l'autre) tout en regardant l'écrivain duquel on n'attendait pas ce type de remarque.

L'*aile gauche du nez* est grattée lorsque la personne trouve que son image pose problème.

Une jeune comédienne invitée sur le plateau de télévision le plus huppé de la télévision québécoise découvre des images d'elle dans un film qui doit sortir incessamment.

Animateur: Tu aimes te voir? Ou tu n'aimes pas ça du tout?

Comédienne: (Fait non, d'un mouvement de tête.) Ça fait quand même bizarre. C'est vraiment bizarre. Ma voix avait l'air d'un petit pingouin...

L'image de la comédienne est affectée par le sentiment que sa propre voix pourrait ressembler à celle d'un petit animal. Elle se touche inconsciemment l'aile gauche du nez. C'est son image à l'écran. Elle est personnellement concernée par ce qui se passe.

Enfin une dernière situation, de très loin la plus lourde. Transportons-nous aux États-Unis dans un procès retentissant. On observe Jodi Ann Arias, la compagne d'un homme tué d'une balle dans la tête et de plusieurs coups de couteau. Présente en cour, elle écoute la juge, devant les caméras, au début du procès, en gardant un visage de marbre jusqu'à ce que cette dernière annonce que le procès se poursuivra. La jeune femme comprend alors que son statut vient de changer. De témoin, elle est devenue l'accusée principale. Elle écoute tout en se grattant l'aile gauche du nez (sa propre image). Son image personnelle est très affectée par la situation. Elle sera finalement jugée coupable du meurtre au premier degré de son conjoint et condamnée à l'emprisonnement à perpétuité le 13 avril 2015.

Toutes les situations décrites ici sont susceptibles d'être visionnées par n'importe quel chasseur de vidéo curieux. Elles sont évidentes à décoder parce que le contexte mental des interlocuteurs est si clair que tout le monde s'accorde très vite sur la même interprétation. Ces propositions d'interprétation claires seront applicables à d'autres situations, à partir du raisonnement selon lequel *les gens ayant exactement les mêmes réactions corporelles ont les mêmes types de pensées.*

Si quelqu'un parvenait à démontrer que deux personnes faisant les mêmes gestes inconscients ont des pensées opposées, ce serait la fin de la croyance que l'empathie repose sur le mécanisme des neurones miroirs. Car c'est parce que les cerveaux des uns imitent l'activité corporelle des autres, de manière inconsciente, que les êtres humains détectent le ressenti de personnes qu'ils ne connaissent pas. Il faut donc absolument que le même mouvement corporel exprime toujours la même chose pour que les êtres humains puissent se comprendre de manière empathique².

Nous avons déjà développé cette idée, mais il est possible, à mesure que l'ouvrage avance, d'en approfondir la signification et de comprendre mieux encore à quel point *la langue parlée par langage corporel* peut être apprise et appliquée à une meilleure compréhension de la relation. Continuons.

Sous le nez

La main se promène souvent sous le nez. C'est même là qu'on la trouve le plus fréquemment lorsqu'elle déambule sur le visage. C'est ainsi, et ce, malgré tous les conseils et injonctions issus de nos parents dans l'enfance: «Ne mets pas les doigts dans ton nez!» Il faut croire que les injonctions parentales n'ont pas toujours les effets attendus. Le geste a pris heureusement avec l'âge un contour moins disgracieux.

Sur le visage, la main prend trois configurations sous le nez.

Ces trois microdémangeaisons (voir les illustrations ci-après) se rattachent à trois gestes distincts, donc à trois pensées différentes. Observons-les.

1. «Je ne dis pas tout.» Le mensonge, non et oui...

Cette microdémangeaison est appelée «N20» du nom de son codage dans la table d'éléments corporels renvoyant de manière sulfureuse au mensonge.



Dans le champ du langage corporel, la métaphore du nez de Pinocchio suggère l'idée que le mensonge entretiendrait un lien avec le nez. Carlo Collodi écrivit en 1881 l'histoire d'un pantin de bois dont le nez s'allongeait lorsqu'il mentait. D'où est venue à Collodi, dans ce chef-d'œuvre de la littérature enfantine, l'idée du lien entre le mensonge et le nez? Est-ce en voyant des gens se toucher le nez? Personne ne le sait, mais la démonstration visuelle et neurologique est de plus en plus avérée, il y a bien un lien entre le mensonge et le nez.

N'allons pas pour autant trop vite en besogne et ne faisons pas des menteurs de tous les gens qui passent la main sous leur nez, car la réalité est autrement plus nuancée. Et s'il y a un lien, c'est de la nature de ce lien qu'il nous faut parler. Ce phénomène de la microdémangeaison observé dans nos bases de données a été conforté par le Dr Moliné et ses collègues de l'Université de Grenade, qui ont mesuré à l'aide d'une caméra thermique la température basale du bout du nez. Ils ont noté qu'elle descendait d'environ 1,2 °C lorsque la personne mentait et que, au même moment, la température du front augmentait de 1,5 °C. La chute de température menait en outre à un infime rétrécissement du nez, et ce serait pour le réchauffer que nous aurions tendance à le frotter³.

À titre d'exemple, le président Clinton déclarant dans les années 1980, devant un parterre de caméras, n'avoir jamais eu de relation sexuelle avec une de ses assistantes tout en se grattant exactement en N20 pendant sa déclaration traduisait un malaise dont l'histoire confirmera ensuite le caractère de tromperie. Il réchauffa son nez vigoureusement ce jour-là.

Le concept du nez de Pinocchio ne permet pourtant pas de conclure aussi facilement que *lorsqu'on se gratte le nez, on ment*. D'abord, parce que sur neuf démangeaisons distinctes répertoriées autour du nez, une seule est formellement en lien avec le mensonge. Huit fois sur neuf, le mensonge ne sera pas en cause.

Deuxièmement, même si le signe N20 est relié sans ambiguïté à un mensonge, c'est un signe qui est d'abord lié aux émotions. Ce qui veut dire que si la personne croit que l'autre ment, ou alors sait qu'elle risque de devoir mentir si un autre sujet est abordé, ou encore constate ou imagine qu'elle n'est pas crue même si elle ne ment pas, elle pourrait fort bien faire ce geste.

Il arrive aussi, comme nous l'avons vu dans un journal télévisé français, qu'une personne annonce une nouvelle et que ce soit son collègue qui se gratte. C'était notamment le cas lorsque deux journalistes de télévision ont annoncé, peu après l'explosion de la centrale nucléaire de Tchernobyl, que le nuage radioactif de la centrale russe ne passerait pas au-dessus de la France, alors qu'il en traversait tout l'est.

Pour les experts, l'observation de cette catégorie de microdémangeaisons devrait conduire au dialogue... pour aller plus loin. Souvent, décoder un mensonge, ce n'est rien d'autre que cela: pousser le dialogue plus loin, mieux comprendre ce qui cloche, voir les incongruités et en faciliter l'émergence. Sans jugement.

Pour terminer sur l'énigme du nez de Pinocchio, l'arrivée des métadonnées, c'est-à-dire de mêmes signes corporels observés simultanément sur de nombreuses sources, a montré que l'effet Pinocchio existe bel et bien. Il s'explique. Il se soutient d'un point de vue neurophysiologique. Il est aisé à observer et il commence aujourd'hui à être très bien documenté. Nous reviendrons sur toutes ces questions dans la partie 4, lorsque nous aborderons plus spécifiquement le mensonge.

2. «Je rejette l'autre ou ses propos.» Une autre microdémangeaison (N30), également effectuée sous le nez, traduit un message complètement différent. La main amorce le mouvement sous le nez, puis le prolonge en direction de l'interlocuteur dans un signe de rejet. Dans ces situations, le doigt n'est plus frotté de gauche à droite ou de droite à gauche. Il part depuis le nez en direction de l'interlocuteur, donc devant soi.



Syn reprend ici l'attitude d'un animateur sur un plateau télévisuel. Il écoutait l'humoriste faire une blague de mauvais goût sur la crise alimentaire en Afrique.

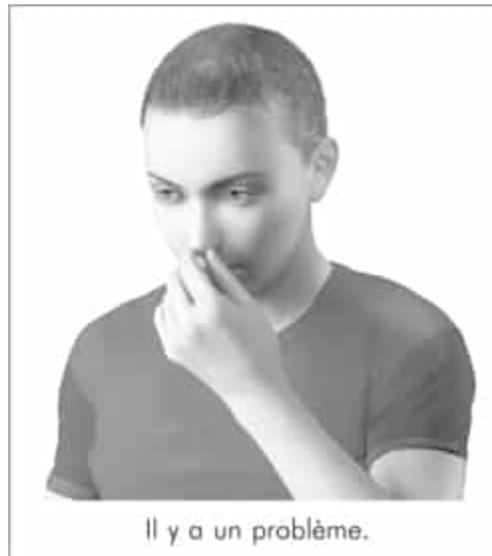
Invité: La crise alimentaire... Il y a des milliers de personnes qui mangent des galettes de boue, alors qu'il y a tellement de bonnes affaires à manger (*silence*). C'est vrai!

Animateur: (Ne répond pas, mais fait le geste N30.)

L'animateur trouve déplacée cette blague que l'invité lui-même, au fond, doit trouver stupide, puisqu'il se sent obligé de la ponctuer d'un «C'est vrai!» tellement il se rend compte qu'elle tombe à plat.

Le geste de la main, qui s'éloigne du nez avec vigueur, permet une réaction rapide de rejet. La personne qui l'effectue peut rester impassible, voire souriante, et continuer à dialoguer, car le mouvement brusque lui a permis d'évacuer son malaise. La réaction corporelle vigoureuse fait retomber la tension.

3. «Il y a un problème.» Une microdémangeaison fréquemment observée consiste à se pincer le nez. Elle apparaît lorsqu'un problème se pose. En synergologie, elle est étiquetée et popularisée sous le nom de N40.



Dans nos bases de données, les présidents français et russe, Emmanuel Macron et Vladimir Poutine, se rencontrent à Bormes-les-Mimosas en

France. Ils évoquent la Syrie, un sujet de contentieux bien connu entre la Russie et la France: le président français réclame un cessez-le-feu, alors que le chef d'État russe, allié du régime de Damas, veut que son pays reste engagé jusqu'à la fin du combat contre les «terroristes». La microdémangeaison du président russe au moment précis où il emploie le mot «Syrie» est très parlante. La Syrie est précisément au cœur de leur différend.

Cet exemple, issu du milieu politique, a été choisi à dessein car, parmi les a priori, surnage l'idée que les personnalités politiques, surtout lorsqu'elles sont de haut rang, sont *coachées* de manière à ne pas laisser voir ceci ou cela. Oui, c'est vrai, mais rappelons que l'on ne peut pas réprimer un geste inconscient. L'anecdote ci-dessus l'exemplifie.

Cette microdémangeaison, vue des centaines de fois sur des vidéos, est presque toujours effectuée en se détournant de l'interlocuteur ou en baissant la tête le temps du geste de pincement. Les personnes ont presque toujours tendance à baisser la tête, comme nous le faisons lorsque nous ressasons des émotions négatives.

Les grattements de nez ont été jusqu'ici assez dépréciés et, à ce stade, se toucher le nez est somme toute négatif; d'autant que l'observation montre très souvent une personne détournant la tête et fuyant du regard. Comme le geste n'est pas non plus particulièrement gracieux, il serait aisé de conclure qu'il ne faut jamais se toucher le nez. Pourtant, une microdémangeaison rompt avec les significations proposées jusqu'ici: la microdémangeaison de l'arête du nez.

L'arête et le bout du nez

Sous le nez, la main se cachait, sur l'arête et le bout du nez, elle se montre. Cette microdémangeaison exprime la curiosité et le désir de savoir.



Micromouvement lié à la curiosité

Parmi les situations observées, voici quelques exemples où les personnes expriment verbalement la curiosité.

- Une femme curieuse de voir un médium évoquer ses ancêtres.
- Un joueur de football exprime sa curiosité de faire de la politique.
- Un homme curieux de connaître la destination de l'avion qu'il va prendre.
- Un chroniqueur curieux de savoir si son émission sera dans la grille des programmes télévisuels de la rentrée.
- Un homme exprime l'angoisse (la forme la plus anxieuse de la curiosité) de ne pas savoir ce qu'est devenue sa fille enlevée il y a 14 ans...

Les expressions de type «avoir le nez creux», «flairer quelque chose», «sentir ce qui se passe» renvoient toutes à la microdémangeaison que nous venons d'évoquer.

CHAPITRE 11

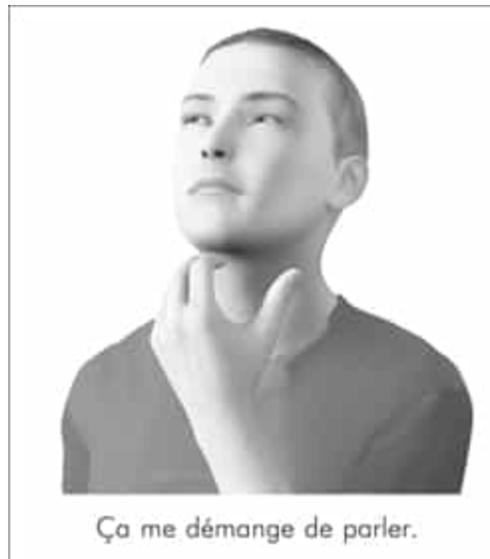
Un lexique des autocontacts du corps

Les microdémangeaisons du corps ont également leur répertoire: le tronc, les bras, les jambes sont les outils mis à notre disposition par la nature pour l'action. Se gratter le corps plutôt que le visage, c'est donner des réponses différentes aux mêmes difficultés: nous sommes dans l'«aller», dans le «prendre», dans le «faire». Les bras et les jambes expriment les liens dans l'espace. Lorsque nous nous grattons le corps plutôt que le visage, c'est que nous privilégions l'action au lieu du ressenti.

Le cou

Le cou fait le lien entre le visage et le corps et permet la communication. Lorsqu'il est stimulé par la main, c'est parce que «quelque chose ne passe pas», nous «*gardons en travers de la gorge*» ce que nous n'avons pas pu dire.

La zone de la gorge grattée, nous avons envie de nous exprimer, nous éprouvons le besoin de parler, de dire. Toutefois, deux gestes de la main sur la gorge traduisent des dispositions d'esprit presque contraires.



1. «Je me mets au-dessus de vous.» La microdémangeaison permet de toiser son interlocuteur. Le cou relevé, la personne a trouvé la bonne stratégie inconsciente pour se placer d'elle-même au-dessus de son interlocuteur. Elle lui signifie sans le lui dire qu'elle n'adhère pas à ce qui est dit, estimant son argument ou opinion propre supérieur à celui de l'autre, le menton juché au-dessus de la ligne d'horizon.

Dans les univers hiérarchisés, ces grattements sous le cou sont fréquents, les microdémangeaisons sont vigoureuses, le picotement est intense. La personne qui se gratte ainsi est généralement un collaborateur, ou plus largement une personne dont on attend l'acquiescement, l'exécution, le respect des ordres. Par respect, par devoir, par stratégie, elle ne réplique pas parce qu'elle pense ne pas avoir suffisamment de légitimité pour contredire. Elle a surtout peur que son opposition verbale puisse être mal vécue par celui qui est ou se perçoit comme dominant.

Le corps a trouvé là une stratégie très efficace de gestion de la communication. Il peut juguler le mal-être né de l'obligation de se taire tout en continuant à pouvoir exprimer ce qui est ressenti.

De votre côté, devant un tel geste de la part d'un interlocuteur, vous pouvez vous interroger sur l'absence possible d'une vraie communication d'égal à égal. Votre interlocuteur a quelque chose à dire et ne sait pas comment le faire. Demandez-lui, pendant que vous avez l'initiative du dialogue, ce qu'il pense...

À plus long terme, si ce geste est récurrent chez vos interlocuteurs, interrogez-vous sur votre manière d'être ou de faire et demandez-vous ce qui, dans votre attitude, pourrait conduire vos interlocuteurs à se censurer.

2. «Gloups... je viens de me faire piéger.» L'attitude est différente. En général, la personne commence par déglutir en amorçant ce geste de la main.



La pince effectuée avec le pouce et l'index, en forme de V, symbolise la corde passée autour du cou. On entendrait presque un: «Gloups!» sortir de l'image. D'ailleurs, c'est le seul geste effectué dans la zone du cou pour lequel la tête se baisse.

Les personnes qui font ce geste se sentent piégées, attrapées, et elles baissent la tête pour disparaître. C'est le cas d'un premier ministre en exercice quand des journalistes lui adressent un florilège de ses lapsus. C'est également le cas lorsqu'une chanteuse évoque son rêve d'enfant de «changer le monde!» et se voit demander ce qu'elle ferait concrètement. Elle n'était pas préparée à la question. Gloups!

Le torse

Au centre du corps, le torse est la zone de l'ego. Dans les dessins d'enfant, la zone du torse s'agrandit, prend du volume lorsque l'enfant voit son

estime de soi renforcée¹. C'est sur cette zone que le S de Superman affiche sa différence. C'est la zone que Tarzan, le maître de la jungle reprenant les codes des grands singes, frappe en tambourinant pour montrer qu'il est bien le maître. Le gorille dominant frappe effectivement son torse pour montrer aux autres singes qu'il est bien le mâle alpha de son clan². Les autres singes ne se le permettraient pas.

Tant de similitudes dans l'expression des codes de dominance ne sont pas une coïncidence, et l'expression «bomber le torse» pour décrire la personne sûre d'elle n'est pas anodine. Cette formulation a été façonnée, renforcée dans l'imaginaire populaire et traduit immédiatement la confiance en soi de celui qu'on décrit dans cette posture. L'être humain, lui, gratte cette zone lorsqu'il ressent le besoin, aussi inconscient soit-il, de se mettre en valeur ou s'il ne se trouve pas considéré à sa juste valeur à ce moment précis.



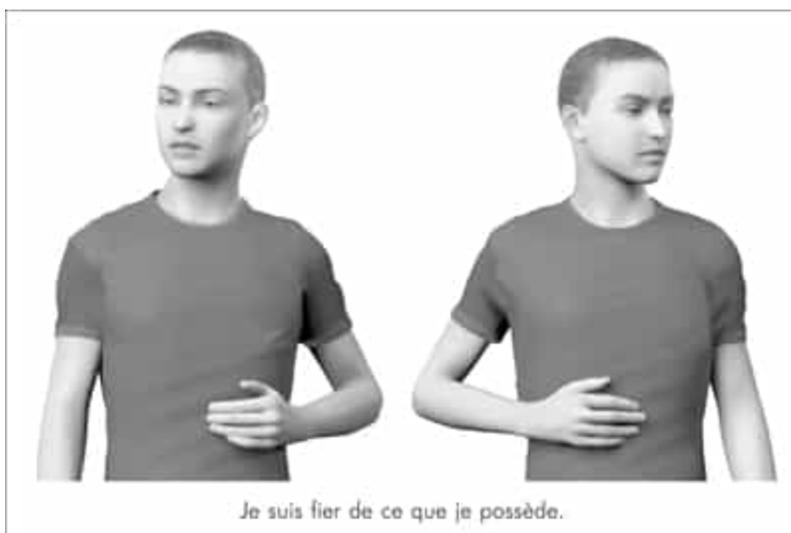
Plus ce geste est effectué sur la gauche du corps, plus il traduit le désir d'aider l'autre, de donner davantage. La personne se gratte le torse quand elle a besoin d'être en avant. Si cette personne est votre interlocuteur, interrogez-la, elle a quelque chose à dire.

Lorsque la personne se gratte la zone du torse, elle ne se place plus au-dessus, elle se place au centre et voudrait collaborer, participer, apporter sa

Pierre à l'édifice. Elle ne sait pas comment trouver le ton juste pour parvenir à s'imposer. Elle a aussi souvent l'impression qu'on choisit une autre option que la sienne.

Le ventre

Le ventre est l'endroit où bien souvent, si l'on n'y prend pas garde, vient se stocker la graisse. C'est ainsi, le ventre est une zone de stockage, un coffre-fort, le lieu des réserves. Depuis le début de l'humanité et dans toutes les cultures, avoir un «gros ventre», c'était traduire son opulence, sa richesse, être celui qui n'avait pas que «la peau sur les os³». Le geste de toucher son ventre en son centre ou à gauche montre que nous sommes fiers de nos avoirs, de nos richesses, de nos acquisitions ou même de notre position sociale.



Parmi les exemples de ce type de situation, un homme – décrit ici par Syn – se gratte le ventre tout en écoutant une jeune entrepreneure présenter son entreprise. Il lui dira, dans la foulée, son intérêt à y investir. Investir devient une manière de voir cette entreprise lui appartenir à lui aussi! Un jeune homme sûr de lui, repris par Syn sur la seconde image, arrive au bras d'une jeune femme, il est très fier. La conquête est récente. Lorsqu'on lui demande comment il va, il se caresse le ventre. Une image vaut mille mots!

Dès le XIX^e siècle, le pionnier de la psychologie William James expliquait que nous plaçons psychologiquement les êtres qui nous entourent parmi nos possessions⁴, et qu'elles se mettent, de fait, à nous appartenir⁵. Le ventre est touché aussi bien parce qu'une personne est fière de sa maison, de sa femme, de sa voiture ou de ses enfants... Le ventre, c'est le centre, et même la conscience de son propre centre⁶.

Vous l'observerez, cette microdémangeaison est davantage pratiquée par les hommes que par les femmes.

Curieusement, il y a vraiment un ventre gauche et un ventre droit. Lorsqu'elle caresse son ventre à gauche, la personne est fière de ce dont elle dispose et elle pourrait en parler soit avec une fausse modestie, soit une vraie humilité, selon les cas et sa personnalité. Au contraire, à droite sur le ventre, la caresse laisse sourdre une jalousie par rapport aux biens de l'autre. Comment expliquer ça? Peut-être que, comme nous l'avons déjà évoqué, le siège de la conscience de soi, situé dans l'hémisphère droit⁷, se lit sur le côté gauche du corps. Par ailleurs, la droite représente généralement l'autre, et la main droite sur le côté droit, c'est souvent l'envie de ce qui est détenu par l'autre. Cette affirmation reposait sur des intuitions il y a 30 ans, mais elle est aujourd'hui enracinée dans des données visuelles multiples et recoupée par les données issues des neurosciences.

Lorsqu'un interlocuteur se gratte le ventre du côté droit, plus encore s'il le fait avec sa main droite, il est vraiment temps de nous interroger sur le message que nous sommes en train d'envoyer et sur les raisons qui peuvent ainsi nourrir la jalousie. Peut-être faisons-nous un peu trop étalage de nos possessions? Il convient en tout cas de nous poser la question avant de le questionner, lui.

Le dos

Le dos n'est pas facile à observer, parce que la personne avec laquelle nous communiquons nous fait presque toujours face et nous percevons rarement dans quelle zone du dos elle se gratte. Nous voyons seulement une main disparaître dans le dos. Le dos, c'est le verso, l'arrière du corps, ce qui se sauve, si bien que le bon sens populaire lui a fait une drôle de réputation.

Celui qui «parle dans le dos» n'est pas assez franc pour parler en «face», celui qui fait «le gros dos», pas assez courageux pour s'affirmer. Celui qui est usé en a «plein le dos» parce qu'on lui en met «trop sur le dos». La personne fourbe «fait un enfant dans le dos». Le dos a très souvent «bon dos»...

En communication, regardez comment se comporte celui dont la main part dans le dos. Pendant longtemps, l'observation des microdémangeaisons nous a conduits à dissocier la droite et la gauche du corps, mais il y a plus important que ça: il faut regarder ce que fait le corps lui-même lorsque la personne qui est en face de vous se gratte. Si cette personne recule pour se gratter, ce n'est pas compliqué, elle cherche chaque fois à se désengager.

En revanche, si son corps semble venir vers vous tandis que la main se dirige vers le dos pour le gratter, une partie de cette personne voudrait se rapprocher et communiquer avec vous pendant que l'autre est mal à l'aise pour le faire, soit parce que vous l'impressionnez, soit parce qu'elle ne sait pas comment faire passer son message. Le corps avance, le bras recule.

La main qui gratte n'est pas importante lors des microdémangeaisons du dos. Elle n'est qu'un outil pouvant être remplacé par n'importe quel objet. Certaines personnes, appuyées contre un mur, se grattent même le dos contre la paroi en évitant d'utiliser leurs mains.

Lorsque la main descend dans le dos, elle retrouve assez souvent la zone des reins. Or, lorsque vous venez de porter une charge lourde ou de terminer un effort, courir, par exemple, vos mains se portent naturellement vers les reins pour vous permettre de récupérer. Les reins grattés, c'est souvent se débarrasser du poids d'une tâche plus existentielle qui est signifié. Un message envoyé par le cerveau sous forme de microdémangeaisons permet de décontracter cette zone et de rendre les zones émotionnelles cérébrales atones⁸.

Dans nos banques de données, par exemple, un commissaire de police ne supporte pas le discours d'un éducateur et se détourne de lui en se grattant. La microdémangeaison lui permet de se sauver, son corps recule pour qu'il puisse se donner une contenance, et aussi se désolidariser de la situation de communication. Elle a alors un rôle pacificateur.

Mais, là encore, regardez bien comment se comporte tout le corps. Recule-t-il parce que votre interlocuteur voudrait se sauver face à ce poids trop lourd à porter, échapper à la tâche qu'on lui propose, se désengager?

Ou au contraire s'avance-t-il en faisant face, quitte à contourner l'obstacle pour avancer? Ces observations sont aussi importantes que celle de la microdémangeaison elle-même.

CHAPITRE 12

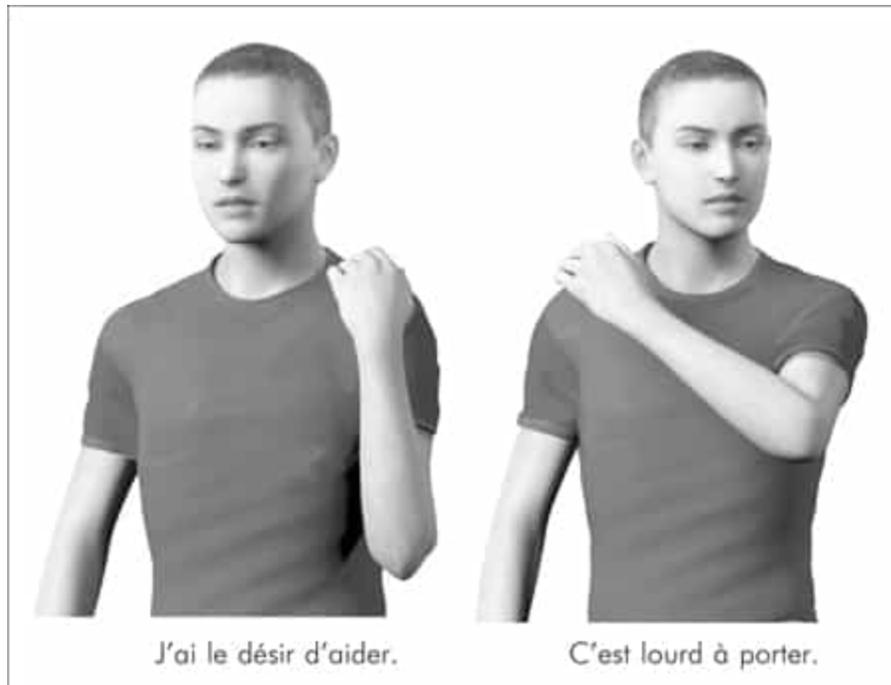
Un lexique des autocontacts des membres

Les bras sont un moteur de l'action, et ils grattent lorsqu'une personne est contrainte à l'immobilité. La personne qui se gratte un bras est très souvent silencieuse. Si elle ne bouge pas et se gratte, c'est non seulement parce qu'elle ne peut pas agir physiquement, mais aussi parce que sa parole est empêchée. Or, parler est une manière de commencer à agir et le simple fait d'avancer un bras, c'est se préparer physiologiquement à l'action¹. Avancer le bras pour le gratter devient ici une échappatoire efficace à l'immobilité et au «bâillonnement» forcé.

Gratter permet de contenir ce qui bout à l'intérieur de nous. Nous écoutons sans bouger, sans parler non plus, car nous laissons finir l'autre... qui n'en finit pas de ne pas terminer.

Les trapèzes et les épaules

Placés très haut sur le bras et faisant le lien avec la tête, les trapèzes sont microdémangés lorsque ça «trop pèse». Les trapèzes sont sollicités autant par des tâches concrètes que plus abstraites. Les cols blancs qui quittent le travail le soir et sentent une tension dans la zone des trapèzes, des raideurs autour de la nuque, n'ont souvent porté durant cette journée que leur téléphone et leur stylo, mais leurs responsabilités sont parfois aussi lourdes qu'une armoire normande et provoquent des tensions bien plus durables.



Lors d'une interaction, observez votre interlocuteur qui se gratte un trapèze. Voyez quelles tâches sont évoquées et ce que fait son corps. S'il se microdémange en reculant, il est assez logique qu'il finisse par reculer devant l'obstacle. Tandis que s'il baisse la tête en avançant vers vous, il a décidé d'obtempérer. Mais ce sera à vous de prendre conscience que ce que vous demandez est peut-être un peu trop lourd. Et qu'il convient de dialoguer avec lui!

Dans un interrogatoire d'enquête policière, la personne interrogée connaît le coupable, un ami à lui. Cette personne se demande comment éviter d'être le délateur, et parallèlement si elle peut vraiment ne pas collaborer. Son corps qui avance montre qu'elle a décidé de coopérer. Elle résiste, porte encore sur ses trapèzes le poids des responsabilités qu'elle n'a pas transférées à l'enquêteur, mais ce ne sera qu'une question de temps, d'occasion. Une heure et quart plus tard, elle dit ce qu'elle sait.

De l'aisselle à la clavicule

Les microdémangeaisons à l'aisselle sont claires et faciles à interpréter. Elles se produisent lorsque les personnes se sentent dans l'incapacité

d'aider.

Un homme demande à son ami: «Tu viendrais m'aider à déménager ce week-end?» La personne interrogée se gratte sous une aisselle en signe d'impuissance. Une partie d'elle a envie de dire «J'arrive!», mais l'autre sait que c'est impossible. Durant cet épisode, la température électrodermale de la zone responsable de l'action, le bras, a augmenté, le préparant mentalement à l'action, et la personne se soulage en se grattant parce qu'elle est incapable d'aider, d'agir². La prochaine fois que vous aurez l'impression que «ça pique» dans la zone de l'aisselle, demandez-vous quelles pensées vous envahissent, alors que vous allez vous gratter...

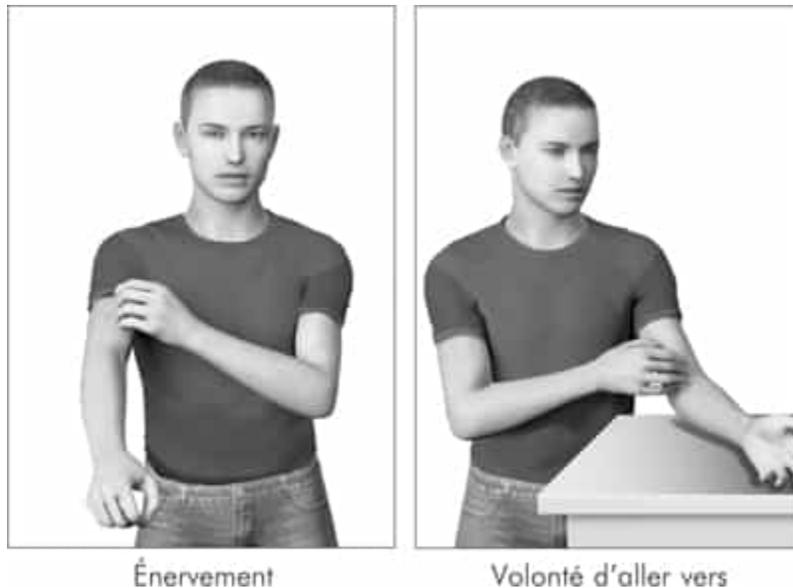
La clavicule, du grec Étéocle, était définie par les Anciens comme la clé du cœur. Une microdémangeaison à cet endroit, qu'elle se produise à gauche ou à droite, exprime la générosité, le désir de donner. Un fils demande à son père: «P'pa, tu pourrais me prêter 50 \$?» Le père donne l'argent à son fils qui ne lui en demande jamais. Il aurait été prêt à lui donner davantage, car il sent son enfant préoccupé sans parvenir à comprendre pourquoi.

Le bras et les avant-bras

La logique de latéralisation (droite gauche) est très importante au niveau des bras. La droite du corps semble davantage stimulée dans des contextes d'attaque et d'approche rapides³ et le bras droit plus stimulé dans ces circonstances, tandis que la partie gauche semble active dans des cadres d'approche plus molle⁴.

Dans nos bases de données, les mouvements effectués avec le bras gauche sont plus lascifs, comme plus abandonnés. Rappelons que ce n'est pas un hasard si les comportements de séduction lascive se passent davantage de visage gauche à visage gauche, et de corps gauche à corps gauche⁵, dans une forme d'attente molle et «abandonnée».

Voyons maintenant quelques exemples de microdémangeaisons des bras.



La personne, lorsqu'elle n'a pas la parole, trouve comme porte-voix son corps. Or, quand on gratte son bras *droit*, la violence verbale de l'autre est souvent palpable. Il y a tout lieu de se demander si cette manière de gratter le biceps n'est pas une stratégie trouvée par le corps pour montrer le poing discrètement, parce qu'il n'est pas de très bon ton de le brandir ouvertement. L'air de rien, la personne qui se gratte tend le plus souvent son bras, de façon très ostensible en direction de son interlocuteur. Les microdémangeaisons du bras gauche traduisent, quant à elles, de manière générale, des situations plus badines et agréables, plus chaleureuses aussi.

La hauteur de la microdémangeaison sur le bras permet d'attribuer un caractère d'urgence à la situation. Ainsi, plus les gens ont des microdémangeaisons en direction de la main, plus le caractère d'urgence de l'action, concret, c'est-à-dire «à faire», est conforté.

Les bras et les avant-bras peuvent également être grattés sur leur face externe. Gratter l'extérieur des bras permet à la personne de se protéger. Pour se gratter, elle est obligée de ramener les bras vers elle, contre son corps, en pronation pour les spécialistes. Et, ce faisant, elle se gratte sans forcément se rendre compte qu'elle le fait, mais, protégée par sa microdémangeaison, elle peut dialoguer sereinement.

Autre chose à noter: l'observation des milliers de situations filmées, en condition de vie réelle, nous a amenés à distinguer les microdémangeaisons vigoureuses de celles où la personne presse doucement sa peau à l'endroit

qui démange. Dans le premier cas, nous nous protégeons, essayons de nous débarrasser de ce qui semble nous coller à la peau. Alors que, dans le second contexte, c'est plutôt son interlocuteur que l'on rapprocherait de soi, comme si, en tirant sur sa peau, on attirait la personne vers soi.

D'ailleurs, dans le cas où la personne presse son bras tout en se grattouillant, on peut parler de geste d'engramme. Une des mains prend le bras qu'elle presse comme si la personne voulait se rapprocher de l'autre ou se stimuler pour réfléchir⁶.

Les coudes

Les articulations donnent de la souplesse au corps. Les coudes permettent l'association des bras et des avant-bras dans une dynamique commune. Les coudes ont une face interne, l'intérieur du coude, et une face externe, celle qu'on appelle tout simplement le coude.

Plier le coude, c'est chercher à ramener à soi, et gratter l'intérieur du coude, c'est chercher à ramener l'autre vers soi⁷. Pensez simplement aux personnes qui font des haltères. Dans les exercices, elles les ramènent vers leur poitrine. La flexibilité pour aller vers soi indique une volonté d'accorder ensemble le «je» et le «tu».

Lorsqu'une personne gratte l'intérieur de son coude, elle dit en substance: «Si j'osais, je lui viendrais en aide, quitte à hâter le mouvement, car j'en ai envie.» La microdémangeaison du pli du bras exprime le désir de faire le pas affectif pour se rapprocher de l'autre. Elle est toujours très fortement et agréablement chargée affectivement. Gratter, c'est choisir une stratégie contournée pour communiquer, parce que le rapprochement ne peut pas être direct. L'inconscient a déjà fait le chemin pour amener l'autre vers soi.

En ce qui concerne l'extérieur du coude, la problématique est symétriquement inverse. La personne se sent incapable d'être en lien. Elle ne voit pas comment elle pourrait améliorer la relation, lui donner un autre caractère, plus de chaleur. Elle a plutôt envie de se retirer, mais elle ne sait pas comment faire. Elle reste donc froide face au problème, puisqu'elle place l'autre à l'extérieur d'elle-même.

Les poignets

Les poignets sont de très loin les articulations les plus souples et mobiles de l'être humain. Ils peuvent bouger aussi bien d'avant en arrière, de haut en bas que latéralement. Observez les poignets de la personne qui parle. L'intransigeance dans les propos est presque toujours accompagnée de rigidité des poignets. Au contraire, lorsqu'une idée subtile est amorcée, le poignet se délie pour nuancer par le geste la subtilité des propos prononcés.

Le poignet a tendance à être gratté en direction de l'autre lorsque des tâches concrètes sont évoquées. La personne est prête à plus de souplesse; elle est d'accord, par exemple, pour effectuer plus de tâches que d'habitude et expose l'intérieur du poignet en dirigeant sa main vers son interlocuteur.

En revanche, si elle se gratte l'extérieur du poignet en ramenant le poignet vers elle, la main se recroquevillant sur le corps, elle ne peut ou ne veut pas faire preuve de flexibilité. Les contextes où ce geste est vu sont le plus souvent des situations d'adversité.

Les jambes

Les jambes nous lient à l'autre dans l'espace. Elles nous rapprochent ou nous éloignent de notre interlocuteur et ce sont le plus souvent elles qui renseignent sur la nature du besoin, du désir, avant même que les sentiments émergent à la conscience.

Les jambes, comme les bras, sont des zones de lien qui sont touchées lorsqu'il s'agit de cheminer, de passer à l'action suivante. Inconsciemment, les mains touchent alors celles-ci.

Dans nos banques de données, lorsque des animateurs d'émissions télévisées qui sont assis désirent aller à la pause, leurs mains descendent très souvent en direction de leurs jambes. Ils redécouvrent à ce moment-là cette partie du corps oubliée pendant la conversation. C'est si vrai qu'un observateur (imaginons un être d'une autre planète), qui découvrirait des humains pour la première fois à l'occasion d'une scène où ils seraient attablés, pourrait se demander s'ils ont des jambes tant les mains ont désinvesti cette partie du corps. Ils ne la redécouvrent qu'en fin de

rencontre, au moment où certains convives, tapant des mains sur les cuisses ou les caressant, diront par exemple: «Allons-y!»

Des zones de microdémangeaisons des jambes existent et ce qu'il faut retenir, c'est que plus nous nous microdémangeons des zones proches des pieds, plus il y a urgence à agir et donc à «y aller».

Les genoux

Les genoux sont particuliers, ils sont une articulation. Lorsqu'ils s'actionnent, nous pouvons tout à coup déplier nos jambes et être plus grands!

Ils sont par ailleurs souvent touchés parce qu'ils sont directement à la portée des mains. C'est une articulation qui suscite des questions du type: «Serai-je à la hauteur?» «Serai-je capable?» «Vais-je y parvenir?» Ce sont les questions que s'adresse la personne qui se gratte l'un des deux genoux, tandis qu'elle est assise et vous écoute sans rien dire. Observer cette microdémangeaison devrait vous permettre de faire une proposition à l'autre, de lui expliquer certaines choses, de le rassurer.

Les tibias et les mollets

Les tibias et les mollets sont sollicités lorsqu'il faut accélérer le mouvement. Le cerveau les prépare à l'action en envoyant davantage de sang dans ces zones et en produisant des vasodilatations lorsqu'il faut agir ou aller plus vite. La démangeaison se produit parce que rien ne survient et que la personne ne bouge pas alors qu'elle devrait s'activer.

Observez vos interlocuteurs quand ils remontent leurs chaussettes lors d'une réunion, par exemple. Le cerveau ressent les chaussettes sur les chevilles lorsqu'une personne a décidé de s'en aller. Jusque-là, le cortex, occupé à traiter d'autres messages, avait négligé cette information. Les chaussettes tombées sur les chevilles ne dérangent pas celui qui vivait la situation. La sensation de gondolement était absente. Pour que l'activité des jambes vienne à l'esprit, il faut que ce soit l'heure de partir. La réunion qui s'éternise fait émerger à la surface des jambes l'idée qu'il est temps de

clore... Si une personne remonte ses chaussettes au beau milieu d'une réunion, c'est peut-être qu'elle a d'autres préoccupations et que sa concentration n'est pas optimale. Une ou deux questions adroites sur les derniers sujets évoqués devraient vous permettre de constater que ces informations n'ont pas beaucoup marqué sa mémoire.

Les chevilles

Les chevilles correspondent aux pieds, comme nos poignets à nos mains. Elles aussi sont sollicitées quand sont évoqués les changements de direction concrets.

La cheville unit le tibia, le mollet et le pied. Elle est indispensable pour marcher et «ne pas perdre pied». Lorsque la main rejoint sa face interne, que l'angle du pied s'ouvre, la personne exprime son désir concret de changement de direction, sa volonté de se rapprocher. Plus l'angle du pied est ouvert, plus le désir d'ouverture est réel. Si la personne est bien concentrée sur la conversation, si c'est son unique sujet de préoccupation, c'est peut-être le signe qu'elle souhaite faire prendre une autre direction à la relation.

Inversement, si la personne se gratte la cheville et que l'angle du pied revient vers elle plutôt que vers son interlocuteur, elle est davantage centrée sur le retour sur soi. Le changement de direction imposé à la situation ou à la relation la pousse à se retirer, à se sauver.



Pour conclure sur les microdémangeaisons des membres, elles sont la voix permettant à l'émotion absente dans le dialogue de s'exprimer en toute inconscience lorsqu'il est question d'agir, de faire. Les grattages donnent aux mains la possibilité de gérer, par l'action, l'émotion qui submerge l'être humain. Nous débarrassons nos corps de ces scories émotionnelles exactement comme on débarrasserait une surface d'une trace de saleté: en grattant. En cela, gratter permet de retrouver son calme, son homéostasie.

Les mains grattent le visage et le corps, mais elles peuvent aussi revenir l'une dans l'autre pour former une boucle large et envoyer une autre gamme

de messages à nos interlocuteurs.

CHAPITRE 13

Les mains de retour l'une dans l'autre

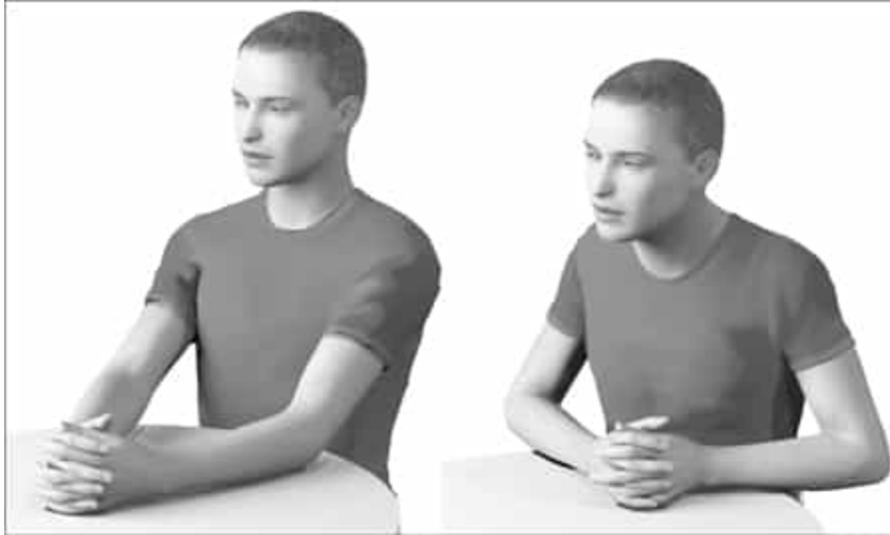
La conversation est certainement l'activité préférée d'amis qui se retrouvent. À cette occasion, les mains, surtout lorsque nous sommes assis, ont tendance à revenir l'une dans l'autre. Ces boucles nous sont nécessaires pour installer notre propre bulle au milieu de celles des autres et ainsi gérer le stress de l'amorce des rencontres.

Les boucles effectuées par les mains qui se nouent sont plus présentes lorsque les gens sont silencieux et elles ont tendance à disparaître quand ils prennent la parole. Très nombreuses, elles ne sont pas toutes riches d'information. C'est facilement compréhensible: des choses extraordinaires n'arrivent pas chaque fois que les mains se joignent. Cependant, un petit nombre de boucles ressortent du lot et sont vraiment précieuses pour la personne qui souhaite mieux comprendre l'autre.

Distance et hauteur des mains

Un être humain observé dans un ensemble, c'est un volume. Lorsque les mains reviennent l'une dans l'autre, la personne exprime son rapport à l'autre, et donc à la relation. Les mains croisées, elle «place» l'interlocuteur à une certaine distance d'elle, prenant aussi plus ou moins de hauteur face à lui.

Commençons par observer la distance.



Dans les illustrations ci-dessus, derrière une même position apparente, les mains et les doigts entrelacés, voyez comment les bras de la première personne s'installent loin de son interlocuteur, le gardant ainsi à distance. Maintenant, remarquez comment la personne rapproche tout son corps de son interlocuteur dans la seconde position!

Imaginez que vous tendez un objet dégoûtant à un interlocuteur, un objet qui aurait traîné dans la saleté. Comment le lui donneriez-vous? Vous le tiendriez dans une main, du bout des doigts, le plus loin possible de vous. De même, si vous ne voulez pas que quelqu'un s'approche de vous, que faites-vous? C'est simple, vous l'éloignez en tendant les bras. À l'inverse, comment faites-vous pour accueillir quelqu'un, pour le serrer contre vous? Vous ouvrez les bras et les fléchissez...

Cette réalité n'est pas théorique. Elle ne dépend pas de chacun. Au contraire, elle est si fortement ancrée collectivement que, dans une étude où l'on a demandé à des participants d'évaluer la beauté d'idéogrammes chinois en les regardant tout en fléchissant les bras ou en les plaçant en extension, les résultats ont montré qu'avoir les bras fléchis conduisait à porter des jugements plus positifs sur les idéogrammes regardés que quand les bras étaient en extension. La distance des bras par rapport au corps accompagnerait donc le changement d'état d'esprit¹.

Et qu'en est-il de la hauteur? C'est l'autre information incontournable à prendre en compte et nous l'obtenons à partir de la position des poignets.

Sont-ils placés verticalement ou horizontalement dans la direction du corps de l'interlocuteur?

Mieux qu'un long discours, regardons.



La personne dont les mains se posent au-dessus de celles de son interlocuteur (illustration de gauche) se met naturellement au-dessus de lui. La verticalité de ses poignets accompagne le tonus de tout son corps. Le collaborateur en compagnie d'un supérieur hiérarchique fera le contraire: ses mains seront plus basses que celles de son patron². Mentalement, son corps «se place» sans qu'il ait besoin de penser à la bonne position. Les deux corps savent, littéralement.

Pensez maintenant aux personnes attablées, les mains sous la table. Elles n'ont pas choisi de cacher leurs mains, mais cette stratégie inconsciente leur permet de ne pas s'imposer. En se baissant pour attraper leurs mains, elles semblent faire profil bas et ça leur convient (comme sur l'illustration de droite). Qu'elles soient en équipe, en groupe, en famille, ces personnes ne sont généralement pas les personnes dominantes du groupe, les chefs. De même, les enfants intimidés par des personnes qu'ils ne connaissent pas ont tendance à se tenir ainsi. Lorsque ces personnes prendront la parole, les mains se retrouveront sur la table.

La position des mains en retrait pourrait facilement être qualifiée de négative, mais il faut se méfier des jugements trop hâtifs. En effet, lorsqu'une personne en relation d'aide écoute une autre, elle se tient

fréquemment ainsi, surtout si l'autre personne éprouve de la difficulté à s'exprimer. Les mains inapparentes de la personne dominante montrent qu'elle abandonne le terrain de la parole à l'autre, qu'elle le lui offre. En s'abaissant, elle se place en situation d'écoute respectueuse³.

En réunion autour d'une table, d'un seul regard circulaire, un directeur pourra repérer les leaders de son équipe et les gens moins à l'aise⁴. C'est ce que font les plus intuitifs d'entre eux, sans se douter que ce sont les positions des mains qui les ont aidés à faire cette distinction.

La hauteur des mains nous donne accès à une autre information plus intéressante encore, à savoir comment notre interlocuteur nous considère, nous. Ainsi, lorsque vous dialoguez, la personne qui place ses mains au-dessus des vôtres vous situe au-dessous d'elle; celle qui les positionne au-dessous vous situe au-dessus d'elle. Ce type d'observation permet, en particulier dans les univers professionnels très hiérarchisés, de comprendre très vite qui de deux interlocuteurs est le faire-valoir de l'autre.

Lors d'une rencontre professionnelle, posons-nous la question suivante: notre interlocuteur souhaite-t-il que nous lui donnions notre avis ou au contraire a-t-il déjà un avis qu'il souhaite nous faire connaître? À la seule observation de ses poignets en début de rencontre, vous devriez en avoir une idée assez juste. Ses poignets et ses mains dressés verticalement au-dessus des nôtres, il attend de vous une écoute attentive. S'il tient ses mains horizontalement sur la table, il attend que vous discutiez honnêtement avec lui et que vous lui donniez vos idées et votre avis.

Dans un café, observez les gens attablés. Pour peu qu'ils soient assis pas très loin de vous et que vous entendiez leur conversation par bribes, lorsqu'ils ont tous les mains sous la table, il y a fort à parier que leur conversation relève du secret ou de l'intime. Ils évoquent un sujet dont ils ont décidé de garder la nature secrète, une relation cachée, un message à ne pas ébruiter... Des couples qui ne tiennent pas à dévoiler leur relation clandestine ou dans un autre contexte, lui aussi caché, des gens qui préparent un mauvais coup pourraient se tenir ainsi.

Évidemment, pour une préparation à une entrevue d'embauche, on serait tenté de donner un conseil facile à prodiguer: moins vous vous sentirez sûr de vous, plus il faudra relever les poignets. Mais comme toujours, les conseils faciles sont souvent de faux bons conseils, car ils modifient le rapport à sa propre personnalité. Ici, se forcer à relever les

poignets ferait prendre à la personne une posture qui ne lui correspondrait pas, lui donnerait le sentiment qu'elle n'est pas elle, la ferait passer à ses propres yeux pour une impositrice. L'assurance n'est pas un patch que l'on colle sur son corps. Elle doit venir de l'intérieur, être construite par celui qui la recherche.

Le conseil du synergologue sera d'un ordre différent. Ce sera d'aider la personne à donner du sens à cette entrevue et à y prendre toute sa place grâce à une réflexion sur son contenu. L'assurance construite sur des bases objectives aura une influence sur l'attitude générale et donc sur ses poignets. Ils s'élèveront naturellement sans que cette personne ait même besoin d'y penser. C'est de notre point de vue la voie la plus efficace.

Parmi toutes les configurations observables, certaines d'entre elles ont une signification plus claire. Leur observation suffit à apporter un axe d'interprétation^{*}. Ce sont elles que nous choisissons d'aborder ici.

Les mains en pyramide

Dans les images mentales des personnes croyantes, les mains en V sont les mains des autorités spirituelles et laïques (prêtres, rabbins, imams, chefs d'État). Cela fait passer le message de leur transcendance. Ces images mentales sont présentes dans les cerveaux de chacun, qu'on ait l'habitude des lieux sacrés ou non. Elles ont été véhiculées à travers l'outil de standardisation culturelle le plus puissant qui existe, la télévision.

La position des mains en pyramide, dite aussi «mains en V ascendantes», est fréquente chez les experts, que ce soit l'avocat qui plaide, sûr de son fait, le juge qui rend une décision, le dirigeant devant son équipe, le professeur devant ses étudiants et, de manière générale, toutes les personnes qui se perçoivent comme savantes (que ce soit justifié ou non). Elle est le propre des experts, non pas en vertu de leur statut d'expert, mais parce qu'ils sont fiers de leur savoir.



Les mains en forme de pyramide ne sont pas toujours ascendantes. Il arrive que les poignets soient posés horizontalement sur la table comme dans l'illustration du centre. Nous pourrions alors penser que ces personnes sont descendues de leur piédestal ou qu'elles ont effectivement délaissé pour un moment leur statut de savant. En fait, elles sont toujours aussi expertes, mais elles sont capables de se mettre à la hauteur de l'autre, des autres.

Les poignets descendants (illustration de droite), les mains placées sous la table ou au niveau des genoux, prennent pour le coup la forme d'un V. Ces personnes sont le plus souvent ainsi lorsqu'elles écoutent silencieusement leur interlocuteur, mais dès qu'elles reprennent la parole, elles se repositionnent au-dessus de ce dernier, les mains retrouvant la position de la première illustration.

L'index vertical

L'index vertical ou les index verticaux dressés devant la bouche précèdent souvent un conflit. Lorsque l'on observe un index ou les deux qui se hissent jusqu'à la bouche de notre interlocuteur, il est temps de désamorcer l'éventuel conflit. On le peut d'autant plus que les personnes qui se tiennent comme Syn ci-dessous ne parlent pas, elles sont le plus souvent encore muettes, elles écoutent.

Les index levés prennent des formes distinctes, mais ces signes sont regroupés parce que l'état d'esprit dans lequel ils sont effectués se ressemblent: on cherche à s'imposer à l'autre.



Je le laisse finir,
mais je suis en désaccord.



Recherche de l'argument tran-
chant contradictoire. Désaccord.



J'attends qu'il ait fini pour savoir
ce que j'en pense et répondre.

L'attitude gestuelle de désaccord la plus offensive est celle de la première illustration. Qualifié, mi-humoristiquement, de *couteaux pistolets ascendants*, ce geste apparaît presque systématiquement en situation de conflit, comme si la personne se préparait à tirer une balle... d'arguments.

Les personnes se placent dans cette position bien avant de parler. Dans nos bases de données, un interlocuteur s'installe dans cette position lorsqu'il s'entend dire, par exemple, qu'«il ne faut pas qu'il s'essaie à la pensée, que ce n'est pas fait pour lui». De même, une personne se place ainsi avant de refuser un prix artistique qui pourtant la consacre.

Ce geste presque toujours effectué par une personne silencieuse mérite que vous le gardiez en mémoire et que vous n'hésitez pas à donner très vite la parole à celle qui se tient dans cette position. Demandez-lui alors ce qu'elle pense... Votre ouverture pourrait lui ôter le goût du conflit et amortir sa soif d'en découdre.

Lorsque les tranchants des deux mains sont réunis devant la bouche, comme dans l'illustration du centre, la personne est en train de trancher mentalement entre deux arguments qu'on lui présente. Elle garde les deux mains jointes tout en exerçant un mouvement de l'arrière vers l'avant, un peu comme on tranche à la hache. Là encore, le fait que le geste soit amorcé pendant que la personne nous écoute nous laisse encore une marge de manœuvre, une marge de dialogue pour la ramener à nous et lui permettre de s'exprimer.

Un autre signe de désaccord intéressant à observer quand l'autre est en position d'écoute est la main placée devant la bouche. Ce geste est un bon exemple du rôle de la latéralité, car lorsque la personne met sa main devant

sa bouche, ses pensées sont plus ouvertement revendicatrices si l'index droit est placé sur la droite, le corps penché à droite.

Quand l'index gauche touche la bouche (illustration de droite), les propos n'ont pas (sauf exception toujours possible) le caractère agressif ou assertif des positions de la main droite.

Cette première série de gestes de boucles montre à quel point les postures de fermeture sont des aubaines, car elles sont le fait de personnes qui ne parlent pas et dont nous ne pourrions pas lire le désaccord sans ce langage corporel. Grâce à l'attention portée à notre interlocuteur, en lui donnant la parole, nous lui offrons la possibilité de désamorcer lui-même le désaccord qu'il ruminait. Le corps ne trahit pas, il est au contraire un outil privilégié et fantastique de dialogue lorsqu'il est mis au service de la relation.

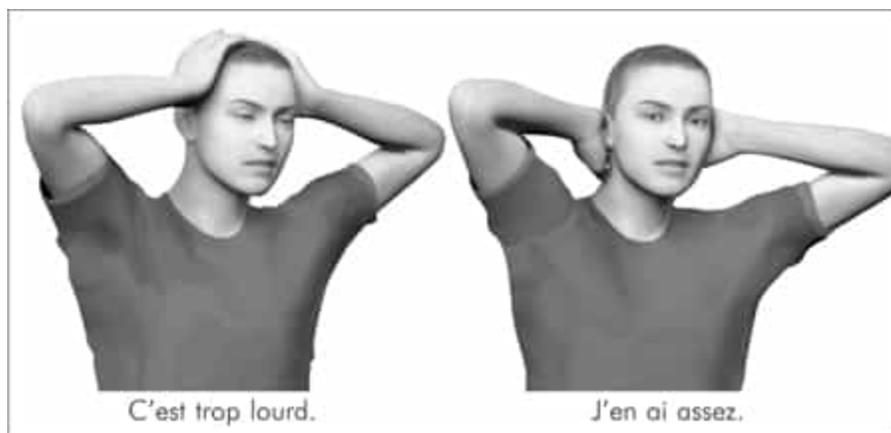
Les mains lavées

Dans le cas des «mains lavées», la personne se lave les mains dans l'espace, brassant de l'air, sans lavabo. Grâce à ce geste, elle peut prendre un air décontracté alors qu'elle ne l'est pas. Parmi les exemples, en conférence de presse, le général de Gaulle se «lave les mains» en disant que l'Angleterre *est différente* de la France, évitant ainsi de parler des désaccords entre les deux pays. Son corps communique sereinement, de manière presque détachée, pendant que les mains s'activent vigoureusement l'une dans l'autre.

L'intérêt des mains lavées est bien souvent de détecter le malaise là où on ne l'aurait pas vu, et ce, précisément parce que mettre le corps en marche est une stratégie payante pour masquer un malaise et s'en débarrasser dans le mouvement. L'observation des mains lavées nous permet de circonscrire assez précisément l'état d'esprit de celui qui effectue ce geste.

Les mains sur et derrière la tête

Les mains placées au-dessus de la tête, notre interlocuteur nous indique que la charge est trop lourde, les responsabilités ou les faits trop pesants à vivre ou à assumer. Effectué par un collaborateur, ce geste devrait nous conduire à réexaminer une situation, à revoir les planifications, la distribution de tâches, à faire preuve de mansuétude ou à nous interroger sur la nature des responsabilités distribuées.



Charge mentale trop forte

De la première à la seconde image, les mains se sont déplacées du dessus vers l'arrière de la tête. Comme les mains ne se posent pas par hasard à un endroit ou à un autre, c'est aussi l'état d'esprit qui change d'une position à une autre.

Parmi les exemples disponibles de situations filmées dans la «vraie vie», mains sur la tête, une personne incarcérée, visiblement très affectée, raconte ne pas pouvoir compter le nombre de fois où elle a vu le plancher couvert de sang parce que des codétenus s'automutilaient; un chef en cuisine est débordé par la soirée qui ne se déroule pas comme prévu, etc. C'est trop lourd.

Les mains descendant derrière la tête indiquent que la personne en a assez, qu'elle souhaite passer à autre chose. C'est le cas d'un chanteur à la fin d'une entrevue radio houleuse et d'un invité à une émission qui se remémore la police entrant chez lui, en insistant pour dire qu'il ne souhaite pas en parler. Cette situation est observable lors des réunions informelles ou professionnelles, lorsqu'une personne décroche parce qu'elle considère que le sujet de conversation est épuisé, ou alors parce qu'elle veut prendre du recul pour réfléchir différemment.

Les mains, quelle que soit la boucle, forment un cordon sanitaire protégeant la personne de l'extérieur. Le plus souvent silencieuse, elle réfléchit ainsi en circuit fermé. Les différents aspects que prennent les mains montrent que la disposition d'esprit prend des couleurs différentes d'une boucle à une autre.

Lorsque le corps s'ouvre, que les mains s'agitent dans l'espace, notre interlocuteur exprime, avec des nuances insoupçonnables, la couleur de ses pensées.

* On appelle les signes corporels qui se suffisent à eux-mêmes et n'ont pas besoin d'être accompagnés d'autres signes pour être interprétés des signes pathogonomiques.

CHAPITRE 14

Les mains dans l'espace

Dès que nous sommes en relation, consciemment et inconsciemment, les gestes des mains participent à tous nos comportements. Alors dire qu'ils sont importants serait un truisme, une banalité absolue. Nos mains nous accompagnent partout, depuis la simple poignée de main de l'entrée en relation, qui exprime par sa chaleur ou sa froideur une part de notre personnalité, jusqu'à l'adieu adressé, mains en l'air, à la personne qu'on quitte.

Entre-temps, les mains ponctuent toutes les conversations, et ce, pour une raison bien précise: elles sont une aide et même un soutien au langage parlé. C'est pourquoi les gestes des mains sont si nombreux, si fréquents. Mais ce n'est pas tout. Nos gestes font aussi passer de très nombreux messages sur la nature de nos affects, et pour en aborder la richesse, commençons d'abord par nous débarrasser de deux idées reçues.

Pour en finir avec deux idées reçues sur les gestes

Les idées reçues sont tenaces parce qu'elles semblent logiques. À cause de cela, on ne se demande pas si elles peuvent être fausses. Or, certaines le sont! Particulièrement les deux suivantes.

— Première idée reçue: le langage corporel, c'est culturel.

- Deuxième idée reçue: nous faisons davantage de gestes avec notre main dominante.

Première idée reçue: Le langage corporel, c'est culturel

Certains d'entre vous sont intimement persuadés que le langage corporel, c'est culturel. Effectivement, la culture est bien présente dans nos comportements, mais nous confondons là deux phénomènes: les rites et le langage corporel.

Des rites sociaux existent et ils sont bien utiles pour nous comprendre. Grâce à eux, nous serrons la main de la personne que nous rencontrons sans y penser, nous en embrassons une autre en posant délicatement nos lèvres sur sa joue, nous portons un toast en choquant les verres pour souligner un événement important, etc. Ce sont des rites. Chaque peuple a les siens, et ils sont un outil indispensable pour aider les individus à se reconnaître entre eux¹, les élites à se choisir, à se sélectionner².

Prenons l'exemple d'un toast porté en l'honneur de quelqu'un ou d'un événement. Le rite veut que les verres s'entrechoquent et qu'on se regarde dans les yeux. Mais seules certaines élites savent que le toast au champagne se fait sans que les verres se touchent. Deux convives partageant ce code d'identification élèveront leurs verres sans les choquer et se reconnaîtront ainsi. Les «bonnes manières» partagées par l'échange de regards traduiront pour ces gens leur appartenance à un même groupe social³ duquel sera exclu celui qui ne connaît pas cette règle rituelle.

Le langage corporel, c'est autre chose. Dans le cas d'un toast, il pourrait nous inciter à nous poser les questions suivantes: la personne avec qui vous trinquez regarde-t-elle vos yeux, son verre, le vôtre ou quelqu'un d'autre? Quel hémivisage présente-t-elle? Ses yeux sont-ils humides ou secs? Ses pupilles plutôt dilatées ou rétractées? Le blanc de l'œil largement visible ou non? Sourit-elle, bouche ouverte ou mi-close? A-t-elle monté sa main (et son verre) la première ou a-t-elle suivi votre geste? Son autre main reste-t-elle raidie contre son flanc ou fait-elle mine d'approcher vers vous? Ces codes-là sont inconscients et ils sont universels.

Certains gestes sont effectivement propres à une culture⁴, c'est-à-dire qu'ils sont incompréhensibles pour des gens d'une autre culture. Dans un

ouvrage précédent, *Le langage universel du corps*⁵, j'ai fait la proposition qu'ils représentaient environ 5% des gestes. En y repensant aujourd'hui, je dois apporter une correction: les gestes culturels forment plutôt moins de 0,1% des gestes observables lors d'une interaction. Vous doutez de cette affirmation? Allumez votre téléviseur sur une chaîne étrangère de votre choix et passez les deux prochaines heures à chercher un geste culturel qui, selon vous, serait incompréhensible pour une personne peu familiarisée avec votre langue ou d'une autre contrée. Il n'y a presque aucune chance que vous en repériez un. J'ai observé pendant 12 heures la gestuelle de Barack Obama dans toutes les situations de la vie publique, avant les élections de 2008, et je n'ai repéré *aucun* geste dont on puisse dire, de près ou de loin, qu'il est un geste culturel⁶. Vous en trouverez, c'est sûr, mais peu. Et en trouver si peu devrait nous conduire à regarder le geste autrement...

Seconde idée reçue: Nous faisons davantage de gestes avec notre main dominante

Être gaucher ou droitier prend souvent dans notre esprit une dimension démesurée. Et comme 90% d'entre nous sont droitiers⁷, le résultat est qu'environ 9 personnes sur 10 pensent qu'elles font leurs gestes de la main droite. Mais être gaucher ou droitier n'a rien à voir avec le fait d'agiter les bras en parlant, parce que ce ne sont pas les mêmes zones cérébrales qui travaillent selon que nous écrivons ou que nous faisons des gestes dans l'espace. Pas les mêmes zones du cerveau et donc pas les mêmes modes d'explication. La dominance motrice n'explique pas les gestes faits sans raison apparente⁸.

Entre les actions effectuées de façon très consciente, comme écrire de la main droite pour un droitier et de la main gauche pour un gaucher, et les actions automatiques dans lesquelles les bras s'agitent sans rien faire de particulier, comme lorsque nous parlons, le temps est vraiment disproportionné: environ 1% du temps⁹ pour les activités conscientes et 99% du reste de ce temps pour les actions automatiques¹⁰. Ça veut dire que, pour ces 99% du temps, d'autres règles s'appliqueront pour comprendre les gestes.

Les actions automatiques sont celles que nous effectuons sans réfléchir, et c'est le cas lorsque nous nous accompagnons de gestes dans l'espace. Nous faisons ces gestes sans y penser et, même s'ils sont très visibles, nous ne les voyons pas. Mais si vous prenez quelques minutes pour observer autour de vous, vous serez stupéfait de voir à quel point les droitiers de votre entourage utilisent la main gauche pour parler. Regardez, mais ne le dites pas. Il n'y a rien de plus dérangeant que de sentir son comportement épié. Attendez plutôt un moment de détente pour évoquer cela.

Vous serez peut-être conduit à vous demander pourquoi le premier ministre du Canada, le droitier Justin Trudeau, parle presque systématiquement avec la main gauche lorsqu'il est sur un plateau de télévision. Pourquoi Barack Obama parle-t-il davantage avec la main droite lors d'un débat alors qu'il est gaucher? Pourquoi Emmanuel Macron, droitier, utilise-t-il de plus en plus souvent la main gauche lorsqu'il parle?

Le choix des mains dans la communication, fût-il inconscient, est loin d'être livré au hasard.

Quelle main pour quel message?

L'utilisation des mains est d'abord liée à un phénomène absolument banal, mais à ne pas négliger: la position de votre interlocuteur dans l'espace. S'il se tient à votre gauche, vous aurez tendance à lui parler en vous accompagnant de la main gauche et s'il se trouve à votre droite, avec la main droite. Exactement comme, à table, vous passerez la salière à vos voisins de droite avec la main droite et à vos voisins de gauche avec la main gauche. Cette explication, me direz-vous, ne nous révèle pas grand-chose de la personnalité, des désirs ou des envies de notre interlocuteur gestuant. Certes, mais c'est là que tout commence. Oublier de prêter attention à la position dans l'espace de celui que nous écoutons risquerait de nous conduire à mésinterpréter ce que nous observons¹¹.

Autrement plus intéressant est le fait que, à l'évocation des projets personnels ou des sujets qui leur tiennent à cœur, les personnes utilisent davantage la main gauche, qu'elles soient gauchères ou droitières.

Pour trouver très vite un exemple parlant avant de revenir à une explication plus théorique, prenons la première apparition de Donald Trump

dans un débat présidentiel, le face-à-face avec Hillary Clinton de 2016. Dans ce tout premier segment de ce tout premier débat très facile à retrouver, durant 2 min 10 s, Trump est seul à parler, et il effectue 62 gestes avec sa seule main droite. De la main gauche, il pointe «Hillary» une fois parce qu'elle est à sa gauche et qu'il l'évoque, mais surtout il n'emploie sa main gauche que deux fois: la première fois pour dire «I» (je) et la seconde pour dire «my» (mon). Jamais, ailleurs dans ce segment, il ne redit ni «je», ni «mon» ou «ma» et il n'utilise pas non plus, à aucun autre moment, sa main gauche. Il n'utilise sa main gauche que pour parler des choses les plus personnelles.

L'explication la plus plausible de cette expressivité de la partie gauche du corps est à rechercher dans le lien entre la conscience de soi¹² et l'activité du bras gauche¹³.

La conscience de soi, comme nous l'avons déjà évoqué, c'est cette conscience qui donne le sentiment très fort d'exister, de comprendre que nous avons nos pensées propres, distinctes de celles de l'autre. Des phénomènes évidents à condition d'avoir... une conscience de soi.

En ce qui concerne le geste, la conscience de soi se mesure au fait que, si l'on nous montre des photos de nous-mêmes ou de quelqu'un d'autre sur un écran, nous sommes plus rapides à reconnaître notre image en appuyant sur un bouton de la main gauche et à reconnaître l'autre avec la main droite¹⁴, et ce, que nous soyons gauchers ou droitiers.

L'intimité conduit à faire des mouvements du côté gauche, les mères droitrières¹⁵ comme gauchères portant davantage leur bébé sur le bras gauche¹⁶, que leur cœur batte à gauche ou à droite (car une personne sur 1000 environ possède un cœur qui bat à droite)¹⁷. La place du cœur n'a donc rien à voir avec ça, mais l'hémisphère droit, oui.

Mais à quoi cette connaissance est-elle utile?

Prenons un exemple lié à l'enquête policière pour mieux appréhender la richesse de l'information.

En entrevue de type enquête – tout type d'enquête –, le passage du dialogue main droite ou main gauche s'opère lorsque le barrage du conditionnement à se taire est en train de céder, une forme de spontanéité s'installant avec le déverrouillage du corps. Lorsque, par exemple, Hugo

Bernier (Québec, 2002-2004) est interrogé pour le meurtre d'une jeune femme, il reste muet durant plusieurs heures. Mais, au moment où sa main gauche se libère, il avoue à mi-mots. Son corps était resté bloqué jusque-là. Il retombera très vite dans le silence, mais il a parlé.

Transférons ces connaissances. Face à vous, une personne assise parle de son parcours professionnel et change tout à coup de main pour évoquer un point nouveau. Elle utilisait la main gauche et, soudain, elle enchaîne en faisant des gestes de la main droite. Elle vient de vous adresser un message...

Questionnons-la sur le point évoqué avec la main droite. Voyons ce qu'elle peut nous en dire... Avec sa main droite, elle nous montre peut-être qu'elle est devenue beaucoup plus vigilante, introduisant une distance dans le dialogue. Est-elle moins sûre d'elle? Nous sent-elle davantage sceptiques, ce qui la rend inquiète? Fait-elle attention de ne pas livrer certaines informations?

Nous ne le savons pas, mais la communication gestuelle nous a proposé une avenue à explorer. En la questionnant, nous lèverons certainement un ou des lièvres que nous n'avions pas soupçonnés.

À l'inverse, multiples sont les situations où une personne qui parlait avec la main droite se met subitement à s'exprimer avec la main gauche pour parler plus personnellement. Attention toutefois à ne pas faire d'amalgame erroné. Rien ne dit que la personne s'exprimant avec la main gauche est plus «vraie» qu'une autre qui utilise beaucoup sa main droite, car la tricherie, la filouterie ou l'escroquerie font souvent très bon ménage avec la spontanéité. Des filous très spontanés parleront en s'accompagnant inconsciemment de la main gauche. Mais spontanés et impulsifs, ils travaillent sans filet... Ils seront plus faciles à interroger et à confondre si les questions qu'on leur pose sont précises, concrètes et bien structurées.

L'expert dans le champ du langage corporel, ce n'est pas celui qui sait, c'est celui qui sait comment savoir. Celui qui sait regarder et qui écoute, questionne, progresse, rebondit, sans enlever a priori sa confiance à la personne avec laquelle il communique.

Parler à deux mains

Le dialogue à deux mains a lieu d'abord lorsque les personnes sont éloignées de nous et ce phénomène se renforce encore si elles sont nombreuses. En dehors de ça, les personnes qui parlent à deux mains peuvent manquer de confiance en elles au moment où elles gestuent et avoir davantage besoin de convaincre. C'est le cas, par exemple, des personnes qui s'expriment dans une langue étrangère. Elles utilisent davantage les deux mains que lorsqu'elles parlent leur langue maternelle¹⁸, tout simplement parce qu'elles n'ont pas la même assurance.

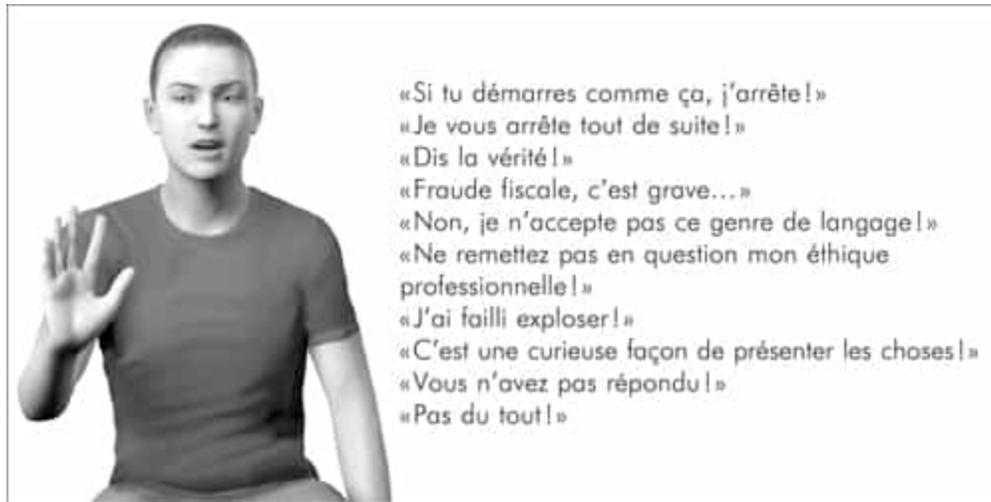
Mais si l'on y réfléchit mieux: pourquoi faire des mouvements si ostensibles à deux mains et brûler tant d'énergie quand on peut éviter les grands gestes? Les personnes passionnées parlent en occupant tout l'espace avec leurs deux mains, mais si elles s'engagent totalement, c'est le plus souvent pour nous convaincre de l'intérêt de ce qu'elles racontent. Elles n'hésitent pas à monopoliser toute leur énergie pour être certaines de susciter notre adhésion. Écoutez bien les mots qui accompagnent leurs gestes. Les choses sont inévitablement «géniales!», «super!», «bluffantes!», «époustouflantes!», «extraordinaires!», et le corps, au diapason, cherche lui aussi à nous garder en haleine. Elles défendent passionnément leur point de vue parce qu'elles sentent qu'il a besoin d'être défendu passionnément. Sans ça, l'homéostasie les aurait conviées à davantage de mesure.

Nous voyons donc qu'un interlocuteur est davantage prêt à s'ouvrir, à dialoguer, à parler de lui lorsqu'il s'accompagne de sa main gauche et que, au contraire, il démontre moins d'assurance quand il sature la communication de grands gestes à deux mains. Ces informations simples font leurs preuves tous les jours, conduisant les professionnels – enquêteurs, recruteurs, managers, policiers, journalistes, coaches, psychologues ou éducateurs – à saisir un moment X pour poser des questions plus sensibles, parce que quand la personne utilise une deuxième main, elle est moins assurée. Mais combien sont attentifs au geste, ce phénomène corporel qui est l'essence même de la communication?

Les poignets

Repérer les positions des mains, notamment grâce aux poignets, doit aider à faire s'envoler une idée reçue supplémentaire, celle que «la personne qui

montre ses paumes de main n'a rien à cacher». C'est parfois exactement le contraire.



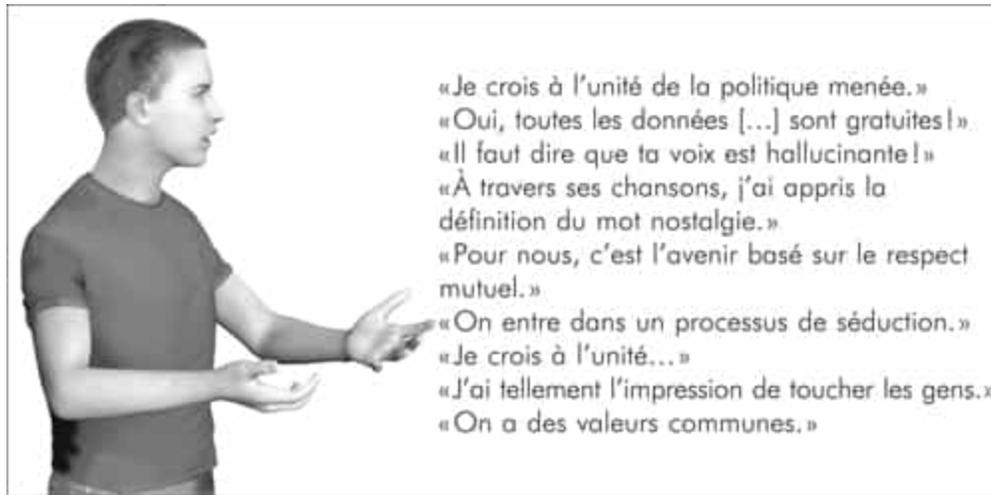
Je repousse les arguments de l'autre.

Les paumes de main tournées vers l'autre, les doigts pointés vers le haut, montrent une personne qui place l'interlocuteur à distance. La main dit: «Il y a elle (ou lui) et il y a moi.» Voilà une manière de sanctifier l'expression: «On n'a pas gardé les cochons ensemble!» Accompagnée verbalement d'un «non merci!», la main montre la paume en repoussant d'une formulation négative¹⁹.

Ici, les phrases accompagnent si bien l'illustration que nous pourrions nous passer de l'explication sur le geste tellement il est clair. Mais l'observation du geste paume de main tournée vers l'autre est plus intéressante lorsque le discours est badin. L'interlocuteur, paumes de main tournées vers vous, a l'air très ouvert, mais derrière des mots qui sont polis et policés, il nous met en réalité à bonne distance. Ce geste, s'il persiste phrase après phrase, est annonciateur d'un conflit. Il est très visible en politique, et il accompagne presque systématiquement les dérapages verbaux dans les débats.

Le poignet et la main peuvent également être tournés vers soi. Imaginez-vous très concrètement aller chercher votre interlocuteur pour l'attirer vers vous. Les mains ne repoussent plus, elles cherchent à convaincre. Les poignets et les mains ramenés vers soi font généralement

un mouvement d'aller-retour entre soi et l'autre, inscrivant par là aussi le désir du dialogue.



Je fais le lien entre l'autre et moi.

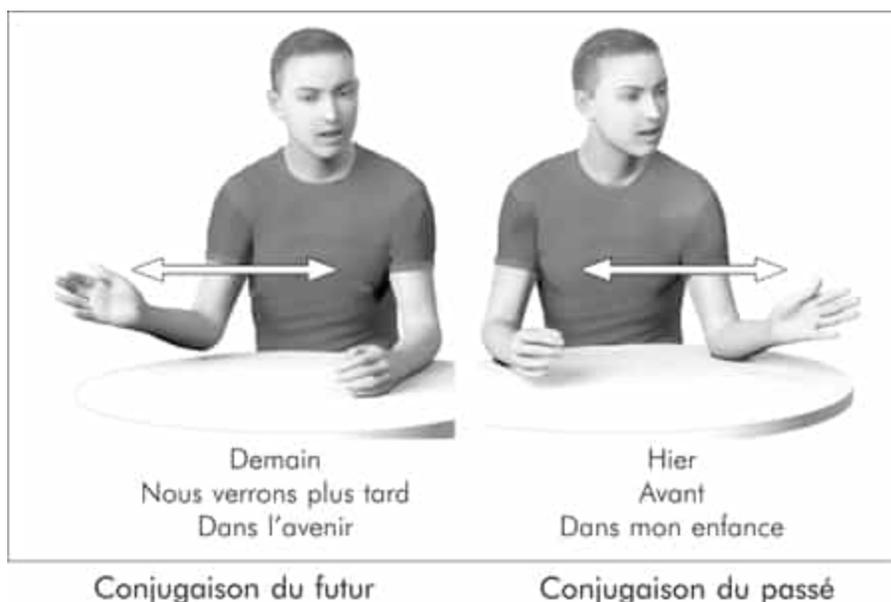
Pour illustrer la différence entre les deux positions de mains, dans une expérience astucieuse²⁰, des personnes sont devant un tiroir et doivent répondre par «oui» ou par «non» à des questions en tirant ou en poussant un tiroir. Il s'avère que les personnes sont plus rapides à tirer vers elles en disant «oui» et à repousser en disant «non» que le contraire. La mémoire du corps fait le lien entre rapprocher corporellement et dire «oui», et entre éloigner et dire «non». Et ce, très inconsciemment.

Dans la vie de tous les jours, lorsque nous parlons et que les propos semblent banals, il arrive que la main près du corps montre la paume tournée vers l'autre, une forme d'opposition que personne ou presque ne pense à observer. La position des poignets est loin d'être livrée à la seule règle du hasard. Le corps parle jusqu'à travers les poignets.

Nos valeurs sont dans nos mains

Dans une conversation, nos mains, dès que nous avons la parole, balayent l'espace, rendant plus concrètes nos pensées et nos idées. Elles se déplacent à droite et à gauche, mais y a-t-il une logique derrière ces mouvements?

La dynamique de nos premiers apprentissages permet de revenir sur un phénomène²¹ déjà abordé dans l'observation du mouvement des yeux. Le début d'une ligne se situe à gauche sur une page. C'est là que démarre la main qui avance ensuite vers la droite. Ainsi, nos gestes vers la gauche expriment inconsciemment ce qui est lié au «passé», «hier» ou «avant», tandis que nos gestes situés à droite correspondront à «après», «demain» ou «futur»²². Dans le monde occidental, cela est vrai dans tous les cas.



Au-delà de la chronologie, un second phénomène beaucoup plus intéressant est, lui, de nature universelle. Il est partagé aussi bien par les Orientaux et les Asiatiques que par les peuples sans écriture, car les gens effectuent des gestes de gauche à droite pour d'autres raisons que des raisons chronologiques. Cette logique dite neurosymbolique, de type spatio-temporel, est universelle. C'est ce que nous allons voir maintenant.

Une logique spatio-temporelle

Dans la mesure où, en parlant, nous faisons des gestes en permanence, nous pouvons dire que nos conversations finissent toujours dans nos mains. Et nos mains – sans trop réfléchir – situent dans l'espace, soit à gauche, soit à

droite, les sujets dont nous parlons. Ainsi, que nous parlions de Pierre et de Paul, du jour et de la nuit, de l'eau et du vin, du sel et du poivre, du grand et du petit, etc., nous ne *plaçons* jamais les deux objets au même endroit de l'espace. Jamais! Observez-le, vous en serez très vite et absolument convaincu.

Pourquoi donc?

Nous ne plaçons jamais deux objets dont nous parlons au même endroit, parce que notre cerveau crée des préférences, et il le fait absolument pour tout et tout le temps! C'est obsessionnel chez lui, il ne peut pas faire autrement. S'il hiérarchise autant, c'est parce que, dans la vie de tous les jours, nous ne pouvons pas choisir plusieurs directions à la fois. Notre cerveau est donc préparé à choisir en permanence entre des options. C'est pour lui une routine normale qu'il effectue avec tous les objets verbaux.

Le critère de cette hiérarchisation est simple et redoutable: c'est le critère affectif. Dans une discussion détendue où les deux mains interviennent, nous plaçons à gauche dans l'espace ce qui relève de nous ou de notre groupe de référence, et à droite, l'autre et l'extérieur²³.

Vous avez peut-être eu le sentiment d'avoir déjà lu ce type de propos dans ce livre, et même dès le chapitre relatif aux axes de tête, mais c'est parce que le cerveau envoie les mêmes messages à travers le corps à tous les segments corporels.

Dans l'exemple illustré à la page suivante, lors d'une entrevue télévisée, le général de Gaulle parle de la France de la main gauche (moi) et place à droite l'Angleterre (l'autre), si loin que sa main sort du champ de la caméra. Il parle du «grand peuple anglais» et pourtant il est assez opposé à l'Angleterre. Si nous avons un peu oublié l'histoire, lui n'a pas oublié à quel point Churchill l'avait mis à l'écart, pariant sur un autre général français pendant la Deuxième Guerre mondiale. La langue corporelle est plus bavarde et moins polie, mais en la regardant bien, on comprend vite.



Tout geste donne du relief à ce qui est dit lorsqu'on sait l'interpréter. Il ponctue et parfois même révèle les événements. En France, dans les années 1990, le président Chirac avait choisi Dominique de Villepin pour lui succéder plutôt que Nicolas Sarkozy. C'est connu, mais évidemment le président de la République ne pouvait pas le dire aussi ouvertement. Ils étaient tous les deux membres de son gouvernement. Il s'avère que, dans ses conférences de presse, lorsqu'il employait les deux noms dans la même phrase, ses gestes plaçaient Dominique de Villepin systématiquement à gauche dans l'espace et Nicolas Sarkozy à droite.

Attention: pour bien appliquer cette règle quasiment magique, il faut absolument que la personne emploie ses deux mains au départ; si elle ne parle que d'une main, d'autres principes pourraient intervenir. Et il faut aussi, comme nous l'avons vu, que l'interlocuteur soit face à nous.

La gauche est ainsi la représentation de soi et de ce que nous aimons de notre histoire, de ce qui est à protéger, et la droite, la représentation de l'autre et de ce que nous aimons moins ou de ce qui nous est extérieur, plus fort et plus grand aussi.

Ces réflexes sont très profonds. La mort, la nôtre par exemple, est placée à droite lorsque nous l'évoquons et accompagnée de gestes dans l'espace. Elle vient de l'extérieur, de la droite, et un jour, simplement, elle entrera en collision avec la vie, avec notre sentiment intérieur, à gauche²⁴.

Dans la vie courante, certaines paroles qui semblent anodines peuvent être accompagnées de gestes très parlants. Vous mentionnez Pierre et Ismaël, employés de votre équipe, en plaçant Ismaël à gauche et Pierre à droite. Un interlocuteur attentif et qui connaîtrait ces règles pourrait vous

demander, l'air de rien, comment ça se passe avec Pierre. «Ah, Pierre... Pierre, il est vraiment bien... Par contre, c'est un joueur de rugby. Tu sais ce que c'est... Les lendemains de match, il n'est pas toujours au top...» Observer permet de questionner pour aller plus loin.

Les gestes dans l'espace sont un thème extrêmement riche, parce qu'à travers eux la personne exprime son univers de valeurs. Mais ne faisons pas marcher trop vite notre moulin à croyances et autres idées reçues. Questionnons l'autre adroitement pour nous assurer que ce que nous observons de ses pensées correspond effectivement à ce qu'il pense. C'est là tout l'intérêt du langage corporel: dialoguer pour comprendre. D'ailleurs, écoutée avec intelligence, la langue corporelle devrait normalement éteindre bien des croyances en permettant d'engager un dialogue ouvert avec l'autre. C'est là tout l'intérêt de son apprentissage.

CHAPITRE 15

Les mains sur les objets

Les mains permettent de faire un tour complet de la relation. Elles expriment nos frustrations grâce aux microdémangeaisons; elles impliquent un retour sur soi quand elles prennent la forme de boucles; elles traduisent des affects par les gestes faits dans l'espace. Enfin, une dernière catégorie de mouvements ne doit pas échapper à notre sagacité: les *gestes de préhension*, car les mains manipulent des objets, souvent sans raison apparente.

Votre interlocuteur touche des objets alors qu'il vous parle. Mais sait-il à quel point, au-delà des objets, c'est vous-même ou votre propos qu'il caresse, manipule, étreint, déplace ou rejette? Et à quel point aussi la distance à laquelle il place ses objets nous renseigne sur ce qu'il ressent?

Les microtractions sur les vêtements et la main sur la cravate

Les signes corporels effectués sur nos vêtements (cravate, lunettes, poussières de cheveux ou pellicules balayées précipitamment) passent généralement sous le radar de l'observation parce qu'on a de la difficulté à penser qu'ils puissent avoir du sens, sauf lorsque nous les visionnons, dans les bases de données, les uns à la suite des autres. Ils deviennent tout à coup très captivants et le doute n'est plus permis quant à leur interprétation.

Au beau milieu d'une conversation, devant vous, une personne se redresse tout à coup et tire sur son vêtement pour le défroisser. Vous prêtez attention au vêtement: il ne semblait pourtant pas froissé. De plus, ce n'était pas la fin de l'échange, ce moment où les protagonistes inspectent consciencieusement leur apparence avant d'aller vaquer à d'autres occupations. Soudainement, votre interlocuteur a éprouvé le besoin de reprendre son apparence en main. C'est que votre attitude l'a «froissé», l'a «chiffonné».

Un décryptage soutenu de ces scènes montre que le déclenchement des gestes dits de microtractions survient souvent soit parce que la personne se sent prise à partie, soit parce qu'elle estime qu'il est de son devoir d'intervenir, de s'opposer à ce qui vient d'être dit. Parmi les données des bases, voici quelques illustrations:



Le personne se sent froissée.

Le buste, c'est l'ego¹, l'autorité, le statut. Lorsque les personnes tirent sur leurs vêtements dans cette zone centrale de leur corps, leur autorité est engagée. Elles agrippent leurs vêtements et les défroissent pour marquer

leur refus de se laisser éclabousser par les propos désobligeants. Elles se «déchiffonnent» d'une certaine manière et, parallèlement, leurs propos expriment sous une forme à peine voilée leur blessure.

Tirer ou relever les manches de sa chemise correspond à un réflexe différent. Lorsqu'elles prennent la parole, les personnes ayant tiré sur leurs manches emploient souvent des mots assez durs et critiques, comme si tirer sur les manches était un substitut inconscient trouvé par le corps pour calmer leur irritation et ne pas tomber sur l'autre «à bras raccourcis». Les mouvements sont souvent ostensibles, le tissu défroissé au niveau des manches de chemise permettant de tendre la main ou le poing vers l'interlocuteur tout en restant civilisé².

Toucher son nœud de cravate est aussi révélateur. Quand un interlocuteur caresse son nœud de cravate sans le réajuster, il nous rappelle en désignant sa glotte qu'il est bien présent et tient à ne pas être oublié. La main agrippée à sa cravate, il exprime qu'il est lui aussi une autorité. Ce geste observé doit nous conduire à faire un peu d'introspection et à nous demander ce qui dans notre attitude a pu contribuer à susciter cette réaction. Le manque d'attention à la relation et la condescendance ne sont malheureusement pas toujours le propre de l'autre et, si la personne éprouve le besoin de s'accrocher ainsi à sa cravate, il est possible que notre attitude ait été trop suffisante à son égard.

Dans les bases de données vidéo, un journaliste, après avoir touché sa cravate, interrompt un invité en lui expliquant que c'est lui, l'animateur de l'émission, ce dont son interlocuteur ne semblait pas se soucier; un joueur de football sur un plateau de télévision trouve que la réussite de son équipe n'est pas suffisamment soulignée, le gouverneur de Tokyo pose la main sur sa cravate avant de prendre la parole sur des questions de sécurité, etc. Dans chacune de ces situations, l'attitude gestuelle montre le souci de voir sa propre position reconnue. Donc, au risque d'insister, avec ce geste, nous prenons conscience du peu de considération dont notre interlocuteur se sent gratifié, mais nous pouvons encore tenter de renverser la vapeur.

Le microtoiletage, pour ne pas être sali par les propos de l'autre

Le microtoiletage consiste à se débarrasser de pellicules, de cheveux et de poussières qui se sont déposés sur ses vêtements, et effectivement, en apparence, il n'y a pas lieu d'en tirer de grands enseignements. Mais les situations les plus insignifiantes sont souvent chargées de sens parce que, passant inaperçues, elles permettent toutes les facéties. C'est le cas précis de ces gestes. Un examen attentif des microtoiletages fait émerger un phénomène tout à fait fascinant, à savoir que la plupart du temps les gens se débarrassent de pellicules, de cheveux et de poussières qui sont... inexistantes.

Comment savons-nous qu'ils sont inexistantes? Simplement parce que la personne ne regarde même pas l'endroit qu'elle brosse vigoureusement du plat de la main! Dans les faits, que la main se dépose sur le vêtement de manière posée ou d'un geste vigoureux, c'est le signe que l'interlocuteur utilise ce mouvement pour ventiler et se détourner de l'autre. Les exemples montrent que lorsqu'une personne s'attarde à ses vêtements, elle est énervée par le sujet de conversation et plus souvent encore par son interlocuteur.

Sur une vidéo, un acteur adulé se débarrasse vigoureusement d'une poussière sur sa jambe, écartant une question relative à sa vie personnelle par ces paroles sans détour: «Si j'avais su qu'on parlerait de ça, je ne serais pas venu!» Le mouvement violent de rejet du plat de la main contraste avec l'expression sereine de son visage; c'est un peu comme une cocotte-minute qui n'explose pas grâce au mécanisme de la vapeur d'eau qui s'échappe du couvercle. Ici, la vapeur d'eau est le geste qui permet d'évacuer la mauvaise humeur. Encore une fois, tout est question d'homéostasie.

Dans un autre exemple, une personne effectue exactement le même geste en s'assurant d'être comprise par son interlocuteur à qui elle lâche: «Regarde tes notes de m... et ne fais pas ch... les autres, m...! M...!» En même temps, elle effectue un geste brusque sur son pantalon qui est l'exacte réplique d'une claque donnée avec le tranchant de la main. Là encore, le geste permet de relâcher la tension.

Évidemment, il est possible aussi de découvrir une poussière sur son vêtement alors qu'on discute et de la chasser. C'est d'ailleurs là tout l'intérêt de faire la distinction entre les gestes conscients et non conscients.

Micropréhension des lunettes: mieux voir ou s'empêcher de voir

Les lunettes trônent sur le bout du nez et, lorsqu'elles sont réajustées, nous pensons que c'est parce qu'elles ont glissé, mais c'est très rarement pour cette raison³. Très souvent, elles avaient glissé depuis bien longtemps lorsque la personne a pris conscience de son inconfort. En fait, son esprit était accaparé par d'autres tâches et c'est parce que son état mental a changé qu'elle prend conscience de leur position sur son nez. Deux significations bien distinctes, voire antagoniques, intéressent les lunettes. Elles peuvent être un signe de fermeture ou de volonté de *mieux voir*.

Le mouvement des lunettes repoussées sur le nez à l'aide de l'index ou du majeur dénote souvent une fermeture, un désaccord. La main couvre et même cache le visage, le temps de prendre du recul par rapport à la situation. Muette au moment du signe corporel, la personne qui fait ce geste pourrait garder pour elle son désaccord si vous ne pensez pas à la questionner. Vous pouvez vraiment lui poser la question de son sentiment général pour vous assurer de lever des malentendus qui, sans cela, pourraient bien passer sous silence, subsister, voire se renforcer.

Les lunettes sont également consciemment, mais aussi très inconsciemment, destinées à «mieux voir». Elles sont alors placées entre la pince, le pouce-index. L'atmosphère est conviviale et détendue. Le corps ne recule plus avec les doigts enfonçant les lunettes. Il avance légèrement vers son interlocuteur.



Parmi les situations observées, un animateur remercie un invité ou demande au public de le saluer, la qualité du travail d'une personne est louée, etc. Dans toutes ces situations, les personnes louangées, célébrées, prennent les branches de leurs lunettes et les règlent pour mieux voir, mieux entendre ou mieux comprendre.

Les personnes qui portent des lunettes savent que, lorsqu'elles ne les portent pas, elles voient flou. En réalité, elles ne font pas que moins voir, elles comprennent également moins ce qui se dit, comme si les paroles elles-mêmes étaient plus floues. Réajuster ses lunettes permet non seulement de retrouver une acuité visuelle, mais aussi de la lucidité.

Ongles et pointes de cheveux tout à coup si captivants

L'état d'esprit des personnes scrutant avec attention leurs ongles ou avec un intérêt passablement soutenu leurs pointes de cheveux trop secs est de la même nature que les microtoiletages. Les cheveux de ces personnes sont vraisemblablement secs depuis un certain temps, le vernis de leurs ongles ne s'est pas non plus écaillé subitement. Ces personnes ont «sauté» assez inconsciemment sur l'alibi des ongles ou des pointes de cheveux pour

cesser de regarder leur interlocuteur, rejetant ainsi une sollicitation peut-être un peu trop marquée. L'attention déplacée sur des fragments de soi permet de se délivrer de l'insistance de l'autre. On fabrique ainsi une bulle. Mentalement, ces personnes écoutent les propos de l'interlocuteur et se disent: «*Là, il va trop loin.*»

Le simple fait d'être en mesure d'observer notre interlocuteur regardant ses bouts de doigt ou pointes de cheveux prouve que c'est nous qui avons déclenché chez lui ces mécanismes corporels inconscients. Interrogeons-nous sur notre attitude: nous sommes certainement allés trop loin en cherchant à le convaincre d'une idée avec laquelle il est en désaccord, en voulant lui faire dire quelque chose qu'il souhaite taire, en l'entraînant dans un projet qui ne l'intéresse pas, etc.

Quelques situations un peu différentes ont également retenu notre attention, notamment cette scène où un homme racontant un événement triste particulièrement émouvant regarde lui aussi le bout de ses doigts en s'arrêtant de parler. Le fait de regarder ses mains lui permet de prendre une distance par rapport aux événements, de s'en détacher. C'est comme si les mains éloignées du corps plaçaient l'événement trop émotionnel à distance, dans le silence.

Gardez à l'esprit ces gestes de préhension pour appliquer leurs clés à votre vie personnelle. Car même s'ils existent sous forme de preuves vidéo, ils ont peu de poids à côté de ce que vous ressentirez lorsque vous regarderez vos ongles, vos pellicules ou vos cheveux, que vous vous rendrez compte à quel point votre interlocuteur vous énerve et à quel point vous avez besoin de prendre de la distance par rapport à lui ou à son message.

Déplacer les objets pour déplacer les affects

La personne qui manipule des objets à distance de son corps précise la nature de ses pensées par le mouvement de ses mains. Le verre, le stylo, le dossier qu'elle déplace sont un moyen efficace de mettre le sujet à l'extérieur de la discussion. Ce n'est donc plus l'objet qui est déplacé, mais, à travers lui, l'interlocuteur ou son sujet de conversation.

Le verre éloigné. Ce geste est observé chez une ex-ministre questionnée par un journaliste sur le favoritisme qui existerait dans son cabinet. Elle déplace son verre au moment précis où il lui est rappelé qu'elle a indûment accepté des billets de spectacle. Ce geste se donne également à voir lorsqu'une cheffe de parti politique de premier rang remet à sa place un chef de secte en lui disant: «Vous nous choquez par vos propos.» La main se déplace vers l'extérieur en rejetant, en «balayant» en quelque sorte, les arguments de l'autre.

Le verre rapproché. À l'inverse, le verre rapproché, ramené au centre de l'espace dans le foyer de la discussion, est le signe qu'on ramène vers soi ce qui nous tient à cœur. C'est le cas lorsqu'un homme public, ayant plus jeune fait des études en théologie, explique qu'il lui a été proposé de remplacer un ami prêtre et de dire la messe. Ce qui est, convenons-en, assez original. Il commence l'anecdote en ramenant son verre à lui. Il pose ainsi son sujet de discussion au cœur de l'échange. Ce sera l'occasion d'un partage chaleureux au cours duquel il dira toute sa fierté d'avoir pu rendre service à la communauté.

Dans la vie de tous les jours, notre verre n'est proposé consciemment à la personne qui nous fait face que dans une seule circonstance: pour être rempli. Un verre que l'on place entre soi et l'autre, comme une assiette que l'on présente, est l'occasion d'un partage qui se poursuit, un moment gestuel toujours chaleureux. Nous pouvons refuser l'autre et écarter le verre ou accueillir l'autre et rapprocher le verre. Nos bras, nos mains conservent la mémoire de ces moments, et le verre que nous plaçons inconsciemment devant nous témoigne de ce phénomène de rapprochement⁴.

Boire son malaise

Le nez dans son verre, une personne boit. Autant dire: «*Elle boit parce qu'elle a soif!*» C'est d'ailleurs ce que répondra cette personne si on lui pose la question. C'est tellement évident que nous ne pensons pas un seul instant que ça puisse être plus compliqué, et pourtant... En fait, lorsque nous sommes attablés et concentrés sur une discussion, nous avons souvent tendance à porter le verre mécaniquement à la bouche, mais c'est le plus souvent une technique de repli. Nous n'en sommes pas conscients, mais

c'est le malaise déclenché par certains propos, plutôt que la soif, qui déclenche ce mécanisme. Observez vos interlocuteurs plonger le nez dans leur verre, exactement comme il pourrait leur arriver de piquer du nez dans leur assiette pour éviter de croiser le regard de la personne qui les a mis mal à l'aise et cesser de partager avec elle.

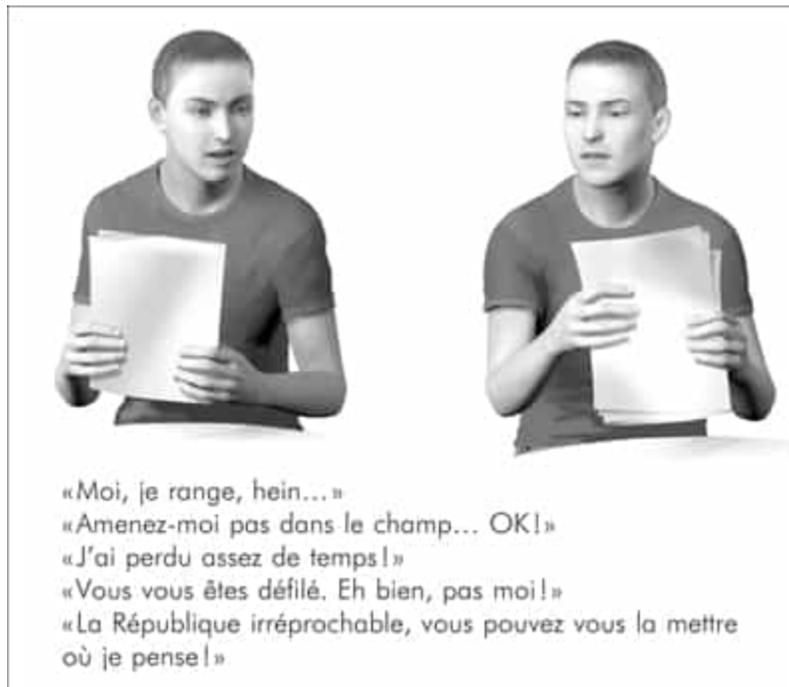
Comment savoir que les personnes qui boivent n'ont pas soif? C'est assez simple. Une personne qui a réellement soif ne cherche pas son verre. Elle le regarde, le prend et boit. Dans le phénomène appelé «goutte de malaise⁵», c'est différent. À la suite d'un malaise identifiable verbalement, la personne balaie l'espace du regard avant de prendre le verre dans sa main, laissant souvent passer plusieurs secondes entre le moment où elle l'a vu et celui où elle le prend. En fait, elle ne cherchait pas son verre, mais ses yeux l'ont accroché et elle s'en sert pour se détacher de la situation difficile. L'observation de ce temps de flottement pendant lequel le cerveau cherche une stratégie de repli atteste du fait que la soif n'est pas à l'origine du phénomène⁶. Une personne qui aurait soif ne laisserait pas passer autant de temps.

Parmi les extraits vidéo que nous avons visionnés, deux messieurs s'invectivant sur un plateau de télévision sont interrompus par un animateur qui constate: «Nous venons de perdre 30 secondes!» Rappelés à l'ordre, ils boivent exactement en même temps... Une personne reconnue pour son caractère chicanier est questionnée: «Pensez-vous que vous êtes déjà allée trop loin dans la confrontation, dans les insultes?» La question sournoise la met mal à l'aise et, là aussi, elle pique du nez dans son verre... Un humoriste à l'humour graveleux lance à une intellectuelle partie à la défense des politiciens sur un plateau de télévision sérieux: «Moi, ce qui me dérange avec les politiciens, c'est la langue de bois, parce que la langue de bois, ça fait des échardes durant les fellations!», ne lui laissant d'autre choix que de plonger dans son verre pour ne pas renchérir sur le terrain de la vulgarité.

Les observations et les leçons à tirer de la «goutte de malaise» sont si nombreuses qu'elles pourraient nous incliner à troquer une réunion matinale de négociation dans un bureau austère contre un déjeuner de travail autour d'une table avec couvert et surtout: un verre!

Microfrappe: passons à autre chose

Les objets sont également utilisés comme des outils pour mettre fin à une situation de manière symbolique. Lorsque nous frappons un objet sur une table en faisant du bruit, c'est d'abord et avant tout pour signifier notre désir de clore un processus. Le trop-plein d'une énergie négative est évacué dans le mouvement. Il faut stopper, clore, s'arrêter. Voyons ici quelques exemples avec des feuilles de papier.



Les textes ci-dessus sont assez parlants. Que ce soit un animateur signifiant à son invité, sans le lui dire directement, que son temps de parole est écoulé; qu'il soit proposé de manière très directe à une personne de quitter le plateau ou encore le fait de devenir carrément impoli lorsqu'on est excédé: les dialogues se passent de commentaires.

Ce que l'observation nous a également permis de comprendre, c'est que le visage reste relativement atone, même lorsque les gestes de préhension sont effectués avec vivacité. La réaction des bras semble donc jouer assez naturellement son rôle libérateur, salvateur dans le geste de préhension et aider à se débarrasser d'émotions primaires négatives.

Nous arrivons ici au bout des principaux messages corporels que nous estimons devoir être observés, mais notre corps dans son entièreté, et par sa seule position, envoie lui aussi des messages qui nous engagent totalement. Nos positions assises sont l'expression de nos états d'être généraux. C'est ce que nous verrons dans le prochain chapitre.

CHAPITRE 16

Les positions de chaise: un indicateur de proximité

Avant une rencontre, notre interlocuteur prend d'abord l'aspect d'une enveloppe corporelle qui s'approche. À ce moment, tout se passe comme si les corps savaient déjà qu'ils allaient sympathiser ou non ensemble. Les enveloppes humaines respectives s'ajusteront ensuite parfaitement dans l'espace. Elles le feront dès le premier regard de manière si rapide que nous n'aurons rien à rectifier consciemment par la suite, et la distance idéale entre les deux corps sera trouvée. Ces distances ne relèvent pas du hasard, et ces propos s'appliquent aussi bien aux positions debout qu'aux positions assises.

Considérer la proximité physique

À partir d'expressions qui ont voyagé de génération en génération, notre vocabulaire qualifie la qualité des relations avec une précision de météorologue. Il y est beaucoup question de température chaude quand les relations sont positives: «Qu'est-ce qu'il est chaleureux!», «Elle brillait de tous ses feux!», «J'ai envie de lui déclarer ma flamme!», «J'aime la chaleur de ses propos», «Qu'est-ce qu'il est *hot*!», «Un regard de braise!», «Qu'est-ce qu'elle est chaude!», «Un chaud lapin!», «Une relation torride!», «Être en chaleur!», «Brûler de désir!», etc. Dans ces métaphores, il y a un lien

entre affectivité et sexualité¹ et avec elles l'universel du ressenti du corps², car des expressions similaires ou ressemblantes reliant chaleur et qualité relationnelle se retrouvent dans toutes les cultures.

En fait, si ces métaphores semblent universelles, c'est qu'il ne s'agit pas que de métaphores, car les personnes filmées en interaction par des caméras thermiques montrent qu'il s'opère des changements physiologiques aussi forts que l'augmentation de la température du visage³ et l'excitation générale du corps⁴ quand elles s'avancent l'une vers l'autre et entrent dans l'espace personnel de l'autre.

Lorsque nous sommes en présence de notre interlocuteur, notre corps se réchauffe et nous nous rapprochons. Ce que traduisent d'autres types de métaphores, faisant le lien entre chaleur, positivité et, cette fois, rapprochement spatial: nous avons été «mis en contact», «nous nous sommes rapprochés», «qui se ressemble s'assemble», «nous connectons bien ensemble», «nos positions s'ajustent». Et l'envie de nous «unir» nous «conduit» à nous «rassembler», à «être très liés», «tissés serré», aimer «nous coller». En somme, en nous rapprochant, nous émettons et recevons une chaleur détectable. Il semble d'ailleurs que les femmes, quand elles se trouvent au milieu de leur cycle menstruel, auraient tendance à se rapprocher davantage de leurs interlocuteurs⁵.

Parallèlement, l'aspect négatif des relations prend la forme de températures fraîches: «Qu'est-ce qu'il est froid», «Elle a un regard glacial», «Ah, la froideur de ses réactions!», «Un monstre froid», «Il m'a complètement refroidi», «Il a le cœur glacé», «Un froid entre nous», «Elle est frigide», «Le climat de réflexion s'est rafraîchi», «Il va bien finir par se dégeler», «C'est un vrai glaçon».

Très logiquement, la distance refroidit. C'est si vrai que lorsque nous parlons de distance, les gens perçoivent ce refroidissement même s'il n'est pas mis directement en mots. La distance indique un refroidissement: nous prenons de la «distance», nous nous «éloignons», nos «chemins divergent», il a «fait marche arrière», il n'arrête pas de «se débiter», ils se «séparent», nous avons «besoin d'air», «j'ai besoin d'espace» ou de mettre des «limites», de «mettre les bouts», «il a pris les jambes à son cou», «il a pris ses cliques et ses claques». Ce florilège de formules, expressions de réalités physiologiques, conduit dans les faits à se poser en toutes circonstances

cette question: la posture de mon interlocuteur m'indique-t-elle qu'il se rapproche ou qu'il s'éloigne de moi?

Nous ne prenons pas le temps d'évaluer à quelle distance se trouve notre interlocuteur. A-t-il tendance à s'avancer ou à reculer, même de quelques millimètres, surtout de quelques millimètres? Et comme toujours, c'est en passant à côté des évidences que nous passons à côté des choses qui comptent.

Évidemment, nos rapprochements et nos éloignements s'incarnent dans le corps. Un exercice mental exprime bien ce phénomène.

Dites «LAISSEZ-MOI TRANQUILLE!» en regardant en face de vous et en vous mettant dans l'état émotionnel approprié.



Faites-le avant de lire ce qui suit.

Avez-vous noté que votre menton est monté très légèrement alors que vous prononciez ces mots mentalement? Il est monté comme pour mettre la personne à distance, c'est-à-dire à plus de distance. Votre menton a fait exactement le même mouvement que si vous aviez dit «Oh, c'est loin!» en indiquant du regard un lieu éloigné. Vous avez levé le nez comme vous auriez «levé le nez» (expression négative) sur l'autre.

L'éloignement physique permet une prise de recul psychologique et, avec lui, l'élargissement du champ de vision. Plus éloignés, nous sommes moins centrés sur notre interlocuteur et traitons d'autres types d'informations mentales, d'autres types de pensées. Tout ça est en fait, comme toujours, une histoire de neurones⁶.

À l'inverse, dites maintenant: «JE ME SENS PROCHE DE LUI/ELLE.»



Faites-le avant de lire ce qui suit.

Vous avez certainement baissé très légèrement la tête et peut-être même cligné des yeux. C'est ainsi, nous repoussons en levant la tête et nous nous

rapprochons en baissant la tête.

Dans une rencontre, la personne qui n'est pas convaincue par votre démonstration restera calée au fond de son fauteuil et en position arrière. Observez-la. Au besoin, elle pourrait faire exactement une des actions expliquées au chapitre précédent, à savoir examiner ses ongles, tenir le bout d'une mèche de ses cheveux, faire mine d'enlever des pellicules ou un cheveu sur sa veste.

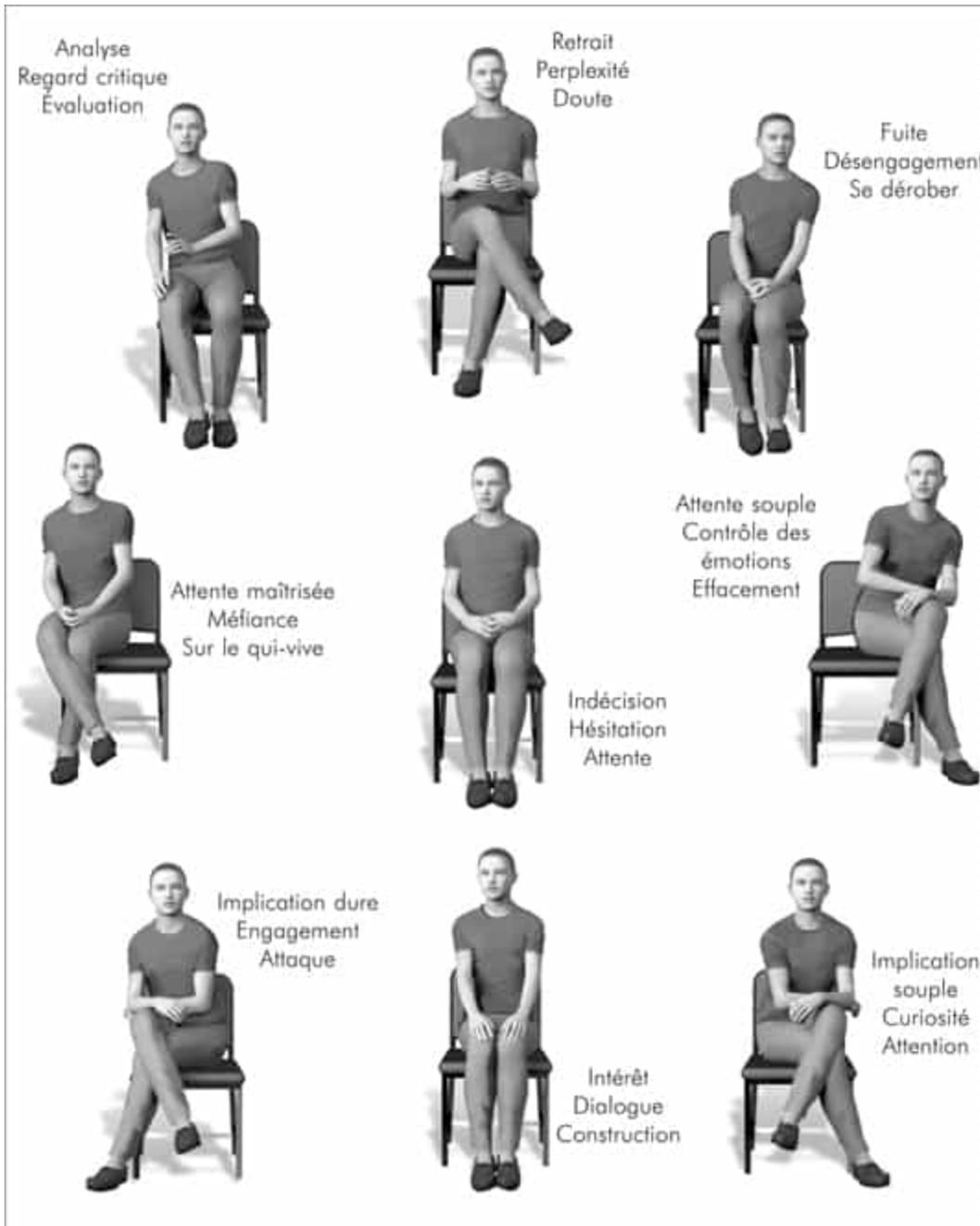
Si vous avez un chat, observez-le après l'avoir réprimandé. Regardez-le se lustrer le poil dans une région située derrière le cou. Si vous croyez qu'il fait benoîtement sa toilette, vous connaissez bien mal votre animal. Comme vous, il gère ses frustrations. C'est sa manière à lui de reculer, la tête vers l'arrière.

Le critère de proximité n'a qu'un intérêt, mais il a un intérêt capital: nous aider à voir si l'interlocuteur se rapproche de nous. Même si ça peut sembler infime, il ne faut pas négliger cette information, elle est plus riche qu'elle n'en a l'air.

Le modèle Gibbs

Les relations se stabilisent en position assise. D'ailleurs, regardez les humains lorsqu'ils ont besoin de sécuriser leurs relations: «On boit un café?» Proposer un café, c'est asseoir l'autre, devenir disponible pour lui, qu'il le soit pour nous et c'est aussi pacifier la relation. Assis, nous nous rassurons, l'autre ne pourra plus disparaître d'un claquement de talons. L'expression «*Il faudrait prendre le temps de s'asseoir*» ne dit pas autre chose. Entre les lignes, nous entendons que la relation, notre projet, ce que nous avons à dire compte pour notre interlocuteur.

Une fois assis, nous adoptons des positions spécifiques, et changeons aussi de position. Neuf d'entre elles ont été strictement identifiées par la synergologue France Gibbs, d'où le nom de modèle Gibbs⁷.



Le modèle Gibbs.
 Cette personne est assise en face de vous.

Quand vous observerez une personne avec qui vous êtes en conversation, notez bien que le moment clé est celui du changement de position assise, parce que c'est là qu'a lieu le changement d'état d'esprit de votre interlocuteur.

Les positions assises sont riches d'informations, mais pour que l'observation ne soit pas biaisée, les deux personnes doivent être assises l'une face à l'autre. En fait, si deux personnes sont assises autour d'une table vers laquelle elles peuvent s'avancer ou reculer, s'appuyer, et mieux encore si leurs chaises ont des accoudoirs, nous disposerons de tous les ingrédients pour tirer des informations très pratiques et concrètes.

La personne avance ou recule

En position assise, là aussi un rapprochement physique crée un rapprochement psychologique, tandis qu'un éloignement physique crée un éloignement psychologique⁸. Une personne intéressée aura tendance à s'avancer pour aller chercher son interlocuteur, pour s'en rapprocher. Le dire ainsi semble une évidence, mais cette évidence nous fournira souvent des indications de première main sur l'état d'esprit de l'autre.

En thérapie, deux corps se rapprochant sont un indicateur fidèle de l'alliance entre le thérapeute et son client⁹. La synchronie prend des couleurs et des noms différents selon qu'est évoqué l'«effet caméléon¹⁰», la «contagion affective¹¹», la «coordination¹²», ou encore l'«affiliation¹³» ou la «synchronisation» de l'interaction¹⁴, mais ces vocables différents traduisent tous le fait que le rapprochement a un effet rassérénant sur la relation.

Avancer sur sa chaise, c'est se rapprocher de l'autre et, de manière générale, dégager plus de chaleur. C'est plutôt positif. Pour autant, la personne n'est pas toujours d'accord avec son interlocuteur juste parce qu'elle s'avance vers lui, mais, en allant au contact de l'autre, elle communique positivement. Elle sera capable de verbaliser son désaccord et de laisser entrevoir qu'une solution constructive est possible.

À l'inverse, une personne qui recule sur sa chaise prend du recul face à la situation. Elle est vraisemblablement en désaccord avec son interlocuteur, mais là aussi une généralisation excessive risque de nous faire passer à côté de situations moins tranchées, car cette personne est peut-être simplement en train de prendre du recul pour analyser ce qui se dit. D'autres indicateurs observables devraient nous aider à statuer, notamment la latéralité des positions droite-gauche.

La personne est à droite, à gauche ou au centre

Qu'un interlocuteur avance ou recule sur sa chaise, nous le retrouvons face à plusieurs options: faire basculer son corps à droite, à gauche ou au centre.

Le corps qui bascule vers la droite semble chargé d'une énergie d'approche, de compétition, de motivation à faire¹⁵. Dans ce cas, certaines zones cérébrales sont activées aussi bien dans les situations d'engagement fort que d'énervement négatif¹⁶. Une personne très excitée par un nouveau projet verra son corps tanguer vers la droite, exprimant par ce mouvement sa motivation à intervenir. Mais ce sera également le cas d'une personne vivement en colère¹⁷. Ce n'est donc pas la nature de l'émotion positive ou négative qui influence le déplacement sur le côté¹⁸. Le mot clé est ici *stimulation*. Peu importe qu'on soit stimulé négativement ou positivement, c'est la stimulation forte qui conduit vers la droite.

À l'inverse, lorsque le corps bascule vers la gauche, il se trouve dans une énergie plus molle, moins entreprenante¹⁹. Il est davantage préparé à l'écoute qu'à l'action, une écoute plus passive. Votre interlocuteur accoudé sur son bras gauche traduit un état d'être souvent plus lascif. L'interlocuteur triste et celui qui s'abandonne à l'autre auront en commun de voir leur corps basculer à gauche²⁰. L'énergie est d'une certaine façon plus atone à gauche.

Pour illustrer une autre facette de la différence entre la gauche et la droite, prenons l'exemple d'un recrutement professionnel. Deux grands types de profils s'opposent: d'un côté des personnes très conciliantes parce qu'elles ont absolument besoin de travailler et de l'autre des personnes bien qualifiées, informées et prêtes à négocier dur. Ces deux types de profils aux préoccupations différentes occuperont aussi différemment l'espace sur leur siège. Les personnes prêtes à une négociation, plus assertives, incisives, occuperont l'espace droit de leur chaise, alors que les personnes plus accommodantes pencheront davantage vers la gauche de leur chaise.

Pour abrégé, le corps basculerait à gauche, la personne étant prête à perdre au nom du compromis, alors que ce même corps partirait à droite lorsqu'il est davantage exclu de lâcher du lest.

Vous vérifierez cette hypothèse lorsque vous serez assis en face d'une personne mécontente. Vous observerez son corps remuer sur la chaise,

commencer à tanguer de plus en plus fort à mesure que la houle s'insinue dans la conversation. Peu à peu, vous verrez l'enveloppe corporelle de votre interlocuteur se déplacer vers la droite. Vous ferez les mêmes observations si la personne est très excitée par un projet dans lequel elle veut s'engager. C'est la meilleure manière de vous en rendre compte. Le déplacement vers la droite indique un accroissement du niveau d'énergie.

Les questions de recrutement conduisent à la critique du conseil trop souvent entendu: «Tiens-toi droit!» C'est là un conseil bien utile à donner à un enfant ou à un adolescent, mais il est souvent contreproductif pour un adulte en entrevue d'embauche. Car celui qui sait ce qu'il veut (l'emploi en question) ne restera pas très longtemps assis bien droit sur sa chaise: son corps prendra position. Ce conseil parfois trop bien intériorisé risque de nuire à la préparation mentale d'un candidat à l'embauche et de lui faire perdre une souplesse d'esprit s'il se demande en permanence s'il est bien assis et s'il se tient suffisamment droit. N'oublions pas que les dynamiques de l'esprit et du corps sont liées et que donner le conseil à quelqu'un ou à soi-même de se tenir bien droit est une manière de dire: reste indécis!

Aidons plutôt les gens à se préparer en amont de l'entretien avec cet autre conseil: *si tu es prêt, ça se verra. Oublie ta manière d'être, concentre-toi sur l'autre, essaie de le comprendre. Il n'y a que ça qui compte, car c'est lui qui va t'embaucher.*

Ce n'est pas là le moindre des paradoxes. Notre corps ne communique jamais aussi bien que lorsque nous parvenons à l'oublier.



À ce stade de la réflexion, la connaissance du lexique corporel synergologique nous permet normalement de saisir assez bien l'humeur de notre interlocuteur et de lui poser quelques questions quand nous souhaitons être certains que nos croyances sur lui sont bien en phase avec son état d'esprit.

Mais nous sommes mieux préparés encore que nous ne le pensons, et ce, pour une raison que nous n'avons pas encore évoquée. En effet, le corps précède l'activité du cerveau et montre parfois très bien ce que la personne s'apprête à faire avant même qu'elle en ait conscience. C'est l'atout maître du lexique corporel.

CHAPITRE 17

Le temps: l'atout maître du langage corporel

Les émotions et les pensées sont lisibles sur le visage et le corps. C'est ce que nous tentons de démontrer dans cet ouvrage, mais son efficacité est suspendue à un élément capital que nous n'avons pas encore évoqué: la personne qui prend une décision le fait avant d'en être elle-même consciente. Cela signifie qu'elle révèle avec son corps ses choix et ses décisions, avant même d'être consciente de les avoir effectués!

Oui, vous avez bien lu... *la personne effectue ses choix avant d'en être consciente*. Nous sommes donc en mesure, par l'observation du corps de l'autre, de savoir comment interagir avec lui et de l'empêcher de prendre une décision qu'il ne sait pas encore avoir prise!

Nous semblons nager en pleine science-fiction, dans le scénario de *Minority Report*¹, ce film de Steven Spielberg dans lequel des assassins sont arrêtés et condamnés pour un crime qu'ils n'ont pas encore commis. Nous n'en sommes pas là, c'est certain, et nous n'en serons sans doute jamais là, mais l'action précède bien la conscience de l'action. Et il convient d'explicitier ça très solidement, car les informations qui suivent sont d'une rigueur scientifique au-dessus de tout soupçon.

Une histoire qui a commencé il y a 50 ans

Il est temps de présenter un paradigme nouveau, c'est-à-dire une présentation de la réalité, destinée à remplacer une façon de voir obsolète. De nombreuses expériences faites par des scientifiques se conjuguent vers un horizon commun. Elles montrent toutes que l'action d'un être humain précède la prise de conscience de cette action, et ce, de moins d'un quart de seconde à plusieurs minutes, selon ce qui est testé.

Cette histoire commence à l'Université de San Francisco dans les années 1960, au moment où Benjamin Libet se pose, en bon scientifique, une question en apparence anodine: combien y a-t-il de temps entre le moment où une personne *décide d'agir*, par exemple en bougeant sa main, et le moment où la main bouge effectivement? Il découvre alors une chose stupéfiante: le cerveau enverrait ses ordres trois ou quatre dixièmes de seconde avant que la personne ait conscience de demander à sa main de bouger, trois ou quatre dixièmes de seconde avant qu'il ait pris sa décision effective²!

En fait:

1. le cerveau décide (on ne le sait pas);
2. on agit;
3. on prend conscience qu'on agit.

Cela signifie que nous commencerions à agir avant d'être conscients de le faire. Évidemment, l'expérience de Libet heurtait tellement le bon sens (comme toujours avec la science, c'est d'ailleurs son rôle³) que ses résultats publiés ont d'abord été critiqués⁴. Sauf qu'ils ont été reproduits par d'autres équipes⁵ qui ont rendu au fil du temps la démonstration si solide qu'il n'existe plus de réels contradicteurs. Il est vrai que les recherches qui ont suivi celles de Libet ont été réalisées avec des moyens plus modernes et ont donné un tout nouveau relief à ses résultats.

La communauté scientifique a commencé à se ranger à l'avis que la «conscience», ou la conscience de faire quelque chose, n'est que la dernière étape, le dernier étage de décisions qui ont déjà été prises très profondément dans le cerveau un peu auparavant. Le néocortex n'est que la chambre d'enregistrement des décisions. Nous avons l'impression que la conscience était à l'origine du processus de décision, mais elle en est le dernier maillon!

Le nouveau paradigme peut être décrit comme ceci: *«Mon corps sait des choses que je ne sais pas encore, il agit, et mon cerveau conscient trouve ensuite une explication logique à cette action.»* Nos choix sont faits à l'insu de notre conscience, et le rôle de cette dernière, c'est de leur donner un sens⁶.

Des décisions prises 10 secondes avant qu'elles soient conscientes

Au départ, dans l'expérience de Libet, il se passe une demi-seconde entre la décision observable sur le corps et la prise de conscience. Une demi-seconde, tout va trop vite pour qu'on puisse anticiper quoi que ce soit. Il n'y a donc pas grand-chose à faire avec cela en synergologie, mais les recherches de Libet ont introduit une brèche dans laquelle s'est engouffré le vent de la recherche.

À l'Université de Francfort, John-Dylan Haynes prolonge les travaux de Benjamin Libet, une quarantaine d'années plus tard. Utilisant l'imagerie par résonance magnétique (IRM) et non plus l'électroencéphalographie, il organise une expérience très simple: il demande à des gens dont le cerveau est observé à l'IRM d'appuyer sur un bouton lorsqu'ils le décideront. C'est la consigne. Cette fois, entre le temps où la personne prend inconsciemment sa décision et le temps où elle en devient consciente, il se passe près de... 10 secondes⁷!

Imaginons cette discussion fictive et surréaliste entre un neurologue et un participant:

Neurologue: Pourquoi avez-vous mis tant de temps à appuyer sur le bouton?

Participant: J'ai agi spontanément.

Neurologue: Vous dites spontanément, mais moi, ça fait 10 secondes que je le vois sur mon écran.

Participant: Ce n'est pas possible!

Neurologue: C'est pourtant la réalité.

Il est assez probable que tous les participants quitteraient le bureau du neurologue en maugréant: «Dix secondes, c'est impossible. Si j'ai dit

spontanément, c'est parce que j'ai agi spontanément!»

Ce que les participants à l'expérience ignoraient, c'est que des zones profondes de leur cerveau avaient décidé d'appuyer sur le bouton, mais que les informations n'étaient pas encore accessibles à leur conscience. Elles «infusaient» avant d'arriver au cerveau conscient, le néocortex, au sommet du crâne, la partie la plus récente du point de vue de l'évolution, en fait. Une fois l'information accessible, la personne appuyait spontanément, mais l'IRM, lui, était éclairé depuis 10 secondes.

Dans la vie de tous les jours, l'observation du langage corporel de l'interlocuteur est donc d'autant plus intéressante que le corps sait déjà (dans les zones profondes du cerveau non conscient) et il anticipe sur la conscience. Les changements de position sur une chaise dont nous avons parlé au chapitre précédent illustrent parfaitement ce phénomène.

Observez une personne qui se déplace sur sa chaise et demandez-lui pourquoi elle bouge ainsi. Que vous répondra-t-elle? Que sa chaise est trop dure, que le dossier est inconfortable, et qu'elle vient de bouger pour des raisons de confort. Normal, logique, elle le pense vraiment, et nous aussi, parce que nous-mêmes vivons ces situations quotidiennement.

Or, si elle n'a pas réagi plus vite à la chaise trop dure, c'est parce que son attention était accaparée par le dialogue. Attentive, elle ne bougeait pas. Il faudra attendre qu'elle sorte de la conversation, pour se mettre à écouter son corps⁸. Elle va reculer sur sa chaise, sans savoir encore qu'elle s'apprête à vous dire: «Je ne suis pas d'accord» ou «je verrais ça autrement», etc. En fait, votre interlocutrice a d'abord stoppé l'écoute, s'est donc trouvée disponible pour entendre les messages de son corps et prendre ensuite conscience qu'elle n'était pas d'accord avec ce qu'elle venait d'entendre. L'observation du corps de votre interlocutrice vous a permis d'anticiper le désaccord. Il vous a laissé quelques secondes pour soit revoir votre argumentation, la faire évoluer, ou encore lui offrir de prendre la parole pour mieux comprendre ce qui la dérange.

Demandez-vous ce qui se passe lorsque vous changez de position assise. Vous ne faites pas que changer de position assise, vous changez aussi d'état d'esprit.

Combien de fois n'ai-je pas demandé lors de formations: «Vous avez une question?» à une personne qui répondait «non» avant de s'exclamer: «Oui, j'ai une question!» Et je l'entendais me demander ensuite: «Comment

avez-vous su?» C'est exactement la description de ce phénomène. Au moment où je lui ai donné la parole, elle n'avait pas de question à poser. Pourtant, son menton avait bougé, s'était avancé...

Une personne formée à lire les messages corporels de son interlocuteur sait en le voyant bouger de telle ou telle façon qu'il s'est passé quelque chose, que l'interlocuteur va verbaliser (ou non) quand il en prendra conscience. Ce qu'il pense (inconsciemment), son corps le montre en bougeant. Les messages corporels permettent de comprendre exactement ce qui se passe, c'est-à-dire ce à quoi la personne va penser dans quelques secondes!

Prenons un autre exemple, celui des fourmis dans les jambes. Avouons qu'il est curieux qu'une de nos jambes soit tout à coup engourdie en pleine journée. Mentalement, nous le comprenons bien, la circulation sanguine a été empêchée. Mais nous nous disons: «Comment est-il possible que je n'aie rien remarqué et qu'il m'a fallu être à moitié paralysé pour prendre conscience que j'ai des fourmis dans les jambes?» En réalité, là encore, l'esprit accaparé par l'échange a oublié le corps. Et il lui faudra attendre une baisse de la qualité d'échange pour que le cerveau entende les signaux envoyés par le corps.

Dans la même veine, vous remarquerez que lorsqu'une personne a la chair de poule, ses poils se dressent sur ses bras bien avant qu'elle ait conscience d'avoir froid. Les poils dressés sur les bras, elle a froid, mais n'a pas encore conscience du froid. Cette conscience peut être longtemps retardée, ce qui explique pourquoi nous mettons parfois tant de temps à nous réchauffer. Nous avons eu froid pendant longtemps sans en avoir eu conscience, parce qu'une tâche plus intéressante nous accaparait. Il nous faudra donc également beaucoup de temps pour faire remonter notre température thermique générale, une fois la prise de conscience advenue.

Comment notre corps peut-il entendre et comprendre avant que nous en ayons conscience?

À bien y réfléchir, énoncée comme ça, la précession du corps sur la pensée est assez logique, mais nous pourrions avoir tendance à penser que c'est parce que, dans les exemples choisis, tout est parti du corps: le mal de dos,

les fourmis dans les jambes, la chair de poule. Par contre, dans un échange verbal, les paroles arrivent directement dans le cerveau par les oreilles et les yeux. Il est donc difficile dans ces conditions de penser que le corps puisse être au courant avant le cerveau.

En réalité, ce ne sont pas des images et des mots qui entrent dans nos cerveaux, mais d'abord des flux sonores et visuels. Ensuite seulement a lieu l'opération de recomposition par le cortex. Mais dès l'étape durant laquelle les sons pénètrent par les oreilles, les images par les yeux, certains mots ont un impact plus fort que d'autres et sont identifiés par l'amygdale qui, elle, étant directement ramifiée au corps, nous prépare à réagir si nécessaire⁹.

Imaginons ceci. Vous êtes engagé dans une conversation un peu compliquée... Vous écoutez sans trop savoir quoi penser de ce que l'autre dit. En fait, c'est ce que vous croyez, mais la résonance positive ou négative de certains mots ou de certaines images vous prépare déjà à avoir un avis dont vous deviendrez conscient petit à petit. Vous pensez être encore en train d'analyser, mais certains mots plus chargés émotionnellement ont déjà engagé ou forcé votre choix. Pendant ce temps, votre interlocuteur, synergologue attentif, a déjà compris que vous n'adhérez pas à ce qu'il dit. Il a repéré que vous reculiez sur l'arrière-gauche de votre chaise et que vous le regardiez de votre hémivisage droit. Il s'apprête à vous poser des questions pour vous faire revenir sur une décision que vous ne savez pas encore avoir prise!

Tout cela est très loin d'être de la science-fiction.

Le synergologue réagira consciemment au langage corporel de son interlocuteur, mais il n'est pas un être supérieur: il applique seulement certaines règles. La personne qui a tout à coup un mauvais pressentiment et réagit en questionnant sans trop savoir pourquoi son interlocuteur a sans doute fait exactement les mêmes observations sur des bases plus inconscientes.

Nous avons parlé d'un processus qui met 10 secondes à émerger à la conscience, mais la prise de conscience du corps précédant celle du cerveau conscient peut mettre beaucoup plus de temps encore à advenir.

Lorsque le corps a plusieurs minutes d'avance sur le cerveau

Matthias Brand, professeur à l'Université de Duisbourg en Allemagne, a montré comment le corps explique au cerveau ce qu'il faut qu'il choisisse et comment le délai entre un message corporel et un message conscient et articulé peut dans certains cas dépasser 60 secondes. L'expérience est appelée communément «test du casino¹⁰»!

Pour les besoins de ce test, les chercheurs ont utilisé une variante de la bataille, un jeu de cartes dans lequel les plus fortes cartes remportent les plus faibles. Les participants piochaient des cartes au hasard dans deux piles afin de remporter de petits gains d'argent.

Ce que ne savaient pas les joueurs, c'est qu'une des piles offrait des cartes plutôt bonnes, tandis que l'autre en offrait de plutôt mauvaises. Or, dès la 10^e carte, les mains des participants, sous lesquelles étaient placés des capteurs sensoriels, devenaient moites lorsqu'ils choisissaient la mauvaise pile. Leurs mains (donc leurs corps) savaient qu'une pile était mauvaise. Mais pas eux (si l'on peut dire)! C'est seulement à la 80^e carte qu'ils prenaient vraiment conscience de la faiblesse et de la force des piles de cartes. La moiteur des mains est un signe que le corps envoie au cerveau pour qu'il cesse de se tromper. Le laps de temps assurant la transformation de messages corporels en messages cérébraux pleinement conscients et articulés dépasse ici les 60 secondes!



Dans cette seconde partie, nous avons présenté toutes les facettes du lexique corporel, c'est-à-dire l'ensemble des signes sur lesquels s'appuyer pour observer l'autre. L'intérêt de la présentation de ce lexique regroupant les grandes catégories de signes corporels présents chez l'être humain, c'est d'envisager le langage corporel à partir d'un ensemble très étendu de signes, et donc de messages, puisque ceux-ci peuvent provenir de toutes les parties du visage et du corps. L'autre intérêt de ce lexique est de pouvoir croiser ces signes, les lier les uns aux autres pour que toute la richesse du comportement de notre interlocuteur émerge et que toutes les observations soient additionnées et croisées.

Enfin, nous avons évoqué le fait pour le moins inattendu que le langage corporel précède le langage verbal lors d'une interaction. Là où la plupart

pensaient trouver des moyens de maîtriser, de dompter ce langage inconscient, les dernières évolutions de la science nous apprennent que c'est exactement le contraire qui se produit. Les décisions prises par notre interlocuteur existent à l'état d'indices corporels avant même qu'il en prenne conscience et agisse. Nous pouvons donc en partie comprendre et prévenir ce qui surviendra dans quelques secondes, parfois plus, parfois moins. Nous pensions être des observateurs de la communication, la compréhension du langage corporel fait de nous des acteurs de l'échange. L'intérêt à comprendre le lexique corporel est plus fécond que nous ne l'avions pressenti.

À ce stade, nous nous sommes donné la possibilité de connaître le lexique corporel pour être plus justes dans nos interactions, mais cette étape ne suffit pas. Toutes les aptitudes de décodage ne seront réellement mises à contribution que si la relation est de bonne qualité. Le langage corporel est étroitement dépendant du regard, au sens le plus concret du terme, que les interlocuteurs portent l'un sur l'autre. L'observation du langage corporel doit donc se faire en lien avec une pratique de la relation...

TROISIÈME PARTIE

La relation

Que penseriez-vous d'une personne qui dirait: l'être humain, c'est un ensemble de muscles rattachés à un corps au sommet duquel trône un cerveau?

Vous auriez l'impression que même si rien n'est faux dans cette définition, elle est très organique et manque assez cruellement d'humanité, n'est-ce pas? L'être humain n'est pas simplement l'addition d'un ensemble de muscles, et l'interprétation de son comportement ne peut pas être rapportée à la somme unique d'un ensemble de signes corporels. Vous avez sans doute remarqué que lorsque nous échangeons avec des gens, nos manières d'être, notre vocabulaire et même notre langage corporel peuvent être différents selon la personne avec qui nous parlons. L'autre, par sa manière d'être, nous change, de même que nous changeons l'autre. Le langage corporel n'existe pas en dehors de la relation qui, elle-même, se nourrit d'observations inconscientes qui le modifient, le bonifient ou l'altèrent. Faire de la synergologie, c'est donc créer une alliance entre un lexique corporel et une théorie de la relation.

Depuis le début de cet ouvrage, il n'a pas dû vous échapper que nous avons abordé notre interlocuteur un peu comme s'il se trouvait derrière une glace. Nous nous sommes demandé quel effet produisait le fait qu'une

personne ait un *baby face* ou un visage allongé, des paupières tombantes ou relevées, qu'elle croise les bras ou non et mille et un détails de ce genre. Ces questions sont toutes importantes. Pour autant, nos interlocuteurs ne sont pas des façades lisses, et faire de la synergologie, ce n'est pas observer des pictogrammes. Toutes ces personnes ont une intériorité et se rencontrent.

Entre le langage corporel et la relation, c'est un pas de deux. Le langage corporel ne peut pas être appréhendé sans qu'on s'intéresse parallèlement à la relation, car il évolue en relation et éclaire à son tour celle-ci. Le comprendre et l'utiliser comme un outil pour comprendre la relation, c'est aussi se donner les moyens de bâtir des relations plus accomplies. Ce sera l'objet de cette troisième partie.

CHAPITRE 18

De l'effet Pygmalion à l'espace d'authenticité

Vous vous êtes certainement déjà dit: «Quand cette personne me regarde, je me sens nulle», mais aussi: «Son regard me donne confiance!», et vous avez remarqué que votre comportement était effectivement nul ou confiant selon la manière dont vous étiez regardé. L'influence qu'ont vos interlocuteurs sur vous et que vous avez sur eux porte un nom, c'est l'effet Pygmalion. Il traduit le rôle omniprésent du langage corporel dans la relation et montre comment la perception de l'autre passe par des ressorts corporels qui affectent ou bonifient à leur tour les relations.

L'effet Pygmalion

L'effet Pygmalion, également appelé effet Rosenthal et Jacobson¹, du nom des deux professeurs de Harvard qui l'ont mis en évidence dans les années 1960, rend compte de l'influence du langage corporel dans la relation. Ce qui est intéressant, c'est que leur démonstration a d'abord été réalisée avec... des rats². Pour les besoins d'un stage, des étudiants ont eu à s'occuper de deux groupes de rats placés dans deux cages différentes. L'une de ces cages logeait, selon les dires des chercheurs, des rats très intelligents; les rats de l'autre cage étaient décrits comme «communs». Les étudiants devaient nourrir les rongeurs jusqu'au jour où serait évaluée leur intelligence. Le jour J, les chercheurs et les étudiants ont procédé au test dit

du labyrinthe: les rats devaient retrouver leur nourriture dans un labyrinthe en un temps chronométré.

Sans surprise, les rats «intelligents» ont parcouru le labyrinthe plus rapidement que les rats «communs». La surprise, c'est la suite: une surprise si énorme qu'elle fit des remous dans tout le domaine de la psychologie sociale. Les deux populations de rats étaient, en fait, formées de rats Rhésus, des rats «jumeaux», séparés au moment d'être déposés dans deux cages distinctes. Au cœur de l'expérience, la communication non verbale – uniquement elle – était responsable du phénomène. Le regard valorisant porté par des êtres humains sur les animaux les avait conduits à faire confiance à leur environnement et à être plus «intelligents».

Le regard porté sur l'autre le transfigure, fût-il un rat! Le rat choyé, regardé par des étudiants persuadés qu'il était intelligent, l'était devenu³ et réalisait de meilleures performances au test du labyrinthe. Les étudiants avaient répété en quelque sorte la légende du sculpteur Pygmalion tombé amoureux de la statue qu'il réalisait et que son regard enflammé a transformée en personne vivante. Pygmalion, dans la mythologie grecque, a cru en Galatée, sa statue, tout comme les étudiants ont cru que les rats étaient plus intelligents.

Rosenthal et Jacobson donnèrent ce jour-là au non-verbal, et surtout au non-verbal inconscient, ses véritables lettres de noblesse. Ils n'allaient pas s'arrêter en si bon chemin et ils entreprirent ensuite une expérience du même type, cette fois-ci avec des êtres humains. Psychologues, ils firent passer des tests d'intelligence à des élèves. À cette occasion, ils en profitèrent pour louer les qualités de certains des élèves auprès des professeurs. Près d'un an plus tard, ils revinrent pour faire passer de nouveaux tests aux mêmes élèves et s'aperçurent que le quotient intellectuel des jeunes enfants valorisés avait progressé davantage que celui des autres enfants. La progression était de 10 à 20 points de QI et jusqu'à 30 points pour 5% d'entre eux⁴! Cette fois, le profil cognitif d'humains venait d'être transfiguré par le regard que leurs professeurs avaient porté sur eux.

Nous étions dans les années 1960. Les expériences n'étaient pas encadrées par toutes les normes éthiques qu'elles connaissent aujourd'hui. Les chercheurs à l'image de leur société étaient plus insouciants. Ils testèrent la force des mécanismes de dépréciation et observèrent cette fois-

ci qu'un regard dévalorisant faisait décroître les performances des enfants⁵. Ils découvraient *l'effet Golem*⁶, donc le Pygmalion négatif. Ils permirent de mettre en garde des générations de professeurs sur le rôle de leur attitude, c'est-à-dire de l'importance de leur regard au sens large du mot⁷. Un regard valorisant produit des effets valorisants et un regard dévalorisant des effets dévalorisants, et ces effets sont mesurables⁸.

Ces effets sont omniprésents dans notre vie. Nous les projetons et les recevons à longueur de journée, le plus souvent inconsciemment. Nous percevons que certaines personnes font naître en nous des états d'âme⁹, des remous négatifs que les Québécois appellent des «mottons», sortes de grumeaux émotionnels, que nous ne parvenons pas toujours à expliquer. Dans le même temps, d'autres personnes nous stimulent, nous dynamisent et nous apaisent sur de longues périodes.

L'effet Golem est particulièrement dévastateur dans le cas du mensonge. Ainsi, une personne considérée à tort comme menteuse, parce qu'elle est regardée comme une menteuse, finit par envoyer des signes corporels que l'on prendra à tort pour ceux du mensonge. Ce phénomène a été très bien exemplifié en France, il y a quelques années, par Dominique Baudis, une personnalité publique et médiatique, accusée de proxénétisme, de viol, de meurtre et d'actes de barbarie¹⁰. Oui, rien que ça. Invité au journal télévisé de TF1, la plus grande chaîne privée française, il tenta de s'expliquer publiquement¹¹. Sur un plateau de télévision surchauffé, devant le journaliste qui l'interviewait, son front s'est mis à perler à grosses gouttes et il a senti que sa transpiration excessive jouait contre lui, qu'on le prenait pour un menteur. Plus il suait, plus on le prit effectivement pour un menteur. L'interview dura une quinzaine de minutes et toute la France le crut coupable à sa sortie du plateau de télévision. Or, cette histoire s'avéra n'être qu'un tissu de calomnies.

Cet exemple de gouttes de sueur illustre parfaitement l'effet Golem, ou effet Pygmalion négatif, dont les conséquences peuvent être dramatiques. Les événements ne sont pas toujours aussi publics, pas toujours aussi émotionnels, mais ils sont extrêmement fréquents. C'est d'ailleurs la raison principale pour laquelle, en synergologie, *nous avons été conduits à exclure*

les indices émotionnels de la recherche de la vérité. Nous y revenons en détail plus loin.

L'effet Pygmalion est l'effet le plus important, mais il n'est pas le seul. D'autres biais nous conduisent dans la vie de tous les jours à nous tromper sur la nature de la relation. Parmi ces effets existe l'effet Othello¹². Théorisé par Paul Ekman, un psychologue américain, Othello, c'est chacun de nous quand nous avons le sentiment que l'autre ne nous croit pas, tandis qu'en réalité l'autre n'a peut-être aucun avis. Nous nous persuadons tous seuls de n'être pas crus, ou l'autre se persuade tout seul que nous ne le croyons pas, alors que nous ne faisons que l'écouter. Othello est le personnage éponyme du drame de Shakespeare¹³, qui tue sa femme parce qu'il s'est persuadé tout seul qu'elle le trompait, puis qui se suicide lorsqu'il découvre qu'il s'est raconté des histoires.

À ce stade de la réflexion, nous devons relever un défi, celui de sécuriser la relation pour qu'elle ne soit pas biaisée par les projections de chacun. Allons voir comment procéder.

La création d'un espace d'authenticité

La relation est susceptible d'être si accomplie, si enthousiasmante pour les personnes qui la partagent que la notion de relation est, en soi, une notion romantique. Mais si vous «dépassionnez» le débat, qu'est-ce d'abord qu'une relation? C'est l'histoire de la rencontre de deux corps qui fabriquent ensemble l'espace de ce rendez-vous. Pas de rencontre sans espace de rencontre.

Nul besoin d'arpenteur pour déterminer les limites du lieu. La démarcation s'établit dès le contact visuel et se précise au moment du salut, du hochement de tête, de la poignée de main, de la bise... Votre espace de communication est circonscrit par la distance entre votre corps et celui de votre interlocuteur.

Les distances de cette rencontre sont matérialisées par des codes que nous connaissons sans que nous ayons conscience de les avoir appris¹⁴. Personne ne viendra, par exemple, se coller à 20 centimètres de vous pour vous parler, et pourtant personne n'a appris ces codes imprimés dans nos

cerveaux. La parole n'est pas non plus nécessaire à la communication dans cet espace de rencontre. Il suffit de regarder l'autre et que l'autre vous regarde pour que l'espace de communication soit délimité.

L'espace de communication dans lequel vous dialoguez, vous le connaissez bien. Vous l'appellez souvent «relation de qualité». Mais pour développer une relation de qualité, il a d'abord fallu être attentif à l'autre, qu'il le soit avec vous et que vous aménagiez avec cet autre un *espace d'authenticité*. Cet espace se formalisera entre votre interlocuteur et vous, et vous le recréerez chaque fois que vous vous rencontrerez. Dans cet espace, dont seulement vous et l'autre possédez les clés, vous savez que vous pouvez être vous-même parce que vous avez l'assurance que l'autre est dans les mêmes dispositions d'esprit que vous. Vous acceptez d'être vulnérable parce que vous savez que ça ne vous portera pas préjudice.

Les êtres humains fondent ensemble, très inconsciemment, ce que l'on nomme une *illusion raisonnable*¹⁵. Ils font vivre l'illusion qu'ils sont égaux par leur statut et que les informations qu'ils partagent sont d'égale valeur. De fait, à partir du moment précis où ils décident de croire en l'illusion raisonnable, les deux interlocuteurs (mais ils peuvent être plus nombreux) fondent leur relation sur l'acceptation implicite de trois règles, qui sont la condition de base de la transparence de l'échange:

1. L'assertivité: Je dis ce que je pense... tout en te respectant.
2. La réflexivité: Je t'écoute. Parce que, même si je dis ce que je pense, je n'ai pas forcément raison.
3. L'empathie: Je ne te juge pas¹⁶.

Les deux premières règles se comprennent assez vite et assez bien sans qu'il soit nécessaire ici de les développer davantage. L'énoncé de la troisième règle, l'empathie, pourrait sembler, elle, moins orthodoxe, car l'empathie est généralement définie comme la capacité à comprendre ce que ressent l'autre en le ressentant soi-même. Si la notion d'absence de jugement est préférée ici, c'est parce qu'il est impossible de ressentir ce que ressent son interlocuteur et de le comprendre vraiment si on l'a déjà préalablement jugé. L'absence de jugement est en fait à la racine de l'empathie, car sans un travail sur ses propres mécanismes de jugement, l'empathie risque d'être masquée par une contre-empathie d'autant plus opérante qu'elle sera inconsciente. Nous pourrions penser que nous sommes

empathiques, alors que les zones cérébrales liées aux neurones miroirs ont cessé de travailler pour comprendre l'autre et nous serions plutôt dans le jugement.

L'espace ARE

L'Assertivité (A), la Réflexivité (R) et l'Empathie (E) nous conduisent à parler de l'espace ARE comme un synonyme de l'espace d'authenticité.



Entendons-nous bien, la communication dans *l'espace d'authenticité* ne garantit pas l'accord et la concorde entre les interlocuteurs. En effet, dans cet espace, nous pouvons être en désaccord avec l'autre. C'est le cas chaque fois que nous échangeons avec une personne qui n'a pas les mêmes valeurs que nous. Nous respectons sa pensée, elle respecte la nôtre et l'espace d'authenticité joue son rôle de cocon protecteur de la relation. Respectueux de l'autre, nous sommes capables d'avoir tort sans avoir le sentiment de perdre la face¹⁷ et nous sommes capables d'être en désaccord sans avoir le sentiment de dénigrer l'autre ou d'être dénigrés par lui.

Dans l'espace d'authenticité, le langage corporel des deux interlocuteurs est transparent. Ce qui fait aussi que lorsqu'une des personnes éprouve un malaise et craint de voir son ouverture et sa vulnérabilité utilisées contre elle, elle va le traduire immédiatement par des signes corporels. Ces

messages avant-coureurs sont des réflexes inconscients de défense¹⁸. Liés au fonctionnement amygdalien, ils sont destinés à prémunir de la frustration et autres microsouffrances, et constituent des ressources inestimables pour repérer les difficultés de l'autre. Si nous ne repérons pas immédiatement ces signes de malaise, notre interlocuteur désertera l'espace d'authenticité devenu insatisfaisant pour aller se réfugier dans un espace plus opaque où il pourra réguler la souffrance née des frustrations.

Notre capacité à lire la désertion de l'espace de dialogue transparent est dépendante de notre velléité à lire certains signes corporels négatifs. Leur identification rapide devrait nous aider à ramener notre interlocuteur dans l'espace d'authenticité avant que son attitude opaque se cristallise dans une figure d'autorité.

Très concrètement, chaque fois que nous avons le sentiment d'avoir avec notre interlocuteur une relation harmonieuse, mais que nous voyons qu'il est plus important pour lui aujourd'hui d'avoir raison que d'aider la communication à progresser, qu'il se bute plutôt que de développer une logique d'écoute ou encore que sa vision s'arrête aux limites strictes de son intérêt propre, ce sera un indice que nous sommes passés à côté de signes de fermeture que nous n'avons pas su déceler à temps.

Ces signes, il nous faut apprendre à les repérer parce qu'ils nous permettront de lever dès leur apparition les fermetures de la communication, un peu avant que la relation se cristallise dans l'opacité. Nous allons partir à la recherche de leur identification grâce au repérage de figures d'autorité dans une logique renforcée de coconstruction de la relation.

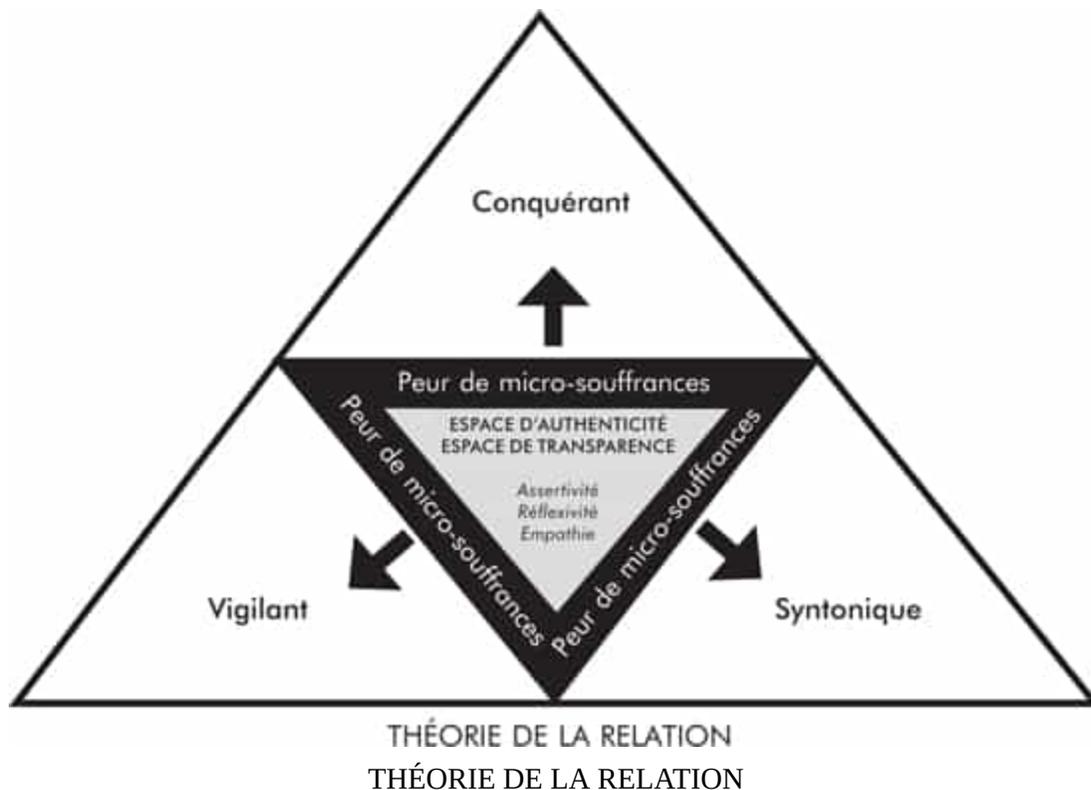
CHAPITRE 19

Les figures d'autorité dans la relation

La relation est un joli mot qui prépare à la sérénité, mais elle peut aussi être un lieu de conflit, car il existe de bonnes et de mauvaises relations. Il y a également des relations qui se transforment pour devenir conflictuelles. La synergologie est un outil très à même de repérer ces phénomènes et d'aider à lutter contre eux. Des changements instinctifs de posture corporelle précèdent *toujours* le conflit. Le corps anticipe, il offre au cerveau conscient de la personne qui change de position le temps de tricoter une réponse mentale acceptable¹. Donc plus vite nous saurons lire les postures corporelles de notre interlocuteur, plus vite nous pourrons prévenir les irritants annonceurs d'antagonisme, plus vite nous pourrons ramener notre interlocuteur dans l'espace d'authenticité qu'il était en train de quitter, par le dialogue.

Ces constructions sont «corceptuelles», c'est-à-dire qu'elles sont liées à l'attitude instinctive du corps. Le corcept précède le concept, autrement dit le langage corporel précède le langage verbal, et les mots et phrases employés par la suite iront dans le sens de ce que montre déjà le corps. Ces attitudes sont là encore liées à notre manière d'occuper l'espace, car, devant un obstacle, tout être vivant – de l'amibe la moins informée à la personne la plus intelligente – n'a d'autre stratégie que de se placer au-dessus, au-dessous ou à l'extérieur de la situation. C'est instinctif. Les comportements permettant d'identifier ces changements de posture sont propres à chaque

espèce. Pour l'espèce humaine, ils prennent la forme de postures physiques et mentales typiques et sont bien sûr accompagnés de stratégies verbales.



Des postures de communication structurelles et fonctionnelles

Toute notre vie, nous empruntons des postures de communication que nos expériences multiples nous permettent de modifier, d'affiner, de renforcer. Celles-ci sont appelées en synergologie «figures d'autorité». Elles sont d'abord structurelles et liées à la dynamique de notre personnalité. Elles représentent des formes de réponse du corps et de l'esprit qui commencent à se sédimenter dès la naissance à partir de nos souffrances initiales. Dans un espace en trois dimensions, devant les difficultés, nous nous plaçons au-dessus, au-dessous ou à l'extérieur. Lorsque nous quittons la position d'égalité (l'espace d'authenticité), il n'y a pas d'autre choix.

À l'âge adulte, il existe trois sortes de réponses très typées:

- La réponse de celui qui a peur de ne plus être perçu comme dominant, d'être surclassé par des gens «mieux que lui». Cette

souffrance conduit à l'ancrage dans une figure d'autorité dite conquérante.

- La souffrance de celui qui a peur d'être abandonné, de ne plus être aimé et qui fait le dos rond pour s'assurer d'être accepté. Cette souffrance s'ancre dans une figure d'autorité syntonique.
- La souffrance de celui qui a peur d'être trahi. Méfiant, il se rigidifie et s'ancre dans une figure d'autorité vigilante.

Nos histoires de vie nous ont sans doute conduits dès l'enfance, et peut-être même dès la petite enfance, dans une figure d'autorité privilégiée que l'on dira structurelle. Toutefois, nous pouvons au besoin, selon le contexte, nos interlocuteurs ou les besoins de la relation, sortir de notre figure initiale pour adopter une autre figure d'autorité dictée par les circonstances.

La figure d'autorité conquérante

Cette figure correspond à une stratégie instinctive de défense. Nous l'avons nommée ainsi dans un souci de simplification. Le conquérant est la posture de celui qui cherche à se placer au-dessus de l'autre quand il sent qu'il va perdre le contrôle. La personne qui adopte cette posture envoie à ses interlocuteurs divers messages sur son importance, son pouvoir, son savoir, ses possessions, sa lucidité, sa force ou sur toutes ces facettes à la fois. Lorsqu'elle ne se sent plus reconnue, elle en souffre et cherche à dominer.

Le conquérant, en figure d'autorité structurelle, se repère dès le premier échange de regards. Il est celui qui détourne le regard en dernier.

Observez-vous dans la vie: êtes-vous le premier ou le dernier à détourner les yeux lorsque vous avez un échange de regards avec un interlocuteur? En prenant le temps d'observer ce point, vous verrez un modèle se dessiner. Si, de manière générale, vous baissez ou détournez le regard assez vite, c'est que votre figure d'autorité structurelle n'est pas conquérante. Vous pouvez en être assuré.

Le conquérant se repère à un autre indice: le toucher. La figure d'autorité conquérante est non seulement celle qui prend l'initiative du toucher, mais surtout celle qui, lorsqu'elle touche son interlocuteur – en lui prenant le bras par exemple –, le lâche en dernier.

Le conquérant structurel est aussi le premier à prendre des initiatives et à tendre la main au moment convenu. Par contre, il est tout à fait faux de

croire qu'au moment de serrer la main, la main de la personne dominante viendra du haut. La poignée de main est en réalité étroitement liée à l'espace. En fait, la physiologie oblige celui qui se trouve à la gauche de l'autre (à droite sur des images) à avancer sa main sa paume sous celle de l'autre.

Voyez ici le président américain, Donald Trump, et le président français, Emmanuel Macron, qui se donnent la main à deux reprises. Selon leurs positions, leurs poignées de main diffèrent du tout au tout. La personne qui se trouve à droite sur la photo (à gauche pour nous) est celle qui enveloppe l'autre, car sa main vient depuis l'extérieur. Son interlocuteur, à sa gauche, a moins de latitude avec le corps.



De manière générale, l'occupation de l'espace par le conquérant permet de repérer son emprise sur la relation. La synergologue française Isabelle Mons a observé l'échauffement des compétitions de judo des Jeux olympiques de 2012 à Londres et a montré, à l'aide d'une démarche systématique, que dans 84% des cas, on peut prédire que le judoka qui occupe le plus d'espace à l'intérieur de son carré sera le gagnant du combat².

Le programme corporel comportemental conquérant comporte un autre signe visible et fréquent que l'on ignore totalement. Ce signe est un signe oral: il consiste à tirer la langue. Ne sachant pas qu'il a une signification forte, nous n'y sommes pas attentifs.

Tirer la langue est un geste enfantin et on pourrait penser que ce signe corporel disparaîtrait avec l'âge, alors qu'il ne fait que s'estomper. Il est effectué de plus en plus inconsciemment et de plus en plus rapidement à mesure que nous vieillissons. La langue franchit la barrière des dents

lorsqu'une personne veut être certaine d'imposer sa façon de voir. Elle ponctue ainsi ce qu'elle vient de dire. La force de l'argument permet de prendre une position supérieure lorsque la personne est projetée en figure d'autorité conquérante, et la langue tirée lui permet de parfaire son estocade verbale.

Dans nos bases de données, la langue est tirée par celui qui veut avoir raison. Des gens d'ordinaire plutôt bien élevés tirent la langue en prononçant des phrases parfois assez vulgaires. Nous trouvons des phrases aussi percutantes que: «Plus je sens que ça vous emmerde et plus ça me fait plaisir!»(Bernard Tapie), «Mieux vaut avoir une petite toque sur la tête que d'avoir un cerveau vide!» (Claude Vorilhon alias Raël), «Trudeau, à l'occasion, il était face à claques!» (René Lévesque), «Je regrette, connard, c'est pas ce qu'elle m'a demandé de faire!» (Madonna).

Les mouvements de langue sont en fait un très bon indicateur de l'agressivité verbale. Ils apparaissent lorsqu'on veut absolument avoir raison contre l'autre, lorsqu'on souhaite se placer au-dessus de l'autre. Au Québec, lors d'un débat mettant en présence les quatre leaders politiques les plus en vue pour le poste de premier ministre en 2018, on a pu voir 92 mouvements de la langue pendant une heure et demie de débat. Ces mouvements duraient tous moins d'une demi-seconde; la langue ne se déplaçant pas latéralement sur les lèvres, les chefs politiques ne s'humectaient pas les lèvres. Ils tiraient la langue rapidement, bien trop rapidement pour qu'un œil non préparé s'en rende compte; mais un œil aguerri, oui. En l'occurrence, le vôtre, maintenant que vous savez que c'est un signe visible.

La langue tirée exprime toute la différence entre la force de l'argument proféré sans intention de nuire et l'agressivité. Dans ce débat, le chef politique perçu comme le plus pugnace a tiré la langue 47 fois³, pendant qu'à l'autre bout du continuum un débatteur, qui disait regretter son attitude lors d'une confrontation passée et livrait un véritable *mea culpa*, relevé par les journalistes spécialistes, n'a tiré la langue que 3 fois⁴.

Les mouvements de langue sont aussi rapides qu'inconscients. Ils sont le plus souvent visibles après la fin d'une phrase, comme un point d'exclamation facial. Ils donnent aux propos leur couleur arrogante, insolente, cynique, selon les cas. Un de mes collègues spécialiste de la

culture japonaise⁵ note que ce type de mouvement de langue, très fréquent en Occident pour qui a appris à l'observer, est quasiment absent de la culture nipponne. Corrélativement, les Asiatiques trouvent les Occidentaux plus arrogants qu'eux... Et parallèlement, dans les sociétés occidentales, ces mouvements typiques de langue sont effectivement absents dans le champ de l'orientation, de la psychothérapie ou du counseling; toute forme d'entretien qui exclut la volonté de se défendre en se plaçant en situation de supériorité face à l'autre.

Le programme corporel du conquérant amène celui qui le joue à vouloir se placer au-dessus de son interlocuteur. Ses gestes sont effectués, si possible, plus haut que l'autre dans l'espace⁶. La main de celui qui adopte la figure d'autorité du conquérant monte dans l'espace.



Les stratégies conquérantes sont le plus souvent pavées de démonstrations de dominance. La main montant très haut sur le visage est un geste très consommateur d'énergie et assez peu homéostatique. La personne paye de sa personne (brûle davantage d'énergie) pour se placer au-dessus de son interlocuteur. Son bras placé très haut montre qu'elle est la personne qui réfléchit ou qui sait. Elle montre peut-être aussi le désir d'«élever le débat». On parle en synergologie d'éléfaction⁷ pour caractériser cette forme de gestuelle supérieure.

La figure d'autorité syntonique

La figure syntonique est aux antipodes de celle du conquérant. Dans la relation, la personne mal à l'aise n'éprouve pas toujours le besoin de prendre le pouvoir pour se rasséréner. Elle peut aussi chercher à fuir l'espace d'authenticité en «montrant patte blanche», c'est-à-dire en montrant à l'autre qu'elle se place au-dessous de lui dans une forme d'allégeance. Soucieuse de ne pas être mise à l'écart, la personne se love dans une forme de soumission qui pourrait paraître naturelle. Elle est à la recherche de l'accord sans conflit, ce qui l'assure de ne pas être mise de côté⁸.

Des trois principales figures d'autorité, la personne syntonique est celle qui manque le plus de confiance en elle, celle qui dépend le plus du regard de l'autre. L'espoir de se sentir comprise par son interlocuteur, de voir naître sa compassion, la conduit à flatter, à positiver, à valoriser l'autre. Son attention lui garantissant, du moins c'est son raisonnement, d'être davantage appréciée des personnes qui aiment être complimentées.

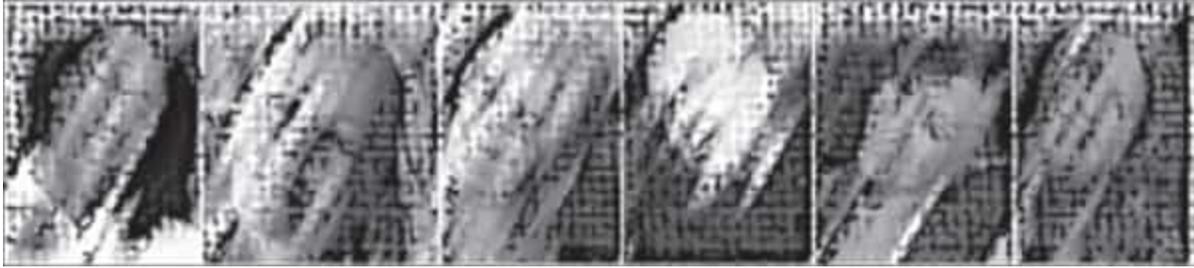
Les objectifs de reconnaissance des conquérants et des syntoniques ont toutes les chances de s'accorder harmonieusement dans un dialogue de ce type:

Conquérant: «Je suis le plus fort.»

Syntonique: «Oui, c'est vrai. Tu es le plus fort.»

Le rapport entre ces deux figures d'autorité s'accordera sans qu'elles sachent jamais si elles sont reconnues l'une par l'autre. D'ailleurs, lorsque vous entendez des échanges du type: «Au fond, nous avons toujours été en désaccord, mais ça ne s'est jamais vu», il y a pas mal de chances que le modèle de cette relation ait été du type conquérant-syntonique. Et cela, parce que la figure d'autorité syntonique a tendance à dire à son interlocuteur conquérant ce qu'il a envie d'entendre, éclipsant au passage ses propres idées si elle pense qu'elles risquent d'être contestées. Ainsi, il n'y a pas de réelle possibilité de voir progresser la relation.

Là encore, le programme comportemental syntonique devient lisible à une posture corporelle particulière. À l'annonce du conflit, le corps se tasse sur lui-même, rapetisse, avant que la personne ait conscience de changer de comportement. La tête s'incline souvent assez rapidement, permettant au syntonique de se situer sous son interlocuteur.



Observez ici la dynamique générale des mouvements de tête inclinés. Ces positions axiales inclinées de la tête se sont construites dès la petite enfance, sans doute au cours de la première année de la vie, à la conjonction de plusieurs phénomènes. La personne dont la figure d'autorité syntonique est liée à sa personnalité a tendance à pencher la tête latéralement, sans revenir vraiment en position centrale. Par l'inclinaison latérale de sa tête, elle crée ou renforce la douceur et la proximité de l'échange dont elle a tant besoin⁹. De très nombreux mouvements d'épaules et de sourcils adressés à son interlocuteur soutiennent ce type de lien et renforcent la «complicité».

Le syntonique est habituellement celui dont les yeux dévient en premier, lors de ses interactions, pour aller se poser sur autre chose. Assis, ses mains disparaissent fréquemment sous la table, non pas parce que cette personne aurait quelque chose à cacher, mais parce que les mains plongeant sous la table aident à se rapetisser et à se placer visuellement au-dessous de son interlocuteur¹⁰. C'est ainsi que cette personne est naturellement le plus à l'aise. Ce qui est est relativement facile à repérer dans une réunion ou lors d'un tour de table professionnel.

Le syntonique aime aussi marcher derrière l'autre. Si vous vous demandez si vous êtes du type syntonique, observez si vous avez plutôt tendance à marcher devant ou derrière vos collègues, camarades, amis, conjoint-conjointe. Si c'est assez systématiquement derrière, vous avez probablement une figure d'autorité structurelle syntonique* .

La personne syntonique est en recherche ostensible de concorde. Elle hoche régulièrement la tête en s'accompagnant de petits mouvements effectués machinalement de haut en bas. Elle montre à son interlocuteur à quel point il est compris. L'attitude est inconsciente, même si l'accord est ce qui est réellement souhaité. Son corps (en fait, des zones profondes du cerveau en lien direct avec le corps) l'entraîne dans cette logique de

communication. Observez chez vos interlocuteurs le début des hochements de tête ou interrogez-vous lorsque vous réalisez que vous hochez la tête.

Chez certains d'entre nous, ces attitudes de soumission sont fréquentes. Leur figure d'autorité syntonique est structurelle, tandis que, pour d'autres, c'est le contexte qui l'exige. Pour les besoins de la situation, ils sont syntoniques et endossent alors une figure d'autorité dite *fonctionnelle*.

Les personnes de structure syntonique, «d'essence» syntonique, gestuent souvent à deux mains. Or, le lien entre parler à deux mains et le fait de manquer de confiance en soi est déjà connu dans la littérature scientifique; il a déjà été décrit précédemment (voir le [chapitre 14](#)).

Peut-être avez-vous tendance à croire que parler avec les mains traduit la passion et l'enthousiasme. Certes, c'est possible, mais n'est-ce pas là encore parce que les personnes syntoniques craignent que leurs interlocuteurs restent insensibles à leurs paroles qu'elles éprouvent le besoin de s'animer autant? L'enthousiasme déclaré pourrait, dans ce cas, devenir le masque du manque de confiance en soi dans le dialogue.

En relation, une personne peut également chercher à se placer à l'extérieur, en posture vigilante.

La figure d'autorité vigilante

La figure d'autorité vigilante est plus difficile à distinguer. Elle sort de l'axe dominant-dominé dans lequel s'inscrit le rapport conquérant-syntonique.

Le vigilant est plutôt économe de ses mouvements. Il laisse peu voir ce qu'il ressent conformément à sa logique de méfiance. Peu de mouvements faciaux de type affectif seront identifiables sur son visage.

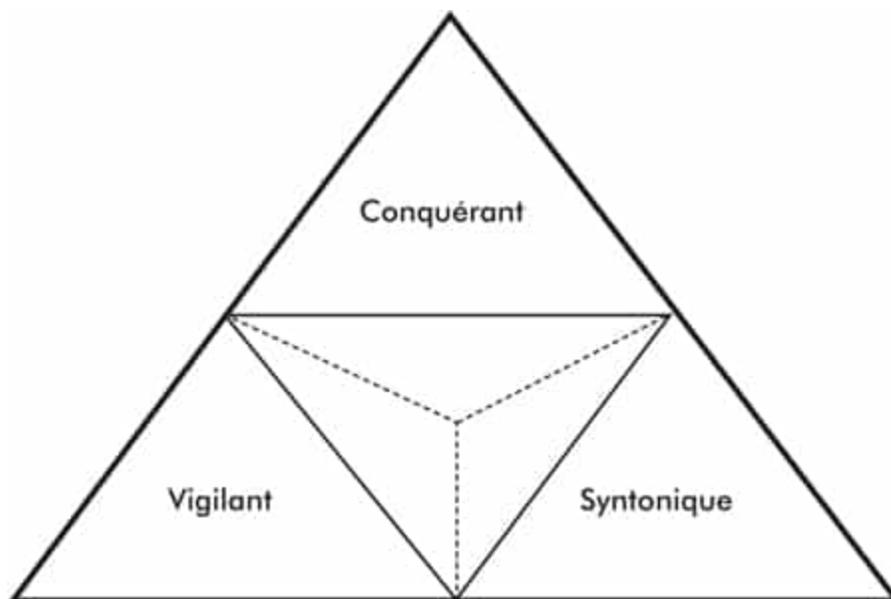
La notion de vigilance, liée à la survie physique dans l'état de nature, s'est muée en méfiance vis-à-vis du discours dans nos sociétés modernes. On ne se méfie plus de l'autre parce qu'on a peur de lui physiquement (sauf dans une relation avec un cas pathologique) mais on se méfiera de ce qu'il dit, et donc des mots qu'il emploie. De fait, chez les êtres humains, une attitude vigilante se construit avec un corps immobile se plaçant naturellement en position d'analyse, c'est-à-dire en retrait. L'hémivisage droit et la partie droite du corps sont davantage impliqués dans la communication que le côté gauche. L'être humain est sur le qui-vive.

Une figure d'autorité vigilante ne s'abandonne pas dans l'écoute et ne hoche pas la tête lorsque vous parlez. Elle vous laisse finir. Lorsque son programme corporel est déclenché, elle effectue davantage de croisements de bras et de jambes, de retour sur soi en ramenant le corps vers l'arrière que les autres figures; elle construit naturellement une bulle autour d'elle. Sceptique, elle se place à distance. Toutefois, même si elle a tendance à se placer en arrière dans l'espace en ayant les bras croisés, elle continue d'écouter son interlocuteur.

La vigilance suggérée par le programme corporel comportemental de cette figure d'autorité se traduit par un certain nombre de signes d'immobilité qui pourraient passer pour de la froideur. C'est une défense naturelle.

Le rôle du stress dans l'adoption d'une figure d'autorité

Les figures d'autorité sont inscrites dans la structure de nos personnalités. Imprimées en nous, il n'y a pas de raison qu'elles ne soient pas repérables dans l'espace d'authenticité. C'est même précisément ce qu'est l'authenticité. Le schéma le mieux adapté à l'identification des figures d'autorité est celui-ci:



Figures d'autorité structurelles

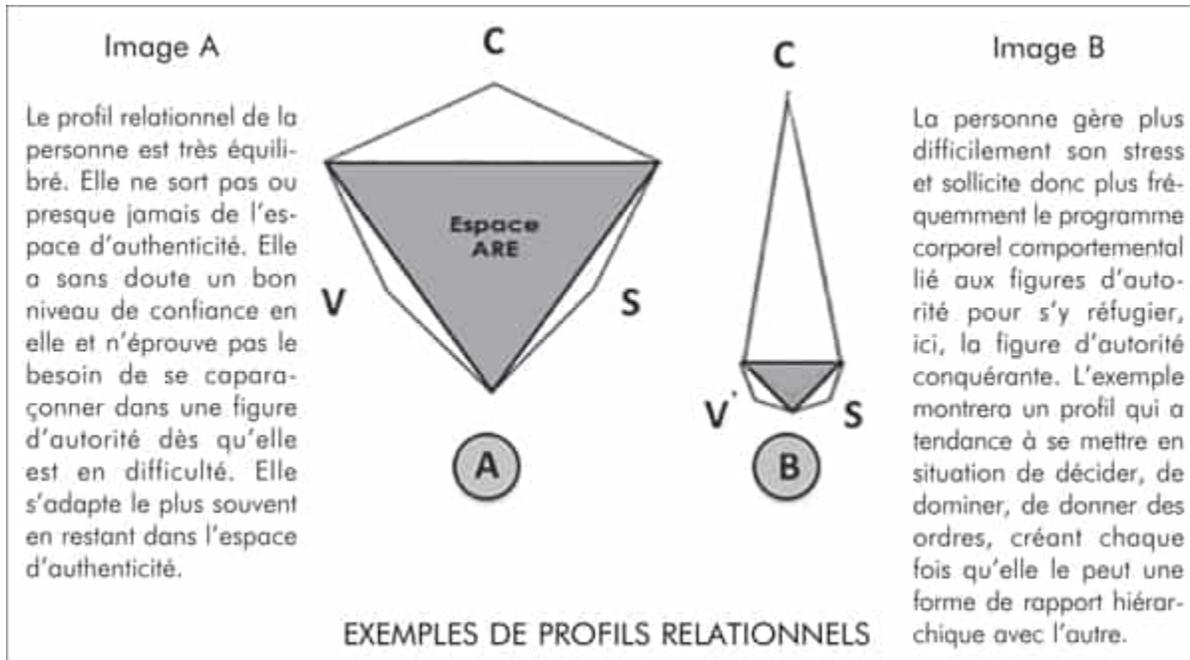
Les pointillés soulignent les typicités plus susceptibles d'apparaître dans l'espace d'authenticité¹¹. Le conquérant pourrait être repéré dans l'espace d'authenticité comme celui qui prend des initiatives. Celui dont les propos sont très chaleureux pourrait révéler son fond syntonique. Celui qui se transforme à l'occasion en avocat du diable exprimerait sa vigilance. Ce ne sont là que trois types de traits mis en lumière par rapport à bien d'autres possibles.

L'apparence corporelle devrait normalement permettre un repérage instantané de la figure d'autorité d'un individu. Pourtant, son degré de lisibilité est très différent d'une personne à une autre. La gestion de son stress va soit gommer, soit favoriser la lecture de la figure d'autorité. En situation de stress, certains traits de personnalité éclatent au grand jour. C'est exactement le même principe pour les figures d'autorité. Elles apparaissent de manière plus franche lorsque nous sommes soumis à un fort stress.

Le stress a été identifié dès les années 1930 comme le syndrome général d'adaptation¹² par un Canadien, Hans Selye, qui a décrit notre adaptation devant les difficultés à l'aide de trois grands types de stratégies: la fuite, la lutte, l'immobilité (*to fly, to fight, to freeze*). Pour cette raison, ce modèle est souvent appelé le modèle des 3 F. Lors de la fuite (*Fly*), le corps essaie de disparaître pour ne pas affronter. À l'inverse, le corps peut tenter de s'adapter par l'affrontement (*Fight*) ou se mettre en posture vigilante, tétanisée ou non, en ne bougeant pas (*Freeze*). Les figures d'autorité mentales naissent sans doute de ces adaptations corporelles.

Face au stress, nous ne sommes pas tous égaux. Les personnes stressées déclenchent par instinct le programme comportemental de leur figure d'autorité, tandis que celles qui gèrent mieux leur stress sont davantage capables de vivre leurs frustrations sans sortir de l'espace d'authenticité. Le stress finissant par s'inscrire dans le corps, la figure d'autorité structurelle peut très vite devenir lisible chez certains.

La communication prendra des formes très différentes selon les êtres humains. Deux types de schématisations, parmi une infinité possible, sont exprimées ici:



Le stress, qui nous empêche de garder la tête froide, nous conduit à utiliser l'une ou l'autre des figures d'autorité. Tendus, notre corps adoptera très vite une attitude qui manque d'équilibre et nous réagirons dans la direction prescrite par notre corps. Prenons l'exemple de la figure d'autorité conquérante, en mettant en correspondance le corps et la parole. Levez légèrement le menton et demandez-vous laquelle des affirmations ci-dessous vous viendrait naturellement:

Affirmation 1: «Je ne sais pas.»

Affirmation 2: «Je vais vous expliquer!»

Alors...?

De façon naturelle, notre menton monte légèrement lorsque nous disons «je vais vous expliquer» et s'abaisse lorsque nous disons «je ne sais pas», nous conduisant presque à nous excuser.

Dans la vie de tous les jours, à l'instant où le menton nous montre le chemin, nous n'avons encore aucune idée de la manière dont nous allons réagir. Ce qui est remarquable, c'est que le corps précède la stratégie verbale, il la conditionne. On lève le menton avant même de savoir qu'on dira: «Je vais vous expliquer!» C'est notre corps qui nous engage dans la stratégie verbale.



Ce modèle des figures d'autorité est fondé, comme nous l'avons déjà vu, sur le fait qu'un corps, dans un espace en trois dimensions, ne dispose que de trois grandes possibilités de réaction, soit s'élever, s'abaisser ou se placer à l'extérieur, dès lors qu'il rompt la communication ouverte. Toutes les stratégies de communication pourraient naître de ses contraintes corporelles dans un monde en trois dimensions.

Si, en situation de conflit, notre corps pouvait se dissocier pour se recomposer ensuite – comme certaines molécules semblent pouvoir le faire – face aux obstacles (dans des conditions particulières)¹³, nous aurions une stratégie de fuite, de lutte, d'évitement et... de dissociation. Ce que nous cherchons à dire, c'est que nos stratégies mentales sont toutes conditionnées par notre corps et la logique de sa dynamique. En termes scientifiques, on parle d'*embodiment*.

Ces trois grandes stratégies de base vont ensuite autoriser deux versions liées à nos états d'humeur.

De 3 à 6 figures d'autorité

Les programmes corporels comportementaux à la base des figures d'autorité sont les réponses trouvées par le corps pour éviter frustrations et souffrances. Comme nous parlons de fermeture, il pourrait sembler logique que les réponses corporelles face aux frustrations soient des fermetures. Mais ce serait oublier que nos règles d'éducation nous ont rendus habiles à masquer nos malaises. Nous vivons finalement assez souvent des situations où nous taisons nos frustrations sans que nos interlocuteurs s'en rendent compte. Ils nous trouvent très polis, civilisés, convenables, stoïques... tandis que nous rongons notre frein dans le sourire et la bonne humeur. Nous développons à ce moment une figure d'autorité positive.

Chaque figure d'autorité¹⁴ s'établit autour d'une polarité positive ou négative, et les trois figures d'autorité de base (conquérant, syntonique, vigilant) s'exprimeront donc chacune sous des formes positives et négatives.

Six postures de communication différentes émergeront. Envisageons-les d'abord à travers des exemples verbaux très concrets.

Figure d'autorité conquérante

- Question:* — Que pensez-vous de mon idée?
- Réponse du conquérant positif: — Très bien, vraiment. Mais si tu m'avais demandé, je t'aurais conseillé, parce que tu as oublié une ou deux choses.
- Réponse du conquérant négatif: — On voit que tu as encore beaucoup à réfléchir. Je vais t'expliquer pourquoi ça ne marchera pas.

Dans les deux cas, le conquérant explique à l'autre qu'il sait mieux que lui. Il se place au-dessus avec des arguments plutôt sympathiques dans la version positive et plutôt dénigrants dans la version négative. Dans les deux cas, le conquérant essaie de prendre le pouvoir.

Figure d'autorité syntonique

- Question:* — Que pensez-vous de mon idée?
- Réponse du syntonique positif: — C'est une idée géniale! Où trouves-tu de telles idées?
- Réponse du syntonique négatif: — Oui, mais c'est toujours pareil. Tu ne me demandes jamais mon avis!

Le syntonique se place au-dessous, parce qu'il a peur, au fond de lui, de ne pas être à la hauteur. Dans la version positive, il utilise souvent les stratégies dites de soumission ou de contournement. En apparence, il semble d'accord, mais pendant qu'il affiche une façade positive, il gagne du temps ou fait des alliances pour construire ce qu'il ne pense pas pouvoir réaliser seul. Il ne se trouve pas suffisamment solide tout seul, mais la stratégie syntonique, naturelle (structurelle) ou choisie (fonctionnelle), lui permet de contourner l'obstacle.

Dans sa version négative, sur le terrain de l'argumentation, le syntonique a aussi peur de ne pas être à la hauteur, mais il ne peut plus reculer, car il faut qu'il se positionne. La plus grande difficulté du syntonique est sa difficulté à dire son désaccord. Alors il le garde pour lui le plus longtemps possible, sans l'exprimer et, lorsqu'il lui faut le dire, cela finit parfois par prendre une forme surdimensionnée.

La stratégie syntonique est aussi celle de l'adolescent qui, devant l'autorité parentale, préfère se rebeller parce qu'il sait que ses arguments seront moins articulés que ceux de ses parents. Il aime mieux claquer la porte: «Avec vous, on ne peut jamais discuter!» Loin d'être complètement naïf, il sait que ses parents reviendront d'eux-mêmes vers lui et qu'il pourra ainsi obtenir par la voie émotionnelle ce qu'il n'obtiendrait pas par des arguments de raison.

Figure d'autorité vigilante

Question: — Que pensez-vous de mon idée ?

Réponse du vigilant positif: — On doit pouvoir l'améliorer, je m'en occupe.

Réponse du vigilant négatif: — Faites sans moi, ça ne marchera pas!

Le vigilant se place à l'extérieur de la situation parce qu'il n'a pas confiance. Dans sa version positive, il «s'en occupe», parce qu'il pense souvent que la meilleure stratégie pour s'assurer que les choses sont bien faites est qu'il s'en occupe lui-même. Préférant avancer seul, il pourrait se faire rappeler ce proverbe populaire: «Tout seul, on va plus vite, mais

ensemble on va plus loin.» Car, de fait, en se chargeant de tout lui-même, il néglige le dialogue, mais les choses avancent.

Dans la version négative, il s'exclut carrément du processus.



Le dialogue sain est rompu chaque fois que l'espace d'authenticité est déserté. Mais si la figure d'autorité est positive, et que la personne qui joue la figure d'autorité est brillante, souvent, l'entourage ne percevra même pas qu'elle vient de sortir de l'espace d'authenticité. Cependant, le corps de la personne traduira d'emblée l'entrée dans l'une ou l'autre des figures d'autorité. En lui posant très vite des questions sur son ressenti (ce qu'elle pense de ce qui se passe), on l'aidera à revenir dans l'espace d'authenticité.

Comme nous venons de le voir, les figures d'autorité sont actives et visibles dans l'échange. Mais elles existent aussi dans le silence et c'est peut-être là que leur observation prend son sens le plus riche.

* À la fin de cet ouvrage, vous trouverez mon courrier électronique. N'hésitez pas à me revenir sur cet ordre de fait facile à observer. Vous connaissez déjà certainement votre comportement privilégié.

CHAPITRE 20

Douze figures d'autorité

Au fondement même de la communication, le fait majeur prend d'abord une forme statistique: dans une conversation équilibrée, tout interlocuteur passe 50% du temps à parler et 50% du temps en silence. Ce qui veut dire que, durant la moitié de l'échange, nous ne savons absolument rien des pensées de l'autre.

Ainsi, à côté de six figures d'autorité repérables sous une forme positive et négative lorsque les personnes s'expriment, des figures d'autorité existent également lorsque les personnes sont muettes.

L'enjeu du repérage de ces figures d'autorité silencieuses est fondamental, parce que, en relation, c'est presque toujours dans le silence que les décisions les plus importantes se prennent. Voyons.

Communiquer, c'est aussi se taire

Les stratèges en communication ont créé des méthodes pour analyser les réactions de la personne qui parle, mais absolument rien pour comprendre mieux celle qui ne dit rien. Ce faisant, c'est comme si nous occultions 50% de la communication. Car quand une personne parle, l'autre écoute et ne dit rien et cela vaut pour chaque interaction. Si nous sommes trois, une personne parle et les deux autres écoutent, le silence occupe donc 66% du temps de la communication, 75% si nous sommes quatre, etc. La part du

silence est beaucoup plus importante que celle de la parole, et les événements qui s'y passent également.

Voyez-vous beaucoup de livres dans les librairies traitant du silence de la personne qui écoute? Lorsqu'on parle du silence, ce qui est déjà rarissime, c'est du rôle des moments de silence dans la communication¹, c'est-à-dire des moments où personne ne parle. Mais du silence de celui qui écoute l'autre, jamais. Celui qui écoute l'autre en se taisant n'intéresse personne.

Du côté des travaux de recherche, ce n'est pas mieux. Aussi curieux que ça puisse paraître, aucune thèse de doctorat, ni en français, ni en anglais, ni en espagnol, n'a porté à ce jour précisément sur le récepteur, celui qui ne dit rien. C'est comme si la communication était toujours pilotée par celui qui parle.

Des ouvrages existent sur l'écoute active, mais c'est autre chose. Il s'agit de l'écoute de celui qui parle, de l'attention portée à celui qui ne dit rien. L'écoute est un mécanisme indispensable à toutes les étapes de notre vie sociale, un processus de gratification de la parole de l'autre, connu de longue date². L'interlocuteur qui écoute est bien davantage qu'une personne muette. Dans les faits, comme nous l'avons déjà évoqué, il est un «émetteur silencieux». Il envoie des messages, aussi bien inconsciemment que consciemment. Chacun s'est déjà entendu dire par un interlocuteur qu'il avait écouté religieusement: «Merci, vous m'avez tellement aidé», alors qu'il n'avait presque rien dit. Un regard attentionné avait donné à l'autre le sentiment d'être véritablement entendu. Mais écouter celui qui ne dit rien, c'est bien autre chose. Diablement plus difficile, mais diablement plus important aussi.

En réalité, celui qui se tait n'est pas inintéressant, mais nous partons invariablement du postulat: «Qui ne dit mot consent.» Nous tenons pour acquis que si la personne a quelque chose à dire, elle va parler et nous appliquons ce postulat à tous nos échanges. Mais nous savons que ce n'est pas vrai, puisque nous-mêmes taisons nos désaccords, nos pensées, nos idées quand nous l'estimons nécessaire.

Ces moments de silence sont beaucoup plus importants que nous ne le pensons pour une raison que nous allons vous dévoiler sous la forme d'un exercice.

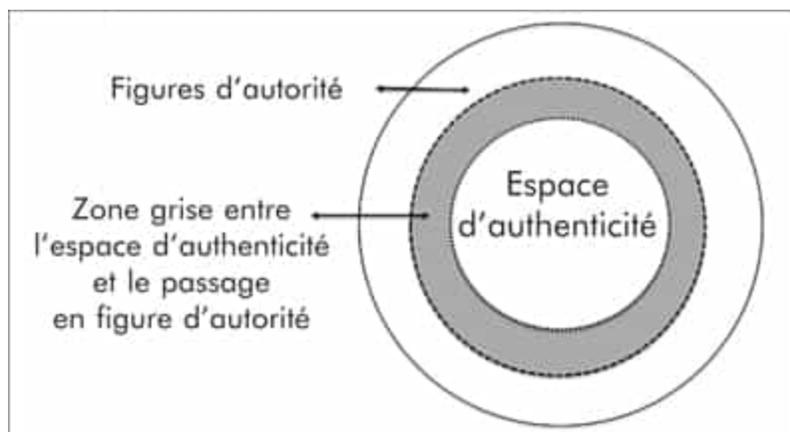
Lors de votre prochaine conversation, repérez l'instant précis où vous prendrez une décision, qu'elle soit banale ou importante, car le processus est le même.

Vous verrez: Cette décision sera prise pendant un moment de silence.

C'est presque toujours le cas, et pour une simple raison cérébrale: on ne peut pas parler et prendre du recul pour réfléchir en même temps. Les prises de recul, nous les réservons aux moments durant lesquels nos interlocuteurs parlent, et c'est dans ces moments-là que nous faisons nos choix. C'est ainsi, *nous prenons nos décisions dans le silence.*

Cela veut donc dire que *votre interlocuteur prendra ses décisions pendant que vous parlerez.*

Dans nos conversations et nos négociations quotidiennes, comprendre que notre interlocuteur silencieux est en train de s'enfoncer dans la zone grise du malaise, préalable à l'entrée en figure d'autorité, est important. Il se tait tandis que, par nos propos, nous pilotons l'argumentation. Si nous pouvons *voir* que certains de nos arguments ne sont pas acceptés par notre interlocuteur, nous aurons la possibilité de nous reprendre, de revenir sur certains propos, de ne pas perdre la voie de la coconstruction.



Les conquérants silencieux

Le regard du conquérant positif silencieux est gratifiant si vous faites partie de son équipe, de son monde, si vous êtes un de ses proches; dans ce cas, il vous reconnaît. Cependant, il vous dénigrera en vous regardant de haut,

c'est-à-dire le menton légèrement surélevé, en vous toisant s'il tombe en conquérant négatif. Il pourrait regarder ailleurs ou vous regarder en arborant un petit sourire désabusé (dans lequel ne monte qu'un seul coin de bouche), vous incitant à croire que vous êtes inintéressant.

Ce type de personne n'acceptera pas longtemps de se sentir vulnérable dans l'espace d'authenticité; il activera le programme comportemental conquérant, à son insu même. Nous évoquons ici 95 à 98% des cas de conquérants. Mais dans un très petit nombre de cas, vraisemblablement 2 à 3%³, la relation est pilotée par une stratégie conquérante qui peut prendre une couleur plus toxique.

Ces relations dites «toxiques⁴» sont mises en place à partir de figures d'autorité positives, du type proposé par celui qui dit peu de choses de lui, valorisant beaucoup et faisant parler l'autre⁵. La personne qui se confie dans le cadre d'un échange convivial se rendra compte après la rencontre que ce qu'elle en retire est assez pauvre⁶ et qu'elle sait finalement bien peu de choses de son interlocuteur. Ce type de conquérant sait se rendre séduisant, faire mine de s'intéresser à l'autre, de sembler attachant, parfois si discret qu'il en serait presque touchant d'altruisme. En réalité, il introduit un mode d'échange en sa faveur par le déséquilibre de l'information⁷.

La force non verbale de ce type de conquérant est largement liée à son regard, pris à tort pour un regard plein d'attention. Un «regard attentionné» se pose avec fréquence⁸ sur le visage de l'autre⁹, donnant le sentiment à la personne regardée qu'elle est importante¹⁰. Le cerveau de la personne regardée retiendra davantage ce visage que si elle avait été ignorée ou peu regardée, et il se souviendra mieux du regard de ce conquérant, au sens premier du terme. Le fait de regarder l'autre rend plus active l'amygdale de l'interlocuteur, sans qu'il ait à lui parler beaucoup¹¹. Ce conquérant «toxique» très particulier utilisera les ressources que procure un regard soutenu pour accéder à votre inconscient.

Les spécialistes de sécurité qui font de la filature connaissent l'importance d'éviter le regard de celui ou celle qu'ils appelleront «la cible», pour ne pas laisser de traces de leur image dans l'imaginaire de la personne suivie.

Ce type de conquérant ne craindra pas d'entrer dans la bulle spatiale de la personne qui lui fait face pour renforcer son emprise sur la relation. Il la regardera dans les yeux, et son regard contribuera à faire monter la température faciale de l'autre. Plus il entrera dans sa bulle intime, plus l'effet sera fort¹².

Au hasard d'un déplacement, il ira toucher l'autre personne sans qu'elle en ait nécessairement conscience, en la précédant dans les lieux, lui caressant de façon fugace l'avant-bras, le bras ou l'épaule. Ce toucher subliminal donnera à sa proie un réel sentiment de chaleur¹³ et la rassurera.

Regardant dans les yeux, le conquérant est souriant. Comment faire la différence entre un regard attentif, franc, honnête et un regard manipulateur? Le sourire ou plutôt la durée du sourire est un bon repère de la stratégie de ce conquérant silencieux. Il sourira presque en permanence, traduisant ainsi qu'il est bien au-dessus des problèmes des gens ordinaires¹⁴. Il sourira, mais ne vous attendez pas à repérer ce que l'on appelle de faux sourires¹⁵, parce que les sourires peuvent être contrefaits par certains individus¹⁶. Oui, une personne peut mimer de vrais faux sourires, donc faire de vrais sourires de Duchenne, alors qu'elle ne sourit pas du fond de son cœur¹⁷.

La différence entre un conquérant silencieux et une personne qui sourit simplement est assez facile à identifier. Une personne qui écoute vraiment bascule dans l'histoire de son interlocuteur. Son visage suivra la courbe des émotions de celui qui parle et son sourire s'estompera. Si le sourire de votre interlocuteur vous intrigue par sa permanence, c'est sans doute qu'il n'écoute pas vraiment. Vous le saurez à sa reprise de parole. Le conquérant silencieux qui n'a pas écouté devrait masquer son manque d'attention¹⁸ en vous posant une autre question, au lieu de rebondir sur ce que vous venez de dire. Cela lui permettrait de masquer très habilement le fait qu'il n'a pas écouté.

La personne interrogée est heureuse parce qu'elle a le sentiment d'être pressée de questions par un être attentionné. Lui tisse sa toile en envoyant le message de son intérêt. Un intérêt feint.

Le comble est que ceux qui sont pris dans la nasse de ce conquérant au comportement toxique le sont, le plus souvent, parce qu'ils ont fait

confiance à leur intuition pour se prémunir de la manipulation et ont été conduits dans l'impasse par leurs antennes. Car les intuitions naissent souvent des stéréotypes et la force du manipulateur est de bien maîtriser ceux-ci pour se faire apprécier, trouvant le ton juste dans la parole comme dans le silence. Dans sa quête de l'autre, il sait que même si une petite voix disait peut-être à la personne manipulée de se méfier, elle ne l'écouterait pas, car une voix plus assourdissante l'inciterait à s'ouvrir à cet être si sympathique, si prêt à écouter, si dévoué. Son cerveau lui-même effectuera un travail de renforcement de l'avis fulgurant reçu¹⁹.

Nous avons tous connu cette situation dans laquelle un de nos proches se fait manipuler et est le seul à ne rien voir. Son cortex ne fait que renforcer l'intuition positive, gratifiante, pour la rendre cohérente avec ce que la personne croit vivre²⁰.

Le conquérant positif dans sa version manipulatrice sait que la première impression faite sur sa proie est une occasion sans pareille pour renforcer sa présence, pour se rendre indispensable. Si bien que la première impression censée alerter la personne bienveillante devient en réalité l'arme idéale pour le manipulateur, car elle va inhiber tout esprit critique!

Heureusement, tous les conquérants ne sont pas, loin de là, des personnes toxiques ni des pervers narcissiques, pour reprendre les acceptions en vogue aujourd'hui.

Les syntoniques silencieux

Les syntoniques sont des personnes qui sont plus à l'aise quand elles n'ont pas à se mettre en avant. Elles aiment se situer en dessous de l'autre quand elles communiquent et le font très naturellement lorsque l'autre endosse une position ascendante, et ce, de l'éthologie animale²¹ jusqu'à l'éthologie humaine²² puis jusqu'à l'être humain²³.

Lors d'une interaction, les syntoniques sont facilement repérables à partir de deux signes corporels réunis. Assis face à leur interlocuteur, ils ont l'air plus petits que lui, paraissant même un peu avachis. L'autre signe, parce qu'ils sont souvent introvertis, est qu'ils mettent fréquemment la main sur le visage dans la zone de la bouche ou du front, non pas pour se cacher,

mais pour se rasséréner. Il faut que ces deux signes soient réunis et qu'ils durent dans le temps pour que l'on soit certain d'être en face d'une figure d'autorité syntonique silencieuse.

Dans sa version positive, la personne syntonique silencieuse est gratifiante. Elle hoche la tête en vous écoutant et cligne des paupières sur vos fins de phrases comme pour applaudir. Dans un groupe, on la repère immédiatement. Sa tête est souvent un peu rentrée dans les épaules, mais son menton avance vers son interlocuteur.

Dans sa version négative, une des difficultés du syntonique est l'opposition intérieure. En désaccord avec vous, il fait comme s'il était d'accord le plus longtemps possible, mais il sait qu'il devra se positionner à un moment ou à un autre et exprimer ouvertement son opposition. Il lui faut se préparer. Or, le syntonique a de la difficulté à dire «non, je ne suis pas d'accord» avec simplicité, c'est pourquoi le ton de son opposition est souvent disproportionné. S'il commence à changer de position et paraît tout à coup beaucoup plus nerveux, on doit repérer ces signes et lui donner rapidement la parole pour l'aider à canaliser son désaccord et pour qu'il devienne possible de coconstruire avec lui.

Il s'agit des rares moments durant lesquels les syntoniques donnent vraiment leur avis. Ils le cacheront sans une attention très fine de votre part. Et ce n'est sans doute pas parce qu'ils craignent d'être en opposition, mais plutôt parce qu'ils sont mal à l'aise avec le conflit, et cela est souvent en lien avec leur histoire personnelle.

Les vigilants silencieux

Les vigilants silencieux expriment peu ce qu'ils pensent ou ressentent. C'est d'ailleurs à cela qu'on peut identifier cette figure d'autorité. Naturellement, les personnes qui endossent ces figures d'autorité ont un port du buste très droit et sont vraisemblablement repérables par ce simple détail. Comme elles se tiennent droites, leur tête n'est pas rentrée dans les épaules. Leur corps est souvent tendu, mais elles n'éprouvent pas le besoin ou le désir de relever le menton au-dessus de l'autre. De plus, les vigilants ont souvent les bras croisés dans une posture de retour sur soi qui leur semble naturelle.

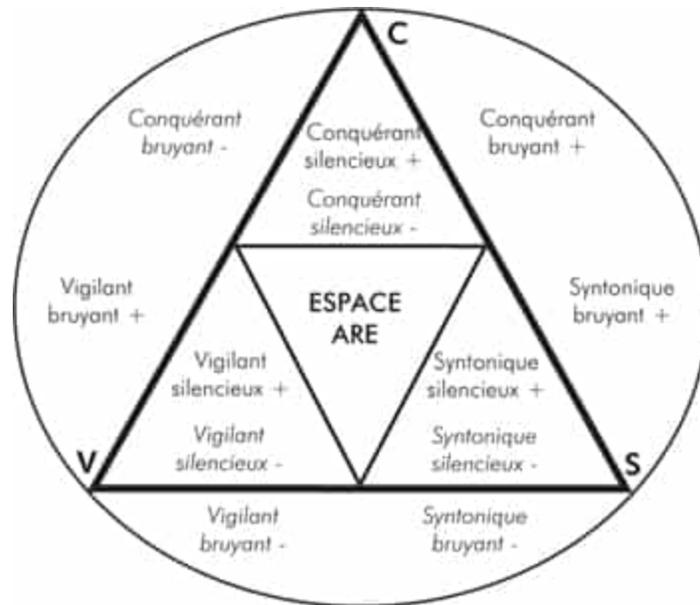
Dans sa version positive silencieuse, la personne vigilante est celle dont vous découvrirez, lorsque vous avez fini de parler, qu'elle est tout à fait d'accord avec vous, alors qu'elle n'a rien laissé paraître. Vous êtes étonné de trouver un allié là où vous aviez le sentiment de devoir convaincre. En fait, le vigilant ne cherche pas à tisser d'alliances, si bien qu'il n'a pas besoin de montrer qu'il est votre ami. Préférant avancer seul ou dans le cadre de microéquipes, il fera progresser un projet ou une mission dont il a la charge, et tout donne à penser qu'il le fera loyalement. Il n'est généralement pas très loquace.

Dans sa version négative, il ne manifestera pas beaucoup de signes, mais montrera un corps très en arrière, désengagé. Vous pourriez facilement le voir enlever des miettes invisibles sur son vêtement ou sur la table pendant que vous parlez. Vous comprendrez alors qu'il est temps de l'aider à exprimer son désaccord.



Des traits comportementaux émergeant en situation de stress sont plus présents que d'autres dans certaines figures d'autorité. Il n'empêche que les qualités et les défauts principaux des êtres humains sont liés aux figures d'autorité structurelles. Le comprendre, c'est gagner du temps dans la rencontre et mieux prévenir les conflits. Au risque de nous répéter, notons aussi que, même si nous possédons une figure d'autorité structurelle, donc privilégiée, n'importe qui à tout moment peut glisser dans une autre figure d'autorité plus propice à résoudre les difficultés.

Au terme de ce chapitre et du précédent, 12 types de figures d'autorité se détachent, c'est-à-dire 12 «idéaltypes» ou modèles idéaux d'interaction entre les humains²⁴, 12 «portraits-charge» en quelque sorte, car 12 postures de communication sont en réalité adoptées par les interlocuteurs:



Les 12 figures d'autorité

Ce modèle idéal typique²⁵ est utile aussi bien en négociation, en communication qu'en développement personnel ou dans l'identification de la vérité. Il est un outil utile pour identifier les figures d'autorité dès leur déclenchement corporel et pour aider notre interlocuteur à ne pas quitter l'espace d'authenticité.

Ce modèle des figures d'autorité a la prétention d'avoir une valeur scientifique. Très concrètement, la seule manière de s'assurer de sa pertinence serait de trouver une stratégie de communication autre que celles proposées²⁶. S'il vous semble qu'une posture de communication existante ne peut pas être intégrée à ce modèle, qu'il faudrait parvenir à réfléchir autrement pour l'intégrer, c'est que ce modèle aura échoué à rendre compte des rapports de force en relation. Nous vous laissons juger de l'intérêt de la grille.

CHAPITRE 21

À quoi pense celui qui ne dit rien?

Le langage corporel est l'outil idéal (en fait, le seul) pour appréhender l'état d'esprit d'un interlocuteur qui ne dit rien. Dans ces moments, s'il est silencieux, c'est parce que nous sommes en train de lui parler. De notre côté, lorsque nous parlons, nous sommes concentrés sur notre pensée pour ne pas en perdre le fil, et nous nous posons forcément l'une de ces quatre questions: 1. L'autre me comprend-il? 2. L'autre est-il d'accord avec moi? 3. L'autre est-il intéressé? 4. L'autre souhaite-t-il reprendre la parole? Ces quatre questions nous préoccupent, quelle que soit la figure d'autorité intégrée, incarnée. Quatre questions dont les seuls indices de réponse sont liés au langage corporel.

L'autre me comprend-il?

Combien de projets ou d'idées n'avons-nous pas rejetés de la main simplement parce qu'une idée mal exposée nous apparaissait nébuleuse, éclipsant notre enthousiasme? Le processus est toujours le même lorsqu'on ne comprend pas. Nous sommes d'abord attentifs, nous écoutons en silence, jusqu'au moment où nous ne comprenons plus.

C'est ainsi, la personne qui ne comprend plus se perd alors dans le silence, car si elle prenait la parole pour le dire, l'autre lui réexpliquerait son propos et la conversation se poursuivrait naturellement. Mais pour cela,

il faut que la personne qui ne comprend pas soit suffisamment motivée pour dire qu'elle ne comprend pas. Or, le plus souvent, elle se tait pour une raison qui pourrait être la même depuis la nuit des temps: ne pas perdre la face¹. C'est toujours gênant de ne pas comprendre et surtout de le dire.

Lorsqu'une personne est en rupture de compréhension, elle l'est pour des raisons bien connues: elle n'a pas entendu une parole ou pas compris une phrase, soit parce que sa structure est trop compliquée, soit parce qu'elle ne comprend pas l'idée énoncée par son interlocuteur². Mais, dans tous les cas, les ruptures sont caractérisées par les mêmes étapes apparaissant toujours dans le même ordre³:

1. Une personne soudain ne comprend plus.
2. Elle s'en rend compte.
3. Elle cherche à raccrocher.
4. Elle cache la rupture à son interlocuteur⁴.

Le préalable à ces quatre étapes est que notre interlocuteur silencieux soit intéressé par la discussion, sinon il ne cherchera même pas à récupérer ce qu'il ne comprend pas. Par contre, la personne intéressée aura la volonté de comprendre ce qu'elle a perdu et elle le traduira visuellement. C'est à ce moment que nous nous apercevons qu'elle est en situation de rupture de compréhension.

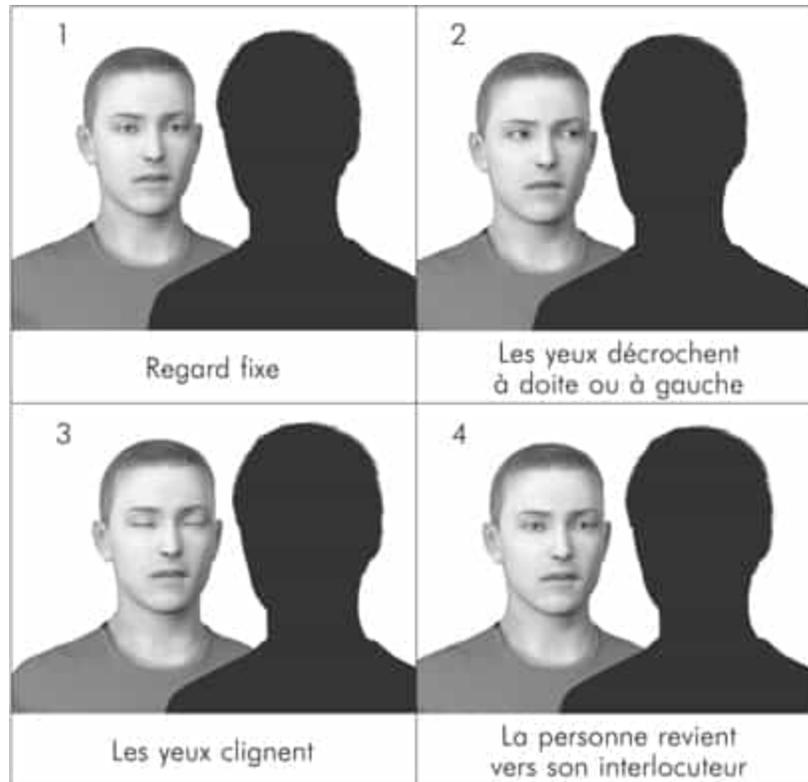
Concrètement, l'interlocuteur en rupture de compréhension quitte votre regard, ses yeux se promènent dans l'espace avant de revenir bien vite vers vous. Il essaie de retrouver le sens perdu, c'est-à-dire l'objet mental perdu, exactement comme s'il cherchait un objet concret qu'il aurait égaré. Nous cherchons donc à retrouver le sens du propos nébuleux, exactement comme nous chercherions un stylo perdu.

Imaginez-vous arrivant à votre table de travail. Votre stylo n'est pas là.

Que faites-vous?

Eh bien, en premier lieu, vous regardez autour de vous.

La personne qui ne comprend pas regarde, elle aussi, autour d'elle et cela dure moins de deux secondes et demie dans 90% des cas⁵.



La totalité du processus (1 à 4) dure moins de deux secondes et demie

Si ça dure plus longtemps, c'est qu'elle cherche ce qu'elle va vous répondre ou qu'elle se concentre pour écouter mieux. Dans ce dernier cas, c'est un signe qu'elle a compris et qu'elle poursuit votre raisonnement sans avoir besoin de vous regarder.

Mais pourquoi recommence-t-elle à vous regarder après un temps si court, de deux secondes et demie maximum, lorsqu'elle ne comprend pas? C'est parce que la personne qui est perdue se met très vite sur le qui-vive et ne veut pas se faire repérer en délit d'incompréhension. Cette excentration rapide et brève du regard (ERBR)⁶ semble prendre la même forme, quels que soient la culture et le système d'apprentissage de l'écriture de la personne impliquée⁷. Le regard nous procure ici un indice utile pour récupérer très vite l'intérêt de notre interlocuteur lorsque nous l'avons perdu et, bien sûr, ce phénomène d'ERBR est inconscient.

Le message corporel de l'ERBR devrait faire partie de nos apprentissages de base au même titre que l'apprentissage de la politesse. Ne perdons pas de vue que si notre interlocuteur ne nous a pas compris, c'est

que nous l'avons mis en difficulté. C'est donc la moindre des choses que de l'aider à revenir au centre de la conversation.

Qu'il s'agisse d'une conversation sérieuse, d'une négociation ou même d'un échange badin, la deuxième question se pose maintenant.

L'autre est-il d'accord avec moi?

Comme nous l'avons vu précédemment, une personne qui nous écoute est loin d'être toujours en accord avec nous. Elle peut très bien être en désaccord profond et se taire. Et une personne qui n'est pas convaincue par notre discours risque de se désengager, d'adopter une position de retrait, vers l'arrière. Si elle ressent une émotion négative, elle pourrait faire travailler ses aires cérébrales frontales droites⁸, ce qui la porterait à pencher son corps vers la gauche⁹; elle serait alors mue par des émotions négatives¹⁰. Tout cela, en silence.

Son malaise émotionnel devrait être observable sous la forme de microdémangeaisons. Ces dernières sont des aubaines pour le questionnement, parce qu'elles traduisent souvent des conflits intérieurs. La personne se gratte parce qu'elle ne sait pas comment prendre la parole. Si elle se gratte, c'est qu'elle est stimulée, éveillée, mais empêchée d'agir. Des questions aussi simples que: «Comment voyez-vous les choses?», «Qu'en pensez-vous?», «Qu'auriez-vous envie d'en dire?», «Envisagez-vous les choses autrement?», «Que ferais-tu à ma place?» devraient trouver une oreille attentive et l'aider à reprendre la parole.

S'attarder à l'autre et lui poser quelques questions n'est pas très compliqué, d'autant que *les mauvaises questions entraînent souvent de bonnes réponses*. Votre question peut être hors champ, mais elle permettra à votre interlocuteur de rebondir et de se livrer. Vous le verrez vous répondre: «Non, pour moi, le problème ce n'est pas tellement ce que vous évoquez, pas du tout même, c'est plutôt le fait que...» Votre question était si ordinaire que votre interlocuteur ne s'est pas douté que vous partiez à la pêche à l'information. Votre «mauvaise question» vient de générer une bonne réponse. Vous ne saviez pas quel était le problème, mais vous avez

vu votre interlocuteur se gratter en silence et avez compris qu'il voulait communiquer. Vous venez de donner tout son sens à la synergologie.

Les personnes compétitrices, comme nous l'avons vu, semblent avoir tendance à se gratter davantage que les autres, mais il y a un indice de désaccord bien clair lorsque les personnes sont assises. Ce désaccord est visible lorsque l'index horizontal vient se placer devant la bouche, les mains montant vers le visage, mais surtout le poing légèrement refermé, le pouce ne tenant pas le menton.



Les bases de données montrent que, dans les situations de conflit, c'est surtout l'index droit qui est devant la bouche, la personne se préparant à montrer son désaccord lorsqu'elle reprendra la parole; les propos seront acérés, plus acérés que si la main gauche est active. En fait, l'index seul ne veut rien dire, il faut que le pouce soit replié dans la main, révélant un poing presque fermé. Si l'index est pointé verticalement, souvent la personne se pose une question ou veut en poser une.

De manière générale, les gestes de fermeture sont une chance. Ils sont les panneaux de signalisation du désaccord de l'autre, nous permettant ainsi d'y remédier. Sans ces gestes fugaces de fermeture, il serait souvent impossible de lire les réactions intérieures négatives de notre interlocuteur.

Chaque fois que nous demandons adroitement à une personne ce qu'elle pense de nos cogitations, alors qu'elle est en désaccord, nous lui offrons l'occasion de s'exprimer. C'est à partir du dialogue autour des désaccords que naissent les relations harmonieuses. N'oublions pas non plus que si une

personne n'est pas convaincue par nos propos, ou si elle est en désaccord, il faut parvenir à faire formuler ce désaccord avant la fin de la conversation, sinon celui-ci pourrait se cristalliser. Le corps ne trahit pas. Il est au contraire un outil privilégié et même, osons le mot, un outil fantastique de dialogue lorsqu'il est mis au service de l'interaction.

Dans la position où les doigts sont entrelacés et les index pointés (position que nous avons abordée au [chapitre 13](#)), il est important de voir comment le corps est engagé. Normalement, la personne dont le corps s'avance devrait parler, même si vous ne l'y avez pas invitée.



Voir le désaccord se former et apprendre à le détecter est peut-être la manière la plus efficace pour lutter contre des fléaux comme l'absentéisme au travail, la rotation en emploi, sans parler évidemment des innombrables situations de conflits personnels avec leurs effets délétères sur la santé psychologique. En cela, chaque geste de fermeture est une occasion qui nous est offerte de rétablir la bonne entente. Les leaders les plus charismatiques sont sans doute ceux qui, sans en être conscients, ont fait de la fermeture l'occasion du dialogue. En intervenant en amont de celle-ci, ils évitent des conflits subséquents.

L'autre est-il intéressé?

Comment savoir si notre interlocuteur qui nous écoute en silence est intéressé par l'échange? Ce problème en apparence compliqué est sans doute l'un des plus faciles à régler par l'observation, car il peut être résolu

grâce à l'attention portée à un signe, un seul signe, le clignement de paupières.

Contrairement à nombre de croyances, l'œil ne cligne pas pour s'humidifier. Les paupières clignent et l'œil s'humidifie, ce qui est bien différent, car si nous clignons de l'œil pour l'humidifier, trois ou quatre clignements de paupières par minute seraient suffisants. Or, en relation, nous clignons des paupières entre 20 et 40 fois environ par minute. Les autres clignements sont donc effectués pour d'autres raisons. L'intensité de la réflexion, appelée aussi la charge cognitive, explique largement cette différence. En fait, plus nos réflexions sont élaborées et nous obligent à absorber de l'information, plus nous clignerons des paupières¹¹. Ce qui veut dire que si nous cessons d'être intéressés, nous cessons d'écouter et donc de cligner des paupières. Dans ces situations, elles restent immobiles lorsque nous écoutons et encore immobiles quand nous passons d'une idée à une autre. C'est aussi vrai dans le champ de la conversation¹² que dans le domaine de la conduite automobile¹³, par exemple!

Nous disposons d'un moyen simple pour comprendre que nous ennuyons notre interlocuteur ou qu'il pense à autre chose pendant qu'il nous regarde: son absence de clignements de paupières au moment du passage d'une phrase à une autre ou d'une idée à une autre.

L'observation du clignement de paupières est surtout intéressante lorsque nous avons le sentiment d'avoir des choses importantes à dire et que nous souhaitons vivement être entendus. Les réunions professionnelles de début d'après-midi, en pleine période de digestion, sont particulièrement édifiantes à cet égard. Dites-vous que si vous trouvez une réunion soporifique, il y a assez peu de chances pour que les autres écoutants clignent beaucoup des paupières. Observez-les.

Les personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer, dès les stades précoces de la maladie¹⁴, ne clignent presque plus des paupières lorsqu'elles écoutent leur interlocuteur. Mais ne tirez pas la conclusion qu'une personne, surtout vieillissante, qui cligne peu des paupières est atteinte de cette pathologie, car certaines personnes clignent naturellement peu des paupières.

Nous clignons des paupières pour de multiples raisons, mais nous pouvons dire que nous le faisons: 1. lorsque nous réfléchissons, 2. lorsque

nous sommes émus et 3. lorsque nous bougeons.

Les clignements liés à la réflexion sont les plus nombreux. Nous disons qu'ils sont exogènes lorsque les paupières clignent, agissant un peu comme deux petites mains qui se projetteraient hors des yeux pour aller chercher l'information dans l'environnement, la prendre et la faire entrer dans notre cerveau. Nous enregistrons alors l'information. Nous pouvons aussi effectuer des clignements endogènes. C'est le cas lorsque nous réfléchissons et passons une série d'informations en revue. Le clignement de paupières permet sans doute de désengager le cerveau pour passer à une autre image ou pensée.

Qu'avez-vous mangé hier? «Du saumon? Ah non, ça, c'était avant-hier», dit la personne en clignant des paupières pour fermer cette séquence de la journée d'avant-hier et partir à la recherche des images liées à hier.

Le nombre de clignements est très inégal d'une personne à une autre sans que l'on sache vraiment pourquoi. Marilyn Monroe, par exemple, clignait très peu des paupières¹⁵ et, à l'autre bout du continuum, François Mitterrand, le président français, clignait beaucoup. Sur les plateaux de télévision, il clignait des paupières régulièrement jusqu'à quatre fois par seconde. Son activité cérébrale devenait lisible à partir de ces clignements de paupières.

Petit aparté, dans l'ordre des idées reçues revient souvent l'idée rebattue qu'une personne qui ne nous écoute pas a tendance à regarder ailleurs. C'est là une idée fausse. Une personne qui ne nous écoute pas nous regarde fixement. Elle ne regarde justement pas ailleurs parce qu'elle sait inconsciemment que, si elle se met à regarder ailleurs, nous allons l'interpeller. Il n'y a donc aucune personne susceptible de nous fixer autant dans les yeux qu'une personne qui ne nous écoute pas!

À côté des clignements cognitifs, les clignements psychoaffectifs se produisent lorsque les personnes vivent des émotions très fortes. Le président du FMI, Dominique Strauss-Kahn (DSK), s'était expliqué en entrevue sur la TF1, la chaîne de télévision française, à l'occasion de ce que le monde des médias a appelé l'«affaire de la chambre 2806 du Sofitel» où il aurait commis avec une femme de chambre ce qu'il a appelé «une faute morale¹⁶». Face à la journaliste Claire Chazal, l'interrogeant le 18 janvier 2011, les propos de l'homme étaient bien ciselés, les formules choisies, l'entrevue mûrement réfléchie. Mais au-delà des circonvolutions verbales,

un détail sautait aux yeux: les clignements de paupières. Pendant l'entretien, il y a eu deux temps, une discussion durant laquelle il échangea à la vitesse de 16 clignements par minute en parlant, contrastant fortement avec les moments où, redonnant la parole à la journaliste, il clignait à un rythme de 156 clignements par minute. Dix fois plus! Ces clignements permettaient de gérer un trop-plein émotionnel évident¹⁷.

Enfin, un dernier type de clignement de paupières doit être évoqué: le clignement de paupières neuromoteur. Ce type de clignement de paupières se produit lorsque l'axe de la tête change, et avec lui le centre de l'attention. Nous nous accompagnons de la tête pour chercher un autre objet ou une autre personne dans l'espace, regardant ailleurs en même temps que la tête se déplace en clignant des paupières. Une séquence est fermée et une autre est ouverte. Trente secondes passées avec un de vos proches à discuter seront suffisantes pour observer ce mécanisme. Ce clignement de paupières ne livre pas d'informations particulièrement stratégiques, mais il doit être connu pour ne pas être confondu avec un clignement de type cognitif.

L'autre souhaite-t-il reprendre la parole?

Dans nos conversations, une dernière question récurrente revient dans nos cerveaux, tandis que nous parlons à notre interlocuteur et qu'il nous écoute silencieusement: souhaite-t-il reprendre la parole? Cette question est très loin d'être inutile quand il est question d'une personne timide ou réservée qui éprouve plus de difficulté à s'exprimer. Il ne faudrait pas que l'autre ne puisse formuler une objection, parce que nous lui en avons enlevé l'occasion, et qu'il nous quitte avec une pensée négative qu'il continuera à ressasser.

Un premier signe marquant le besoin de prendre la parole est signifiant et se lit dans l'axe de tête. La personne qui veut parler met, sans s'en rendre compte, son corps en ordre de marche avant de parler et, pour ce faire, elle relève la tête.



Ces deux axes de tête calqués sur des situations réelles sont séparés d'une seconde, mais sur la deuxième image, même si la personne ne parle pas, vous pouvez savoir qu'elle voudrait reprendre la parole. Ce qu'elle fera d'ailleurs peu de temps après et d'une voix très assurée.

Un autre signe corporel traduisant l'envie de prendre la parole est visible dans les mains. Une personne désireuse de parler aura tendance à avancer ses mains et l'on verra ses doigts bouger légèrement. Le sens de l'expression métaphorique «prendre la parole» ne trouvera pas meilleure acception qu'ici. En fait, l'aire prémotrice du geste et l'aire de Broca sont interreliées, si bien que le chemin des mots qui se fait dans le cerveau peut s'observer dans certaines conditions, à travers une très légère crispation des doigts. Cette situation n'est pas propre qu'à la conversation ou à la négociation. Dans les hôpitaux, lorsque les personnes alitées ont de la difficulté à s'exprimer et veulent le faire, mais que la parole est empêchée, c'est le bout des doigts qui témoigne de leur désir de parler.

L'observation de ces signes corporels donne des résultats très efficaces. Car, aussi curieux que cela puisse paraître, comme le langage corporel précède le langage verbal¹⁸, une personne qui veut parler relève le menton ou montre des crispations dans la zone des doigts avant même d'avoir conscience de vouloir parler. Si vous demandez à cette personne si elle a quelque chose à ajouter, elle risque de vous dire non. Vous n'aurez qu'à laisser passer un moment de silence pour la voir bondir et vous dire: «Ah oui, en fait!» Il faut savoir que, entre le moment où le menton de votre interlocuteur se relèvera et celui où il aura conscience de vouloir prendre la parole, il s'écoule quelques secondes¹⁹. Votre interlocuteur a alors envie de parler, mais il ne le sait pas encore...

Toutes ces réflexions posent la question de la bonne qualité de la relation. Or, ici, nous venons de nous demander à quoi pense celui qui ne parle pas. Mais une autre interrogation essentielle reste encore en suspens, celle de savoir si les attitudes corporelles des interlocuteurs s'interinfluencent et influencent la conversation. Nous nous doutons bien que oui. Mais de quelle façon exactement?

Sommes-nous synchronisés ou complémentaires?

La synchronisation dans la communication est un phénomène important, mais qui demande à être explicité un peu, car ce mécanisme assez merveilleux est assis sur un fond de fausses croyances. Cette notion de synchronisation a été observée par de nombreuses équipes dès les années 1970²⁰ et nous sommes certains aujourd'hui, plus encore qu'il y a 50 ans, qu'elle joue un rôle fondamental, un peu différent toutefois de celui qu'on a tendance à lui faire tenir.

Dans le principe, avec la synchronisation s'est développée la croyance ancrée dans certains esprits que, grâce au processus mimétique, synchroniser sa position corporelle avec l'autre aiderait à mieux se comprendre et, d'une certaine manière, attirerait les bonnes grâces de l'interlocuteur. Qu'en penser à la lueur de ce que nous savons aujourd'hui?

La synchronisation est le mécanisme auquel on est prêt à accorder toutes les vertus et avouons que ce mécanisme est pour le moins formidable. Dès la naissance, elle est la cheville ouvrière du lien entre la mère et son enfant, la mère se synchronisant naturellement avec son bébé²¹ et préparant celui-ci à l'empathie et au mimétisme des mimiques²². Elle est fondée autour d'une résonance motrice qui conduit inconsciemment les interlocuteurs à calquer les mouvements de leur visage pour se comprendre mutuellement. Certains spécialistes décrivent même une synchronisation cérébrale des interlocuteurs²³ qui apparaît lors d'échanges d'informations²⁴.

Les êtres humains produiront ensuite de multiples synchronisations sur un continuum allant de la froideur totale à une grande chaleur. Et, effectivement, plus il y a de chaleur entre eux, plus c'est le signe qu'ils

s'apprécient, plus il y a d'humanité entre eux. Mais ces synchronisations doivent cependant se produire sur une base très inconsciente²⁵. La synchronisation ne s'enseigne pas, elle se vit. Chercher à se synchroniser consciemment avec son interlocuteur est un peu comme demander à quelqu'un d'être spontané. Il ne peut décider d'être spontané. Il suffit que l'on pense à être spontané pour ne plus l'être²⁶.

Prenons l'exemple des clignements de paupières. Certaines personnes, lorsqu'elles savent que nous intégrons l'information en clignant des paupières, se disent: «Si je cligne des paupières quand j'écoute, je retiendrai mieux les informations.» Eh bien, malheureusement, non. Là encore, penser à cligner des paupières consciemment conduit à cesser d'écouter ce qui se dit et à cesser de retenir l'information. On ne peut pas faire deux choses consciemment en même temps. On ne peut pas faire semblant d'être harmonisé à l'autre. Nous le sommes ou nous ne le sommes pas.

Il arrive tout de même qu'une personne soit tellement soucieuse de se synchroniser avec son interlocuteur qu'elle devienne très attentive et se mette à développer des qualités d'attention indispensables à une bonne écoute. Mais de très loin, le meilleur scénario, c'est d'être réellement intéressé et de laisser la synchronisation opérer d'elle-même, car elle opérera.

Une synchronisation «forcée» peut d'ailleurs très vite produire de curieux résultats. Si votre interlocuteur est un conquérant très heureux de dominer, pensez-vous qu'il sera content de voir quelqu'un bien synchronisé communiquer comme lui et risquer de lui faire de l'ombre? Bien sûr que non²⁷.

Avec la synchronisation, sous prétexte que les comportements se mettent tout à coup à se ressembler tellement qu'ils en deviennent fusionnels, nous avons tendance à croire que les pensées des deux interlocuteurs deviennent mimétiques, et pourtant non. Comprendre l'autre, ce n'est pas être comme lui. *Nous avons tendance à mêler deux notions qui sont pourtant distinctes, à savoir: d'un côté, la manière très intuitive dont je comprends l'autre et, de l'autre, ce que je pense de cette personne.* On peut à la fois bien comprendre son interlocuteur, et beaucoup l'apprécier, tout en n'ayant pas du tout envie de lui ressembler, parce que ce qu'on perçoit de

lui est très différent de ce que l'on est. C'est même d'ailleurs le plus souvent comme ça que ça se passe.

Pour autant, la relation n'est pas un jeu sans solutions. Loin de là, car la synchronisation peut être couplée à une autre réalité: la complémentarité.

Abordons cette notion de la complémentarité par l'exemple suivant. Lors d'une expérience, des spécialistes ont demandé à des personnes de se tenir assises et de communiquer avec des interlocuteurs qui leur étaient désignés. Un de leurs bras devait être posé sur la chaise d'à côté et ils prenaient, de ce fait, beaucoup de place dans l'espace. C'était la seule consigne.

Comment se sont conduits, à votre avis, les interlocuteurs qui sont entrés dans la pièce et ont vu ces gens au corps occupant largement l'espace? Eh bien, ils se sont placés eux-mêmes, une fois assis, en position plus contrôlée et «soumise²⁸», de manière très naturelle. C'était la première partie de l'expérience.

Parallèlement, on a demandé à d'autres personnes en position assise de coincer leurs mains entre leurs jambes ou de les cacher sous leurs cuisses. Visuellement, ces personnes semblaient voûtées. Elles ont été, elles aussi, conduites à en rencontrer d'autres, et ces dernières ont alors pris plus de place et se sont positionnées de manière dominante face aux personnes voûtées. On constate donc que les gens ne se sont pas synchronisés naturellement, mais que leurs corps, au contraire, se sont placés de manière complémentaire.

Dans une autre étude où sont décrits les changements prédictifs de la réussite en psychothérapie, il apparaît que les niveaux les plus faibles de synchronisation non verbale précoce sont significativement liés à une amélioration rapide de l'état de l'individu. Les résultats indiquent qu'un niveau bas de synchronie non verbale est associé à des modèles de changement précoce et surtout prédictif des résultats du traitement²⁹.

De la même manière, dans les jeux vidéo, dans une équipe de deux personnes, les résultats montrent que les dyades se comportent de manière synchrone et complémentaire dans un contexte de compétition. Synchronisation pour comprendre l'autre et complémentarité pour montrer la force et le rôle des différenciations entre les joueurs en équipe qui dans le jeu n'utilisent pas du tout les mêmes stratégies³⁰.

En fait, les dyades qui fonctionnent bien sont celles dans lesquelles les interlocuteurs ne sont pas synchronisés les uns aux autres, mais plutôt bien assortis. Corporellement, les participants ayant des réponses complémentaires (dominance en réponse à la soumission et soumission en réponse à la dominance) apprécient davantage leur partenaire et sont plus à l'aise que ceux qui imitent.

Un modèle clair semble se dessiner au cœur de la théorie de la relation. Plus les gens s'apprécient, plus leurs comportements se synchronisent naturellement, par des microsynchronisations comme les clignements de paupières, la taille des pupilles, des microdéplacements faciaux, semblant garantir une bonne compréhension de l'autre. Parallèlement, leurs comportements plus globaux traduisent eux la complémentarité nécessaire à l'efficacité, et plus il s'agira d'être performants, plus les complémentarités se développeront.

Ainsi, comme les êtres humains ne sont pas des clones les uns des autres, et que leurs figures d'autorité sont structurantes, les traits principaux de chacun continuent à vivre dans l'espace d'authenticité. Simplement, le respect de l'autre et de la relation fait que les travers qui conduisent à sortir de l'espace d'authenticité ne s'expriment pas, laissant toute sa place au respect. Le conquérant dans cet espace sera celui qui aime prendre des initiatives, le syntonique aidera à tisser des liens entre tous et le vigilant sera attentif à des aspects organisationnels auxquels on ne pense pas naturellement. La complémentarité contribue à un fonctionnement optimal entre les membres du groupe.

Dans la vie personnelle, si l'espace d'authenticité reste le point de ralliement du couple, un ou une conquérante s'entendra très bien avec un ou une syntonique, et vice versa. S'ils éprouvent du respect l'un pour l'autre, ils seront différents et s'enrichiront de ces différences. Elles seront le sel de leur relation.

Pour en finir avec cette question, certaines études montrent que les personnes qui prennent des postures corporelles plus expansives et dominantes, fortes, semblent se sentir plus puissantes et même voir leur taux de testostérone croître³¹. Prenons ces expériences avec un peu de recul. Les personnes qui prennent des poses dominantes dans un cadre expérimental observent des consignes et peuvent parfaitement s'épanouir dans ce cadre. Elles jouent à être dominantes parce qu'une autorité

(l'expérimentateur) le leur a demandé. C'est un peu comme l'individu à qui on demande de commettre un vol ou un mensonge pour une expérience. Il n'est pas vraiment un voleur ni un menteur, il joue au voleur, il joue au menteur.

Dans la «vraie vie», ces personnes prennent une position dominante pour faire croire qu'elles sont des personnes dominantes et peuvent, elles, se sentir comme des «imposeuses». Un peu à l'image de cette jeune femme très timide à qui sa psychologue demande, précisément parce qu'elle est timide, de s'astreindre durant une semaine à poser une question à chaque vendeuse de chaque boutique qu'elle visitera. Lorsque la psychologue lui demande comment elle se sent, elle répond en substance: «C'était fantastique! J'avais l'impression d'avoir une grande assurance.» Avant de fondre en larmes et d'ajouter: «Oui, mais ce n'était pas moi³²!»

Comme nos personnalités sont différentes, nous nous synchronisons inconsciemment pour nous parler et nous comprendre, et nous faisons confiance à d'autres types de messages corporels et mentaux liés à la complémentarité pour faire chaque fois avec l'autre le meilleur attelage qui soit et ainsi avancer.

CHAPITRE 22

Pour une origine possible de la théorie de la relation

Dans cet ouvrage consacré au langage corporel, peut-être pouvons-nous poser, le temps d'un court chapitre, cette question moins saugrenue qu'il n'y paraît: le langage corporel commence dans le corps, d'accord, mais où dans le corps? Et d'où nous vient l'intelligence de la relation qui permet au corps humain de réagir avec tant de vélocité?

À y regarder de plus près, les comportements humains se reproduisent indéfiniment depuis si longtemps qu'on peut dire que le corps a de la mémoire, une si bonne mémoire qu'il semble évident aujourd'hui que les stratégies de communication humaines sont nées avant l'*Homo sapiens*. Mais quand tout cela peut-il avoir commencé?

La bactérie: métaphore ou ancêtre commun?

Lorsque nous remontons à l'origine de la vie, que trouvons-nous?

Des bactéries.

Elles nous sont consubstantielles et tout laisse à penser qu'elles sont même à l'origine de ce «nous» que nous appelons être humain. Dire qu'elles vivent en nous n'est vraiment pas un effet de style parce que, dans nos corps, elles sont 10 fois plus nombreuses que nos cellules¹. Elles pèsent

entre un et deux kilos dans notre intestin², soit le poids moyen du cerveau humain!

Mieux encore, quand il est question du cerveau, certaines de ces bactéries envoient, à partir de neurones présents dans les intestins, des messages en direction des neurones du cerveau³. Aujourd'hui, tout le milieu scientifique parle très sérieusement de l'existence d'un cerveau entérique⁴, situé dans le ventre, et de micro-organismes⁵ susceptibles d'influencer notre communication en envoyant leurs messages à destination du psychisme⁶.

Antonio Damasio, dont la réputation scientifique dans le champ des neurosciences n'est plus à faire⁷, s'appuie sur la science la plus solide et la plus consensuelle pour nous parler des bactéries:

Lorsqu'un être vivant se comporte intelligemment et avec assurance en société, nous partons du principe que ce comportement résulte à la fois d'une capacité d'anticipation et de réflexion, et de mécanismes complexes, et que cette capacité et ces mécanismes s'appuient sur le système nerveux. Or, il apparaît désormais clairement que de tels comportements auraient pu naître chez de simples cellules isolées (bactéries) dès l'aube de la biosphère. C'est là un des faits les plus étranges, et le mot est faible⁸.

Il n'est pas déraisonnable de penser que des règles d'interaction aient été à l'origine même de la vie et que celles-ci se reproduisent dans nos cellules, car nos processus d'adaptation complexes ressemblent diablement aux stratégies de communication des bactéries! C'est en tout cas ce que donnent à penser les spécialistes de ces questions, une fois de plus dans le champ scientifique le plus académique.

D'abord, posons-nous la question: qu'est-ce que la communication pour une bactérie? Son enveloppe étant composée d'une seule cellule qui ne possède pas même de noyau, il est difficile d'envisager une bien grande communication. Et pourtant!

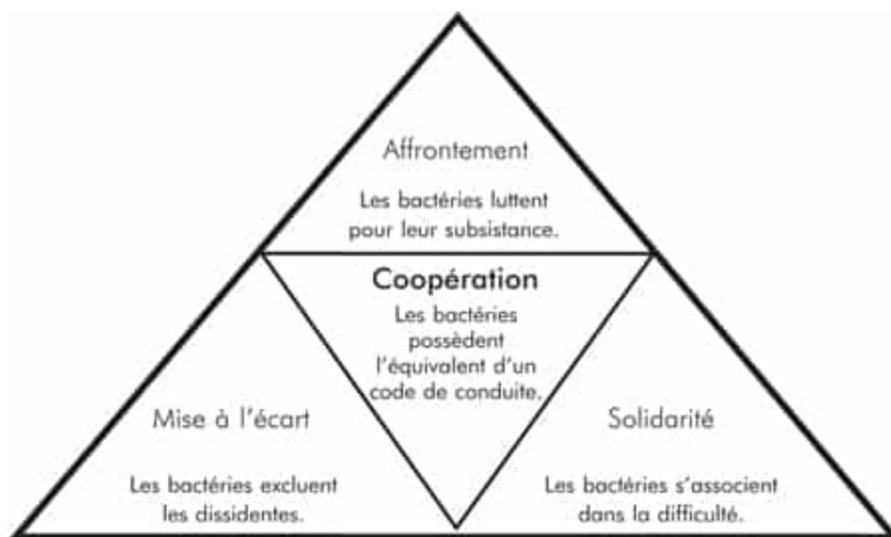
Les bactéries, celles-là mêmes que nous reconnaissons en nous, sont bien organisées, c'est le moins qu'on puisse dire. D'abord pour survivre, elles mettent en œuvre ce qu'il est convenu d'appeler des stratégies de coopération. En réalité, elles mènent des existences plutôt solitaires, mais, si le terrain est pauvre en substances nutritives, elles s'agglutinent, forment des groupes et développent une forme de solidarité pour trouver les matières organiques nécessaires à leur survie. Plus curieux encore, si les bactéries repèrent parmi elles des dissidentes qui ne coopèrent pas, elles éviteront dans le futur ces bactéries réfractaires! Très loin d'être placides, elles sont même capables de s'affronter entre elles pour leur subsistance et font des alliances avec des bactéries qui partagent les mêmes buts⁹. Plus on est nombreux, plus on est puissants et moins on a besoin de travailler. Ce message philosophique est né dans nos tripes!

Récapitulons.

On peut donc dire que ces organismes sans cerveau et même sans noyau:

- sont solidaires puisqu'ils s'associent devant la difficulté;
- pratiquent la mise à l'écart puisqu'ils excluent les dissidents;
- affrontent l'adversité en groupe puisqu'ils luttent ensemble pour leur subsistance;
- possèdent l'équivalent d'un code de conduite.

Ce schéma ne vous dit rien:



Avouons que la comparaison est cocasse. L'être humain possède dans son corps *des bactéries 10 fois plus nombreuses que les cellules de son corps* et celles-ci communiquent avec des neurones présents aussi bien dans les intestins que dans le cerveau.

La théorie de la relation en synergologie n'est pas née de constatations sur l'activité des bactéries. Elle est enseignée depuis maintenant 15 ans, mais, il y a 15 ans, la compréhension de leur rôle n'était pas si claire. Aujourd'hui, le langage corporel offre tellement de preuves de l'existence d'une forme d'intelligence corporelle qu'il s'agit de les pister, quitte à retourner, le temps de quelques pages, au cœur de notre corps.



L'objectif de cette troisième partie était de montrer à quel point la façon de regarder l'autre suffit à modifier ses humeurs, à quel point il peut gratifier ou dévaloriser. Connaître un lexique corporel ne suffit donc pas pour comprendre l'autre. Il faut également travailler à la qualité de la relation, la conduire dans un espace partagé, un espace d'authenticité. Cet espace n'a pas à être inventé, c'est l'espace des relations équilibrées dans lesquelles les personnes sont à la fois capables de dire ce qu'elles pensent, d'écouter leur interlocuteur, un espace dans lequel personne ne se sent jugé. Ce n'est pas un espace idyllique, car les interlocuteurs peuvent y être en désaccord, mais chacun respecte l'autre et sa façon de penser même lorsqu'elle est différente de la sienne.

Évidemment, tous les désaccords ne se vivent pas dans l'espace d'authenticité et certains types de relations en apparence très équilibrées ne le sont pas. Des figures d'autorité nous permettent d'éviter de nous vulnérabiliser lorsque nous avons le sentiment que nous pourrions être trahis. Elles sont très vite repérables, et des indices liés au lexique corporel ainsi que leur identification précoce permettent de questionner l'autre, de lever très vite les difficultés pour les aplanir par le dialogue.

Observer la relation du point de vue du langage corporel a permis de se rendre compte que la relation se déroule beaucoup plus souvent dans le silence, infiniment plus que ce dont nous avons conscience. En relation, il y

a toujours un interlocuteur qui se tait, écoute l'autre, ne dit rien, mais continue à penser, et c'est dans le silence qu'il prendra ses décisions, s'il en a à prendre, avant de les énoncer à haute voix. Se rendre capable de parler tout en étant attentif à la nature de la pensée de l'autre devrait bonifier la communication au-delà de toute mesure.

Il est temps de comprendre que la recherche d'authenticité n'intéresse pas toujours notre interlocuteur, notamment lorsqu'il a décidé de ne pas dire la vérité. La relation prend alors d'autres couleurs, et notre interlocuteur doit être regardé et abordé autrement. Le mensonge est en effet, lui aussi, une facette possible de la communication.

QUATRIÈME PARTIE

Décoder la vérité et le mensonge

La chance de notre temps, c'est de pouvoir entreprendre aujourd'hui le décodage du mensonge avec le bénéfice des 50 ans de réflexion de la part de scientifiques dialoguant les uns avec les autres par des études qui se répondent. Grâce à eux, nous savons, sans humour aucun, assez exactement ce qui ne marche pas dans l'art du décodage du mensonge, et nous pouvons débarrasser nos esprits des fausses croyances si bien décrites par les milieux spécialisés. Ce tour d'horizon sera l'occasion d'identifier à notre tour certains freins à la progression de la lecture de la vérité et du mensonge, non encore décrits.

Dans l'esprit de tous, le mensonge est condamnable moralement et il met mal à l'aise celui qui s'y essaie. Que ce serait beau qu'il en soit ainsi, mais c'est là la première des idées reçues! Le problème du mensonge est strictement inverse. Non seulement il est très loin d'être condamné moralement, mais notre cerveau lui-même est assez mal préparé à le repérer, très mal conseillé par nos intuitions qui fonctionnent trop souvent à partir de préjugés. Partir à la chasse au mensonge, c'est d'abord se délivrer d'un certain nombre d'idées reçues et la tâche n'est pas simple, car nous avons grandi avec elles.

Il faudra ensuite s'attaquer à un dogme, celui du lien entre le langage corporel et les émotions. Pour la plupart des gens, le corps ne ment pas et décoder le mensonge consiste avant tout à observer sur le visage et le corps des «fuites émotionnelles» trahissant le mensonge potentiel¹. C'est vrai que «le corps ne ment pas», c'est un bon principe de réflexion, mais il y a un principe encore supérieur à celui-là: *le corps protège d'abord son hôte contre celui qui cherche à connaître la vérité*. C'est une question d'homéostasie, liée à la lutte pour la survie. Le menteur est protégé par ses émotions. Elles tendent des pièges aux observateurs qui tombent inévitablement dedans s'ils n'en connaissent pas la nature. L'identification des pièges émotionnels liés au mensonge sera d'ailleurs l'occasion de dire un mot sur les logiciels de reconnaissance émotionnelle en relevant certaines lacunes flagrantes. Il nous faut bien comprendre ça. C'est même fondamental pour pouvoir envisager une autre manière d'observer le corps.

Décoder le mensonge n'est pas vraiment possible sans une réflexion sur la vérité. Or, la raison principale pour laquelle il est si difficile de décoder le mensonge, c'est que nous confondons les trois facettes de la vérité, soit la sincérité, l'authenticité et la véracité. Dans les faits, seule la véracité est véritablement impliquée dans le décodage du mensonge, si bien que nous prenons souvent pour un mensonge ce qui relève de malaises divers sans lien direct avec lui.

Enfin, quatre principes d'observation cognitive corporelle nous permettront de distinguer la vérité du mensonge. Ces principes de lecture sont l'architecture de notre réflexion et seront même susceptibles d'être intégrés dans des dispositifs logiciels. C'est à leur découverte que nous partirons.

Logiciels... Le mot est lâché, parce que les logiciels, après avoir battu l'être humain aux échecs et au jeu de go, arriveront un jour prochain à décoder les mensonges de l'être humain. Ils seront plus forts que l'être humain, parce que les machines observeront les multiples indices corporels sans états d'âme et surtout sans préjugés. Mais la partie n'est pas pour autant perdue pour l'être humain, car la capacité de décodage de ces machines restera suspendue à un questionnement adroit effectué en rebondissant dans le dialogue sur les indices corporels observés par des êtres humains.

Tout au long de cette quatrième partie, nous apprendrons à regarder ces indices corporels et à mieux questionner pour avoir une meilleure idée de la vérité.

CHAPITRE 23

Des préjugés qui font le bonheur du menteur

Le mensonge heurte notre morale et nous horripile. Comme il s'écarte de la norme de la vérité et s'accompagne de signaux visibles instantanément, nous le pensons aisé à identifier. Mais si notre incapacité, sans doute universelle, à décoder le mensonge provenait justement de fausses croyances cultivées à notre corps défendant sur l'aspect du comportement menteur? Et si nous nous trompions sur les signes à repérer? Nous débarrasser de ces idées reçues pourrait être notre premier objectif.

L'évolution nous trompe

Décoder le mensonge se fait en écoutant ce que l'autre dit, et nous sommes à deux doigts d'ajouter: pas de parole, pas de mensonge. De plus, comme nous sommes l'espèce sur terre dont le langage semble, jusqu'à preuve du contraire, le plus structuré, nous sommes prêts à penser que nous avons inventé le mensonge. Or, c'est une illusion, car le mensonge est dans la nature depuis bien longtemps, depuis toujours peut-être, et il est actif chez de très nombreuses espèces. Il est même à la base de la survie. Les lucioles, les pieuvres, les singes mentent très bien et sans parler¹!

Les lucioles se signalent par la lumière, fusionnant et se reproduisant dans une lumière intense. L'image est si belle que nous oublierions presque que certaines femelles mentent sur leur identité. C'est l'expression juste.

Elles imitent la lumière d'autres espèces de lucioles pour attirer les mâles de ces espèces et les dévorer². Bien des criminels sembleraient presque pâlichons à côté de ces petits insectes de lumière.

Le mensonge permet de cacher son identité en mentant sur elle et il est nécessaire à l'évolution³. Ce mensonge fait le jeu du prédateur dans le cas de la luciole. Mais il fait aussi le jeu de la proie, car c'est grâce au mensonge sur son apparence que la pieuvre dite *vulgaris*⁴ va se confondre avec son environnement pour échapper aux prédateurs, et cela, même mieux qu'un caméléon.

Le pêcheur qui lance sa canne est-il seulement vraiment conscient qu'il ment à son poisson en cachant son hameçon à l'intérieur de son leurre? Il pêche de bon cœur, et il ne lui viendrait pas à l'esprit qu'il se conduit comme un menteur.

De l'avis unanime des spécialistes, si nous sommes si malhabiles à décoder le mensonge, c'est précisément parce que le mensonge n'est pas anecdotique. Il est partout et nous mentons tout le temps⁵. C'est si vrai que la tendance à mentir est repérée jusque dans les bilans de personnalité. Son identification passe par la forme de réponses improbables à des questions du type «Je tiens toujours mes promesses» et «Je ne perds jamais mon sang-froid». La généralisation de ce type de réponse socialement souhaitable, une fois cumulée, permet de tracer, dans des questionnaires de personnalité, une échelle du mensonge largement validée⁶.

D'autres auteurs, dans le champ de la science la plus traditionnelle, considèrent même qu'il y aurait une base génétique au mensonge. Oui, vous avez bien lu... une base génétique. Plusieurs recherches se sont attelées à la tâche génétique, à partir d'études effectuées avec des jumeaux. Dans une de celles-ci, des jumeaux monozygotes et dizygotes ont été comparés⁷. Si l'hypothèse s'avérait, les jumeaux monozygotes devaient mentir tous les deux lorsqu'ils mentaient et s'ils disaient la vérité l'émettre aussi tous les deux, davantage que des jumeaux dizygotes qui, eux, n'ont pas la totalité de leur capital génétique en commun. Effectivement, sur 543 paires de jumeaux testés⁸, on a vu que les jumeaux monozygotes avaient plus de réponses communes que les jumeaux dizygotes. Il y aurait donc ici ce que les statisticiens appellent un niveau d'héritabilité⁹.

Une étude quantitative, plus solide encore, réalisée à partir de 3 810 paires de jumeaux adultes a renforcé cette idée que des facteurs génétiques influencent la tendance à mentir¹⁰.

L'étude établissant une relation plus formelle entre le mensonge et le lien familial a été réalisée avec 1819 personnes de plusieurs familles d'Hawaï. Elle est d'autant plus intéressante qu'elle a été faite à partir de 54 traits de personnalité et que le mensonge n'était pas particulièrement ciblé. Les auteurs ont vu, comme ils s'y attendaient, que certains traits de personnalité sont partagés dans les familles, mais le trait commun qui surpassait de loin tous les autres était celui du lien au mensonge¹¹!

Évidemment, comme la famille est aussi un environnement, rien ne prouve que le lien est uniquement génétique, mais on sait aujourd'hui que la tendance au mensonge se transmet bien dans la famille. D'ailleurs, sur ces questions ultra-sensibles de génétique, il est difficile d'aller plus loin que d'établir des liens statistiques. Et même si les raisonnements statistiques sont solides, ce sera aux généticiens de creuser la question. Nous verrons la suite...

Au stade où nous en sommes, nous avançons avec l'idée que si le mensonge est si difficile à décoder, c'est parce que l'être humain ment depuis toujours et, comme le mensonge est omniprésent, repérable jusque dans les bilans de personnalité, peut-être inscrit dans nos gènes, notre cerveau ne peut pas vraiment nous préparer à reconnaître ce qu'il travaille à fabriquer lui-même!

Que le mensonge soit nécessaire pour lutter contre les prédateurs physiques ou sociaux, nous pouvons l'entendre, mais sommes-nous prêts à entendre qu'il est aussi un critère de mesure de l'intelligence? Pas certain. C'est pourtant en mesurant la capacité d'un enfant à mentir que nous allons identifier son développement normal, et ce, grâce aux jeux de tromperie, soit les jeux où il s'agit de cacher une information à l'autre pour gagner. Alors que seul un enfant sur quatre comprend à quatre ans l'astuce de ce jeu de stratégie enfantine, la quasi-totalité des enfants réussissent à cinq ou six ans¹² à bernier leur camarade de jeu; et cette capacité à tromper l'autre à cet âge-là attestera du niveau normal d'intelligence de l'enfant¹³. D'une certaine manière, le mensonge proféré fixe la norme de l'intelligence, ou en tout cas y participe.

Mentir, c'est d'abord comprendre que l'autre ne peut pas connaître nos pensées. Quand une mère dit à son enfant de quatre ans «Mon petit doigt m'a dit que tu avais fait des bêtises» en mettant son auriculaire dans l'oreille, l'enfant est persuadé que, s'il a fait des bêtises, l'auriculaire de maman peut le savoir. L'enfant de six ans, lui, sait que si maman ne l'a pas vu, elle ne peut pas savoir qu'il a fait une bêtise. Berner l'autre est donc un signe d'intelligence indiscutable. Ou ne pas se faire berner par l'autre. C'est ce qu'on appelle, chez les spécialistes, avoir une *théorie de l'esprit*.

Qu'on le comprenne bien, ce n'est pas mentir qui fait l'enfant intelligent, car les enfants commencent à mentir bien avant d'avoir conscience de le faire. Ce qui traduit l'intelligence, c'est la capacité à cacher quelque chose à l'autre et à comprendre que l'autre n'a pas les moyens de savoir qu'on le trompe.

Chez les adultes, être un bon menteur n'est pas non plus donné à tout le monde. À ce jeu-là, il semblerait que les gens créatifs soient d'ailleurs plus doués que les autres. Développant des pensées singulières, ils sont capables de réfléchir plus facilement que d'autres «à l'extérieur de la boîte», à manipuler des idées moins conventionnelles¹⁴ et, comme ils sont souvent moins scrupuleux¹⁵ avec la morale traditionnelle¹⁶ que bien des gens¹⁷, ils font moins de cas de l'éthique¹⁸, au risque d'avoir des comportements plus dé-viants¹⁹. Habités à manipuler les idées, ils manipulent souvent plutôt bien le langage verbal, ce qui donne à leur parole une crédibilité renforcée²⁰. Que de qualités pour décrire un menteur.

Une idée répandue incite également davantage encore à mentir. Cette idée, c'est que la vie est un théâtre dans lequel chacun joue son rôle²¹ en tâchant de se présenter sous son meilleur jour²². Dans ce cadre, le mensonge prend un tout autre statut, et tromper un interlocuteur devient une manière sérieuse de montrer qu'on a bien compris les règles du jeu de la vie²³. Le CV falsifié montre que le chercheur d'emploi a bien assimilé les règles du jeu social²⁴, qu'il est pleinement compétent dans son domaine²⁵ et mérite pour le moins d'être embauché.

C'est un jeu de dupe dans lequel le candidat gonfle son CV pour un recruteur qui souvent se rend compte du bidonnage sans le dire. Comment,

par exemple, une personne si jeune pourrait-elle avoir tant de compétences et d'expérience? Mais le même employeur serait encore plus mal à l'aise si la personne avouait honnêtement qu'elle ne sait pas si elle sera compétente quand elle occupera ce nouvel emploi qu'elle ne connaît pas. Et, à tout prendre, le recruteur (ou le patron) se dit qu'il vaut peut-être mieux embaucher une personne qui ment sur son curriculum vitæ que de prendre le risque d'embaucher une personne certes honnête, mais qui semble douter d'elle-même et va jusqu'à le dire.

Le futur employé ment, son employeur le sait, mais d'une certaine manière ils passent ensemble un accord tacite sans être dupes ni l'un ni l'autre. Le mensonge scelle la vérité de leur relation. Une vérité qu'ils seront d'ailleurs prêts à s'avouer l'un à l'autre si l'eau passe sous les ponts et que l'employé se révèle faire très bien l'affaire.

Des «mensonges blancs²⁶» ont fait leur apparition dans le langage. Ce sont des mensonges que l'on va jusqu'à dire altruistes, identifiés ainsi sur le critère de l'intention. Ces mensonges compassionnels sont dits «blancs» parce qu'ils ne sont pas faits pour en tirer des bénéfices. Vous faites un compliment à quelqu'un, par exemple sur sa nouvelle voiture, sa nouvelle coiffure, sa nouvelle robe, sa nouvelle cravate, etc. Vous ne pensez pas que ces nouvelles acquisitions valent vraiment un compliment, mais vous le dites parce que vous avez le sentiment que cela fera plaisir à l'autre²⁷. Les femmes semblent avoir davantage recours aux mensonges blancs que les hommes²⁸.

La banalisation du mensonge le rend, par la force des choses, difficile à repérer, et l'on dira de lui qu'il est transparent. Il se répand un peu comme ces vaccins qui dispensent la maladie en gouttes infinitésimales pour nous permettre de nous en prémunir. Nous nous sommes blindés contre l'observation du mensonge, en le laissant s'insinuer dans nos cerveaux et nous nous sommes rendus nous-mêmes inaptés à le détecter.

Notre cerveau nous trompe

Le mensonge est difficile à identifier pour des raisons plus basiques encore et liées directement au fonctionnement du cerveau lui-même. Voyons

lesquelles.

Le chef de la sécurité du cerveau, celui qui a pour charge d'éviter que nous nous fassions rouler, c'est le système amygdalien. L'amygdale est la sentinelle qui nous met en état de vigilance. Malheureusement, le critère de jugement de l'amygdale n'est pas: *Me ment-il?* mais plutôt: *Puis-je avoir confiance en lui*²⁹?

Les gens qui ont une bonne tête, «se présentent bien» et semblent crédibles prendront très vite une longueur d'avance dans cette course à la confiance, en bernant au besoin une amygdale en pâmoison³⁰. À l'inverse, les gens négligents, peu motivés à faire bonne impression, s'ils sont naturellement anxieux³¹ et que leur parole³² n'est pas fluide, seront un motif d'alerte immédiat pour le chef de notre sécurité: la sentinelle amygdalienne. Le phénomène de contre-empathie se mettra à œuvrer à plein contre eux et au premier écart de conduite, à la première parole malheureuse, l'amygdale aura le sentiment de tenir son menteur... à tort!

La confiance est détectée de très bonne heure par le cerveau. Des bébés de sept mois à qui l'on montre des visages plus ou moins dignes de confiance pendant cinq centièmes de seconde, c'est-à-dire de manière subliminale, voient leur amygdale réagir un dixième de seconde après les avoir aperçus. Plus précisément, les visages non dignes de confiance suscitent une réaction sur des électrodes frontales lentes (800-1000 ms)³³. Les bébés sont donc capables, tout comme les adultes, de détecter la fiabilité du visage.

L'amygdale s'est structurée pour aider à notre survie et à celle de notre groupe d'appartenance. Échapper à une personne qui nous veut du mal en lui mentant est parfois une question de survie et proférer un mensonge dans ce cadre ne posera de problème moral à personne.

Souvenez-vous du film *Le Parrain*, de Francis Ford Coppola, présenté comme le meilleur film de tous les temps dans plusieurs palmarès depuis sa sortie³⁴. L'histoire de la famille Corleone, ce clan de mafieux, n'est que la chronique de multiples mensonges motivés par une seule intention: rester en vie et permettre à leurs proches de le rester.

Ces héros-là étaient mafieux, mais vos proches en qui vous avez confiance ne sont pas différents. Ils pourraient vous cacher un état de santé

grave pour vous permettre de vivre encore de beaux moments, lorsqu'ils sentent qu'au fond vous ne voulez pas savoir. Un jour, vous leur avez lâché du bout des lèvres: «Moi, s'il m'arrivait quelque chose de grave, s'il n'y avait plus rien à faire, j'aimerais mieux ne pas le savoir.» Leur mentir sur leur état n'est pas un mensonge... mais c'en est quand même un.

Les gens que vous aimez et en qui vous avez une totale confiance vous mentiront pour vous préparer une fête d'anniversaire surprise. Ils seront capables de vous mentir pendant des mois en vous cachant les préparatifs et seront même capables de conduire tous vos amis à le faire. Certains couples se mentent tacitement sur une partie de leur vie privée et continuent à fonctionner très bien, et même harmonieusement, pourrions-nous dire si nous n'étions pas si mal à l'aise à l'idée de prononcer dans la même phrase les mots «harmonie» et «mensonge».

Le pouvoir appelle «raison d'État» ce qu'il cache au public, commettant ainsi des mensonges par omission. Tous les États sont fiers d'avoir à leur service des agents secrets, c'est-à-dire des gens qui auront une «couverture» de leur identité. C'est en mentant qu'ils protégeront les autres et le public sera plutôt fasciné par ces menteurs professionnels. Dans ces cas limites, le mensonge fait partie du contrat social et des budgets sont votés pour que des menteurs professionnels puissent continuer à protéger les citoyens.

Il y a même des moments où nous nous trouvons plus authentiques lorsque nous sentons que nos actions sont souhaitables³⁵, bien qu'elles soient fondées sur un mensonge. Dans ces moments, nous serions plus mal à l'aise de déplaire à l'autre que de lui mentir. Il est plus facile et gratifiant de dire à un enfant que le père Noël va passer par la cheminée plutôt que de lui dire qu'il n'existe pas.

Notre amygdale cérébrale se méfie aussi des gens que nous trouvons bizarres et elle les prend davantage pour des menteurs. Parallèlement, elle accorde sa confiance aux gens que nous connaissons et aimons, et elle a tendance à penser qu'ils disent la vérité. C'est la raison pour laquelle les personnes se font plus souvent berner par le mensonge des conjoints que par des personnes plus lointaines, et que des amis ont plus de difficulté à repérer le mensonge d'un des leurs que ceux des étrangers³⁶.

Finalement, pour le bonheur de notre vie sociale, nous sommes assez satisfaits que l'amygdale ne soit pas plus efficace dans le décodage des petits et gros mensonges. Enfin, l'amygdale de l'autre... L'autre système

cognitif pour comprendre l'autre, ce sont les neurones miroirs, et à partir d'eux l'empathie. Serait-elle plus susceptible de nous aider à identifier les menteurs?

Notre bienveillance nous trompe

Les êtres humains s'y prennent-ils à peu près tous de la même manière pour débusquer le mensonge? Détrompez-moi si j'ai tort. Vous regardez et écoutez votre interlocuteur et vous vous dites: *Qu'est-ce que je sens?* Soit vous sentez que l'autre ment, qu'il «n'a pas l'air net»... et tout à coup des tas de signes abondent dans le sens du mensonge; soit, sans trop savoir pourquoi, vous le trouvez «vrai» et, là aussi, tout à coup plusieurs signes vous incitent à aller en ce sens et vous cochez la case «Vérité» dans votre ordinateur cérébral. Cette façon de faire, si c'est bien la vôtre, est basée sur l'empathie et elle est sans doute la meilleure manière pour ne jamais aboutir! Pourquoi?

L'empathie, qui entre en action grâce à notre système de neurones miroirs, permet de ressentir ce que l'autre ressent et, à ce titre, ses résultats sont insurpassables; mais elle s'active lorsque les êtres humains cherchent à mieux se comprendre. Il faut donc, pour que le lien empathique opère, deux conditions indispensables. D'abord, que l'interlocuteur soit honnête et, ensuite, qu'il ait lui-même le désir d'être mieux compris. Or, le menteur n'est pas honnête et il n'a pas vraiment envie d'être mieux compris. Il ne coche aucune des deux cases de l'empathie. Ce qui rend les neurones miroirs inopérants pour comprendre la logique du le mensonge.

La personne empathique écoute et suit l'autre dans son raisonnement. Elle n'a pas d'autres solutions pour le comprendre, surtout si c'est un peu compliqué. Mais, en contrepartie, elle développe un penchant pour la crédulité et gobe un peu trop vite les messages trompeurs³⁷. Si bien que l'empathie, qui aide à ressentir de manière très juste l'émotion de l'autre et joue parfaitement son rôle dans les moments de vérité, devient l'outil le plus fiable pour aider le menteur à être cru³⁸!

Cet effet de crédulité est encore amplifié sous l'effet de l'ocytocine, sécrétée par nos neurones pour renforcer les liens³⁹. Elle consolide

l'attention à l'autre⁴⁰ en décuplant chez les femmes le lien maternel et chez l'homme le besoin d'une relation monogame⁴¹. Cette hormone «prosociale» favorise la réception des signaux faciaux les plus gratifiants envoyés par nos interlocuteurs⁴². Malheureusement, l'ocytocine abaisse aussi notre niveau de vigilance en inhibant la lecture des signes négatifs⁴³, si bien que les personnes qui inhalent de l'ocytocine sont moins habiles à repérer les mensonges que celles qui n'ont pas aspiré d'ocytocine et sont de fait plus froides face à l'interlocuteur⁴⁴.

L'idée que l'empathie soit nuisible au décodage du mensonge est très visible dans les tests traditionnels de décodage. Le grand public reconnaît plus facilement la vérité que le mensonge, simplement parce que, dans la vie de tous les jours, on a tendance à croire ses interlocuteurs. Dans une métaétude, dont l'objectif est de regrouper des études déjà effectuées dans le but d'additionner leurs résultats, 206 recherches ont été compilées et les 24 483 participants⁴⁵ réunis font la différence entre la vérité et le mensonge dans 54% des cas; ils retrouvent la vérité dans 61% des cas et le mensonge dans 47% des cas.

Les études basées sur les critères faciaux émotionnels auprès du grand public font le même constat: celui d'une détection plus faible des tromperies⁴⁶, suggérant que l'empathie entrave le décodage, non pas parce que les émotions sont mal observées (elles le sont très bien), mais plutôt parce qu'elles sont mal interprétées. Observer et interpréter sont deux choses. Ces études sont trop largement concordantes pour qu'on puisse être sceptique par rapport à leur contenu⁴⁷.

On peut bien observer et mal interpréter. L'observation des sourires en atteste. Les faux sourires sont différents des vrais sourires. Nous le savons depuis 1867⁴⁸, date à laquelle un physiologiste français montra très méthodiquement qu'un vrai sourire, dit *sourire de Duchenne* en sa mémoire, se distinguait d'un faux sourire principalement par le plissement des yeux⁴⁹. En 2014⁵⁰, des chercheurs ont présenté des vidéos montrant des personnes arborant des sourires vrais et des sourires faux à des participants dont on mesurait l'activité électrique des muscles du visage en réponse à ce qu'ils voyaient. Les participants ne faisaient pas de différence

entre les vrais et les faux sourires qu'ils visionnaient, réagissant inconsciemment à ces sourires de la même manière, c'est-à-dire sans les discriminer. Cependant, à un niveau plus conscient, ils établissaient bien la différence et comprenaient qu'ils avaient vu des sourires différents.

Deux mécanismes cérébraux différents semblent donc coexister en nous: 1. une contagion émotionnelle qui aurait tendance à nous tromper inconsciemment et 2. un mécanisme cognitif plus froid qui analyse la situation et son contexte⁵¹. Ce qui signifie que l'empathie, si utile dans la vie sociale parce qu'elle nous permet de ressentir ce que ressent l'autre, ne nous assisterait pas spécialement pour décoder le mensonge.

Cette information est intéressante, car elle nous montre que les indicateurs corporels ne sont pas tous émotionnels. Peut-être faudrait-il utiliser d'autres indicateurs. Gardons cette idée en tête.

L'amygdale ne nous aide pas à identifier la présence d'un mensonge, les neurones miroirs non plus, mais qu'en est-il de nos stéréotypes?

Le «stéréotype du menteur» nous trompe

Un «stéréotype du menteur» a été construit à partir de 103 croyances identifiées dans des récits de personnes issues de 58 pays. La seconde croyance la plus partagée dans le monde veut que les menteurs soient plus mal à l'aise que les gens qui disent la vérité⁵². On aurait donc tendance à penser que les menteurs bégayent davantage, gigotent, font un plus grand nombre de gestes. Mais est-ce vrai?

Dès qu'il est question de langage du corps, nous fondons nos croyances à partir de nos propres expériences et nous avons tous vécu l'expérience d'une fébrilité, d'un malaise, d'une nervosité au moment de transiger avec la vérité, de la maquiller, pour dire ça plus joliment. Ressentant un inconfort au moment de mentir, nous avons pensé que ça devait se voir et qu'il devait être facile de repérer un mensonge. Ce que nous n'avons pas pensé à faire, c'est la même opération avec la vérité, soit nous interroger sur notre nervosité lorsque nous disons la vérité.

Et quand on y réfléchit, la vérité aussi met mal à l'aise! Pourquoi? Pour mille raisons, parce qu'une personne est timide, ou introvertie, ou gênée,

parce qu'elle n'aime pas être le centre d'attention, parce qu'elle a de la difficulté à recevoir des compliments, parce qu'un sujet de conversation est tabou pour elle. Ou alors parce qu'elle se sent jugée, trouve qu'on la regarde bizarrement, parce qu'elle a l'impression d'être incomprise, d'être évaluée, parce que le regard de l'interlocuteur est glacial ou au contraire trop libidineux ou déplacé. Ou encore parce qu'elle sent qu'on cherche à la déstabiliser, parce qu'elle a trop de responsabilités sur les épaules⁵³ et qu'elle n'est pas disponible, mal préparée face à l'autre, parce qu'elle se trouve trop ceci ou pas assez cela, qu'elle n'est pas dans son élément, pas dans son assiette, qu'elle souffre du complexe de l'imposteur, etc.

Vous-même, pensez à quelques moments importants de votre vie, à des moments comportant un enjeu. Retournez à votre corps, à vos mains moites, à vos déglutitions et raclements de gorge, à vos mouvements mal ajustés, à votre crainte de déplaire ou de ne pas vous sentir à la hauteur. Vous vous êtes senti nerveux, et pourtant vous disiez la vérité. Et voilà: le critère du malaise est le critère le plus mondialement identifié intuitivement comme indicateur de mensonge et il est faux!

En synergologie, nous nous sommes détournés de l'identification du mensonge à partir du malaise, et grand bien nous en a pris. Mais ne croyez surtout pas qu'il soit facile de retirer de nos «logiciels internes», de nos têtes, cette idée fausse qu'une personne mal à l'aise est menteuse. C'est là un automatisme cérébral à chasser inlassablement en se posant chaque fois cette question: se pourrait-il que mon interlocuteur dise la vérité et qu'il soit mal à l'aise?

Le malaise est lié à la vérité à une autre occasion: quand on a peur de ne pas être cru⁵⁴. L'incrédulité de l'autre se ressent et pour peu qu'une personne manque de confiance en elle, même à peine, elle éprouvera le besoin de se justifier et plus elle se justifiera, plus elle aura l'air «d'en rajouter», plus elle aura l'air d'être une menteuse⁵⁵, et plus elle se sentira comme telle. C'est là un cercle vicieux.

Un trait de personnalité appelé le névrosisme⁵⁶ prédispose également celui qui en est porteur à ressentir des émotions négatives, et pourrait le conduire à douter de l'interlocuteur et à lui imputer des pensées négatives. Rien de tel pour transformer une honnête personne calme en personne

nerveuse ayant l'air d'une menteuse lorsqu'elle est regardée par une personne à haut niveau de névrosisme.

Parler de «malaise» est surtout un sauf-conduit verbal lorsqu'on n'a pas envie de croire l'autre. Prêtez l'oreille à ce que raconte celui qui dit avoir repéré un «menteur». Immanquablement, vous entendrez: «Il était nerveux, il avait l'air d'un menteur.» Or, lorsque des images vidéo sont regardées à partir d'indicateurs objectifs, on voit que celle qu'on dit menteuse n'est pas plus nerveuse que celle qui dit la vérité⁵⁷.

L'idée *menteur = nerveux* nous est suggérée par notre cortex cingulaire antérieur droit. C'est cette partie du cerveau qui nous permet de trouver des justifications à tous nos comportements et à ne jamais être en panne d'explication⁵⁸, même et surtout lorsque nous n'avons rien à dire. Ce biais très présent a été bien identifié dans le monde de la justice, par exemple⁵⁹. Une personne semblera mentir parce qu'elle bute sur un mot, parce que son regard est fuyant, parce qu'elle s'est trémoussée sur sa chaise, parce que son visage s'est crispé, pour un signe ou un ensemble de signes, dont la plupart ont été repérés de manière inconsciente et qu'il faudra expliquer. «Nerveux» est un mot passe-partout, suffisamment vague pour qu'on ne puisse jamais vraiment se tromper en décrivant le comportement de l'autre, mais qui n'explique rien⁶⁰.

À l'inverse, dans les entretiens d'embauche, lorsqu'on analyse une entrevue et qu'on la croise avec un bilan de la personnalité, on se rend compte que les gens les plus à l'aise sont les plus extravertis, et aussi que les extravertis ont plus tendance à mentir dans ce type de performance que les introvertis⁶¹.

En fait, tout concourt à penser que le menteur est moins nerveux qu'une personne qui dit la vérité, car celui qui ment n'improvise pas son boniment au dernier moment. Il y a réfléchi avant, s'est demandé s'il devait vraiment mentir, s'il n'était pas plus simple de dire la vérité et, après avoir pesé le pour et le contre, il a décidé de mentir. Il s'est alors déculpabilisé en se disant qu'il ne pouvait pas faire autrement et qu'à la première occasion il rétablirait la vérité. Que les gens comprendraient!

Dans cette opération, avant même de mentir, il a réglé une chose: un éventuel malaise. Il été mal à l'aise pendant qu'il se demandait s'il lui

fallait mentir, mais s'il a choisi de le faire, c'est parce que, préalablement, il s'est forgé la conviction que son mensonge avait du sens. Il va mentir, mais il le cachera et, pour ce faire, il sera attentif au moindre faux pas. Bref, il contrôlera bien tous ses mouvements⁶².

Qui sera donc celui dont on repère le malaise? Celui qui dit la vérité. La personne qui dit vrai ne pense pas à tout, elle cherche simplement à donner les informations les plus justes pour que l'autre puisse comprendre ce qu'elle dit⁶³. Elle est comme elle est. Si elle est nerveuse dans la vie, elle sera nerveuse en disant la vérité. Elle sait que son comportement est transparent et pense que la vérité sautera aux yeux⁶⁴. Or, ce n'est pas si vrai et ça le sera encore moins lorsqu'elle se rendra compte qu'on ne la croit pas⁶⁵.

Le menteur ne pense qu'à une chose: *être cru*. La personne qui dit la vérité ne se pose pas tant de questions, elle dit la vérité. Elle n'a pas le souci de créer du lien. Elle exprime les choses telles quelles, tandis que le menteur compte précisément sur le ressort de l'empathie pour rouler dans la farine son interlocuteur. Il maximise donc le partage d'émotions. Le rapprochement.

C'est si vrai que, dans nos bases de données, les gens nerveux, lorsqu'ils mentent, sont souvent de très bons menteurs. Entrés dans un rôle pour mentir, ils deviennent tout à coup très calmes et parallèlement obtiendront de moins bonnes performances lorsque, redevenant eux-mêmes, ils diront nerveusement la vérité.

Le menteur est rivé sur une seule pensée, une *pensée musculaire*: *Il ne faut pas que j'aie l'air mal à l'aise*. Pourquoi voudriez-vous, dans ces conditions, qu'il semble mal à l'aise⁶⁶?

Vous avez compris. Si vous lisiez cette partie du livre en étant à la recherche des indices de malaise comme indices du mensonge, cette voie a été abandonnée en synergologie il y a maintenant plus de 10 ans.

CHAPITRE 24

Émotions et mensonge: les fausses croyances

Pour beaucoup d'entre nous, l'observation du langage corporel repose sur trois postulats, mais il s'agit plutôt de trois malentendus.

- Le premier malentendu: le langage corporel est le langage des émotions.
- Le second malentendu: les fuites émotionnelles se transforment en émotions subtiles trahissant le mensonge.
- Le troisième malentendu: «Le corps ne ment pas.»

Et comme toujours lorsqu'on est en présence de malentendus, la meilleure manière de les dissiper consiste à fournir quelques explications.

Les émotions ne sont pas les amies des décodeurs

Darwin, le père de la théorie évolutionniste, est le premier homme de science à avoir proposé des indicateurs visuels d'émotions pour déceler le mensonge. Enfin, c'est ce qu'il pensait. Pour lui, la peur, la joie, la tristesse, la surprise, la colère, le dégoût, décrits à partir de déplacements faciaux, étaient des émotions communes aux espèces humaine et animale. Sa théorie nous reliant au monde animal avait l'intérêt d'être nouvelle et décapante, mais les vocables qu'il nous proposait pour identifier les émotions étaient très intuitifs. Nous étions en 1859¹, avec les moyens scientifiques de 1859.

Pour avancer, essayons de décrire l'émotion affichée par cette personne:



Dans la banque de données dont il est issu, ce visage est présenté comme un visage en «colère», et, effectivement, les sourcils qui reviennent en V au centre du front nous conduisent à lire la colère. Pourtant, si vous cherchez mieux l'émotion lisible sur ce visage, vous pourriez tout aussi bien la désigner par chacun des mots suivants.



Tous les qualificatifs synonymes du mot «colère» pourraient être ici considérés comme justes. Vous pouvez continuer à penser que ce visage est colérique, mais sur quels critères déterminez-vous que les autres qualificatifs sont faux?

Ne cherchez pas, ces critères n'existent pas plus du point de vue du langage corporel que psychologique ou neuropsychologique. Tout découpage dépendra de vos clés d'interprétation et, chaque fois, elles seront objectives pour vous et subjectives pour l'autre.

La lecture des émotions tend un piège dans lequel tombe quiconque ne comprend pas que les émotions sont, d'un côté, des déplacements faciaux et, de l'autre, des mots qualifiant ces derniers. Or, *les mots ne sont pas les déplacements faciaux et ces deux réalités ne se confondent pas.*

À ce titre, j'aime beaucoup la définition de Joseph LeDoux que certains considèrent comme le pape de la question des émotions: «Les émotions, nous sommes tous d'accord sur ce qu'elles sont jusqu'au moment où il s'agit de les définir².» Les émotions sont en effet si difficiles à définir qu'on a souvent tendance à leur faire dire ce qui nous arrange. Et dans le langage corporel, le moins qu'on puisse dire, c'est que les gens ne se gênent pas.

Les émotions ne sont pas les mots qui les définissent. Imaginez le débat dans lequel nous nous engagerons si nous restons à cheval sur le vocabulaire. Voyons cet exemple: je vous dis au sujet de la personne de l'image précédente qu'elle est d'humeur atrabilaire. Évidemment, si vous ignorez le sens du mot «atrabilaire», vous ne l'emploierez pas. Or, c'est peut-être l'humeur exacte de la personne, dont vous ne pouvez identifier l'état, puisque vous ne connaissez pas ce qualificatif. Si c'est le cas, êtes-vous aussi qualifié pour parler des émotions que la personne ayant un vocabulaire plus riche que vous?

Dans cette perspective, les gens qui connaissent le plus de mots émotionnels parce qu'ils sont érudits ne seraient-ils pas plus qualifiés pour reconnaître les émotions?

Ces questions simples font naître une certitude: tant que la corrélation entre un déplacement de muscle et un vocable ne sera pas établie (et elle ne peut l'être), on ne peut pas espérer apposer le nom juste de l'émotion sur le visage que l'on regarde.

Nous avons donc d'un côté des déplacements de muscles et de l'autre côté des mots pour les désigner. Il faut selon nous *dé-corréler les mots des déplacements de muscles*. Et selon nous, il faut *revenir à un nombre basique de déplacements de muscles* identifiables rapidement et éviter de se perdre en conjectures stériles sur le nom de l'émotion.

Les émotions ne peuvent pas être étiquetées si facilement et elles ne peuvent pas être directement reliées au décodage du mensonge!

Pour une vision plus réaliste des émotions

Un certain nombre de fausses croyances circulent sur les émotions. Par exemple, nous tenons pour acquis que nos expressions faciales sont directement liées à ce que nous disons. C'est faux!

Vous invitez à dîner une personne que vous appréciez. C'est l'hiver, il fait froid et vous avez choisi un plat revigorant, la recette de bœuf marengo de votre grand-mère, sans savoir que cette personne n'aime pas les viandes mijotées. Juste avant de présenter votre plat, vous pensez aussi à sortir du frigo son dessert préféré: une omelette norvégienne. Le plat de viande qui arrive sur la table ne la surprend pas, elle l'a vu mijoter en buvant l'apéritif. La personne chère à vos yeux regarde son assiette atterrir sur la table en arborant un air de contentement, en pensant à l'omelette norvégienne qui est encore sur sa rétine. Spécialiste du décodage des émotions, vous pensez avoir tapé dans le mille avec votre plat mijoté. Vous venez de vous tromper.

Toute notre belle réflexion sur les émotions liées aux déplacements faciaux tombe à l'eau, simplement parce que les émotions affichées ne sont pas directement liées à ce qui se passe.

Prenons un autre exemple: au travail, un collègue vous pose une question gênante. Il vous demande si la réunion de 14 h, hier, s'est bien passée. Sa question ne vous dérange pas vraiment, mais vous vous crispez imperceptiblement au mot «réunion» en vous disant que vous avez oublié d'envoyer la convocation pour la réunion associative de club de badminton, dont vous êtes le secrétaire.

Ce collègue, spécialiste de la reconnaissance des émotions, depuis sa dernière formation, a vu votre malaise. Il va chercher à savoir ce qui s'est passé à cette réunion de 14 h, persuadé que vous lui cachez quelque chose, que vous taisez un fait. Or, il se passe que vous ne lui cachez rien sur cette réunion. Là encore, les émotions affichées ne sont pas directement liées à l'échange. Là encore, votre esprit était ailleurs.

Vous vous dites que ce sont peut-être là des exceptions. Non seulement ce ne sont pas des exceptions, mais avec les téléphones cellulaires allumés

presque tout le temps, les écrans qui tout à coup s'allument, les gens plongent sans cesse dans des univers différents. Lorsqu'ils reviennent sur place, pour peu que nous ne les ayons pas vus regarder leur écran, nous nous tromperons aisément sur ce qu'ils ressentent en notre compagnie.

La peau du visage est une surface lisse, mais cette *seule* surface lisse contient un enchevêtrement de plusieurs couches de pensées, d'émotions, de pulsions qui fourmillent en nous en même temps. Comment penser que plusieurs couches d'émotions différentes actives puissent être distinguées instantanément par un observateur qui regarde une seule couche faciale?

Le visage est un peu comme un millefeuille qu'on regarderait du dessus en espérant voir sous le glaçage lisse toutes les couches superposées de la pâtisserie. Comment faire? Comment des émotions différentes, vécues en même temps, pourraient-elles être lues depuis une couche unique de visage? C'est impossible. Il faudra renoncer et utiliser autrement les émotions.

Un autre problème n'est pas identifié dans la littérature scientifique, alors qu'il est peut-être le phénomène fondamental de la lecture des émotions: les mêmes additions d'émotions primaires ressenties peuvent exprimer des émotions secondaires différentes à la sortie, comme si le bleu et le jaune mélangés ne donnaient pas toujours du vert. En fait, comme si, en matière émotionnelle, les mêmes causes ne produisaient pas toujours les mêmes effets. Explications.

Lorsque le bleu et le jaune ne font pas du vert

Les émotions sont le lieu d'une foire d'empoigne. Les auteurs ne sont pas d'accord sur le nombre d'états existants³, mais s'accordent tous sur la croyance qu'un petit nombre d'émotions simples et franches se développent dans les tout premiers temps de la vie. Par la suite, des émotions secondaires naîtront du mélange de ces émotions primaires.

Par exemple, de la même manière que le bleu et le jaune primaires donnent naissance à la couleur verte, la joie de souvenirs heureux mêlée à la tristesse de savoir ces moments disparus produira la nostalgie. La vie est ainsi pavée d'un florilège d'émotions nouvelles aux tonalités singulières colorant les existences, à partir de quelques états de base.

Les expressions faciales, si nous en restions là, seraient faciles à identifier. À partir d'un nombre X de déplacements faciaux, nous pourrions retrouver la palette d'émotions primaires et secondaires sur lesquelles s'accorder. Malheureusement, la réalité est toujours complexe.

Reprenons l'exemple précédent: joie + tristesse = nostalgie. Cette addition d'états primaires est à la fois juste et complètement fausse! Imaginez ceci: vous êtes joyeux à l'idée de retrouver des amis et soudainement une nouvelle triste apparaît sur l'écran de votre téléphone portable, juste avant votre rencontre. Vous serez à la fois joyeux de retrouver vos amis et triste de la nouvelle apprise sur le téléphone. Ici, joie + tristesse = joie et tristesse et pas de nostalgie du tout...

Nous venons de faire la différence entre une émotion secondaire et une émotion composite. Avec l'émotion secondaire, une émotion (nostalgie) naît de la rencontre de deux émotions (joie + tristesse). Dans le cas de l'émotion composite, les deux émotions (joie de la rencontre et tristesse de la nouvelle triste) ne se rencontrent pas; deux couches d'émotions distinctes colorent le visage en même temps. Et comme un visage est une surface unique, on ne peut pas faire si facilement la différence entre l'émotion composite et l'émotion secondaire. Et ce n'est pas fini.

Erving Goffman, sociologue et fin observateur des mœurs humaines, devenu célèbre en se faisant héberger au milieu de malades mentaux en hôpital psychiatrique⁴, a montré qu'en matière de relation nous sommes attentifs à deux principes: faire bonne figure et aider l'autre à ne pas perdre la face⁵.

Il s'avère que ces deux règles de sociabilité vont nous jouer de bien vilains tours. Par exemple, seriez-vous capable de dire, entre ces deux champions, lequel vient de battre l'autre?



Oui, vous en êtes sans doute capable...

... et vous venez de vous tromper.

Le gagnant est l'homme de la photo de droite. Celui dont les commissures de lèvres ne remontent pas, alors que leur remontée est normalement indispensable à assurer un vrai sourire. Ici, le perdant montre qu'il est capable de faire bonne figure en souriant de manière convaincante (1^{er} principe de Goffman) pendant que, de son côté, le vainqueur respectueux de son adversaire l'aide à ne pas perdre la face en n'en rajoutant pas (2^e principe de Goffman).

Peut-on trouver joie plus authentique que celle d'un champion qui a gagné? Il est heureux, nous ne pouvons même pas en douter. Et le comble est qu'il serait désigné comme un menteur par n'importe quel logiciel de décodage des expressions faciales!

Regardez attentivement les jeux télévisés mettant en compétition deux personnes seules et observez les protagonistes au moment de l'annonce du gagnant. Systématiquement, le gagnant, après avoir descendu ses bras levés au ciel, a presque l'air d'avoir perdu et le perdant semble avoir gagné. Cette règle de sociabilité s'appelle le *fair-play*. Elle est si fortement ancrée dans les esprits qu'elle se produit toute seule, à l'insu des protagonistes. Et ce n'est pas fini.

Des émotions hétérogènes très perturbantes

Avec l'expression des émotions hétérogènes, tous les discours sur les émotions liées aux déplacements faciaux sont une fois de plus déjoués, car l'expression des émotions affichées n'est pas logique. Contentons-nous pour le moment de regarder les sourires ci-dessous.



Tous ces sourires sont réels, mais ils sont pourtant le fait de personnes qui sont en train de pleurer sincèrement.

Il est possible que vous doutiez de la sincérité des larmes, mais si vous tapez «larmes» sur Internet, vous verrez des personnes pleurer jusqu'à ce qu'un sourire soit perceptible au milieu des flots de larmes. C'est ce sourire qui arrêtera le mouvement des pleurs. Sans lui, il est possible que la personne ne cesse jamais de pleurer. Chez les enfants dont les crises de larmes sont parfois violentes, le sourire pourrait même déclencher un hoquet. Ce sourire est d'ordre physiologique.

Mais c'est aussi la preuve que le cerveau humain est bien fait. Dans les situations de danger, les zones cérébrales infraconscientes nous protègent à notre insu. Ces émotions sont dites «hétérogènes» parce qu'elles semblent manquer d'unité et qu'elles défient la logique. Mais elles sont le moyen le plus efficace trouvé par le cerveau pour restaurer son homéostasie. Le problème, c'est qu'elles sont trompeuses pour l'interlocuteur.

Les enquêtrices synergologues observent, lors de dépositions de femmes agressées, très souvent des sourires, mais il suffirait qu'une allusion soit faite à ces sourires pour provoquer la colère des femmes relatant l'agression qu'elles ont subie. Elles sourient dans leurs pleurs, mais ne mentent pas, et la preuve de l'agression peut ensuite être établie.

Les sourires au milieu des pleurs ont d'ailleurs un autre équivalent palpable dans la communication. Avez-vous déjà observé des gens qui luttent pour ne pas pleurer? Si c'est le cas, vous vous êtes alors rendu compte qu'ils levaient les yeux vers le ciel pour ne pas craquer. Personne n'a appris à faire ça, mais c'est comme si nous ressentions physiquement le besoin de nous élever, de regarder vers le haut pour ne pas tomber. En termes scientifiques, ces stratégies inconscientes ont un nom: elles relèvent de l'embodiment.

Nous nous rendons compte à force d'exemples que l'observation des émotions n'est peut-être pas le meilleur véhicule pour partir à la chasse au mensonge.

Un autre facteur aggrave encore le cas de la lecture des émotions en lien avec le mensonge: certaines personnes ne peuvent reconnaître les émotions qu'elles ressentent. Tous les intervenants en relation d'aide connaissent bien ce type d'émotion.

L'émotion déniée

Les émotions déniées sont ces émotions qu'on refuse de s'avouer. Et le plus souvent, ce sont ces émotions qui crèvent les yeux des gens de l'entourage et qui précipitent celui qui en souffre vers la relation d'aide. Ces émotions déniées conduisent au sabotage de sa vie, tant qu'elles n'ont pas été identifiées. Les dénier, c'est exercer une tromperie envers soi-même. Un intervenant pourra essayer de les pointer, mais il le fera en vain tant que son client ou son patient n'en aura pas vraiment pris conscience.

Corporellement, ces émotions sont lisibles, mais elles n'existent pas pour celui qui refuse d'en prendre conscience. Il suffit de discuter avec une personne passive-agressive pour se rendre compte que, de son point de vue, elle n'est pas agressive.

Les émotions peuvent être déniées sans aucune mauvaise foi. C'est le cas des gens qui souffrent d'*alexithymie*, cette incapacité à reconnaître et à exprimer ses propres émotions. Vous pensez peut-être, si vous n'avez jamais entendu ce mot, qu'il s'agit d'un état marginal. Détrompez-vous, selon certains auteurs, près de 20% de la population pourrait être atteinte d'alexithymie⁶.

La personne, pour des raisons liées à son histoire, est incapable de se mettre en contact avec ses émotions. Voyons cet exemple.

Yannis: Comment te sens-tu?

Pier: J'ai une boule dans la gorge.

Yannis: Et ça te fait te sentir comment?

Pier: ...?

Yannis: Heureux, malheureux, joyeux, triste...?

Pier: Je peux pas te dire... C'est une boule dans la gorge.

La «boule dans la gorge» de Pier ne se transformera jamais en angoisse ou en anxiété pour lui. Elle restera simplement présente à l'état de boule dans la gorge. C'est ça, l'alexithymie. Pier n'a jamais appris à authentifier ses ressentis et, pour lui, les caractéristiques physiologiques des émotions n'ont jamais pris une forme psychologique. Il ne se sent pas bien, mais il ne le sait pas. De son point de vue, il a seulement «une boule dans la gorge». Ses comportements ne sont pas marginaux.

Dans l'émotion déniée pour des raisons psychologiques, il y a bien tromperie sur l'émotion ressentie, mais, là encore, nous sommes à cent lieues du mensonge. Le visage de la personne traduit une émotion qu'elle ne ressent pas. Elle ne ment pas sur ce qu'elle ressent, mais le visage ne traduit pas ce qu'elle dit.

Une catégorie d'émotion semble enfin directement en lien avec le mensonge: l'émotion travestie.

Des émotions en lien avec le mensonge. Enfin!

Une émotion est dite travestie quand la personne la camoufle à l'aide d'une autre émotion, masquant ainsi ce qui la trouble et qu'elle cherche à cacher pour tromper volontairement son interlocuteur. C'est la première fois que nous parlons d'émotion en lien avec une tromperie volontaire et c'est bien là la définition du mensonge: une tromperie volontaire⁷.

Mais ne croyons pas pour autant que les émotions travesties sont faciles à repérer, même dans le cas des mensonges conduisant aux plus grosses monstruosité, comme les agressions physiques. La personne qui se réfugie dans le mensonge est le plus souvent prête depuis longtemps, et il n'y a pas de raison pour qu'elle montre des mouvements faciaux incongrus. Elle a accepté de mentir, s'est préparée à le faire, s'est fait une raison et elle pourrait sans difficulté justifier son mensonge.

Prenons le cas le plus extrême, celui d'un meurtrier interrogé qui nie les faits. Dans son esprit, il n'est pas une mauvaise personne et son acte est pour lui justifié. Il ressasse des pensées qui prennent la forme suivante: «Je l'avais prévenu», «Si elle ne m'avait pas menti, elle serait toujours vivante», «S'il avait fait ce que je lui demandais, on n'en serait pas là», «Il m'a trahi», «Pourquoi ne m'a-t-elle pas écouté?», «Je l'avais prévenue depuis le départ qu'il fallait qu'elle change...», «Si elle n'avait pas cherché à fuir, on n'en serait pas à»... si... si... si...

Ces observations nous ont conduits, il y a longtemps déjà, à comprendre que le mensonge ne pouvait pas être si facilement relié aux émotions, parce qu'il est essentiellement du domaine de la pensée. Mentir, c'est *penser* à tromper. Le langage corporel lié au mensonge doit donc être observé en lien

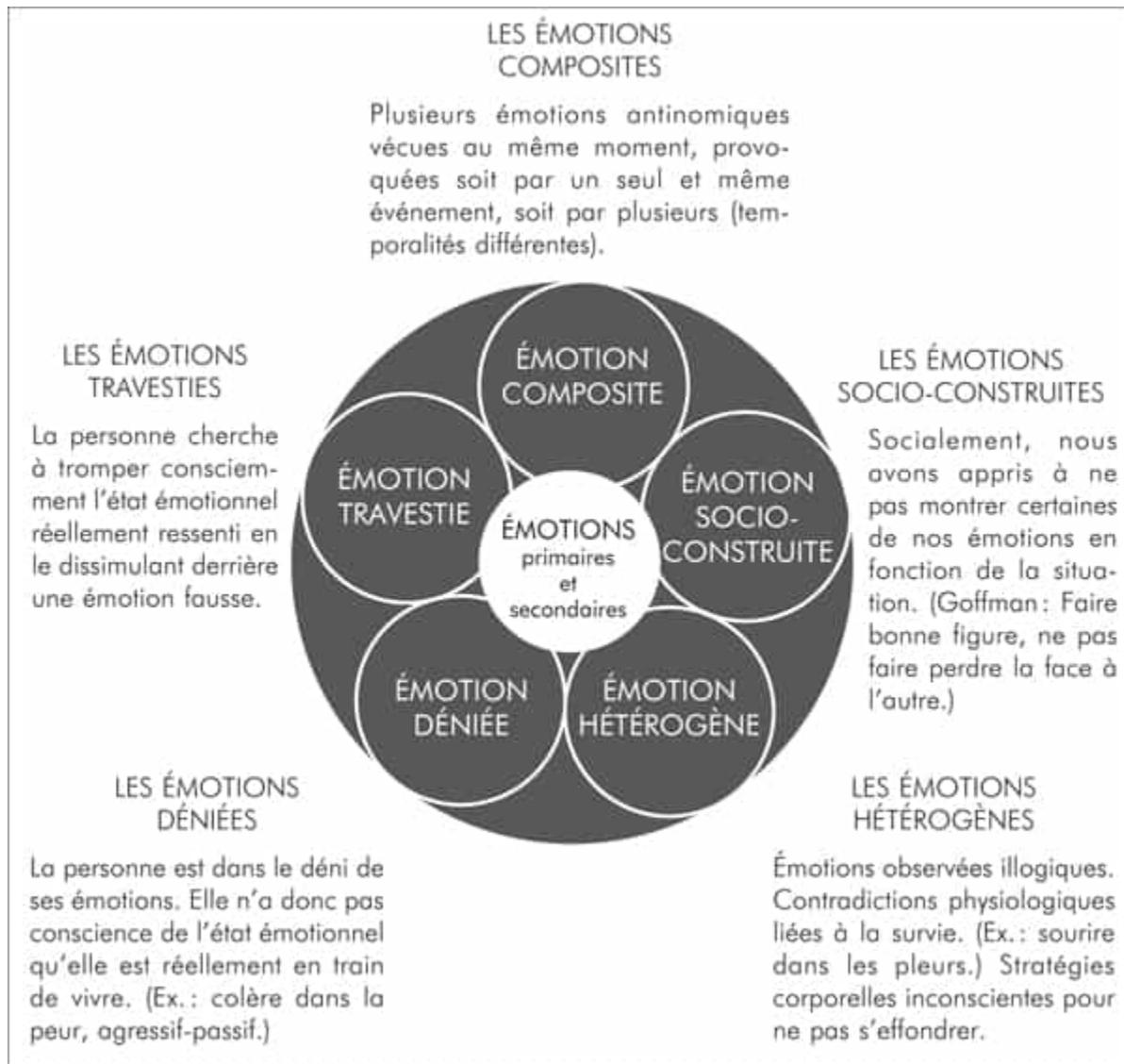
avec la cognition (les mécanismes de la pensée) plutôt qu'à l'aide des mécanismes émotionnels.

Est-ce à dire que les émotions seraient hors-jeu pour comprendre le comportement humain? Évidemment, non! Les émotions sont un terrain de prédilection pour observer la sincérité (dont les signes diffèrent de ceux de la vérité), pour aider la personne à comprendre comment elle se sent, pour démêler avec elle les états qui la traversent, pour l'aider à voir plus clair en elle.

Un kaléidoscope des émotions

Pour synthétiser, nous avons créé un modèle kaléidoscopique qui regroupe les différentes catégories d'émotions.

Les émotions, comme la lumière, sont «réfléchies», reflétées selon le contexte. Elles entretiennent le même rapport métaphorique que les couleurs avec la lumière. Des émotions semblables prennent donc une teinte différente selon les pensées traversant la personne émue. Le prisme des émotions ressemble à un kaléidoscope, donnant des teintes différentes à la même lumière selon leur «réflexion».



Dans le modèle kaléidoscopique des émotions, ce ne sont pas les éléments qui font le tout, mais le contexte de leur rencontre. Un nombre fini d'émotions primaires et secondaires projeté à travers cinq prismes autorise une multiplicité presque infinie de combinaisons.

Les signes émotionnels sont, pour toutes les raisons évoquées ici, impliqués dans la recherche de la cohérence entre ce que la personne ressent et ce qu'elle montre, c'est-à-dire si elle est sincère. La sincérité émotionnelle est une chose, la véracité, une autre chose. Nous prendrons soigneusement garde à ne pas juger du mensonge à partir de critères émotionnels.

Les logiciels de reconnaissance émotionnelle. Ah bon!?

Des logiciels de reconnaissance émotionnelle⁸ basés sur les déplacements faciaux commencent à apparaître et la question nous est souvent posée sur la valeur et l'éthique reliées à ces outils. L'objectif de ces logiciels est de lire les émotions sur les visages et d'offrir des indicateurs sur les motivations d'un individu à accepter un emploi, à acheter un bien ou un service... Plutôt alléchant de prime abord. Plusieurs systèmes existent et, dans l'ensemble, ils procèdent tous de la même manière.



Dans la mesure où, comme nous l'avons vu, plusieurs états corporels se conjuguent en permanence sur le visage, occasionnant des chevauchements d'émotions, ces logiciels sont trop souvent déjoués et leur fiabilité est quasi nulle. Sauf que, curieusement, à peu près personne ne semble s'en rendre compte ou alors ces voix ne sont pas entendues. Mais c'est sans doute parce que ces logiciels offrent des données chiffrées, et les données chiffrées, quel que soit le champ dans lequel elles sont utilisées, c'est presque toujours un Graal, une preuve irréfutable de scientificité.

La reconnaissance des émotions actives est d'un tout autre ordre que la simple identification des déplacements faciaux. Sans un arrière-plan de réflexion, il semble illusoire de chercher à identifier quoi que ce soit. Les mouvements faciaux représentent plusieurs milliers de combinaisons de traits, et partir à l'affût des déplacements de traits, la fleur au fusil, en pensant corréler en même temps des déplacements de traits avec des états de pensée et des émotions sur une seule surface faciale est assez chimérique. Pour ces raisons, nous avons décidé d'exclure complètement les émotions du décodage du mensonge. L'opération mentale consistant à mentir est d'un ordre différent de celle consistant à dire la vérité. Mentir est compliqué. Il faut utiliser d'autres principes pour y parvenir. Avançons.

CHAPITRE 25

Les trois formes de la vérité

La vérité est protéiforme. Elle prend bien des apparences que nous avons tendance à confondre dans notre chasse au mensonge: la sincérité, l'authenticité et la véracité. Or, ces trois formes différentes de vérité sont identifiables à des signes corporels différents, mais comme nous n'y sommes pas préparés, nous mélangeons ces réalités dans une seule soupe corporelle. Résultat: le mensonge finit par échapper à ses poursuivants.

La sincérité n'est pas directement liée à la vérité et au mensonge

La vérité, lorsqu'elle est liée aux émotions, prend la forme de la sincérité. Elle est liée aux faits, à ce que ressent l'être humain et à la manière dont il l'évoque. Vous demandez à une connaissance que vous croisez:

— Comment vas-tu?

Elle répond:

— Bien.

Pourtant, en regardant cette personne, vous sentez au déplacement de ses sourcils, à la lourdeur de ses paupières, au blanc des yeux visibles sous l'œil, aux coins extérieurs descendants de sa bouche, à son regard tourné

vers le bas, qu'elle ne va pas «bien» et qu'elle est triste. Pour autant est-elle une menteuse?

En la regardant vous dire qu'elle va bien, le mot «mensonge» n'est pas celui qui vous vient en tête pour qualifier son état, vous le trouveriez même assez peu approprié. Vous vous diriez plutôt que cette personne n'a peut-être pas envie de parler de sa tristesse pour ne pas avoir à vous la faire porter, ou qu'elle estime peut-être que vous n'êtes pas assez intimes pour qu'elle s'ouvre à vous.

Cette personne n'est effectivement pas une menteuse. Mais elle n'est pas sincère. Nous parlons ici d'émotions et pas de faits. La sincérité n'est pas la véracité qui, elle, est liée aux faits, strictement aux faits.

L'émotion n'est pas directement connotée au mensonge, parce que les mêmes émotions nous traversent, que nous mentionnons ou que nous disions la vérité. Des signes corporels émotionnels traversent le corps dans le mensonge, mais ni plus ni moins que dans la vérité, et en plus ce sont les mêmes. Ils ne permettent pas de différencier la vérité du mensonge. Pour mieux comprendre, faisons entrer l'ombre du mensonge par la grande porte et voyons comment se comportent nos émotions. C'est le cas si vous dites à votre interlocuteur:

«Est-ce que tu mens, là?»

Par cette simple phrase, le mensonge vient d'entrer dans la conversation. La personne qui dit la vérité se rend compte qu'elle est perçue comme une menteuse et montrera exactement les mêmes signes corporels de peur d'être découverte. La personne qui dit la vérité envoie des signes corporels émotionnels qui ressemblent à ceux du mensonge alors qu'elle ne ment pas!

De manière plus nuancée, lorsque vous ne croyez pas votre interlocuteur sans pour autant le lui dire, vous pouvez facilement lui envoyer des signes qui démontrent que vous croyez qu'il ment. Ces signes, il les verra ou les ressentira, et ils modifieront sa communication. Souvenez-vous de l'effet Pygmalion positif et de l'effet Pygmalion négatif, appelé aussi effet Golem. L'ombre soupçonneuse du mensonge plane dans la pièce, alors que vous dites tous deux la vérité. Certains chercheurs appellent ces signes des «faux positifs¹». Mais pas nous, parce que les signes émotionnels ne sont pas des signes de mensonge en soi.

Le mensonge n'est pas décodé à l'aide de signes émotionnels parce que, *entre les mensonges et les émotions, il existe une corrélation et pas une causalité*. Nous ne jouons pas sur les mots, c'est très différent. Voyons un exemple pour mieux comprendre.

Si je vous dis qu'une recherche a été faite à la sortie des piscines et que les chercheurs se sont rendu compte que les personnes qui fréquentaient les piscines avaient une meilleure dentition que l'ensemble de la population, ça vous paraîtra farfelu, mais c'est pourtant vrai!

Ça paraît incroyable, mais c'est parce qu'entre la piscine et les dents vous êtes en train de chercher un lien de causalité, alors qu'il s'agit d'une corrélation. Les gens qui fréquentent les piscines ont effectivement une meilleure dentition que la population générale, mais c'est simplement parce qu'ils sont plus jeunes que la majorité de la population. Ce n'est pas le fait de mettre ses dents dans l'eau qui améliore la dentition. La piscine n'est pas la cause de l'effet «bonnes dents». Il s'agit d'une corrélation.

Revenons aux émotions et au mensonge. Les émotions liées aux mensonges produisent certains grattements sous le nez lorsque nous mentons, mais elles n'en sont pas la cause. La cause des grattements, c'est le malaise, pas le mensonge. Vous observerez exactement les mêmes démangeaisons s'il est demandé à une personne de parler de sa sexualité ou de l'argent qu'elle gagne. Demandez aux gens ce qu'il y a sur leur déclaration de revenus ou quelle est leur position préférée lorsqu'ils font l'amour, en insistant un peu pour obtenir une réponse. Ils diront la vérité ou mentiront, peu importe, mais dans les deux cas, ils éprouveront un malaise en se disant que ça ne vous regarde pas.

Dans les deux cas, ils penseront que ce dont vous leur parlez relève de l'intime, de ce qui est caché; exactement comme le mensonge qui cherche à ne pas se révéler... Lors d'une interaction, le corps trouve une stratégie émotionnelle pour évacuer son malaise. Le nez pique, la personne baisse la tête et détourne son regard et parfois tout son corps. Les microdémangeaisons spécifiques du nez sont plus présentes quand il y a des cachotteries, mais la cause de ces grattements n'est pas le mensonge, c'est le malaise.

La personne qui n'exprime pas clairement ses émotions n'est pas tout à fait sincère, mais elle n'émet pas un mensonge caractérisé, un mensonge au

sens où nous l'entendons. La sincérité se trouve au cœur du champ sémantique des émotions.

Un manque de sincérité intéressera le psychologue, le coach, l'éducateur et, de manière plus générale, toute personne en situation de relation d'aide, médecin, psychiatre, infirmier, travailleur social, thérapeute, etc., sans oublier les parents face à leurs enfants au quotidien, mais pas l'enquêteur, ni le juge, ni les avocats ou les policiers, toutes ces personnes intéressées par les faits, qui essaieront précisément de ne pas être trompées par les émotions.

Le champ des émotions était notre premier champ sémantique. Une partie du langage corporel lui est reliée et avec elle une phraséologie adaptée. Observer le langage corporel émotionnel est indispensable pour comprendre l'autre, mais il n'est pas tout le langage corporel, loin de là, et surtout pour une énième fois il faut se méfier des émotions lorsque nous cherchons à repérer un mensonge.

Après les émotions, un autre champ sémantique entretient un rapport ambigu à la vérité: la relation. Nous avons introduit la notion de sincérité dans le champ sémantique des émotions; le champ sémantique de la relation est le lieu de l'authenticité. Sincérité et authenticité sont deux notions à ne surtout pas confondre.

L'authenticité n'est pas directement liée à la vérité et au mensonge

L'authenticité est liée à la transparence de la relation; l'opacité, son autre face, est liée au manque d'authenticité. C'est la seconde façon de ne pas dire la vérité qui ne prend pas la forme du mensonge au sens où nous l'entendons traditionnellement; et, là encore, des signes corporels bien visibles pourraient risquer d'être pris pour des signes de mensonge si nous n'y prêtons pas attention.

Votre patron arrive en trombe dans votre bureau pour vous exposer «une idée si géniale!» qu'il lui semble important de partager avec vous sans perdre de temps. D'emblée, vous trouvez que cette idée dont il est très fier est mauvaise. Mais vous comprenez aussi immédiatement que ce n'est pas le moment de le lui dire. D'abord, parce qu'elle a pris la forme d'une

illumination, et qu'il n'aura pas assez de recul pour en voir les faiblesses, mais aussi, et surtout, parce que vous savez qu'il n'aime pas être contredit. Alors que faites-vous lorsqu'il vous demande ce que vous en pensez? Vous risquez de lui dire:

— C'est une bonne idée. Merci de m'en avoir fait part, je vais y réfléchir.

Venez-vous de mentir?

Non. À ce stade, vous n'avez rien mis en œuvre qui de près ou de loin pourrait ressembler à un mensonge. Vous le lui dites bien d'ailleurs, «vous allez y réfléchir». Vous n'avez pas réellement menti, mais vous venez de manquer d'authenticité en lui disant que c'était une bonne idée.

Quelle est la différence avec un manque de sincérité? C'est qu'ici les émotions ne sont pas impliquées. Vous ne dites pas clairement que l'idée n'est pas bonne, parce que la hiérarchie des rapports vous empêche de le faire.

L'authenticité renvoie à la relation et à l'égalité dans l'échange. Lorsque les personnes ne sentent pas la possibilité de parler d'égal à égal, elles risquent fort de ne pas dire ce qu'elles pensent réellement, afin de ne pas mettre en péril l'équilibre relationnel.

Répondez-vous toujours en totale authenticité lorsque votre conjoint raconte à qui veut l'entendre qu'il est un «bon conducteur, avec un bon niveau de sang-froid», alors que vous avez le sentiment qu'il roule souvent trop vite? Vous risquez de laisser dire... Il est d'ailleurs possible qu'il ne soit pas dupe et qu'il ait envie de vous remercier de ne pas l'avoir contredit devant vos amis. Vous lui avez permis de ne pas perdre la face, de ne pas déchoir, mais vous avez manqué d'authenticité.

Ou lorsque, dans un couple, madame demande à monsieur comment il trouve la robe qu'elle s'apprête à porter et qu'il répond:

— Ta robe est vraiment originale!

Alors qu'il n'aime pas vraiment cette robe. Cet homme ne se sent pas vraiment comme un menteur, mais il sait qu'il vient de manquer d'authenticité, lui aussi. Il serait prêt à concéder en refusant de contrarier sa conjointe qu'il n'est pas un expert en matière de goût.

Dans ces situations, notez que nous ne sommes pas devant des faits, mais plutôt devant des questions de jugement. Lorsque nous jugeons

l'autre, nous sortons de l'espace d'authenticité pour nous placer au-dessus de l'autre. Nous pensons «savoir mieux que lui».

Comprendre cela est important, car si les signes corporels liés à la nature de la relation n'ont rien à voir avec les signes du mensonge et de la vérité, l'authenticité ne doit pas pour autant être négligée pour repérer la vérité. En effet, savoir si l'autre dit la vérité passe par une étape préalable, consistant à poser des questions d'égal à égal pour permettre à la personne de rester elle-même.

La meilleure stratégie est souvent une stratégie d'authenticité, visant à exposer à l'autre ses propres préjugés de manière très transparente:

— C'est drôle, en ce moment, j'ai de la difficulté à vous croire, et c'est très désagréable pour moi. Vous pourriez essayer de me convaincre davantage, qu'en pensez-vous?

Cette manière de faire est beaucoup moins maladroite qu'on ne pourrait le penser de prime abord et permet souvent de sortir de l'impasse. Si la personne dit la vérité, elle trouvera d'autres arguments, décrira autrement les faits, cherchera une autre perspective. Si elle ment, elle sait que vous le savez. Elle se cristallisera au contraire dans une attitude de fermeture, reprenant le plus souvent les mêmes arguments en boucle.

Dans cette opération, vous avez été assertif et vous vous êtes donné la possibilité d'observer un langage corporel expurgé de nombreux filtres, parce que vous avez été honnête dans votre manière de vous ouvrir à l'autre.

En fait, comme nous le voyons ici, la détection du mensonge relèvera d'autre chose que de questions d'authenticité. Mentir, ce n'est pas parler de nos goûts, de nos valeurs, de notre plat préféré ou des gens que nous aimons. À ce sujet, vous pouvez dire ce que bon vous semble. Comment voulez-vous que l'autre puisse vous confronter quand tous ces domaines sont si subjectifs?

Les signes relationnels observés grâce à la théorie de la relation de la troisième partie ne nous permettront pas de démêler la vérité du mensonge. Par contre, identifier la vérité passe par la mise en œuvre de relations authentiques toujours très efficaces pour faire émerger les signes corporels fluides chez notre interlocuteur et lui donner la possibilité de dire la vérité de manière claire.

Le champ sémantique des émotions est lié à la sincérité; le champ sémantique de la relation est relié à l'authenticité; le champ sémantique de la cognition est lié à la véracité, et c'est à partir de signes cognitifs issus de la pensée que l'on recherche le mensonge.

La véracité: le pré carré de la vérité et du mensonge

Il existe peu de consensus dans le champ de la vérité et du mensonge, mais tout le monde s'accorde pour dire qu'il est beaucoup plus facile de dire la vérité que d'inventer un mensonge. Le mensonge oblige à investir une énergie mentale pour réfléchir et la charge mentale est beaucoup plus conséquente.

La synergologie doit aider à trouver la vérité, c'est-à-dire à retrouver l'ordre des faits. La vérité est établie à partir de preuves matérielles existantes dans le discours et le questionnement doit aider à différencier la fluidité du discours lié à la vérité et la surcharge mentale liée aux mensonges.

Isoler la vérité, lui donner une chance d'émerger de manière fluide, ce n'est pas regarder des vidéos en se demandant si la personne ment ou dit la vérité. Détecter le mensonge, c'est d'abord interroger la personne avec suffisamment de souplesse et d'intelligence pour qu'elle ne se sente pas confrontée, de façon à éviter qu'elle se referme comme une huître ou choisisse de dire un demi-mensonge en pensant que personne ne la croit.

Combien de personnes innocentes, devant l'insistance d'un mauvais enquêteur cherchant à leur faire «cracher la vérité», ont fini par dire à peu près ce que celui-ci voulait entendre et par signer des aveux, simplement pour que ça s'arrête? Puis, conseillées par un avocat, rassérénées, elles sont revenues sur leurs aveux. Toutefois, aux yeux de la justice, comme ces personnes avaient menti la première fois, pourquoi ne mentiraient-elles pas de nouveau? Tout à coup, les choses deviennent plus compliquées.

Décoder un mensonge, c'est d'abord être vraiment attentif aux faits énoncés par l'interlocuteur. Mais comment savoir que nous sommes attentifs? Ce n'est pas difficile: demandez-vous si vous préparez déjà votre réponse tandis que votre interlocuteur parle encore. Si c'est le cas, vous

n'êtes pas attentif. Vous êtes déjà plus loin, vous n'êtes plus là, ici, maintenant.

Savoir écouter, sans chercher absolument à avoir un temps d'avance sur l'autre, demande un travail sur soi, un travail en profondeur. Mais savoir écouter ne suffit pas. Il faut savoir poser des questions pour conduire la personne à fournir la version la plus détaillée possible de ce qu'elle veut dire et croiser ensuite les détails entre eux. Nous verrons plus loin que des signaux corporels émergent en nombre et qu'ils sont bien différents si la personne est dans la vérité ou le mensonge.

Mais la seule question vraiment importante, celle qui déterminera la nature du langage corporel de la personne interrogée, est celle-ci: *L'autre peut-il savoir que je mens?*

Le menteur potentiel se dira: celui qui me pose des questions peut-il savoir que j'ai menti? C'est la réponse à cette question qui décidera de sa stratégie.

Trois profils cognitifs corporels sont alors susceptibles d'apparaître. Ces trois comportements – nous les connaissons déjà – sont ceux du conquérant, du syntonique et du vigilant. Le menteur, selon qu'il pensera pouvoir être démasqué ou non, emploiera une stratégie conquérante, syntonique ou vigilante.

Abordons la question à l'aide d'un exemple très concret, le mensonge autour d'un vol. Cet exemple pourra ensuite être appliqué à tout type de comportement de mensonge.

Imaginons un menteur qui sait que son mensonge ne sera pas révélé.

Un homme a volé de l'argent dans un sac à main dérobé à une vieille dame dans une rue déserte et il l'a dépensé. Son visage était masqué par la capuche de sa parka. Il sait qu'il est impossible qu'on le reconnaisse. S'il est interrogé, il pourrait donc se montrer outré que vous ayez pensé à l'accuser, «monter sur ses grands chevaux», faire un véritable scandale, regardant de haut les gens qui le questionnent et les envoyant promener. Son comportement est alors un comportement conquérant.

Ce même homme aura un comportement différent s'il sait qu'il a été vu par une personne qui fumait à la fenêtre d'un immeuble donnant sur la rue au moment du méfait. Il n'a pas encore été dénoncé, mais il pourrait l'être... Il risque de se montrer beaucoup plus coopératif, paraissant gentil, sensible, très affecté par l'état de tristesse de la vieille dame, tout cela pour

qu'on cesse de s'intéresser à lui. Il se comportera comme «un si bon petit monsieur!» qu'il n'est pas. Il pourrait même proposer de participer aux recherches pour retrouver le voleur, coopérer pour que la vérité soit faite. Son comportement est alors syntonique.

Ce même homme aura un comportement encore différent s'il est certain d'avoir été repéré par la caméra destinée à protéger la banque d'en face. Il est un menteur et il sait que l'enquêteur le sait ou qu'il pourrait le savoir tôt ou tard. Il parlera alors le moins possible et pourrait se réfugier dans un mutisme total. Il sait que son sort est suspendu à la qualité de l'image de la caméra qui l'a filmé. Son comportement sera celui du vigilant.

Le menteur a donc le choix entre trois stratégies. Une stratégie conquérante par laquelle il se place au-dessus des autres et les regarde de haut, sachant qu'il ne peut pas être découvert; une stratégie syntonique, très douce et sympathique, pour enlever à l'autre le goût d'aller vérifier; une stratégie vigilante s'il sait qu'il est trop tard et que son mensonge est découvert. Cette personne enverra donc, selon les circonstances, trois types de signaux corporels bien différents, vous vous en doutez.

Cela veut dire que celui qui cherche à savoir si une personne dit la vérité doit faire la distinction entre trois types de corps (conquérant, syntonique, vigilant). Trois types de comportements, ça veut dire trois grilles de signes, cela fait bien trop de signes pour repérer le mensonge... Heureusement, mentir est une question d'intelligence. Le menteur doit être plus malin que son interlocuteur, avoir un temps d'avance sur la personne qui pose les questions. Ce temps d'avance lui est indispensable pour préparer la réponse fausse, la comparer à la vérité dans son cerveau, se demander chaque fois si sa réponse est crédible et enfin parler. Mentir est donc essentiellement une question de charge mentale et la charge mentale se repère sous quatre angles et quatre aspects... de langage corporel.

CHAPITRE 26

Quatre principes pour voir le mensonge

Quand on cherche à débusquer un mensonge, on attend du langage corporel qu'il apporte des résultats tangibles à partir de ce qu'on appelle des «fuites non verbales», c'est-à-dire des indices du mensonge. Or, chercher des signes du mensonge nous conduira fatalement à en trouver, le problème n'est pas là, il est même strictement inverse, nous en trouverons trop. C'est en partant à la recherche de signes corporels du mensonge que des policiers formés à les repérer obtiennent de moins bons résultats que le hasard¹!

La recherche de signes du mensonge est une piste d'algorithmes, pas une piste d'êtres humains sensibles, qui nous met à risque de surinterpréter certains signes grossiers au détriment d'autres signes plus subtils. Plutôt que de rechercher des signes, nous allons donc nous orienter vers l'utilisation de principes de lecture, ce qui est un peu différent, et ce, à partir d'un postulat: *Le menteur sait qu'il devra tromper l'autre, ce qui le rend très attentif.*

La personne qui a décidé d'en tromper une autre sur ses intentions ou sur les faits enfile pour la circonstance le costume du menteur, et ce tissu va façonner son corps. Notre travail consiste à chercher des traces durables liées à la corporéité particulière de ce corps qui se moule dans un tissu de mensonges dès qu'il sait qu'il va devoir mentir, et le conserve bien après avoir menti.

Prenons l'exemple trivial et caricatural, mais surtout facile à saisir, d'un homme trompant sa femme. Cet homme rencontre une autre femme tous les jeudis en fin de journée, avant de rentrer chez lui. Un jeudi soir, son épouse

lui demande pourquoi il rentre si tard. Il dit alors calmement: «Je suis sorti du bureau assez tôt, mais j'ai été pris dans des embouteillages monstres!» Cette partie de l'échange est tout à fait vraie. Il a été pris dans des embouteillages importants pour se rendre à son rendez-vous galant et de nouveau sur le chemin de sa maison. Il dit la vérité et pourtant il sait qu'il est un menteur! Menteur par omission! Son mensonge ressemble à la quasi-totalité des mensonges, il est fait d'une part de vérité. La vérité pourra même compter pour 99% dans l'histoire.

Heureusement pour les gens qui cherchent, le menteur n'est pas un menteur à tel ou tel moment, il est un menteur, point. Son corps vit un mensonge général qui se traduit en traces durables. Cet homme ne réfléchit pas comme s'il disait la vérité, son cerveau n'emprunte pas les mêmes routes cérébrales². Le menteur doit systématiquement prendre en compte trois types de faits: 1. s'assurer que ce qu'il dit est *plausible*; 2. *anticiper* les questions à venir (dans notre exemple, celles de sa femme); 3. *vérifier* par l'observation qu'on le croit. Tout ça, évidemment, en faisant mine de rien.

Le menteur doit donc se tenir prêt à renforcer son message, à en «remettre une couche» si nécessaire. Il est à l'affût de toutes les réactions de l'autre, aussi bien verbales que non verbales. La charge mentale est pour lui considérable et elle ne doit pas être perceptible par la personne qui dialogue avec lui.

Plus importantes encore que la charge mentale, les tentatives de charme sont décuplées par le menteur, car il veut être cru, et le charme, la séduction sont des outils bien adaptés pour y parvenir.

Une personne qui dit la vérité ne se demande pas si elle sera crue. Pour elle, c'est évident. Elle ne se dit même pas qu'on pourrait ne pas la croire. Elle pense plutôt: «S'il ne me croit pas, eh bien, il n'a qu'à aller vérifier lui-même!» Celui qui dit la vérité et rentre tard parce qu'il a été pris dans des bouchons ne se demande pas si sa femme le croira.

Pour celui qui dit la vérité – appelons-le *le véridique* -, le mensonge est le problème de celui qui ne le croit pas. Alors que *le menteur* sait que mentir, et bien le faire, est son problème personnel, qu'il doit apporter toutes les informations crédibles nécessaires pour que l'autre n'ait pas le goût de trop creuser, de trop vérifier.

Les charges mentales dans les deux situations (mensonge et vérité) sont très différentes et nous allons pouvoir les comparer. Le menteur doit penser

à tout, celui qui dit la vérité ne pense à rien ou presque, simplement à retrouver les images de l'événement vécu et à les raconter.

Le mensonge est produit grâce à quatre ingrédients cognitifs corporels. Ces derniers nous conduiront à faire des observations récurrentes qui seront utilisées pour questionner adroitement notre interlocuteur et chercher avec lui (et non contre lui) la vérité qui nous intéresse.

1. L'activité cognitive est lisible dans les yeux

La personne menteuse sait intuitivement qu'il est préférable, pour bien cacher son message, de soutenir le regard de l'autre que de regarder le bout de ses chaussures. Comme elle va chercher à séduire son interlocuteur pour qu'il la croie et que, en plus, elle doit s'assurer, toujours en le regardant, qu'il a bien «gobé» son mensonge, le moins qu'on puisse dire est qu'elle regarde beaucoup.

Malheureusement, le message «le menteur regarde dans les yeux» manque un peu de nuances, parce qu'il n'est pas le seul dans ce cas. La personne sûre d'elle-même cherchant à vous convaincre partage cette attitude avec lui. Elle regarde beaucoup dans les yeux et elle partage cette spécificité corporelle avec les extravertis, la figure d'autorité structurale conquérante et le séducteur.

En revanche, le regard du menteur est plus actif que celui de la personne qui dit la vérité. Il vérifie à chaque étape si ce qu'il dira est crédible avant même de parler, s'assure ensuite qu'il est cru et tâche enfin d'avoir un temps d'avance sur son interlocuteur en répondant à l'avance à ses questions pour lui enlever le goût de le coincer.

Enfin, et c'est la cerise sur le gâteau, le menteur investit encore une énergie cognitive considérable pour montrer qu'il n'investit pas d'énergie! Qu'il est bien trop «cool» pour être un menteur, parce qu'il sait qu'on attend d'un menteur qu'il soit sur le qui-vive!

Sa surcharge cognitive, renforcée quand les questions qui lui sont posées sont sagaces, précises et concrètes, le met en état d'ébullition, et le niveau d'ébullition devrait finir par pouvoir se mesurer.

Les yeux du menteur qui vous regarde en réfléchissant sont davantage ouverts. Ils se sauveront s'il n'a pas de réponse, mais pas comme ceux de

l'introverti dont les yeux fuient naturellement l'interlocuteur en clignant des paupières de manière détendue. La vitesse de déplacement du regard du menteur cherchant une issue lorsqu'il est coincé est élevée. Sa direction est différente de celle de l'introverti, dont le regard dévie pour réfléchir à ce qui est dit³ quand il est dérangé par le regard de l'autre⁴.

Pourquoi les spécialistes ne remarquent-ils pas systématiquement ce phénomène si cela est si simple? D'abord parce que cela n'est pas si simple, mais aussi parce que la manière d'être et de poser des questions ainsi que la nature même des questions posées sont extrêmement importantes dans ce processus. Par exemple, chaque fois qu'une personne est certaine que l'autre ment et qu'elle cherche de façon insistante à le coincer, elle crée des biais. Son insistance augmente le niveau de malaise de personnes qui disent la vérité, mais qui sont déstabilisées. Celles-ci se sentent alors observées et se mettent à développer une hypervigilance qui n'a pas de raison d'être.

Les positions dans l'espace sont également importantes.

Les introvertis ont besoin de bulles plus larges que les extravertis pour réfléchir; être trop près de leur interlocuteur les mettrait mal à l'aise et en situation de contrôle sans raison. Souvenons-nous que notre principal défi est de bien différencier le malaise souvent lié à la personnalité de celui qui dit la vérité et l'hypervigilance de la personne qui ment. Les indices liés au malaise sont de faux amis. Ils nous conduisent trop vite à conclure au mensonge. En nous tenant physiquement trop près de l'introverti, nous le mettons mal à l'aise et nous risquons bien de penser à tort qu'il ment. En laissant la personne être elle-même, sans pression, nous nous donnons les moyens de faire émerger des indicateurs liés à la vérité et au mensonge, et à rien d'autre.

Il faut ensuite que les questions soient posées de manière si respectueuse qu'elles n'aient pas l'air de questions, afin que la personne ne se sente pas placée sur la sellette.

Mais enfin, et c'est là le principal, les questions doivent être de bonnes questions, c'est-à-dire des questions concrètes, pour lesquelles le menteur devra réfléchir, mais pas celui qui dit la vérité. Une fois dans le vif du sujet, toutes les questions sur les goûts de la personne, ses valeurs, son enfance, ses activités préférées et autres questions annexes non liées au mensonge potentiel ne l'obligeront pas à ce regain de lucidité et au contrôle acéré de

son comportement que nous cherchons à repérer. Au contraire, ces mauvaises questions devraient plutôt l'aider à nous rouler dans la farine.

Dans des conditions idéales, une personne qui dit la vérité peut être «dans la lune» lorsqu'elle parle, notamment si elle est fatiguée ou si elle a des préoccupations. Elle pratiquera alors le *vagabondage de l'esprit*⁵ propre aux personnes que nous sentons absentes de la conversation. Cet état est absolument impraticable par la personne qui ment et qui est en alerte permanente.

En fait, plus nous voulons connaître la vérité, plus il sera important de ne pas basculer dans le ton de l'interrogatoire. Le menteur est déjà sur le qui-vive, ça ne changera rien pour lui. Celui qui dit la vérité doit être accueilli et respecté dans son processus honnête le conduisant à dire la vérité.

Évidemment, il vient un moment où il faut mettre de la pression sur la personne menteuse en pointant les incohérences de son discours, mais ce sera après que vous aurez recensé beaucoup d'information. Pour le moment, vous allez de question en question, cheminant avec elle, et vous vous intéressez à ce qu'elle dit. Plus l'échange sera riche, plus vous obtiendrez d'information.

Dire de vos questions qu'elles doivent être concrètes a une signification précise en synergologie. Cela veut dire qu'elles doivent renvoyer à des images réelles. La personne qui dit la vérité ne demande pas mieux, parce qu'elle retrouvera dans sa mémoire des images qu'elle décrira. Celle qui ment sera moins à l'aise, parce que les stratégies mentales qu'elle utilise sont plutôt verbales que visuelles.

Cette constatation nous conduit au second principe.

2. La vérité s'incarne dans le corps, pas le mensonge

Nous savons aujourd'hui que ce ne sont pas les mêmes zones du cerveau qui travaillent, selon qu'une personne dit la vérité ou qu'elle raconte un mensonge⁶. Cette révélation issue des neurosciences était plutôt attendue, mais elle explique mieux que la dynamique des corps soit différente, selon que nous mentons ou que nous disons la vérité. Utilisant des zones

cérébrales différentes, il est assez logique que notre corps, interrelié à notre cerveau, mette lui aussi en œuvre des réactions et des stratégies de communication (conscientes et inconscientes) différentes dans les deux cas.

L'imagerie cérébrale de ces études montre l'activation du cortex préfrontal antérieur en présence du mensonge⁷. Or, cette zone, d'apparition relativement récente, est particulièrement impliquée dans les situations d'inhibition d'information ou d'action. Lors de la production de la vérité, au contraire, les zones actives destinées à se remémorer sont placées plus en profondeur dans le cerveau⁸. Le menteur planifie, évalue, compare, alors que la personne qui dit la vérité revient dans son corps et utilise sa mémoire corporelle pour relater ses souvenirs.

Vous racontez à quelqu'un le souvenir d'un dîner. Vous dites la vérité. L'évocation de ce dîner est aisée pour vous, mais c'est parce que vous en avez préalablement fait revenir des images. Vous revoyez la disposition de la table, les convives, un mets dans votre assiette, des odeurs, des bribes de discussion, la température de la pièce aussi, et vous vous remémorez ce moment où vous avez eu trop chaud et avez enlevé le pull que vous portiez pour être plus à l'aise.

Imaginons maintenant que, pour une raison stratégique, un menteur ait décidé de ne pas parler d'une personne présente à ce même dîner. Lorsqu'on l'interroge sur ce repas, il se met immédiatement en situation de vigilance, prêt à changer de sujet dès qu'il le pourra. Il décrit la table et il est surtout attentif à la fluidité de son récit. Il ne fait donc plus appel à sa mémoire visuelle aussi assidûment. Il refait un plan de table très aléatoire et, comme il est concentré à écarter le sujet des personnes présentes, sa mémoire est moins disponible mentalement pour des détails liés au repas lui-même. Il sait qu'il devra, au besoin, inventer un sujet de discussion ou plus vraisemblablement faire beaucoup mousser un élément de cette soirée pour ne pas montrer qu'il veut éviter de parler du repas.

Sur le fond, le repas ne lui revient pas en mémoire avec netteté. Il est très possible que, dans sa volonté de meubler l'anecdote, ses ressources cérébrales l'empêchent de faire ré-émerger le souvenir du repas lui-même. Il cherchera des bribes de souvenir épars de plats connus et de discussions possibles entre les participants qu'il collera à son anecdote.

Avec la vérité, on a parlé de la température trop chaude, tandis que dans l'anecdote mensongère, comme la personne n'est pas branchée sur son

corps, cette information ne lui reviendra pas. Par contre, elle pense à émailler son récit d'une indiscretion sur un des convives, ce qui lui permettra d'étoffer son histoire. Ce convive faisait du vélo lorsqu'il était plus jeune et a raconté qu'il avait failli devenir cycliste professionnel, mais qu'il a refusé, car il aurait été obligé de se doper. La personne utilise alors cette anecdote pour évoquer les questions de dopage dans le sport. C'est sa façon de parler d'autre chose, d'amener ailleurs la discussion.

Le menteur est persuadé que son interlocuteur n'y a vu que du feu. Mais il ne bernerait pas si facilement un interlocuteur synergologue. Il ne s'en est pas rendu compte, mais lorsqu'il lui a été demandé ce qu'il avait mangé, il a répondu vaguement, sans le moindre regard vers son assiette. Dans un souvenir réel, l'assiette imaginée est devant soi et nous revenons vers elle, une seconde ou deux, le temps de faire revenir le mets ingéré à la mémoire.

Le synergologue lui a demandé comment les personnes étaient assises autour de la table, et la personne a fait une description en se plaçant quelque part dans l'espace tout en tendant la main. Cela est également curieux, car celui qui dit la vérité est dans son corps et il place les choses en fonction de lui. Il n'est pas à l'extérieur de son corps et ne se décrit pas à droite ou à gauche dans l'espace. C'est pourtant ce que fait le menteur parce qu'il a pris mentalement du recul. Il s'est placé à l'extérieur de la situation qu'il raconte pour mieux en maîtriser tous les paramètres. Tout ça est évidemment très inconscient. Vous verrez d'ailleurs que le menteur dira plus souvent «on» (plus extérieur) que «je». Dans une scène filmée dans un environnement policier, une personne menteuse raconte qu'elle a acheté une pomme et qu'ensuite «la pomme a été mangée». Elle se met à parler à la forme passive de son propre comportement. Elle a pris du recul pour avoir le temps d'avance nécessaire du bon menteur. Ici, personne n'avait mangé de pomme.

Dans l'anecdote du repas, le synergologue a demandé à celui qui «arrangeait son histoire» quel temps il faisait ce jour-là. Et l'autre ne s'en souvenait pas vraiment. C'est normal, comme il était très occupé à contrôler tous les paramètres de son mensonge par omission, il n'était plus disposé à revenir si facilement dans son corps pour faire ressurgir ses ressentis. C'est aussi ça, la mémoire, et la surcharge cognitive l'a empêché de se souvenir qu'il était très chaudement habillé parce qu'il faisait froid dehors, ce jour-là.

Il a dit aussi avoir bu un excellent vin, mais la manière dont il a pris un verre imaginaire à l'évocation du vin permettait de comprendre qu'il n'était pas retourné dans son corps pour retrouver le verre. Il a fait le geste machinal de brandir son verre, mais celui-ci était brandi trop loin de lui pour qu'il vende bien l'anecdote à son interlocuteur synergologue. Dans la vraie vie, il aurait aspergé la personne en face de lui. Or, lorsqu'on se remémore une situation, le corps retrouve le geste juste, parce que c'est précisément grâce à la mémoire corporelle que le souvenir émerge, de manière très inconsciente. C'est de l'embodiment.

La personne qui mentait a même décrit le serveur qui apportait l'addition, mais, oups, d'un regard décrivant la situation il l'a fait arriver devant lui, alors que le serveur n'a pu, selon le plan de la salle, arriver que dans son dos; il ne pouvait pas être là où son regard l'avait placé machinalement dans l'espace. Tout semblait crédible, mais rien n'était vrai et la dynamique du corps permettait de le comprendre.

En ce moment, vous vous demandez très logiquement si un bon menteur ne pourrait pas penser naturellement à tout ça. Eh bien, la réponse est non. Et ce, pour une raison bien simple: un bon menteur a l'esprit totalement accaparé par sa performance et il ne pense qu'à être crédible. Il pense (à très juste titre) que c'est la crédibilité verbale de son histoire qui sera jugée, et il a raison. Il est donc centré sur un objectif et un seul: que son histoire soit sans faille. C'est son unique préoccupation.

Certains d'entre vous penseront que le menteur qui a une bonne mémoire visuelle arrivera à berner son auditoire. Si vous êtes de ceux-là, vous mélangez deux choses: la mémoire visuelle, qui permet de retrouver les détails des événements, et la mémoire du corps, qui les revit de l'intérieur. Née dans le champ scientifique, la cognition incarnée explique comment le geste juste revient en mémoire avant d'évoquer une action dans laquelle il est impliqué.

En somme, le corps est plus actif en situation de mensonge, parce que la personne en surcharge cognitive doit gérer davantage d'information, elle doit «vendre» son mensonge tout en observant l'autre pour voir s'il l'achète. C'est le premier principe de lecture de la vérité. Ensuite, on voit que la personne qui ment mime inconsciemment la réalité et qu'il lui est impossible de le faire bien. La personne qui dit la vérité, elle, peut raconter les événements grâce à la mémoire de son corps. C'est le second principe

de lecture de la vérité. Puis, la personne qui ment effectuera certains mouvements répétitifs qui nous renseigneront. C'est le troisième principe d'observation.

3. Des occurrences corporelles observables

En synergologie, nous parlons de signes corporels à peu près pour tout, parce que le corps et l'esprit étant interreliés, dès que la personne bouge, des marqueurs corporels observables nous aiguillent pour nous conduire vers ses pensées. Mais ce postulat ne peut pas être appliqué au mensonge.

Le défi avec la vérité, c'est qu'une histoire racontée est pavée de moments durant lesquels la personne se rend compte qu'elle ne veut pas évoquer certains sujets, soit parce qu'ils sont inintéressants, soit parce qu'ils sont trop personnels et ne regardent ou n'intéresseront pas les autres. Elle les garde pour elle, mais ne ment sur rien de ce qu'elle raconte.

Dans ces moments, le corps désigne ces portes refermées par des microsignes généralement émotionnels. La personne se gratte, déglutit, regarde subitement ailleurs. Il n'y a pas de mensonge. Ces signes s'estompent, la conversation continue.

Partir à la chasse au mensonge exige de la nourriture corporelle plus solide. Le mensonge a alors un avantage, c'est qu'il dure. Une personne qui ment, comme nous l'avons vu, ne ment pas qu'à un seul moment. Elle se sent menteuse avant de commencer à mentir et elle se sent encore menteuse longtemps après avoir menti. Elle émettra donc certains signes de façon continue pour mentir dans les règles de l'art. Ce sont ces signes continus qui nous intéressent; nous les appelons des occurrences corporelles.

Les occurrences corporelles sont liées aux gestes. Vous pensez peut-être que les mots sont nécessaires pour se comprendre. Oui, mais pas uniquement. Sans ça, pourquoi ferions-nous des gestes au téléphone, alors que nous savons très bien que l'autre ne les verra pas, qu'ils ne l'aideront pas à mieux comprendre?

Mentir, c'est employer des propos si sensés qu'ils sembleront d'une limpidité au-dessus de tout soupçon. Dans cette opération, les gestes faits dans l'espace avec les mains sont très impliqués. Voyons pourquoi.

Les gestes nous servent surtout à trouver du vocabulaire. D'ailleurs, nous ne faisons pas de gestes lorsque nous ne parlons pas. Le menteur est très souvent à la recherche de choses à dire, emballant son mensonge dans une somme de mots crédibles. Dans le cerveau, l'aire prémotrice du geste et l'aire de Broca – une aire du langage – sont connexes. Comme il y a un lien entre les mots et les gestes, nous faisons des gestes pour trouver nos mots sur-le-champ et mieux interagir avec l'autre. Et certains gestes sont plus propices pour nous aider à trouver des mots.

Le premier signe impliqué dans le mensonge est celui que nous appelons le geste d'engramme. Qu'est-ce qu'un geste d'engramme? C'est un geste effectué sans qu'on nous ait appris à le faire lorsque nous cherchons un mot. Ce mot, nous l'avons sur le bout de la langue et ne parvenons pas à le retrouver. Et nous faisons comme tout le monde: «Ah oui, mince, le restaurant, il s'appelait... euh... euh...» Vous claquez le pouce contre le majeur comme si ce simple geste pouvait vous aider à vous remémorer le mot. Et, d'une certaine manière, ça aide!

Ce geste n'a pas de raison d'être lorsque nous racontons une histoire, et disons la vérité, parce que, dans ces moments, nous recherchons des images, pas des mots. Pour la personne qui ment, c'est différent, parce que, les images, elle les connaît trop bien et elle voudrait plutôt les faire disparaître, du moins certaines d'entre elles, pour en faire apparaître d'autres à la place. La personne cherche donc des choses crédibles et intéressantes à dire, mais il ne faut surtout pas que l'on se rende compte qu'elle cherche. Elle contrôle son corps. Très souvent, ses mains sont fermées l'une dans l'autre, ses doigts croisés et ses deux pouces s'actionnent l'un contre l'autre⁹.

Le fait de toucher un objet, par exemple, n'a pas d'effet d'engramme et pas de signification en lien avec le décodage du mensonge. Ces micro-gestes d'engramme des doigts les uns contre les autres sont très faciles à repérer pour qui en a l'habitude.

Le menteur peut vivre ce que l'on appelle le *syndrome du corps parfait*.

Il est tellement dit que le menteur est quelqu'un de fermé (ce qui n'est généralement pas vrai) que la personne qui ment aura à cœur de montrer qu'elle n'est pas fermée, et donc pas menteuse. Pour cela, elle évitera soigneusement de croiser bras et jambes. Son comportement est sage et

soigné, ses mains sont posées sur ses cuisses. Elle est si parfaite qu'elle finit par révéler qu'elle exerce un contrôle extrême sur son corps.

En fait, n'importe qui en situation de performance peut se tenir le corps bien droit. C'est la position que prennent systématiquement certaines personnes dans un entretien d'embauche, sans mentir pour autant. Ce dont il faut tenir compte, c'est le contexte. Et ce type de position est curieux dans les conversations banales ou informelles. Vous serez alors conduit à poser des questions pour creuser ce que la personne raconte, si vous pensez que c'est important.

Généralement, ces positions de «corps parfait» évoluent au cours de la conversation, mais il est intéressant de les voir réapparaître subitement, les deux mains se posant de manière bien centrale, parallèlement sur les cuisses. Vous pouvez à juste titre vous demander ce qui déclenche cette vigilance.

Le plus efficace est d'ailleurs certainement d'observer cette situation sur soi-même. Elle ne préfigure pas toujours un mensonge, mais vous vous rendrez compte qu'elle correspond systématiquement à une situation de vigilance. Vous faites attention dans ces moments-là à ce que vous êtes en train de dire. Un menteur est susceptible de garder cette position plus longtemps que la moyenne des gens, parce que le mensonge dure.

Parmi les signes curieux, le fait de fermer la bouche assez fermement juste après avoir parlé peut nous conduire à être attentifs à ce qui vient d'être dit et, une fois de plus, à questionner l'autre pour voir comment bouge son corps.

Nous avons cherché à observer l'activité cognitive à partir du mouvement des yeux, à voir si le corps restituait une information incarnée ou s'il l'inventait; s'il cherchait à restituer des images ou à produire du vocabulaire. Il nous reste à prendre en compte un quatrième principe d'observation: le rythme.

4. Le rythme du mensonge se lit sur le corps

Le rythme sera l'occasion d'évoquer l'idée reçue, non encore évoquée, qui veut que le corps d'une personne qui dit la vérité soit plus harmonieux que celui du menteur.

En fait, la personne qui ment pense à cultiver l'harmonie, et même à respirer l'harmonie par tous les pores de la peau, si bien qu'elle peut facilement nous tromper si nous pensons repérer la vérité à partir de l'harmonie du corps. La personne qui dit la vérité est tout simplement elle-même et son corps bouge comme il bouge dans la vie, car nous sommes dans la vie, donc pas nécessairement harmonieusement. En synergologie, le critère de l'harmonie n'est donc pas retenu, le rythme de la communication, en revanche, si.

En caricaturant un peu, nous pourrions presque dire que la différence entre le mensonge et la vérité est une question de rythme.

La personne qui dit la vérité ne pense à rien de particulier. Elle n'est pas spécialement concentrée sur le sujet si la situation ne l'exige pas. Au contraire, celle qui ment est bien concentrée. Cette surcharge cognitive a des effets sur le corps et, de ce fait, le menteur ment avec un corps en *monorythme*, là où la personne qui dit la vérité a un corps qui bouge en *polyrythme*.

Imaginez-vous concentré sur un problème compliqué alors que quelqu'un bouge à côté de vous. Il y a pas mal de chances que vous lui demandiez d'aller bouger ailleurs parce qu'il vous empêche de vous concentrer. Le menteur est ainsi, complètement concentré autour d'un seul et unique objectif: dire un bon mensonge. La personne qui dit la vérité, elle, peut être traversée par plusieurs pensées et son corps l'exprime.

C'est exactement ce qui se passe lorsque vous dites à un proche: «Tu n'as pas l'air d'être là.» Vous avez le sentiment que la personne fait des choses avec une partie de son corps, ses gestes, tandis que d'autres parties, généralement son visage et ses yeux, traduisent une absence parce qu'ils ne sont pas investis dans le mouvement. Cette façon d'être ne se donne absolument jamais à voir avec un menteur.

Très concrètement, les gestes du menteur seront beaucoup plus symétriques, parce qu'il sera occupé à vous convaincre. Il ne peut s'éparpiller et faire plusieurs choses à la fois.

Amusez-vous à battre le rythme à deux doigts sur le bord d'une table, un peu comme si vous tapiez sur une petite batterie imaginaire, vos index jouant le rôle des baguettes, en vous remémorant une scène réelle. Par exemple, rappelez-vous votre petit-déjeuner en le racontant à haute voix. Vous vous rendrez compte que vos deux mains sont capables d'effectuer

des gestes avec des rythmes différents, tout en revivant la scène. À l'inverse, inventez une histoire, un faux petit-déjeuner. Comme vous vous concentrerez sur l'anecdote, le rythme de votre corps sera linéaire. Vos deux doigts taperont sur le bord de la table à un rythme unique qui ne variera pas. Amusez-vous à le faire seul...

Pour aller plus loin, essayez maintenant de retrouver un moment d'échange réel en faisant ré-émerger les images. Racontez-le dans toute sa vraisemblance à des amis que vous imaginez présents en face de vous. Observez vos gestes.

Ensuite, racontez une anecdote vraie en y intégrant un mensonge convaincant. Vous verrez tout de suite que les gestes sont plus linéaires, très symétriques, d'arrière en avant, les mains faisant peut-être de petits moulinets, car une grande partie de votre énergie est dépensée à vous donner un air et une argumentation persuasifs. En effet, il est beaucoup plus difficile pour une personne menteuse de faire des gestes dissymétriques ou différents avec les deux parties du corps.

Le rythme de la parole, plus exactement le tempo entre le geste et la parole, est lui aussi différent selon que nous disons la vérité ou un mensonge. Avec la vérité, comme nous avons préalablement retrouvé les images que nous décrivons, les gestes devancent l'évocation verbale. Avant de dire «Yann m'a passé le dossier», vous tendez déjà une main prête à saisir le dossier dont vous n'avez pas encore parlé. Si l'échange est détendu, il y a environ sept ou huit syllabes d'écart entre le moment où le geste est effectué et l'évocation de ce qui est dit. Avec le mensonge, au contraire, gestes et paroles sont effectués simultanément. Le geste n'a pas été généré à partir d'une image, mais selon la logique du mot. Vous devez traiter trop d'information en même temps.

Ce qu'on doit surtout retenir de cette réflexion sur la vérité et le mensonge, c'est que, certes, le corps d'une personne qui dit la vérité et celui d'un menteur s'expriment selon des logiques corporelles distinctes, mais c'est vraiment la personne posant des questions qui, par sa sensibilité, fera émerger ces différences. C'est elle qui fera que le langage du corps sera stimulé ou très vite inhibé, parce qu'elle sera attentive, ouverte, choisissant des questions concrètes, ou plutôt encline à juger ce qu'elle observe en posant des questions stéréotypées.

En cela, la synergologie est bien centrée sur la lecture du langage corporel, mais cette lecture est intimement liée à la qualité de la relation développée entre les personnes qui cherchent à se comprendre. Occulter cette dimension, c'est renoncer à toute synergologie possible.



Au terme de cette quatrième partie, retraçons-en le dessein en quelques lignes.

Nous avons vu, tout au long de cet ouvrage, que l'histoire du langage corporel est fortement liée à la mise au jour de plusieurs idées reçues, de croyances et de préjugés si partagés universellement qu'il y a lieu de se demander s'ils ne sont pas liés à la condition humaine. À ce titre, cette dernière partie sur la vérité et le mensonge ne fait pas exception à la règle et elle représente en quelque sorte une forme d'accomplissement. Elle a permis d'étiqueter les dernières idées reçues dont nous tenions à vous faire part. Parmi celles-ci, la plus caricaturale est sans doute celle qui désigne le langage corporel comme un langage des émotions; et une autre encore, de manière non moins caricaturale, est celle qui voudrait que le mensonge puisse être identifié à partir des émotions. Il s'avère que le langage du corps n'est pas qu'un langage des émotions; il est aussi un langage de la relation, de la cognition, c'est-à-dire de l'expression des pensées. Et comme mentir est une question d'habileté à déjouer la pensée de l'autre, les signes corporels pour le repérer ne peuvent être que cognitifs.

La vérité est généralement opposée au mensonge, mais toutes les formes de vérité sont souvent confondues. Décoder le mensonge nous a donc obligés à créer des catégories, à distinguer sincérité, authenticité, véracité. Seule la véracité peut vraiment relever du mensonge.

L'identification de la vérité et du mensonge a finalement été envisagée à partir de quatre grands principes cognitifs, ouvrant en cela une voie inédite d'accès à la connaissance dans le champ de la discrimination de la véracité. Et comme il n'y a d'ailleurs pas vraiment de recherche scientifique à l'heure actuelle sur cette question précise en lien avec le langage corporel, cette voie est donc intrinsèquement synergologique. C'était le point d'orgue de cette réflexion.

Conclusion

Nous vivons une époque formidable!

À de très nombreux égards, l'enthousiasme n'est pourtant pas de mise: réchauffement planétaire, exodes climatiques et politiques, désertion des espaces démocratiques au profit d'espaces démagogiques, montée des extrémismes...

Mais, parallèlement, dès qu'il est question de relations, jamais autant d'outils n'ont été élaborés pour que nous puissions nous regarder, nous rencontrer et croiser à l'échelle de la planète une quantité infinie d'informations permettant de mieux nous connaître, de nous comprendre.

Les êtres humains ont mis, pour nombre d'entre eux, tout le vingtième siècle à admettre qu'un langage corporel invisible très souvent décrié, voire nié, leur permettait d'accéder aux émotions, aux ressentis et aux pensées des uns et des autres. Mais, au crépuscule du siècle, la découverte des neurones miroirs a enfin transformé ce qui n'était qu'un postulat et une croyance en un fait mesurable. Grâce à ces petites cellules nerveuses, chacun d'entre nous peut dire aujourd'hui: «J'accède à celle ou à celui qui m'intéresse parce que, à mon insu, une partie de mon cerveau emprunte mentalement sa posture, ses expressions, m'autorisant à ressentir ce qu'il ressent et à le comprendre.» Les solidarités créées instantanément entre deux personnes qui se regardent ont beaucoup à voir avec cette fusion mentale des images des uns et des autres et, avec elles, la compassion peut naître.

L'étape dans laquelle nous entrons aujourd'hui se situe à un autre niveau. Elle consiste à penser: «*Si je ressens la même chose que mon*

interlocuteur, c'est donc que je parle la même langue corporelle que lui.»

Dans ce contexte, si le XX^e siècle a été celui de la découverte des bases cérébrales du langage corporel, le XXI^e siècle ira plus loin. Il tirera du brassage de milliards de gestes, réunis en méga puis en métadonnées visuelles comparées, les règles de cette langue corporelle humaine.

Jadis, nos grands-parents espéraient qu'un *esperanto*, c'est-à-dire une langue forgée par les êtres humains pour se comprendre au-delà des cultures, nous réunirait. Aujourd'hui, nous prenons conscience qu'une langue apprise dès la naissance, faite de micromouvements et de changements de posture, coule dans nos veines sans doute depuis toujours. Cette langue corporelle, comme la langue maternelle du petit enfant, n'a pas été apprise. L'enfant l'a simplement écoutée, et des zones de son cerveau l'ont accueillie, exactement comme le langage corporel, lui aussi, est prédisposé à être accueilli par notre cerveau.

La langue maternelle a une structure et c'est précisément la même chose pour la langue corporelle. Elle a son corps de règles, ses exceptions. Toute la démarche synergologique est centrée sur la recherche de son architecture. Cette synergologie, construite par le peuple des chercheurs, est un humanisme.

À côté du peuple des chercheurs, la synergologie de ce livre est exploitée par celui des praticiens. Ils ne proviennent pas de champs particuliers, ils sont là parce que l'autre les intéresse et qu'ils voudraient mieux le comprendre, et être mieux compris de lui aussi.

Enfin, la richesse et la vitalité des données synergologiques viennent du fait que la synergologie est une discipline nouvelle et qu'elle a dû s'autoproclamer, affirmer sa naissance. Elle est née contre les préjugés et les stéréotypes liés au langage non verbal qui la tenaient sous l'étouffoir, refusant de comprendre qu'elle puisse être. Lutter contre les stéréotypes n'immunise pas contre eux, et certains stéréotypes usuels ont fait partie du bagage synergologique initial. Ils ont été repérés au fil du temps et écartés sans états d'âme du corpus synergologique des connaissances. La discipline n'est pas une méthode figée, c'est une discipline en mouvement comparable en ce point à bien d'autres.

Les préjugés et les stéréotypes, la synergologie les connaît bien, parce qu'ils lui sont parfois appliqués. Comme si chaque fois qu'on parlait de langage corporel, c'était de la synergologie. En lisant ce livre, vous vous

êtes rendu compte à quel point ce n'était pas vrai, à quel point cette discipline s'est construite contre des discours surannés.

Comment d'ailleurs régler la question consistant à savoir si une idée en apparence nouvelle et un livre récent relèvent ou non de la synergologie?

Ce n'est pas très compliqué, trois préjugés courent assez allègrement. Il suffit que vous repériez l'un d'entre eux pour savoir que vous ne lisez pas de la synergologie. Ces stéréotypes, nous les avons évoqués, mais ces trois-là chapeautent tous les autres.

Le premier préjugé, c'est de penser que *le langage corporel est un langage des émotions*. Parce qu'il est aussi, comme nous l'avons vu, un langage relationnel et un langage cognitif. Le second préjugé, c'est de penser que *le cerveau envoie ses messages au corps*, alors que, dans l'immense majorité des cas, c'est le corps qui envoie au cerveau les messages auxquels ce dernier va donner une forme consciente. Le troisième préjugé découle du précédent; c'est de penser que *le langage corporel est lié au langage verbal*, alors que le langage corporel n'est pas dépendant du langage verbal. Repéré à l'aide des mots, il est en réalité dépendant de la pensée. Eh oui, nous pouvons penser sans mots et le traduire par le langage corporel. Ça peut parfois faire toute la différence du monde.

Cet ouvrage aura enfin débusqué, page après page, le préjugé le plus énorme de tous, celui voulant qu'*il faut observer l'autre pour le comprendre*, alors que c'est exactement le contraire qui se passe. On ne verra pas ce qu'on n'a pas été préparé à regarder, ce qu'on n'a pas appris à regarder.

Ce *Grand livre de la synergologie* a donc eu l'ambition de préparer votre regard, de le rendre curieux à des détails qui sont autant d'outils essentiels au dialogue.

Pour joindre l'auteur:
philippe.turchet@synergologie.org
www.synergologie.org

Notes

Introduction

1. A. Mehrabian et S. R. Ferris, «Inference of attitudes from nonverbal communication in two channels», *Journal of consulting psychology*, vol. 31, n^o 3, 1967, p. 248-252; A. Mehrabian et M. Wiener, «Decoding of inconsistent communications», *Journal of personality and social psychology*, vol. 6, n^o 1, 1967, p. 109-114.

Chapitre 1 — L'intuition

1. J. Willis et A. Todorov, «First impressions: Making up your mind after a 100-ms exposure to a face», *Psychological science*, vol. 17, n^o 7, 2006, p. 592-598.
2. E. Salas, M. A. Rosen et D. Diaz-Granados, «Expertise-based intuition and decision making in organizations», *Journal of management*, vol. 36, n^o 4, 2010, p. 941-973.
3. A. Moors et J. De Houwer, «Automaticity: a theoretical and conceptual analysis», *Psychological bulletin*, vol. 132, n^o 2, 2006, p. 297.
4. E. Dane et M. G. Pratt, «Conceptualizing and measuring intuition: A review of recent trends», dans G. P. Hodgkinson et J. K. Ford (dir.), *International review of industrial and organizational psychology*, Chichester, UK: Wiley, vol. 24, 2009, p. 1-40.
5. J. Glaser et J. F. Kihlstrom, «Compensatory automaticity: Unconscious volition is not an oxymoron», *The new unconscious*, 2005, p. 171-195.
6. J. Ledoux, «Emotional networks and motor control: a fearful view», *Progress in brain research*, Elsevier, vol. 107, 1996, p. 437-446.
7. R. Adolphs, «Emotional vision», *Nature neuroscience*, vol. 7, n^o 11, 2004, p. 1167-1168.
8. P. J. Whalen, *et al.*, «Human amygdala responsivity to masked fearful eye whites», *Science*, vol. 306, n^o 5704, 2004, p. 2061-2061.
9. J. E. LeDoux, *The Emotional Brain*, New York, Simon & Schuster, 1996.

10. J. T. Cacioppo et W. L. Gardner, «Emotion», *Annual review of psychology*, vol. 50, n^o 1, 1999, p. 191-214.
11. A. K. Anderson et N. Sobel, «Dissociating intensity from valence as sensory inputs to emotion», *Neuron*, vol. 39, n^o 4, 2003, p. 581-583.
12. Whalen, *et al.*, 2004, *op. cit.*
13. «Developmental trajectories of amygdala and hippocampus from infancy to early adulthood in healthy individuals», *PLoS One*, vol. 7, n^o 10, 2012.
14. C. Darwin et P. Prodger, *The expression of the emotions in man and animals*, USA, Oxford University Press, 1998.
15. F. Bellanger, *Le non-verbal bovin*, Rapport de recherche, Institut Québécois de Synergologie, 2017.
16. Whalen, *et al.*, 2004, *op. cit.*
17. J. H. Langlois, L. A. Roggman, R. J. Casey, J. M. Ritter, L. A. Rieser-Danner, V. Y. Jenkins, «Infant preferences for attractive faces: Rudiments of a stereotype?», *Developmental Psychology*, vol. 23, n^o 3, 1987, p. 363-369. <https://doi.org/10.1037/0012-1649.23.3.363>
18. J. L. Ramsey, J. H. Langlois, R. A. Hoss, A. J. Rubenstein et A. M. Griffin, «Origins of a stereotype: categorization of facial attractiveness by 6-month-old infants», *Developmental science*, vol. 7, n^o 2, 2004, p. 201-211.
19. *Ibid.*
20. H. Tajfel, M. G. Billig, R. P. Bundy et C. Flament, «Social categorization and intergroup behavior», *European journal of social psychology*, vol. 1, n^o 2, 1971, p. 149-178.
21. McArthur, L. Zebrowitz, «Physical distinctiveness and self-attribution», *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 8, n^o 3, 1982, p. 460-467.
22. J. L. Ramsey, J. H. Langlois, «Effects of the “beauty is good” stereotype on children’s information processing», *Journal of Experimental Child Psychology*, vol. 81, n^o 3, 2002, p. 320-340.
23. Robert Merton, «The Self-Fulfilling Prophecy», *The Antioch Review*, 1948.
24. P. Turchet, «Entre clichés et stéréotypes, l’observation corporelle: une voie éducative», *Revue de Synergologie*, vol. 2, n^o 2, Paris, Presses de l’IES, 2022 (en préparation).
25. A. J. Rubenstein, «The ability to form stereotypic associations during infancy: a cognitive look at the basis of the “beauty is good” stereotype», *Dissertation Abstracts International: Section B: The Sciences & Engineering*, vol. 61, n^o 2-B, 2000, p. 1114.
26. J. H. Langlois, L. A. Roggman et L. A. Rieser-Danner, «Infants’ differential social responses to attractive and unattractive faces», *Developmental psychology*, vol. 26, n^o 1, 1990, p. 153.
27. K. Dion, E. Berscheid et E. Walster, «What is beautiful is good», *Journal of Personality and social Psychology*, vol. 24, n^o 3, 1972, p. 285.
28. J. H. Langlois et C. W. Stephan, «Beauty and the beast: The role of physical attractiveness in the development of peer relations and social behavior», *Developmental social psychology: Theory and research*, 1981, p. 152-168.
29. T. Tsukiura et R. Cabeza, «Shared brain activity for aesthetic and moral judgments: implications for the Beauty-is-Good stereotype», *Social cognitive and affective neuroscience*, vol. 6, n^o 1, 2011, p. 138-148.

30. L. A. Zebrowitz, L. Voinescu et M. A. Collins, «“Wide-Eyed” and “Crooked-Faced”:
Determinants of Perceived and Real Honesty Across the Life Span», *Personality and social
psychology bulletin*, vol. 22, n^o 12, 1996, p. 1258-1269.
31. J. Antonakis et O. Dalgas, «Predicting elections: Child’s play!», *Science*, 2009, p. 323, 1183.
32. M. Mulford, J. Orbell, C. Shatto et J. Stockard, «Physical attractiveness, opportunity, and success
in everyday exchange», *American journal of sociology*, vol. 103, n^o 6, 1998, p. 1565-1592.
33. C. C. Ballew et A. Todorov, «Predicting political elections from rapid and unreflective face
judgments», *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, n^o 104, 2007, p.
17948-17953; C. C. Hall, A. Goren, S. Chaiken et A. Todorov, «Shallow cues with deep effects:
Trait judgments from faces and voting decisions», dans E. Borgida, J. L. Sullivan, C. M.
Federico (dir.), *The political psychology of democratic citizenship*, New York: Oxford University
Press, 2009, p. 73-99; A. Todorov, A. N. Mandisodza, A. Goren et C. Hall, «Inferences of
competence from faces predict election outcomes», *Science*, n^o 308, 2005, p. 1623-1626.
34. N. O. Rule, R. E. A. Ambady Jr, O. Hiroki, N. Satoshi, Y. Sakiko et W. Motoki Watabe, «Polling
the Face: Prediction and Consensus across Cultures», *Journal of Personality and Social
Psychology*, vol. 98, n^o 1, p. 1-15, et «Voter evaluations of political candidates», *The Harvard
International Journal of Press/Politics*, n^o 10, 2010, p. 98-113.
35. F. Buckley, N. Collins et T. Reidy, «Ballot paper photographs and low-information elections in
Ireland», *Politics*, n^o 27, 2007, p. 174-181.
36. S. A. Banducci, J. A. Karp, M. Thrasher et C. Rallings, «Ballot photographs as cues in low-
information elections», *Political Psychology*, n^o 29, 2008, p. 903-917.
37. A. Brizi et L. Mannetti, «How competence and trustworthiness inferences made by voters in the
centre of Italy predicts the North Italian political elections: the impact of the city size», *Rassegna
di Psicologia*, vol. 33, n^o 2, 2016, p. 5-12.
38. A. C. Little, R. P. Burriss, B. C. Jones et S. C. Roberts, «Facial appearance affects voting
decisions», *Evolution and Human Behavior*, n^o 28, 2007, p. 18-27.
39. G. S. Lenz et C. Lawson, «Looking the Part: Television Leads Less Informed Citizens to Vote
Based on Candidates», *Appearance American Journal of Political Science*, vol. 55, n^o 3, juillet
2011, p. 574-558.
40. A. B. Sussman, K. Petkova et A. Todorov, «Competence ratings in US predict presidential
election outcomes in Bulgaria», *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 49, n^o 4, 2013,
p. 771-775.
41. En fait, lorsqu’il y a deux camps politiques, chaque camp, voulant rallier les électeurs de l’autre
parti, fabrique un programme plutôt centriste pour «mordre» dans l’autre parti, si bien que deux
partis au centre se retrouvent souvent très près l’un de l’autre en nombre d’électeurs. A. Cohen,
B. Lacroix et P. Riutort, *Nouveau manuel de science politique, Lectures, Les livres*, 2009.
42. H. L. Tosi, V. F. Misangyi, A. Fanelli, D. A. Waldman et F. J. Yammarino, *CEO charisma,
compensation, and firm performance*, 2004.
43. B. R. Agle, N. J. Nagarajan, J. A. Sonnenfeld et D. Srinivasan, «Does CEO charisma matter? An
empirical analysis of the relationships among organizational performance, environmental
uncertainty, and top management team perceptions of CEO charisma», *Academy of Management
Journal*, n^o 49, 2006, p. 161-174.

44. N. O. Rule et N. Ambady, «She's got the look: Inferences from female chief executive officers' faces predict their success», *Sex Roles*, vol. 61, n^o 9-10, 2009, p. 644-652.
45. E. Sadler-Smith, *Inside intuition*, Routledge, 2007.
46. Notamment le rôle des classes sociales dans ce processus. Voir P. Bourdieu, *La distinction: critique sociale du jugement*, Minuit, 2016.
47. S. Gülgöz et S. A. Gelman, «Who's the boss? Concepts of social power across development», *Child Development*, vol. 88, n^o 3, 2017, p. 946-963.
48. A. A. Marsh, H. Y. Henry, J. C. Schechter et R. J. R. Blair, «Larger than life: Humans' nonverbal status cues alter perceived size», *PloS One*, vol. 4, n^o 5, 2009, e5707.
49. C. F. Keating, «Gender and the physiognomy of dominance and attractiveness», *Social Psychology Quarterly*, vol. 48, 1985, p. 61-70.
50. Å. Hellström et J. Tekle, «Person perception through facial photographs: Effects of glasses, hair, and beard on judgments of occupation and personal qualities», *European Journal of Social Psychology*, vol. 24, n^o 6, 1994, p. 693-705.
51. F. R. Moore, D. Filippou et D. I. Perrett, «Intelligence and attractiveness in the face: Beyond the attractiveness halo effect», *Journal of Evolutionary Psychology*, vol. 9, n^o 3, 2011, p. 205-217.
52. B. C. Jones, A. C. Little, I. S. Penton-Voak, B. P. Tiddeman, D. M. Burt et D. I. Perrett, «Facial symmetry and judgements of apparent health: Support for a "good genes" explanation of the attractiveness-symmetry relationship», *Evolution and human behavior*, vol. 22, n^o 6, 2001, p. 417-429.
53. G. Rhodes, S. Yoshikawa, A. Clark, K. Lee, R. McKay et S. Akamatsu, «Attractiveness of facial averageness and symmetry in non-Western cultures: In search of biologically based standards of beauty», *Perception*, vol. 30, n^o 5, 2001, p. 611-625.
54. B. C. Jones, A. L. Jones, V. Shiramizu et C. Anderson, «What Does Women's Facial Attractiveness Signal? Implications for an Evolutionary Perspective on Appearance Enhancement», *Archives of Sexual Behavior*, 2021, p. 1-5.
55. D. W. Zaidel et J. A. Cohen, «The face, beauty, and symmetry: perceiving asymmetry in beautiful faces», *International Journal of Neuroscience*, vol. 115, n^o 8, 2005, p. 1165-1173.
56. J. E. Scheib, S. W. Gangestad et R. Thornhill, «Facial attractiveness, symmetry and cues of good genes», *Proceedings of the Royal Society of London. Series B: Biological Sciences*, vol. 266, n^o 1431, 1999, p. 1913-1917.
57. Z. Cai, A. C. Hahn, W. Zhang, I. J. Holzleitner, A. J. Lee, L. M. DeBruine et B. C. Jones, «No evidence that facial attractiveness, femininity, averageness, or coloration are cues to susceptibility to infectious illnesses in a university sample of young adult women», *Evolution and Human Behavior*, vol. 40, n^o 2, 2019, p. 156-159.
58. Y. Z. Foo, L. W. Simmons et G. Rhodes, «Predictors of facial attractiveness and health in humans», *Scientific Reports*, vol. 7, n^o 1, 2017, p. 1-12.
59. D. S. Berry et L. Z. McArthur, «Some components and consequences of a babyface», *Journal of personality and social psychology*, vol. 48, n^o 2, 1985, p. 312.
60. P. Poutvaara, H. Jordahl et N. Berggren, «Faces of Politicians: Babyfacedness Predicts Inferred Competence but Not Electoral Success», *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 45, n^o 5, 2009, p. 1132-35.

61. L. A. Zebrowitz et J. M. Montepare, «Impressions of babyfaced individuals across the life span», *Developmental psychology*, vol. 28, n^o 6, 1992, p. 1143.
62. L. A. Zebrowitz, S. Brownlow et K. Olson, «Baby talk to the babyface», *Journal of Nonverbal Behavior*, vol. 16, 1992, p. 143-158.
63. M. R. Cunningham, «Measuring the physical in physical attractiveness: Quasi-experiments on the sociobiology of female facial beauty», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 50, n^o 5, 1986, p. 925-935.
64. M. Thomas, H. Sing, G. Belenky, H. Holcomb, H. Mayberg, R. Dannals et D. Redmond, «Neural basis of alertness and cognitive performance impairments during sleepiness: Effects of 24 h of sleep deprivation on waking human regional brain activity», *Journal of Sleep Research*, vol. 9, n^o 4, 2000, p. 105-118.
65. M. P. Walker, «The role of sleep in cognition and emotion», *Annals of the New York Academy of Sciences*, n^o 1156, 2009, p. 168-197.
66. H. C. Ellis, R. L. Thomas et I. A. Rodriguez, «Emotional mood states and memory: elaborative encoding, semantic processing, and cognitive effort», *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, vol. 10, n^o 3, 1984, p. 470-482.
67. C. Sutherland, J. A. Oldmeadow, I. M. Santos, J. Towler, D. M. Burt et A. W. Young, «Social inferences from faces: Ambient images generate a three-dimensional model», *Cognition*, n^o 127, 2013, p. 105-118.
68. S. N. Talamas, K. I. Mavor, J. Axelsson, T. Sundelin et D. I. Perrett, «Eyelid-openness and mouth curvature influence perceived intelligence beyond attractiveness», *Journal of Experimental Psychology: General*, vol. 145, n^o 5, 2016, p. 603-620.
69. E. L. Thorndike, «A constant error on psychological ratings», *Journal of Applied Psychology*, n^o 4, 1920, p. 25-29.
70. A. Damasio, *L'autre moi-même: Les nouvelles cartes du cerveau, de la conscience et des émotions*, Paris, Odile Jacob, 2010.

Chapitre 2 —L'empathie

1. J. Decety, «Une anatomie de l'empathie», *PSN*, vol. 3, n^o 1, 2005, p. 16-24.
2. C. R. Rogers, *L'approche centrée sur la personne*, Lausanne, Éditions Randin, 2001.
3. G. Rizzolatti et C. Sinigaglia, *Les neurones miroirs*, Paris, Odile Jacob, 2008, 240 p.
4. G. Rizzolatti, L. Fadiga, L. Fogassi et V. Gallese, «Resonance behaviors and mirror neurons», *Archives italiennes de biologie*, vol. 137, n^o 2, 1999, p. 85-100.
5. C. Keysers et V. Gazzola, «Social Neuroscience: Mirror Neurons recorded in Humans», *Current Biology*, vol. 20, n^o 8, 2010, p. 353-354.
6. G. Rizzolatti, L. Fadiga, L. Fogassi et V. Gallese, «14—From mirror neurons to imitation: facts and speculations», *The imitative mind: Development, evolution, and brain bases*, n^o 6, 2002, p. 247-266.

7. Ce qui pose encore question dans la communauté scientifique, ce n'est pas l'existence et le rôle des neurones miroirs, c'est de savoir si le déclenchement du mécanisme empathique est lié à une seule catégorie de neurones ou s'il s'agit d'une fonction généralisable à tous les types de neurones.
8. V. S. Ramachandran et L. M. Oberman, «Broken mirrors», *Scientific American*, vol. 295, n° 5, 2006, p. 62-69.
9. V. S. Ramachandran et L. M. Oberman, «Broken mirrors: a theory of autism», *Scientific American*, vol. 17, n° 2, 2007, p. 20-29.
10. A. I. Goldman, «Theory of mind», *The Oxford handbook of philosophy of cognitive science*, n° 1, 2012.
11. U. Dimberg, M. Thunberg, K. Elmehed, «Unconscious facial reactions to emotional facial expressions», *Psychological science*, vol. 11, n° 1, 2000, p. 86-89.
12. Ou, pour le dire savamment, des cellules du cerveau situées dans le cortex prémoteur ventral et dans la partie rostrale du lobule pariétal inférieur.
13. A. Berthoz, *La simplicité*, Paris, Odile Jacob, 2009.
14. G. Bateson, F. Drosso, L. Lot, E. Simion et C. Cler, *Vers une écologie de l'esprit*, vol. 1, n° 2, Paris, Seuil, 1977.
15. C. Lévi-Strauss, *Œuvres*, édition établie par V. Debaene, F. Keck, M. Mauzé et M. Rueff, Paris, Gallimard, «Bibliothèque de la Pléiade», 2008.
16. C. Lévi-Strauss, *Anthropologie structurale*, vol. 171, Paris, Plon, 1958.
17. Yao-Quing Yu et Zhou Feng Chen, «Molecular and neural basis of contagious itch behaviour in mice», *Science*, vol. 355, mars 2017, p. 1072-1076.
18. B. B. Drwecki, C. F. Moore, S. E. Ward et K. M. Prkachin, «Reducing racial disparities in pain treatment: The role of empathy and perspective-taking», *Pain*, vol. 152, n° 5, 2011, p. 1001-1006.
19. K. A. Kaseweter, B. B. Drwecki et K. M. Prkachin, «Racial differences in pain treatment and empathy in a Canadian sample», *Pain Research and Management*, n° 17, 2012.
20. A. R. Green, D. R. Carney, D. J. Pallin, *et al.*, «The presence of implicit bias in physicians and its predictions of thrombolysis decisions for black and white patients», *Journal of General Internal Medicine*, vol. 22, n° 9, 2007, p. 1231-1238.
21. L. A. Penner, J. F. Dovidio, T. W. West, *et al.*, «Aversive racism and medical interactions with black patients: A field study», *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 46, n° 2, 2010, p. 436-440.
22. R. T. Azevedo, E. Macaluso, A. Avenanti, V. Santangelo, V. Cazzato et S. M. Aglioti, «Their pain is not our pain: brain and autonomic correlates of empathic resonance with the pain of same and different race individuals», *Human brain mapping*, vol. 34, n° 12, 2013, p. 3168-3181.
23. B. Montalan, T. Lelard, O. Godefroy et H. Mouras, «Behavioral investigation of the influence of social categorization on empathy for pain: a minimal group paradigm study», *Frontiers in psychology*, n° 3, 2012, p. 389.
24. M. L. Hoffman, «How automatic and representational is empathy, and why», *Behavioral and Brain Sciences*, vol. 25, n° 1, 2002, p. 38.

25. W. W. van Dijk, J. W. Ouwerkerk, S. Goslinga, M. Nieweg et M. Gallucci, «When people fall from grace: Reconsidering the role of envy in Schadenfreude», *Emotion*, n^o 6, 2006, p. 156-160.
26. M. Tarrant, S. Dazeley et T. Cottom, «Social categorization and empathy for outgroup members», *British journal of social psychology*, vol. 48, n^o 3, 2009, p. 427-446.
27. E. J. Vanman, «The role of empathy in intergroup relations», *Current Opinion in Psychology*, n^o 11, 2016, p. 59-63.
28. S. K. T. J. Hudson, M. Cikara et J. Sidanius, «Preference for hierarchy is associated with reduced empathy and increased counter-empathy towards others, especially out-group targets», *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 85, 2019, 103871.
29. M. Cikara et S. T. Fiske, «Stereotypes and schadenfreude: Affective and physiological markers of pleasure at outgroup misfortunes», *Social Psychological and Personality Science*, vol. 3, n^o 1, 2012, p. 63-71.
30. C. Lamm, E. C. Porges, J. T. Cacioppo et J. Decety, «Perspective taking is associated with specific facial responses during empathy for pain», *Brain research*, n^o 1227, 2008, p. 153-161.
31. C. Lamm, A. N. Meltzoff, J. Decety, «How do we empathize with someone who is not like us? A functional magnetic resonance imaging study», *Journal of cognitive neuroscience*, vol. 22, n^o 2, 2010, p. 362-376.
32. Par exemple, *Les Gags* (aussi *Just for Laughs: Gags* en anglais) est une émission de télévision humoristique canadienne, créée par Pierre Girard et Jacques Chevalier, présentant des vidéos et des photographies amusantes. Elle a été vendue dans plus de 100 pays. (Source: Wikipédia)
33. En France, forme d'humour menée à un parfait niveau de maîtrise par R. Mizrahi. «Brad Pitt piégé par Raphaël Mezrahi», leparisien.fr, 18 décembre 2001.
34. S. G. Shamay-Tsoory, Y. Tibi-Elhanany et J. Aharon-Peretz, «The green-eyed monster and malicious joy: the neuroanatomical bases of envy and gloating (schadenfreude)», *Brain*, vol. 130, n^o 6, 2007, p. 1663-1678.
35. Apparu sans doute pour la première fois dans le champ scientifique contemporain sous la plume de F. Heider, *The Psychology of Interpersonal Relations*, New York, John Wiley & Sons, Inc., 1958.
36. A. Wierzbicka, *Emotions across languages and cultures: diversity and universals*, Cambridge, Cambridge University Press; Paris, Maison des Sciences de l'homme, 1999.
37. B. Peeters, «La métalangue sémantique naturelle et la lutte contre le syndrome du franchissement du gué», dans *Congrès Mondial de Linguistique Française*, EDP Sciences, 2008, p. 172.
38. W. W. van Dijk et J. W. Ouwerkerk (dir.), *Schadenfreude: understanding pleasure at the misfortune of others*, Cambridge, Cambridge University Press, 2014, 320 p.
39. R. H. Smith, H. L. Eyre, C. A. Powell et S. H. Kim, «Relativistic origins of emotional reactions to events happening to others and to ourselves», *British Journal of Social Psychology*, vol. 45, n^o 2, 2006, p. 357-371.
40. W. W. van Dijk, J. W. Ouwerkerk, S. Goslinga et M. Nieweg, «Deservingness and Schadenfreude», *Cognition and Emotion*, vol. 19, n^o 6, 2005, p. 933-939.
41. H. Takahashi, M. Kato, M. Matsuura, D. Mobbs, T. Suhara et Y. Okubo, «When your gain is my pain and your pain is my gain: Neural correlates of envy and Schadenfreude», *Science*, n^o 323, 2009, p. 937-939.

42. D. J. Combs, C. A. Powell, D. R. Schurtz et R. H. Smith, «Politics, schadenfreude, and ingroup identification: The sometimes happy thing about a poor economy and death», *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 45, n^o 4, 2009, p. 635-646.
43. K. F. Jankowski et H. Takahashi, «Cognitive neuroscience of social emotions and implications for psychopathology: examining embarrassment, guilt, envy, and schadenfreude», *Psychiatry and clinical neurosciences*, vol. 68, n^o 5, 2014, p. 319-336.
44. Ce mécanisme explique très bien les boucheries des grandes guerres, même s'il ne les excuse en rien.
45. T. F. Pettigrew et L. R. Tropp, «A meta-analytic test of intergroup contact theory», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 90, n^o 5, 2006, p. 751-783.
46. T. F. Pettigrew, L. R. Tropp, U. Wagner et O. Christ, «Recent advances in intergroup contact theory», *International Journal of Intercultural Relations*, vol. 35, n^o 3, 2011, p. 271-280.
47. J. R. Gubler, E. Eran Halperin et G. Hirschberger, «Humanizing the outgroup in contexts of protracted intergroup conflict», *Journal of Experimental Political Science*, vol. 2, n^o 1, 2015, p. 36-46.
48. J. D. Vorauer, V. Martens et S. J. Sasaki, «When trying to understand detracts from trying to behave: Effects of perspective taking in intergroup interaction», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 96, n^o 4, 2009, p. 811-827.
49. J. F. Dovidio, M. ten Vergert, T. L. Stewart, S. L. Gaertner, J. D. Johnson, V. M. Esses, B. M. Riek et A. R. Pearson, «Perspective and prejudice: Antecedents and mediating mechanisms», *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 30, n^o 12, 2004, p. 1537-1549.
50. C. D. Batson, *Altruism in Humans*, New York, Oxford University Press, 2011, 329 p.
51. K. A. Finlay et W. G. Stephan, «Reducing prejudice: The effects of empathy on intergroup attitudes», *Journal of Applied Social Psychology*, vol. 30, n^o 8, 2000, p. 1720-1737.
52. S. E. Burke, J. F. Dovidio, J. M. Przeworski, *et al.*, «Do contact and empathy mitigate bias against gay and lesbian people among heterosexual first-year medical students? A report from the medical student CHANGE study», *Academic Medicine*, vol. 90, n^o 5, 2015, p. 645-651.
53. J. F. Dovidio, M. ten Vergert, T. L. Stewart, S. L. Gaertner, J. D. Johnson, V. M. Esses, B. M. Riek et A. R. Pearson, «Perspective and prejudice: Antecedents and mediating mechanisms», *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 30, n^o 12, 2004, p. 1537-1549.
54. M. Shih, E. Wang, A. T. Bucher et R. Stotzer, «Perspective-taking: Reducing prejudice towards general outgroups and specific individuals», *Group Processes & Intergroup Relations*, vol. 12, n^o 5, 2009, p. 565-577.
55. A. R. Todd et P. Burgmer, «Perspective taking and automatic intergroup evaluation change: Testing an associative self-anchoring account», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 104, n^o 5, 2013, p. 786-802.
56. A. D. Galinsky et G. Ku, «The effects of perspective-taking on prejudice: The moderating role of selfevaluation», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 2004, p. 594-604.
57. A. D. Galinsky et G. B. Moskowitz, «Perspective-taking: Decreasing stereotype expression, stereotype accessibility, and ingroup favoritism», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 78, n^o 4, 2000, p. 708-724.

58. C. D. Batson, J. Chang, R. Orr et J. Rowland, «Empathy, attitudes, and action: Can feeling for a member of a stigmatized group motivate one to help the group?», *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 28, n^o 12, 2002, p. 1656-1666.
59. S. Cehajic-Clancy, A. Goldenberg, J. J. Gross et E. Halperin, «Social-psychological interventions for intergroup reconciliation: An emotion regulation perspective», *Psychological Inquiry*, vol. 27, n^o 2, 2016, p. 73-88.
60. C. D. Batson, M. P. Polycarpou, E. Harmon-Jones, H. J. Imhoff, E. C. Mitchener, L. L. Bednar, T. R. Klein et L. Highberger, «Empathy and attitudes: Can feeling for a member of a stigmatized group improve feelings toward the group?», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 72, n^o 1, 1997, p. 105-118.
61. C. D. Batson, J. Chang, R. Orr et J. Rowland, «Empathy, attitudes, and action: Can feeling for a member of a stigmatized group motivate one to help the group?», *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 28, n^o 12, 2002, p. 1656-1666.
62. J. Decety et K. J. Yoder, «Empathy and motivation for justice: Cognitive empathy and concern, but not emotional empathy, predict sensitivity to injustice for others», *Social neuroscience*, vol. 11, n^o 1, 2016, p. 1-14.
63. N. Epley, «Solving the (real) other minds problem», *Social and Personality Psychology Compass*, vol. 2, n^o 3, 2008, p. 1455-1474.
64. D. Fu, Y. Qi, H. Wu et X. Liu, «Integrative neurocognitive mechanism of empathy and counter-empathy», *Chinese Science Bulletin*, vol. 62, n^o 22, 2017, p. 2500-2508.
65. C. Lamm, E. C., Porges, J. T. Cacioppo et J. Decety, «Perspective taking is associated with specific facial responses during empathy for pain», *Brain research*, n^o 1227, 2008, p. 153-161.

Chapitre 3 — L'expérience

1. S. Mehrpour et A. Forutan, «Theories of first language acquisition», *Journal of Language, Linguistics and Literature*, vol. 1, n^o 2, 2015, p. 30-40.
2. M. Wambach, «Langue maternelle/langue étrangère», *Apprentissage d'une langue étrangère/seconde*, 3, 2003, p. 284-308.
3. S. Song, «Second language acquisition theories», dans *Second Language Acquisition as a Mode-Switching Process*, London, Palgrave Pivot, 2018, p. 9-36.
4. C. Pallier et A. M. Argenti, *Imagerie cérébrale du cerveau bilingue*, 2003.
5. <https://www.numerama.com/sciences/152345-jeu-de-go-victoire-definitive-4-a-1-pour-alphago-contre-lee-sedol.html>
6. C. F. Jr Bond et B. M. DePaulo, «Accuracy of deception judgments», *Personality and Social Psychology Review*, vol. 10, 2006, p. 214-234. doi: 10.1207/s15327957pspr1003_2
7. R. Dawkins, *The selfish gene*, Oxford University Press, 2016.
8. E. Durkheim, *Les Règles de la méthode sociologique*, Paris, Félix Alcan, 1895.
9. G. Bachelard, *Le nouvel esprit scientifique*, Paris, Presses universitaires de France, 1934.
10. B. Gregory, *Vers une écologie de l'esprit*, Paris, Éditions du Seuil, 1977, 299 p.

11. P. Ekman et W. V. Friesen, «Felt, false, and miserable smiles», *Journal of nonverbal behavior*, vol. 6, n^o 4, 1982, p. 238-252.
12. M. G. Frank, P. Ekman et W. V. Friesen, «Behavioral markers and recognizability of the smile of enjoyment», *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 1993, p. 83-93. doi: 10.1037/0022-3514.64.1.83
13. S. D. Gunnery et J. A. Hall, «The Duchenne smile and persuasion», *Journal of Nonverbal Behavior*, vol. 38, n^o 2, 2014, p. 181-194.
14. Global Deception Research Team, «A world of lies», *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 37, 2006, p. 60-74.
15. M. Hartwig et C. F. Bond, «Lie detection from multiple cues: a metaanalysis», *Appl. Cogn. Psychol*, 28, 2014, p. 661-667. Voir également: C. F. Bond Jr et B. M. DePaulo, «Accuracy of deception judgments», *Personality and social psychology Review*, vol. 10, n^o 3, 2006, p. 214-234.
16. K. J. Rotenberg et C. Sullivan, «Children's use of gaze and limb movement cues to infer deception», *The Journal of genetic psychology*, vol. 164, n^o 2, 2003, p. 175-187.
17. S. Einav et B. M. Hood, «Tell-tale eyes: children's attribution of gaze aversion as a lying cue», *Developmental Psychology*, vol. 44, n^o 6, 2008, p. 1655.
18. A. McCarthy et K. Lee, «Children's knowledge of deceptive gaze cues and its relation to their actual lying behavior», *Journal of Experimental Child Psychology*, vol. 103, 2009, p. 117-134.
19. G. Slessor, L. H. Phillips, R. Bull, C. Venturini, E. J. Bonny et A. Rokaszewicz, «Investigating the "Deceiver Stereotype": do older adults associate averted gaze with deception?», *Journals of Gerontology, Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, vol. 67, n^o 2, 2012, p. 178-183.
20. O. Johansson-Stenmen, «Who are the trustworthy, we think?», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 68, 2008, p. 456-465.
21. C. Koppen et C. Spence, «Seeing the light: exploring the Colavita visual dominance effect», *Experimental Brain Research*, 180, 2007, p. 737-754.
22. F. B. Colavita, «Human sensory dominance», *Perception & Psychophysics*, 16, 1974, p. 409-412.

Chapitre 4 — De nouvelles clés d'observation

1. «L'expérience pour l'expérience qu'elle procure.» La formule est volontairement tautologique... Elle traduit exactement la place de l'expérience dans la compréhension du langage corporel.
2. R. L. Birdwhistell, *Introduction to kinesics: An annotation system for analysis of body motion and gesture*, Department of State, Foreign Service Institute, 1952.
3. G. Bateson, Y. Winkin, D. Bansard, A. Cardoen et R. Birdwhistell, *La nouvelle communication*. Éditions du Seuil, 1984, p. 296.
4. Exactement: We respond to gestures with an extreme alertness and, one might almost say, in accordance with an elaborate and secret code that is written nowhere, known to none, and understood by all dans E. Sapir, «The unconscious patterning of behavior in society», dans *Illinois Society for Mental Hygiene*, City Club of Chicago, Chicago, IL, US, avril-mai 1927. Cet ouvrage collectif regroupe les communications présentées lors de cette conférence. Alfred A. Knopf.

5. V. S. Ramachandran, *Mirror neurons and imitation learning as the driving force behind “the great leap forward” in human evolution*, 2000.
6. F. Strack, L. L. Martin et S. Stepper, «Inhibiting and facilitating conditions of the human smile: a nonobtrusive test of the facial feedback hypothesis», *Journal of personality and social psychology*, vol. 54, n^o 5, 1988, p. 768.
7. R. Descartes, *Les passions de l’âme*, 1728.
8. C’est également lié à un autre problème qui s’appelle *vicariance* et qui conduit les êtres humains à choisir des stratégies corporelles différentes pour parvenir aux mêmes objectifs. Par exemple, vous pouvez indiquer une direction d’un hochement de tête ou en tendant la main. Il est donc presque impossible de provoquer chez un grand nombre de sujets des séquences d’action complexes, hors des réactions de survie absolues de type fuite.
9. J. Loranger, *L’évaluation de la scientificité et le mythe des pseudosciences*, Éditions Propulsion, 2019, 120 p.
10. J. P. Ioannidis, «Why Most Published Research Findings Are False», *PLOS Medicine*, vol. 2, n^o 8, 1^{er} août 2005, article n^o e124, A. Mobley, S. K. Linder, R. Braeuer, L. M. Ellis et L. Zwelling, «A Survey on Data Reproducibility in Cancer Research Provides Insights into Our Limited Ability to Translate Findings from the Laboratory to the Clinic», *PLoS One*, vol. 8, n^o 5, 15 mai 2013.
11. E. H. Turner, A. M. Matthews, E. Linardatos et R. A. Tell, «Selective publication of antidepressant trials and its influence on apparent efficacy», *The New England Journal of Medicine*, vol. 358, n^o 3, 17 janvier 2008, p. 252-260.
12. Open Science Collaboration, «Estimating the reproducibility of psychological», *Science*, vol. 349, n^o 6251, 28 août 2015, aac4716 (ISSN 0036-8075, PMID 26315443. doi: 10.1126/science.aac4716, lire en ligne [archive]). En 2015, un *reproducibility project* montrait que plus de la moitié des expériences lancées en psychologie n’ont pu être reproduites. M. Baker, «1,500 scientists lift the lid on reproducibility», *Nature*, vol. 533, n^o 7604, 2016, p. 452-454 (lire en ligne [archive]).
13. M. Baker, «1,500 scientists lift the lid on reproducibility», *Nature*, vol. 533, n^o 7604, 2016, p. 452.
14. https://fr.wikipedia.org/wiki/Crise_de_la_reproductibilit%C3%A9#cite_note-13
15. J. Achenbach, «No, science’s reproducibility problem is not limited to psychology» [archive], *The Washington Post*, 28 août 2015.
16. L’espéranto est une langue construite à l’international et utilisée comme langue véhiculaire par des personnes provenant d’au moins 120 pays à travers le monde, y compris comme langue maternelle. Aujourd’hui, il a presque disparu.
17. S. Bekka, *Valeur sémiologique du Sanpaku inférieur dans le syndrome dépressif, Étude qualitative*, Rapport de recherche, Institut Européen de Synergologie, Paris, 2016.
18. S. K. Sutton et R. J. Davidson, «Prefrontal brain electrical asymmetry predicts the evaluation of affective stimuli», *Neuropsychologia*, vol. 38, n^o 13, 2000, p. 1723-1733.
19. Si vous voulez voir la méthodologie synergologique mise en œuvre d’un point de vue théorique/pratique, vous pouvez consulter ma thèse de doctorat en sciences du langage intitulée: *Identification de ruptures de compréhension dialogique en contexte interculturel à partir d’indices corporels*. <https://hal.archives-ouvertes.fr/tel-01757673>.

Chapitre 5 — L'angle du visage pour saisir l'angle de la relation

1. T. Farroni, G. Csibra, F. Simion et M. H. Johnson, «Eye contact detection in humans from birth», *Proceedings of the National academy of sciences*, vol. 99, n^o 14, 2002, p. 9602-9605.
2. Observez des vidéos de gens ne voyant que d'un œil ou regardant avec un œil masqué (Francis Lalanne, J. M. Le Pen, etc.). Ils présentent exactement les mêmes hémi-visages que les gens regardant avec les deux yeux.
3. J. T. Manning et J. Denman, «Lateral cradling preferences in humans (*Homo sapiens*): Similarities within families», *Journal of Comparative Psychology*, vol. 108, n^o 3, 1994, p. 262.
4. J. T. Manning et A. Chamberlain, «Left side cradling and brain lateralization», *Ethology & Sociobiology*, vol. 12, n^o 3, 1991, p. 237-244.
5. D. Catherwood, A. Cramm et H. Foster, «Asymmetry in infant hemispheric readiness after exposure to a visual stimulus», *Developmental Science*, vol. 6, n^o 1, 2003, p. 62-66.
6. C. Scola, «Le biais de portage: importance de la relation mère-enfant», *Enfance*, vol. 4, 2009, p. 433-457.
7. K. Blackburn et J. Schirillo, «Emotive hemispheric differences measured in real-life portraits using pupil diameter and subjective aesthetic preferences», *Experimental brain research*, vol. 219, n^o 4, 2012, p. 447-455.
8. K. Blackburn et J. Schirillo, «Emotive hemispheric differences measured in real-life portraits using pupil diameter and subjective aesthetic preferences», *Exp Brain Res*. doi: 10.1007, Springer-Verlag, 2012, 8 p.
9. N. A. Thomas, J. A. Burkitt, R. E. Patrick et L. J. Elias, «The lighter side of advertising: Investigating posing and lighting biases», *Laterality*, vol. 13, n^o 6, 2008, p. 504-513.
10. M. E. Nicholls, D. Clode, A. K. Lindell et A. G. Wood, «Which cheek to turn? The effect of gender and emotional expressivity on posing behavior», *Brain and Cognition*, vol. 48, n^o 2-3, 2002, p. 480-484.
11. I. C. McManus, «Symmetry and asymmetry in aesthetics and the arts», *Eur Rev*, vol. 13, n^o 2, 2005, p. 157-180.
12. M. Okubo, K. Ishikawa, A. Kobayashi et H. Suzuki, «Can I trust you? Laterality of facial trustworthiness in an economic game», *Journal of Nonverbal Behavior*, vol. 41, n^o 1, 2017, p. 21-34.
13. M. Okubo, «Faces of glory: the left-cheek posing bias for medallists of Brazilian jiu-jitsu competitions», *Laterality: Asymmetries of Body, Brain and Cognition*, vol. 24, n^o 1, 2019, p. 56-64.
14. J. C. Borod, C. S. Haywood, E. Kov, «Neuropsychological aspects of facial asymmetry during emotional expression: a review of the normal adult literature», *Neuropsychol Rev*, vol. 7, 1997, p. 41-46.
15. H. A. Sackheim, R. C. Gur, «Facial asymmetry and the communication of emotion», dans J. T. Cacioppo, R. E. Petty (dir.), *Social psychophysiology*, 1983. N. Y. Guilford, H. A. Sackheim, R. C. Gur, M. C. Saucy, «Emotions are expressed more intensely on the left side of the face», *Science*, n^o 202, 1978, p. 434-443.

16. M. Skinner et B. Mullen, «Facial asymmetry in emotional expression: A meta-analysis of research», *British Journal of Social Psychology*, vol. 30, n^o 2, 1991, p. 113-124.
17. C. Wallez et J. Vauclair, «Perception des asymétries oro-faciales par jugement humain de visages chimériques de babouin lors d'expression d'émotion», Résumés du 26^e colloque de la SFDP, Kinshasa, n^o 11, novembre 2013.
18. Gilbert King, «The Latin Lover and His Enemies», smithsonian.com, 13 juin 2012 [archive].
19. J. Recqueville, *Rudolph Valentino*, Éditions France-Empire, 1978.
20. J. Van der Kamp et R. Canal-Bruland, «Kissing right? On the consistency of the head-turning bias in kissing», *Laterality*, vol. 16, n^o 3, 2011, p. 257-267.
21. J. Van der Kamp et R. Canal-Bruland, «Kissing right? On the consistency of the head-turning bias in kissing», *Laterality*, vol. 16, n^o 3, 2011, p. 257-267; O. Güntürkün, «Human behaviour: adult persistence of head-turning asymmetry», *Nature*, vol. 421, n^o 6924, 2003, p. 711; D. Barrett, J. G. Greenwood et J. F. McCullagh, «Kissing laterality and handedness», *Laterality*, vol. 11, 2006, p. 573-579.
22. O. Churches, R. Callahan, D. Michalski, N. Brewer, E. Turner, H. A. D. Keage, N. A. Thomas et M. E. R. Nicholls, «How academics face the world: A study of 5829 homepage pictures», *PLoS One*, vol. 7, 2012, e38940.
23. O. Churches, R. Callahan, D. Michalski, N. Brewer, E. Turner, *et al.*, «How Academics Face the World: A Study of 5829 Homepage Pictures», *PLoS One* vol. 7, n^o 7 2012, e38940.
24. L'hémi-visage gauche davantage présent sur les photos d'Hitler placé face à la caméra réduirait toute la démonstration à néant, ce qui n'est pas le cas. C'est ce qu'on appelle, dans le champ de la science, une proposition réfutable ou falsifiable. La plupart des propositions synergologiques sont de ce type, ce qui est assez peu fréquent dans le champ des sciences, que certains diraient molles ou humaines, ou sciences de l'esprit, pour être affirmé.
25. F. Foroni et G. R. Semin, «Language that puts you in touch with your bodily feelings: The multimodal responsiveness of affective expressions», *Psychological science*, vol. 20, n^o 8, 2009, p. 974-980.
26. P. Turchet, «Axes de tête de présentateurs télévision et présentation de l'information», *Archives synergologiques*, 2004, Paris IES.
27. L. J. Rogers, R. J. Andrew et A. N. Johnston, «Light experience and the development of behavioural lateralization in chicks III. Learning to distinguish pebbles from grains», *Behav Brain Res*, 177, 2007, p. 61-69.
28. V. A. Sovrano et R. J. Andrew, «Eye use during viewing a reflection: behavioural lateralisation in zebrafish larvae», *Behavioural brain research*, vol. 167, n^o 2, 2006, p. 226-231.
29. A. Miklosi et R. J. Andrew, «Right eye use associated with decision to bite in zebrafish», *Behav Brain Res*, 105, 1999, p. 199-205.
30. A. Damasio, *The strange order of things: Life, feeling, and the making of cultures*, Vintage, 2019.
31. A. Damasio, *L'autre moi-même: Les nouvelles cartes du cerveau, de la conscience et des émotions*, Paris, Odile Jacob, 2010.
32. A. Annala et K. Baverstock, «Genes without prominence: a reappraisal of the foundations of biology», *Journal of The Royal Society Interface*, vol. 11, n^o 94, 2014, 20131017.

33. A. Damasio, *L'autre moi-même: Les nouvelles cartes du cerveau, de la conscience et des émotions*. Paris, Odile Jacob, 2010.
34. W. Witling, «Brain asymmetry in the control of autonomic-physiologic activity», dans R. J. Davidson et K. Hugdahl, *Brain Asymmetry*, Cambridge et Londres, NOTES 325, The MIT Press, 1995.
35. Présenter un hémi-visage plutôt que l'autre n'est pas d'ailleurs propre à l'être humain. Il s'observe dans le monde animal, visible jusque chez le poisson-zèbre. Chez ce poisson de la famille des téléostéens, l'utilisation préférentielle de la gueule droite pour mordre des proies potentielles ou pour explorer un environnement nouveau a déjà été mise en évidence (A. Miklosi et R. J. Andrew, «Right eye use associated with decision to bite in zebrafish», *Behavioural Brain Research*, vol. 105, n^o 2, 1999, p. 199-205) ou comme les poussins qui présentent leur face droite lorsqu'ils inhibent une réponse prématurée (vigilance) et la partie gauche pour garder un œil sur une scène familière ou vide (L. J. Rogers, R. J. Andrew et A. N. Johnston, «Light experience and the development of behavioural latera-lization in chicks III. Learning to distinguish pebbles from grains», *Behav Brain Res*, 177, 2007, p. 61-69).
36. E. L. Rossi, *The psychobiology of mind-body healing, New concepts in therapeutic hypnosis*, New York, Londres, W.W. Norton and Company Inc., 1993.

Chapitre 6 — Les yeux

1. Les professionnels de la santé parleront de la sclère ou des sclérotiques, les synergologues du blanc de l'œil, mais tous parlent bien de la même zone.
2. H. Kobayashi et S. Kohshima, «Unique morphology of the human eye», *Nature*, vol. 387, n^o 6635, 1997, p. 767-768.
3. D. Morris, *Body Watching*, New York, Crown, 1985.
4. D. E. Irwin et L. E. Thomas, «Eyeblinks and cognition», dans V. Coltheart (dir.), «Macquarie monographs in cognitive science. Tutorials in visual cognition», *Psychology Press*, 2010, p. 121-141.
5. C. Marendaz, *Du regard à l'émotion: la vision, le cerveau, l'affectif*, Paris, Éditions Le Pommier, 2009, 176 p.
6. *Ibid.*
7. R. T. Azevedo, E. Macaluso, A. Avenanti, V. Santangelo, V. Cazzato et S. M. Aglioti, «Their pain is not our pain: brain and autonomic correlates of empathic resonance with the pain of same and different race individuals», *Human brain mapping*, vol. 34, n^o 12, 2013, p. 3168-3181.
8. D. J. Lick, C. I. Cortland et K. L. Johnson, «The pupils are the windows to sexuality: pupil dilation as a visual cue to others' sexual interest», *Evolution and Human Behavior*, vol. 37, n^o 2, 2016, p. 117-124.
9. G. J. Siegle, N. Ichikawa et S. Steinhauer, «Blink before and after you think: Blinks occur prior to and following cognitive load indexed by pupillary responses», *Psychophysiology*, vol. 45, n^o 5, 2008, p. 679-687.
10. T. M. Watts, L. Holmes, R. C. Savin-Williams et G. Rieger, «Pupil dilation to explicit and non-explicit sexual stimuli», *Archives of Sexual Behavior*, vol. 46, n^o 1, 2017, p. 155-165.

11. S. Tombs et I. Silverman, «Pupillometry: A sexual selection approach», *Evolution and Human Behavior*, vol. 25, n^o 4, 2004, p. 221-228.
12. E. Salazar-López, E. Domínguez, V. Juárez Ramos, J. de la Fuente, A. Meins, O. Iborra, G. Gálvez, M. A. Rodríguez-Artacho et E. Gómez-Milán, «The mental and subjective skin: Emotion, empathy, feelings and thermography», *Consciousness and Cognition*, 34, 2015, p. 149-162.
13. M. Cook et J. M. C. Smith, «The Role of Gaze in Impression», *British Journal of Clinical psychology*, The British Psychological Society, vol. 14, n^o 1, 1975, p. 19-25.
14. M. F. Mason, E. P. Tatkov et C. N. Macrae, «The look of love: Gaze shifts and person perception», *Psychological science*, vol. 16, n^o 3, 2005, p. 236-239.
15. M. Mason, B. Hood et C. N. Macrae, «Look into my eyes: Gaze direction and person memory», *Memory*, vol. 12, n^o 5, 2004, p. 637-643.
16. P. Turchet, *Identification de ruptures de compréhension dialogique en contexte interculturel à partir d'indices corporels*, Thèse de doctorat, Paris Ouest, Nanterre, 2017.
17. G. Doherty-Sneddon, V. Bruce, L. Bonner, S. Longbotham et C. Doyle, «Development of gaze aversion as disengagement from visual information», *Developmental psychology*, vol. 38, n^o 3, 2002, p. 438-445.
18. *Ibid.*
19. L. Farcy, «The Gaze in Middle School», *Enfances & Psy*, vol. 41, n^o 4, 2008, p. 95-100.
20. D. C. Richardson et R. Dale, «Looking to understand: The coupling between speakers' and listeners' eye movements and its relationship to discourse comprehension», *Cognitive science*, vol. 29, n^o 6, 2005, p. 1045-1060.
21. P. Turchet, *Identification de ruptures de compréhension dialogique en contexte interculturel à partir d'indices corporels*, Thèse de doctorat, Université Paris X, Nanterre, 2017.
22. M. Cook, «Gaze and Mutual Gaze in Social Encounters: How long-and when-we look others “in the eye” is one of the main signals in nonverbal communication», *American Scientist*, vol. 65, n^o 3, 1977, p. 328-333.
23. A. Kendon, «Some functions of gaze direction in social interaction», *Acta Psychologica*, vol. 26, n^o 1, 1967, p. 22-63.
24. S. Ivaldi, S. Lefort, J. Peters, M. Chetouani, J. Provasi et E. Zibetti, «Towards engagement models that consider individual factors in HRI: On the relation of extroversion and negative attitude towards robots to gaze and speech during a human-robot assembly task», *International Journal of Social Robotics*, vol. 9, n^o 1, 2017, p. 63-86.
25. T. Ait Challal et O. Grynszpan, «What Gaze Tells Us About Personality», dans *Proceedings of the 6th International Conference on Human-Agent Interaction*, décembre 2018, p. 129-137.
26. P. Turchet, 2017, *op cit.*
27. M. Kinsbourne, «Direction of gaze and distribution of cerebral thought processes», *Neuropsychologia*, vol. 12, n^o 2, 1974, p. 279-281.
28. F. Ferreira, J. Apel et J. M. Henderson, «Taking a new look at looking at nothing», *Trends in cognitive sciences*, vol. 12, n^o 11, 2008, p. 405-410.
29. M. D. de Hevia, L. Veggiotti, A. Streri et C. D. Bonn, «At birth, humans associate “few” with left and “many” with right», *Current Biology*, vol. 27, n^o 24, 2017, p. 3879-3884.

30. H. Kebbe, *Directionnalité graphique et dominance manuelle: une perspective développementale et interculturelle*, Thèse de doctorat, Université de Bourgogne, 2012.
31. M. J. Chen, «Directional scanning of visual displays», *Journal of Cross-Cultural Psychology*, vol. 12, n° 3, 1981, p. 252-271.
32. I. Nachson et M. Alek, «The development of directional preferences: Cross-cultural differences», *Psychologia*, vol. 24, n° 2, 1981, p. 86-96.
33. S. Dehaene, S. Bossini et P. Giroux, «The mental representation of parity and number magnitude», *Journal of experimental psychology: General*, vol. 122, n° 3, 1993, p. 371-396.
34. J. H. Song et K. Nakayama, «Numeric comparison in a visually-guided manual reaching task», *Cognition*, vol. 106, n° 2, 2008, p. 994-1003.
35. *Ibid.*
36. R. Rugani, G. Vallortigara, K. Priftis et L. Regolin, «Numerical magnitude, rather than individual bias, explains spatial numerical association in newborn chicks», *ELife*, 9, 2020, e54662.
37. G. Vallortigara, «Comparative cognition of number and space: the case of geometry and of the mental number line», *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, vol. 373, n° 1740, 2018, 20170120.
38. M. Schilthuizen et A. Davison, «The convoluted evolution of snail chirality», *Naturwissenschaften*, vol. 92, n° 11, 2005, p. 504-515.
39. M. E. Flath, A. K. Smith et L. J. Elias, «Cultural differences in lateral biases on aesthetic judgments: The effect of native reading direction», *Culture and Brain*, vol. 7, n° 1, 2019, p. 57-66.
40. A. Maass, D. Pagani et E. Berta, «How beautiful is the goal and how violent is the fistfight? Spatial bias in the interpretation of human behavior», *Social Cognition*, vol. 25, n° 6, 2007, p. 833-852.
41. A. K. Smith, K. N. Duerksen, C. Gutwin et L. J. Elias, «Lateral biases in aesthetic and spatial location judgments: Differences between tasks and native reading directions», *Laterality*, vol. 25, n° 1, 2020, p. 5-21.
42. F. Loffing, S. Nickel et N. Hagemann. «Directionality in aesthetic judgments and performance evaluation: sport judges and laypeople compared», *Frontiers in psychology*, 8, 2017, p. 2109.
43. P. Turchet, *Mouvements des yeux et 11 septembre*, Archives personnelles.
44. G. Forlen, «Peut-on déterminer la direction des yeux dans le rejet?», *Revue de synergologie*, 2022 (en préparation).
45. C. Mariethoz, «État de stress post-traumatique (ESPT) en situation d'abus sexuel», *Revue de Synergologie*, vol. 2, n° 1, 2021, p. 187-198.
46. M. Guerin, «Directions du regard à l'évocation d'une intervention sanitaire positive versus négative, dans une population d'ambulanciers», *Revue de synergologie*, n° 3, 2021.
47. R. A. Lanius, P. C. Williamson, M. Densmore, K. Boksmann, R. W. Neufeld, J. S. Gati et R. S. Menon, «The nature of traumatic memories: a 4-T FMRI functional connectivity analysis», *American Journal of Psychiatry*, vol. 161, n° 1, 2004, p. 36-44.
48. H. Ehrlichman, S. L. Weiner, A. H. Baker, «Effects of verbal and spatial questions on initial gaze shifts», *Neuropsychologia*, vol. 12, n° 2, 1974, p. 265-277.

49. M. Kinsbourne, «Eye and head turning indicates cerebral lateralization», *Science*, vol. 176, n^o 4034, 1972, p. 539-541.

Chapitre 7 — Le front, les sourcils, la bouche

1. L. Marcher et S. Fich, *Body encyclopedia: A guide to the psychological functions of the muscular system*, North Atlantic Books, 2010.
2. S. R. Garrels, «Imitation, mirror neurons, and mimetic desire: Convergence between the mimetic theory of René Girard and empirical research on imitation», *Contagion: Journal of Violence, Mimesis, and Culture*, vol. 12, n^o 1, 2005, p. 47-86.
3. K. Shafiei, B. Sedighi et A. Sherafat, «Facial emotion recognition after cosmetic botulinum toxin injection», *Romanian Journal of Neurology*, vol. 17, n^o 3, 2018, p. 133.
4. D. A. Havas, A. M. Glenberg, K. A. Gutowski, M. J. Lucarelli et R. J. Davidson, «Cosmetic use of botulinum toxin-A affects processing of emotional language», *Psychological Science*, vol. 21, n^o 7, 2010, p. 895-900.
5. J. Montagu, *Charles Le Brun's «Conference Sur L'expression Generale Et Particuliere (1698)»* Thèse de doctorat, Warburg Institute, University of London, 1959.
6. F. Bellanger, 2017, *op cit*.
7. I. Eibl-Eibesfeldt, *L'homme programmé. L'inné, facteur déterminant du comportement humain*, Paris, Flammarion, 1972, 256 p.
8. R. M. Godinho, P. Spikins et P. O'Higgins, «Supraorbital morphology and social dynamics in human evolution», *Nature ecology & evolution*, vol. 2, n^o 6, 2018, p. 956-961.
9. Y. Lebrun, «Apraxie de la parole et apraxie bucco-faciale», dans D. Le Gall et G. Aubin, *L'apraxie*, Marseille, Solal, 2004.
10. C. Hahn et D. Leising, «Botulinum Toxin Facial Treatment: Are there Specific Influences on Women's Communication Processes?», dans *Illness, Bodies and Contexts: Interdisciplinary Perspectives*, 2010, p. 205-216, Brill.
11. G. Biondi, V. Franzoni, O. Gervasi et D. Perri, «An approach for improving automatic mouth emotion recognition», dans *International Conference on Computational Science and Its Applications*, 2019, p. 649-664, Springer, Cham.
12. B. Wong, A. Cronin-Golomb et S. Nearing, «Patterns of visual scanning as predictors of emotion identification in normal aging», *Neuropsychology*, vol. 19, n^o 6, 2005, p. 739.
13. N. A. Murphy et D. M. Isaacowitz, «Age effects and gaze patterns in recognising emotional expressions: An in-depth look at gaze measures and covariates», *Cognition and Emotion*, vol. 24, n^o 3, 2010, p. 436-452.
14. F. Foroni et G. R. Semin, «Language that puts you in touch with your bodily feelings: The multimodal responsiveness of affective expressions», *Psychological Science*, vol. 20, n^o 8, 2009, p. 974-980.
15. J. P. Keenan, J. Rubio, C. Racioppi, A. Johnson et A. Barnacz, «The right hemisphere and the dark side of consciousness», *Cortex*, vol. 41, n^o 5, 2005, p. 695-704.
16. C. Darwin, *L'expression des émotions chez l'homme et les animaux*, 1877.

17. J. W. Tan, S. Walter, A. Scheck, D. Hrabal, H. Hoffmann, H. Kessler et H. C. Traue, «Repeatability of facial electromyography (EMG) activity over corrugator supercilii and zygomaticus major on differentiating various emotions», *Journal of Ambient Intelligence and Humanized Computing*, vol. 3, n^o 1, 2012, p. 3-10.
18. S. N. Talamas, K. I. Mavor, J. Axelsson, T. Sundelin et D. I. Perrett, «Eyelid-openness and mouth curvature influence perceived intelligence beyond attractiveness», *Journal of Experimental Psychology: General*, vol. 145, n^o 5, 2016, p. 603-620.
19. J. T. Cacioppo, R. E. Petty, M. E. Losch et H. S. Kim, «Electromyographic activity over facial muscle regions can differentiate the valence and intensity of affective reactions», *Journal of personality and social psychology*, vol. 50, n^o 2, 1986, p. 260.
20. M. Sonnby-Borgström, P. Jönsson et O. Svensson, «Emotional empathy as related to mimicry reactions at different levels of information processing», *Journal of Nonverbal behavior*, vol. 27, n^o 1, 2003, p. 3-23.
21. M. Roth et T. Altmann, «The self-other agreement of multiple informants on empathy measures and its relation to empathic accuracy», *Personality and Individual Differences*, vol. 171, 2021, 110499.
22. C. MacLeod, A. Mathews et P. Tata, «Attentional bias in emotional disorders», *Journal of abnormal psychology*, vol. 95, n^o 1, 1986, p. 15.
23. I. H. Gotlib, E. Krasnoperova, Y. D. Neubauer et J. Joormann, «Attentional biases for negative interpersonal stimuli in clinical depression», *Journal of Abnormal Psychology*, 113, 2004, p. 121-135.
24. L. Leyman, R. De Raedt, R. Schacht et E. H. Koster, «Attentional biases for angry faces in unipolar depression», *Psychological medicine*, vol. 37, n^o 3, 2007, p. 393.
25. J. V. Honk, A. Tuiten, E. de Haan, M. vann de Hout et H. Stam, «Attentional biases for angry faces: Relationships to trait anger and anxiety», *Cognition & Emotion*, vol. 15, n^o 3, 2001, p. 279-297.
26. C. André, *Les états d'âme: un apprentissage de la sérénité*. Paris, Odile Jacob, 2009, 480 p.
27. E. Goeleven, R. De Raedt, S. Baert et E. H. Koster, «Deficient inhibition of emotional information in depression», *Journal of affective disorders*, vol. 93, n^o 1-3, 2006, p. 149-157.

Chapitre 8 — Des gestes d'autocontact: pourquoi?

1. Le principe de raison suffisante est un axiome formulé d'abord par Leibniz, avant d'avoir été repris par tous les courants scientifiques: «Jamais rien n'arrive sans qu'il y ait une cause ou du moins une raison déterminante, c'est-à-dire qui puisse servir à rendre raison a priori...» (Théodicée, I, 44)
2. J. A. Harrigan, J. R. Kues, J. J. Steffen et R. Rosenthal, «Self-touching and impressions of others», *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 13, n^o 4, 1987, p. 497-512.
3. F. Barroso, J. K. Feld, «Self-touching and attentional processes – the role of task-difficulty, selection stage, and sex differences», *Journal of Nonverbal Behavior*, n^o 10, 1986, p. 51-64.

4. Pour dresser un panorama bien clair, les ondes alpha sont lentes et aident à se mettre en état de relaxation. Les ondes bêta apparaissent lors des activités quotidiennes de la journée. Les ondes gamma sont les plus rapides. Elles favorisent le traitement des informations et l'acquisition des apprentissages. Les ondes delta sont les ondes les plus lentes, mais aussi les plus hautes en amplitude. Elles apparaissent pendant les méditations intenses et le sommeil profond. Enfin, les ondes thêta apparaissent lorsque le corps est plutôt léthargique, mais l'esprit éveillé et en alerte. Elles sont propices aux états d'intériorité. Voir M. Bastiaansen, P. Hagoort, «Event-induced theta responses as a window on the dynamics of memory», *Cortex*, n° 39, 2003, p. 967-992.
5. W. Klimesch, M. Doppelmayr, A. Yonelinas, N. E. Kroll, M. Lazzara, D. Röhms, *et al.*, «Theta synchronization during episodic retrieval: neural correlates of conscious awareness», *Cognitive Brain Research*, vol. 12, n° 1, 2001, p. 33-38.
6. M. Grunwald, T. Weiss, W. Krause, L. Beyer, R. Rost, I. Gutberlet, *et al.*, «Theta power in the EEG of humans during ongoing processing in a haptic object recognition task», *Cognitive Brain Research*, vol. 11, n° 1, 2001, p. 33-37.
7. M. Grunwald, T. Weiss, S. Mueller et L. Rall, «EEG changes caused by spontaneous facial self-touch may represent emotion regulating processes and working memory maintenance», *Brain Research*, 1557, 2014, p. 111-126.
8. K. R. Scherer, H. G. Wallbott, *Nonverbale Kommunikation: Forschungsberichte zum Interaktionsverhalten*, Beltz, Weinheim, 1979, 374 p.
9. L. Heaven, D. McBrayer, «External motivators of selftouching behavior», *Perceptual and Motor Skills*, vol. 90, n° 1, 2000, p. 338-342.
10. P. L. J. M. Rogels, E. Roelen, J. M. Van Meel, «The function of self-touchings, posture shifts, and motor discharges in children from 3 to 6 years of age», *Perceptual and Motor Skills*, vol. 70, n° 3, 1990, p. 1169-1178.
11. S. Kuhlmann, M. Piel, O. T. Wolf, «Impaired memory retrieval after psychosocial stress in healthy young men», *Journal of Neuroscience*, vol. 25, n° 11, 2005, p. 2977-2982.
12. M. Osaka, K. Yaoi, T. Minamoto, N. Osaka, «When do negative and positive emotions modulate working memory performance?», *Scientific Report*, vol. 3, 2013, p. 1375.
13. A. Ikoma, M. Steinhoff, S. Stander, G. Yosipovitch et M. Schmelz, «The neurobiology of itch», *Nature Reviews Neuroscience*, vol. 7, n° 7, 2006, p. 535-554.
14. D. Morris, *Le singe nu*, Paris, Grasset, 1967.
15. D. Kimura, «The neural basis of gesture», dans H. Whitaker et A. Harry, *Studies in neurolinguistics*, vol. 2, Academic Press, 1976, p. 145-156.
16. P. Zoccolotti, D. Scabini, C. Violani, «Electrodermal responses in patients with unilateral brain damage», *Journal of Clinical Neuropsychology*, vol. 4, n° 2, 1982, p. 143-150.
17. P. Turchet, *La synergologie ou Le corps dans tous ses états: pour comprendre son interlocuteur à travers sa gestuelle*, TF Com Éditions, 1998, 315 p.
18. A. D. Craig, K. Chen, D. J. Bandy, E. M. Reiman, «Thermosensory activation of insular cortex », *Nature Neuroscience*, vol. 3, n° 2, 2000, p. 184-190.
19. N. Freedman, T. Blass, A. Rifkin, F. Quitkin, «Body movements and the verbal encoding of aggressive affect», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 26, n° 1, 1973, p. 72-85.
20. N. D. Butzen, V. Bissonnette, D. McBrayer, «Effects of modeling and topic stimulus on self-referent touching», *Perceptual and Motor Skills*, vol. 101, n° 2, 2005, p. 413-420.

21. J. Harrigan, *et al.*, 1987, *op. cit.*
22. M. Osaka, K. Yaoi, T. Minamoto, N. Osaka, «When do negative and positive emotions modulate working memory performance?», *Scientific Reports*, vol. 3, 2013, p. 1375.
23. K. S. Blair, V. W. Smith, D. G. Mitchell, J. Morton, M. Vythilingam, L. Pessoa, *et al.*, «Modulation of emotion by cognition and cognition by emotion», *NeuroImage*, vol. 35, 2007, p. 430-440.
24. L. I. Aftanas, A. A. Varlamov, S. V. Pavlov, V. P. Makhnev, N. V. Reva, «Affective picture processing: event-related synchronization within individually defined human theta band is modulated by valence dimension», *Neuroscience Letters*, vol. 303, n° 2, 2001, p. 115-118.
25. A. Meguerditchian, 2009, *op. cit.*
26. A. Meguerditchian, «Latéralité et communication gestuelle chez le babouin et le chimpanzé: à la recherche des précurseurs du langage», these.fr, 2009.
27. G. Schino, A. Troisi, G. Perretta, V. Monaco, «Measuring anxiety in non-human primates: effect of lorazepam on macaque scratching», *Pharmacology Biochemistry and Behavior*, vol. 38, n° 4, 1991, p. 889-891.
28. A. Troisi, G. Schino, M. D'Antoni, N. Pandolfi, F. Aureli, F. R. D'Amato, «Scratching as a behavioral index of anxiety in macaque mothers», *Behavioral and Neural Biology*, vol. 56, n° 3, 1991, p. 307-313.
29. L. Heaven, D. McBrayer, B. Prince, «Role of sex in externally motivated self-touching gestures», *Perceptual and Motor Skills*, vol. 95, n° 1, 2002, p. 289-294.
30. T. Knofler, M. Imhof, «Does sexual orientation have an impact on nonverbal behavior in interpersonal communication?», *Journal of Nonverbal Behavior*, vol. 31, n° 3, 2007, p. 189-204.
31. J. Raymond, «It Feels Good and Everybody Does It. Scientists are using state-of-the-art technology to look at what happens in the brain when a person scratches an itch. There's more going on than you might think», *Newsweek*, 31 janvier 2008.
32. S. M. Mueller, S. Martin et M. Grunwald, «Self-touch: Contact durations and point of touch of spontaneous facial self-touches differ depending on cognitive and emotional load», *PloS One*, vol. 14, n° 3, 2019, e0213677.
33. «If this is the case it would support the notion that the point of touch is at least as relevant to the self-touch process as the executing hand. And it would welcome an entirely new approach to this omnipresent phenomenon», M. Mueller, *et al.*, 2019, *op. cit.*, p. 17.
34. P. Turchet, *La Synergologie ou le corps dans tous ses états*, TFCOM Éditions, 1998.
35. http://table.synergologie.org/index.php?module=utilisateurs&action=users_search
36. Gardons à l'esprit que de grands pans des observations corporelles présentées ici peuvent être évaluées sur les bases non pas des sciences dites «humaines», mais bien des sciences dures, car toutes ces observations sont évidemment contrôlables à partir des normes académiques scientifiques, soit de critères qui sont appelés en science des critères positifs (vrai/faux).

Chapitre 9 — Un lexique des autocontacts du visage

1. M. Grunwald, T. Weiss, W. Krause, L. Beyer, R. Rost, *et al.*, «Power of theta waves in the EEG of human subjects increases during recall of haptic information», *Neuroscience Letters*, vol. 260,

n^o 3, 1999, p. 189-192. pmid: 10076899

2. Vocabulaire lancé et mis à la mode par Marcel Jousse, sans doute également avec le mot «gestuel», ce qu'il affirme dans M. Jousse, *L'anthropologie du geste*, Paris, Gallimard, 1975. À de nombreuses reprises dans l'ouvrage, nous avons employé le verbe «gestuer». Or, ce mot ne se trouve pas dans les dictionnaires. Comment parler alors de la personne qui fait des gestes? (Les sourds qui «signent» n'ont pas plus de chances, car le mot «signer» n'est pas davantage considéré en ce sens. Il est également absent des dictionnaires académiques.) Si vous voyez une manière plus simple de parler de gestuer en respectant la langue française, ou un mot plus parlant encore pour en rendre compte, n'hésitez pas à communiquer avec nous. Une idée brillante pourrait naître de cet échange. Mon courrier électronique se trouve à la fin du livre, surtout n'hésitez pas.
3. *Columbo*, série télévisée policière américaine dans laquelle le rôle éponyme est interprété par Peter Falk, est un inspecteur de police en apparence un peu simplet et borné, mais qui se révèle très intelligent et perspicace.
4. D. E. Irwin et L. E. Thomas, «Eyeblinks and cognition», dans V. Coltheart (dir.), *Tutorials in visual cognition, Macquarie monographs in cognitive science*, Psychology Press, 2010, p. 121-141.
5. P. Piketti, *Les microdémangeaisons du visage: Est-il si important de prendre en compte le sens de la microdémangeaison*, Rapport de recherche, IES, 2020.
6. D. Smilek, J. S. Carriere et J. A. Cheyne, «Out of mind, out of sight: eye blinking as indicator and embodiment of mind wandering», *Psychological science*, vol. 21, n^o 6, 2010, p. 786-789.
7. C. E. Shannon et W. Weaver, «The mathematical theory of information», *Urbana: University of Illinois Press*, 97, 1949, p. 1-117.
8. J. Messinger, *Ces gestes qui vous trahissent: découvrez le sens caché de vos gestes*, First, 2012.
9. S. Özçaliskan et S. Goldin-Meadow, «Gesture is at the cutting edge of early language development», *Cognition*, vol. 96, n^o 3, 2005, B101-B113.
10. G. Baird, T. Charman, S. Baron-Cohen, A. Cox, J. Swettenham, S. Wheelwright et A. Drew, «A screening instrument for autism at 18 months of age: a 6-year follow-up study», *Journal of the American Academy of Child & Adolescent Psychiatry*, vol. 39, n^o 6, 2000, p. 694-702.
11. Les mouvements dans la barbe constituent un champ d'étude à part entière. Voir A. Ramatullah, *Typologie de la main dans la barbe*, Rapport, ISS, Lausanne, 2020; Sy-Lahcini, *En quoi la barbe nous renseigne-t-elle sur les états d'être?*, Rapport IES, 2020; J. P. Brechon, «La barbe donne-t-elle des horizons de sens?», Rapport IES, 2020.

Chapitre 10 — Le nez: la zone phare

1. En argot, pénis.
2. P. Turchet, «De l'identification du mouvement corporel dupliqué à sa codification», dans 2^e *Journée d'études du réseau Duplication, Implication, Réplication. Formes de duplication et conditions de l'engagement en milieu numérique*, Centre de Recherche sur les Médiations, EA 3476, Communication, Langue, Art, Culture, Université Nancy Lorraine, CNRS, juin 2015.
3. A. Moliné, G. Gálvez-García, J. Fernández-Gómez, J. De la Fuente, O. Iborra, F. Tornay, *et al.*, «The Pinocchio effect and the cold stress test: lies and thermography», *Psychophysiology*, vol.

54, n^o 11, 2017, p. 1621-1631. A. Moliné, E. Dominguez, E. Salazar-López, G. Gálvez-García, J. Fernández-Gómez, J. De la Fuente, *et al.*, «The mental nose and the Pinocchio effect: Thermography, planning, anxiety, and lies», *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*, vol. 15, n^o 2, 2018, p. 234-248.

Chapitre 11 — Un lexique des autocontacts du corps

1. F. L. Goodenough, *L'intelligence d'après le dessin. Le test du bonhomme*, Paris, Presses universitaires de France, 1960, 152 p.
2. M. M. Robbins, «Male mating patterns in wild multimale mountain gorilla groups», *Animal Behaviour*, vol. 57, n^o 5, 1999, p. 1013-1020.
3. P. Bourdieu, *Questions de sociologie*, Paris, Éditions de Minuit, 2016, 288 p.
4. W. James, *The Principles of Psychology*, New York, Henry Holt and Company at Project Gutenberg, produced by C. Graham and M. D'Hooghe, 2018 [1918].
5. P. Turchet, *Pourquoi les hommes marchent-ils à la gauche des femmes? Le syndrome d'amour*, Montréal, Les Éditions de l'Homme, 2002, 304 p.
6. L. Marcher et S. Fich, *Body encyclopedia: A guide to the psychological functions of the muscular system*, North Atlantic Books, 2010.
7. J. P. Keenan, J. Rubio, C. Racioppi, A. Johnson et A. Barnacz, «The right hemisphere and the dark side of consciousness», *Cortex*, vol. 41, n^o 5, 2005, p. 695-704.
8. G. Yosipovitch et L. S. Samuel, «Neuropathic and psychogenic itch», *Dermatologic Therapy*, vol. 21, n^o 1, 2008, p. 32-41.

Chapitre 12 — Un lexique des autocontacts des membres

1. T. F. Price et E. Harmon-Jones, «Approach motivational body postures lean toward left frontal brain activity», *Psychophysiology*, vol. 48, n^o 5, 2011, p. 718-722.
2. A. Ikoma, M. Steinhoff, S. Ständer, G. Yosipovitch et M. Schmelz, «The neurobiology of itch», *Nature reviews neuroscience*, vol. 7, n^o 7, 2006, p. 535-547.
3. J. A. Coan, J. J. B. Allen et E. Harmon-Jones, «Voluntary facial expression and hemispheric asymmetry over the frontal cortex», *Psychophysiology*, vol. 38, n^o 6, 2001, p. 912-925.
4. P. A. Gable, E. Harmon-Jones, «Approach-motivated positive affect reduces breadth of attention», *Psychological Science*, vol. 19, n^o 5, 2008, p. 476-482.
5. P. Turchet, *Les codes inconscients de la séduction*, Montréal, Les Editions de l'Homme, 2004, 192 p.
6. M. Ponzanelli, *Le geste d'engramme: un autocontact?*, Rapport de Synergologie, IES, Paris, 2020.
7. T. Brouillet, L. Heurley, S. Martin et D. Brouillet, «Émotion et cognition incarnée: La dimension motrice des réponses verbales "oui" et "non"», *Canadian Journal of Experimental*

Chapitre 13 — Les mains de retour l'une dans l'autre

1. J. T. Cacioppo, J. R. Priester et G. G. Berntson, «Rudimentary determinants of attitudes: II. Arm flexion and extension have differential effects on attitudes», *Journal of personality and social psychology*, vol. 65, n^o 1, 1993, p. 5-17.
2. P. Ekman et E. Châtelain, *Menteurs et mensonges: comment les détecter*, Paris, Belfond, 1986, 251 p.
3. L. Z. Tiedens et A. R. Fragale, «Power moves: complementarity in dominant and submissive nonverbal behavior», *Journal of personality and social psychology*, vol. 84, n^o 3, 2003, p. 558.
4. C. Monnin, *Impact de la communication voco-visuelle dans le management sur la motivation des collaborateurs*, École Polytechnique Fédérale de Lausanne, 2009.

Chapitre 14 — Les mains dans l'espace

1. P. Bourdieu, *La distinction: critique sociale du jugement*, Paris, Éditions de Minuit, 1979.
2. P. Bourdieu, «Stratégies de reproduction et modes de domination», *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 105, n^o 1, 1994, p. 3-12.
3. Il y a bien des raisons pour lesquelles le langage corporel est encore ignoré. Parmi ces raisons, le fait qu'il soit un langage politique n'est sans doute pas étranger à cette méconnaissance.
4. D. Morris, *La clé des gestes*, Paris, Grasset, 1978, 320 p.
5. P. Turchet, *Le Langage universel du corps*, op. cit.
6. À l'intention des collègues chercheurs, cette proposition est une proposition réfutable. Il leur sera possible d'essayer de montrer qu'elle pourrait être fautive. Bon travail et bonne chance!
7. A. P. Møller et J. P. Swaddle, *Asymmetry, developmental stability and evolution*, Oxford University Press, 1997, 304 p.
8. P. Turchet, «Langue maternelle et langue seconde: approche par l'observation gestuelle», *Langages*, vol. 4, 2013, p. 29-43.
9. G. Zaltman, *How customers think: Essential insights into the mind of the market*, Boston, Harvard Business Press, 2003, 352 p.
10. B. Lipton, *The biology of belief*, Santa Rosa, CA, Mountain of Love, Elite Books, 2005. K. Lohmann, N. Putnam et C. Lohmann, «Geomagnetic imprinting: A unifying hypothesis of long-distance natal homing in salmon and sea turtles », *Proceedings of the National Academy of Science*, vol. 105, n^o 49, 2008, p. 19096-19101.
11. D. Casasanto et K. Jasmin, «Good and bad in the hands of politicians», *PLoS One*, vol. 5, n^o 7, 2010, e11805. doi: 10.1371/journal.pone.0011805
12. J. P. Keenan, J. Rubio, C. Racioppi, A. Johnson et A. Barnacz, «The right hemisphere and the dark side of consciousness», *Cortex*, vol. 41, n^o 5, 2005, p. 695-704.

13. O. Devinsky, «Right cerebral hemisphere dominance for a sense of corporeal and emotional self», *Epilepsy & Behavior*, vol. 1, n^o 1, 2000, p. 60-73.
14. J. P. Keenan, B. McCutcheon, S. Freund, G. G. Gallup Jr., G. Sanders et A. Pascual-Leone, «Left hand advantage in a self-face recognition task», *Neuropsychologia*, 37, 1999, p. 1421-1425.
15. R. S. Bundy, «Effects of infant head position on sides preference in adult handling», *Infant Behavior and Development*, vol. 2, 1979, p. 355-358.
16. J. Vauclair, «Porter son bébé à gauche?», *Cerveau & Psycho*, 2003, n^o 4.
17. B. Todd et G. Butterworth, «Her heart is in the right place: An investigation of the ‘heartbeat hypothesis’ as an explanation of the left side cradling preference in a mother with dextrocardia», *Early Development and Parenting: An International Journal of Research and Practice*, vol. 7, n^o 4, 1998, p. 229-233.
18. P. Turchet, «Langue maternelle et langue seconde: approche par l’observation gestuelle», *Langages*, vol. 4, n^o 192, 2013, p. 29-43.
19. Les gestes sont décrits ici à partir de la main droite, mais le sens général est le même, avec la main gauche ou à deux mains.
20. T. Brouillet, L. Heurley, S. Martin et D. Brouillet, «Émotion et cognition incarnée: La dimension motrice des réponses verbales “oui” et “non”», *Canadian Journal of Experimental Psychology/Revue canadienne de psychologie expérimentale*, vol. 64, n^o 2, 2010, p. 134.
21. T. T. Chan et B. Bergen, «Writing direction influences spatial cognition», dans *Proceedings of the 27th annual conference of the cognitive science society*, Mahwah (NJ), Lawrence Erlbaum, 2005, p. 412-417. W. Gevers, B. Reynvoet et W. Fias, «The mental representation of ordinal sequences is spatially organized», *Cognition*, vol. 87, n^o 3, 2003, p. B87-B95. B. Tversky, S. Kugelmass et A. Winter, «Cross-Cultural and Developmental Trends in Graphic Productions», *Cognitive Psychology*, vol. 23, n^o 4, 1991, p. 515-557.
22. D. Casasanto et K. Jasmin, «The hands of time: Temporal gestures in English speakers», *Cognitive Linguistics*, vol. 23, n^o 4, 2012, p. 643-674.
23. Il est également possible que nous placions près de nous ce qui est plus important et loin de nous ce qui l’est moins. Mais, par souci de clarté, nous n’aborderons pas ici cette question.
24. Ces phénomènes sont observables dans la vie de tous les jours, mais le plus impressionnant est qu’ils soient passés jusqu’ici sous le radar de la connaissance. Et ce, simplement parce qu’aucun chercheur spécialiste du langage non verbal n’avait jamais croisé, jusqu’à aujourd’hui, le choix de la main avec son mouvement, sa position dans l’espace et la valence des mots employés de manière systématique.

Chapitre 15 — Les mains sur les objets

1. F. L. Goodenough, *L’intelligence d’après le dessin. Le test du bonhomme*, Paris, Presses universitaires de France, 1960, 152 p.
2. Les principales propositions faites ici sont réfutables, ce qui veut dire que, si l’on reprend la théorie positiviste de Popper (permettant d’appliquer les critères des sciences de la nature aux sciences de l’esprit), il n’est jamais possible d’affirmer qu’une chose est vraie (qui sommes-nous pour le savoir?). Par contre, on peut essayer d’affirmer que la proposition n’est pas fausse, en

donnant à d'autres les moyens honnêtes de démontrer qu'elle pourrait être fausse. Ici, il suffit de trouver des situations dans lesquelles des personnes effectueraient des microtractions des bras en situation positive, car nous disons que ces mouvements sont liés au conflit. Inutile de dire qu'avec la possibilité de regrouper aujourd'hui des mégadonnées (avant même les métadonnées), c'est-à-dire de très nombreuses vidéos, il sera facile de passer la science synergologique à la moulinette vidéo et de mesurer son bien-fondé et ses limites, bref de réunir des groupes de chercheurs ayant dépassé la simple gutturalité de type: «Le langage corporel, moi, je ne crois pas à ça.» Car les propositions issues de cet ouvrage sont de type positif, c'est-à-dire réfutables.

3. D'ailleurs, il n'y a pas qu'une situation, sur plus de 300 situations analysées, dans laquelle la personne remonte ses lunettes au moment précis où celles-ci descendent.
4. Ce serait ce que les spécialistes appellent de l'embodiment (incorporation en français) ou encore cognition incarnée.
5. C. Martineau, *Les gestes de préhension*, Rapport de recherche, Institut de Synergologie, Montréal, 2004.
6. P. Poetto, *Pourquoi utilise-t-on la main droite ou la main gauche dans la P_MI_V?*, Rapport de recherche, Institut Européen de Synergologie, 2019.

Chapitre 16 — Les positions de chaise: un indicateur de proximité

1. M. Kimmel, «Metaphor variation in cultural context: Perspectives from anthropology», *European Journal of English Studies*, vol. 8, n^o 3, 2004, p. 275-294.
2. M. Emanatian, «Metaphor and the expression of emotion: The value of cross-cultural perspectives», *Metaphor and Symbol*, vol. 10, n^o 3, 1995, p. 163-182. L'anglais et le chagga tanzanien, par exemple, pour prendre des cultures très distinctes, expriment la chaleur du sentiment sexuel de manière très similaire même si, pour les locuteurs du chagga, la sexualité masculine n'implique pas la chaleur et l'enthousiasme sexuel, caractères davantage féminins.
3. S. Ioannou, P. Morris, H. Mercer, M. Baker, V. Gallese et V. Reddy, «Proximity and gaze influences facial temperature: a thermal infrared imaging study», *Frontiers in psychology*, vol. 5, 2014, p. 845.
4. G. McBride, M. G. King et J. W. James, «Social proximity effects on galvanic skin responses in adult humans», *The Journal of psychology*, vol. 61, n^o 1, 1965, p. 153-157.
5. J. L. Sanders, «Relation of personal space to the human menstrual cycle», *Journal of Psychology*, vol. 100, n^o 2, 1978, p. 275.
6. V. Caggiano, L. Fogassi, G. Rizzolatti, P. Thier et A. Casile, «Mirror Neurons Differentially Encode the Peripersonal and Extrapersonal Space of Monkeys», *Science*, 324, 2009, p. 403-406.
7. F. Gibbs, «Les positions de chaise», *Revue de Synergologie*, vol. 1, n^o 1, 2008, p. 93-115.
8. R. E. Maurer et J. H. Tindall, «Effect of postural congruence on client's perception of counselor empathy», *Journal of counseling psychology*, vol. 30, n^o 2, 1983, p. 158.
9. J. A. Hall, J. A. Harrigan et R. Rosenthal, «Nonverbal behavior in clinician-patient interaction», *Applied and Preventive Psychology*, vol. 4, 1995, p. 21-37.

10. T. L. Chartrand et J. A. Bargh, «The chameleon effect: the perception-behavior link and social interaction», *Journal of personality and social psychology*, vol. 76., n^o 6, 1999, p. 893.
11. E. Hatfield, J. T. Cacioppo et R. L. Rapson, *Emotional contagion*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994, 252 p.
12. E. Geerts, T. Van Os, J. Ormel et N. Bouhuys, «Nonverbal behavioral similarity between patients with depression in remission and interviewers in relation to satisfaction and recurrence of depression», *Depression and anxiety*, vol. 23, n^o 4, 2006, p. 200-209.
13. P. M. Markey, D. C. Funder et D. J. Ozer, «Complementarity of interpersonal behaviors in dyadic interactions», *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 29, n^o 9, 2003, p. 1082-1090.
14. F. J. Bernieri et R. Rosenthal, «Interpersonal coordination: Behavior matching and interactional synchrony», dans R. S. Feldman et B. Rimé (dir.), *Fundamentals of nonverbal behavior: Studies in emotion et social interaction*, Cambridge University Press, 1991, p. 401-432.
15. E. Harmon-Jones, L. Lueck, M. Fearn et C. Harmon-Jones, «The effect of personal relevance and approach-related action expectation on relative left frontal cortical activity», *Psychological Science*, vol. 17, n^o 5, 2006, p. 434-440.
16. E. Harmon-Jones et C. Peterson, «Supine body position reduces neural responses to anger evocation», *Psychological Science*, vol. 20, n^o 10, 2009, p. 1209-1210.
17. E. Harmon-Jones, L. Lueck, M. Fearn et C. Harmon-Jones, «The effect of personal relevance and approach-related action expectation on relative left frontal cortical activity», *Psychological Science*, vol. 17, n^o 5, 2006, p. 434-440.
18. Avec les caméras thermiques, la différence entre les émotions tient plutôt au fait que ce ne sont pas toujours dans les mêmes zones du visage que la température monte. B. R. Nhan et T. Chau, «Classifying affective states using thermal infrared imaging of the human face», *IEEE Transactions on Biomedical Engineering*, vol. 57, n^o 4, 2010, p. 979-987.
19. La motivation de l'approche étant associée à une activité frontale à gauche et une motivation de retrait étant associée à une activité frontale à droite. E. Harmon-Jones, K. Vaughn-Scott, S. Mohr, J. Sigelman et C. Harmon-Jones, «The effect of manipulated sympathy and anger on left and right frontal cortical activity», *Emotion*, vol. 4, n^o 1, 2004, p. 95-101.
20. D. M. Tucker et P. A. Williamson, «Asymmetric neural control systems in human self-regulation», *Psychological Review*, vol. 91, n^o 2, 1984, p. 185-215.

Chapitre 17 — Le temps: l'atout maître du langage corporel

1. *Minority Report* est un film de science-fiction américain réalisé par Steven Spielberg datant de 2002. Il s'agit d'une adaptation cinématographique de la nouvelle éponyme de Philip K. Dick parue en 1956.
2. B. Libet, «Cortical activation in conscious and unconscious experience», dans *Neurophysiology of Consciousness*, Boston, Birkhäuser, 1993, p. 35-45.
3. G. Bachelard, *La formation de l'esprit scientifique*, Paris, Vrin, 1993, 304 p.

4. G. Gomes, «The timing of conscious experience: A critical review and reinterpretation of Libet's research», *Consciousness and Cognition*, vol. 7, n^o 4, 1998, p. 559-595.
5. P. Haggard et M. Eimer, «On the relation between brain potentials and the awareness of voluntary movements», *Experimental Brain Research*, n^o 126, 1999, p. 128-133. A. Sirigu, et al., «Altered awareness of voluntary action after damage to the parietal cortex», *Nature Neuroscience*, vol. 7, n^o 1, 2004, p. 80-84.
6. C'est le cortex cingulaire antérieur droit qui est le plus pleinement impliqué dans ce phénomène. Voir M. Gazzaniga, *Le cerveau social*, Paris, Odile Jacob, 1978.
7. C. S. Soon, M. Brass, H. J. Heinze et J. D. Haynes, «Unconscious determinants of free decisions in the human brain», *Nature neuroscience*, vol. 11, n^o 5, 2008, p. 543-545.
8. H. D. Critchley, C. J. Mathias et R. J. Dolan, «Neuroanatomical basis for first-and second-order representations of bodily states», *Nature neuroscience*, vol. 4, n^o 2, 2001, p. 207-212.
9. Ce que nous avons abordé dans le premier chapitre sous un autre angle, celui de la rapidité liée à la survie.
10. M. Brandt, *Le cerveau et ses automatismes*, documentaire de Francesca D'Amicis et Petra Höfer, coproduction West Deutscher Rundfunk et Arte, Colour Field (c), 2011, <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=le+cerveau+et+ses+automatismes>

Chapitre 18 — De l'effet Pygmalion à l'espace d'authenticité

1. R. Rosenthal et L. Jacobson, «Pygmalion in the classroom», *The urban review*, vol. 3, n^o 1, 1968, p. 16-20.
2. R. Rosenthal et K. L. Fode, «The effect of experimenter bias on the performance of the albino rat», *Behavioral Science*, vol. 8, n^o 3, 1963, p. 183-189.
3. C'est le cas chaque fois que nous mesurons l'intelligence à la progression de sa mesure. Or, c'est ce que nous faisons tout le temps.
4. Enfin, le croit-il et en persuade-t-il Aphrodite, la déesse de l'amour, qui donna vie à la statue...
5. Nous étions dans les années 1960, une autre époque. Il n'est pas certain qu'aujourd'hui le respect des règles permette encore les mêmes libéralités.
6. W. G. Rowe et J. O'Brien, «The role of Golem, Pygmalion, and Galatea effects on opportunistic behavior in the classroom», *Journal of Management Education*, vol. 26, n^o 6, 2002, p. 612-628.
7. E. Y. Babad, J. Inbar et R. Rosenthal, «Pygmalion, Galatea, and the Golem: Investigations of biased and unbiased teachers», *Journal of educational psychology*, vol. 74, 1982, p. 459-474.
8. I. G. Andersen, «Pygmalion in instruction? Tracking, teacher reward structures, and educational inequality», *Social Psychology of Education*, vol. 21, n^o 5, 2018, p. 1021-1044.
9. M. J. Wieser, P. Pauli, G. W. Alpers et A. Mühlberger, «Is eye to eye contact really threatening and avoided in social anxiety? – An eye-tracking and psycho-physiology study», *Journal of anxiety disorders*, vol. 23, n^o 1, 2009, p. 93-103.
10. M. Tandonnet, *Les Parias de la République*, Paris, Perrin, 2017, p. 133.
11. A. Perraud, *La Barbarie journalistique*, Paris, Flammarion, 2007, p. 87-88.

12. P. Ekman, *Telling lies: Cues to deceit in the marketplace, marriage, and politics*, New York, W.W. Norton and Company, 1985, 370 p.
13. W. Shakespeare, *Othello*, A New Varium Edition of Shakespeare Series, vol. 6, Classic Books Company, 2001, 509 p.
14. Ces distances sont culturelles. Les travaux sur la mesure des distances dans la relation relèvent d'un champ appelé proxémique, dont le principal instigateur est Edward Hall.
15. P. Turchet, «Préalables épistémologiques à une théorie générale de la relation individuelle», *Revue de Synergologie*, vol. 1, n^o 22, 2010, p. 201-240, ISSN, p. 1920-3128.
16. Si vous êtes familiarisé avec l'empathie, la proposition de la troisième règle vous semblera sans doute peu orthodoxe, l'empathie étant définie comme la capacité à comprendre ce que ressent l'autre en le ressentant soi-même. Mais si elle est ici définie comme absence de jugement, c'est parce qu'il est impossible de ressentir ce que ressent son interlocuteur et de le comprendre vraiment si on l'a d'abord jugé. L'empathie peut toujours être masquée par une contre-empathie inconsciente. L'absence de jugement est pour cette raison placée ici à la racine de l'empathie.
17. La notion de Face est empruntée à E. Goffman, *Interaction ritual: Essays in face to face behavior*, New Jersey, AldineTransaction, 2005, 270 p.
18. D. L. Walker, D. J. Toufexis et M. Davis, «Role of the bed nucleus of the stria terminalis versus the amygdala in fear, stress, and anxiety», *European journal of pharmacology*, vol. 463, n^o 1-3, 2003, p. 199-216.

Chapitre 19 — Les figures d'autorité dans la relation

1. T. F. Price et E. Harmon-Jones, «Approach motivational body postures lean toward left frontal brain activity», *Psychophysiology*, vol. 48, n^o 5, 2011, p. 718-722.
2. I. Mons, «Le corps comme révélateur d'un futur immédiat», *Revue de Synergologie*, vol. 2, n^o 1, 2011, p. 56-66.
3. J. F. Lisée: 47 protrusions de langue; Philippe Couillard: 31; Manon Massé: 11; François Legault: 3.
4. <http://philippe.turchet.synergologie.org/2018/11/18/quebec-debat-des-chefs2018-les-chefs-se-sont-tires-la-langue-92-fois/>
5. Mes remerciements à Sébastien Franki pour cette observation plus que judicieuse.
6. P. Ekman et E. Châtelain, *Menteurs et mensonges: comment les détecter*, Paris, Belfond, 1986, 251 p.
7. Mes remerciements à Christian Martineau pour la création de ce concept utile en de nombreuses circonstances.
8. La notion d'habitus, ces structures «structurées prédisposées à fonctionner comme structures structurantes», développée par Pierre Bourdieu, dans P. Bourdieu, *Le sens pratique*, Éditions de Minuit, 2018, pourrait certainement entrer dans la généalogie théorique des figures d'autorité. Voir P. Turchet, *Les concepts d'hexis, d'ethos et d'habitus chez Pierre Bourdieu*, Mémoire, Lyon, 1983.
9. S. Frey, H. P. Hirsbrunner, A. M. Florin, W. Daw et R. Crawford, «Analyse intégrée du comportement non verbal et verbal dans le domaine de la communication», dans J. Cosnier et A. Brossard, *La communication non verbale*, Neuchâtel-Paris, Delachaux et Niestlé, 1984, p. 145-227.

10. L. Z. Tiedens et A. R. Fragale, «Power moves: complementarity in dominant and submissive nonverbal behavior», *Journal of personality and social psychology*, vol. 84, n^o 3, 2003, p. 558.
11. Un remerciement particulier à Sébastien Franki, mon collègue, pour son rôle appréciable dans la réflexion en pointillé autour du rôle des figures d'autorité.
12. H. Selye, «A syndrome produced by diverse nocuous agents», *Nature*, vol. 138, n^o 3479, 1936, p. 32-32. doi: 10.1038/138032a0
13. J. L. Martin, «Prix Nobel de Chimie 1999, Ahmed Zewail, La femtochimie récompensée», *Médecine/Sciences*, vol. 15, n^o 11, 2012, p. 1339.
14. Dans la partie à venir, nous utiliserons la métonymie pour évoquer les figures d'autorité. Au lieu de parler de la posture conquérante, parce qu'elle est structurelle, ou de la stratégie conquérante, parce qu'elle serait stratégie fonctionnelle, nous parlerons plus simplement du conquérant, du syntonique, du vigilant. L'avantage est que nous gagnons en simplicité et en efficacité, mais nous devons oublier l'espace d'authenticité dans lequel les figures d'autorité se gomment en grande partie.

Chapitre 20 — Douze figures d'autorité

1. D. Le Breton, *Du silence*, Paris, Métailié, 2015, 301 p.
2. D. Carnegie, *Comment se faire des amis pour réussir dans la vie*, Paris, Hachette, 1938, 264 p.
3. I. Nazare-Aga, *Les manipulateurs sont parmi nous*, Montréal, Les Éditions de l'Homme, 2002.
4. P. Chapaux-Morelli et P. Couderc, *La manipulation affective dans le couple: faire face à un pervers narcissique*, Paris, Albin Michel, 2010, 192 p.
5. De la proposition dans la littérature grand public d'Isabelle Nazare-Aga à aujourd'hui, le débat reste très ouvert sur le terme «manipulateur», tendant à évoluer vers celui de «pervers narcissique» (certains auteurs critiquant en partie la construction sociale de ce type de concept). M. Olano, «Pervers narcissiques: de purs manipulateurs?», *Sciences Humaines*, vol. 12, 2016, p. 26.
6. P. Chapaux-Morelli, *Je sais qui tu es. Savoir repérer les manipulateurs*, Paris, Albin Michel, 2020, 224 p.
7. *Ibid.*
8. M. G. Calvo, E. G. Krumhuber et A. Fernández-Martín, «Visual attention mechanisms in happiness versus trustworthiness processing of facial expressions», *Quarterly journal of experimental psychology*, vol. 72, n^o 4, 2019, p. 729-741.
9. J. F. Dovidio, S. L. Ellyson, C. F. Keating, K. Heltman et C. E. Brown, «The relationship of social power to visual displays of dominance between men and women», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 54, n^o 2, 1988, p. 233-242. doi: org/10.1037/0022-3514.54.2.233
10. J. T. Cheng, J. L. Tracy, T. Foulsham, A. Kingstone et J. Henrich, «Two ways to the top: Evidence that dominance and prestige are distinct yet viable avenues to social rank and influence», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 104, 2013, p. 103-125.
11. M. V. Kujala, S. Carlson et R. Hari, «Engagement of amygdala in third-person view of face-to-face interaction», *Human Brain Mapping*, vol. 33, n^o 8, 2012, p. 1753-1762.
12. S. Ioannou, P. Morris, H. Mercer, M. Baker, V. Gallese et V. Reddy, «Proximity and gaze influences facial temperature: a thermal infrared imaging study», *Frontiers in psychology*, vol. 5,

2014, p. 845.

13. R. V. Joule, J. L. Beauvois et J. C. Deschamps, *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1987.
14. P. Ekman, *Telling lies*, New York, W. W. Norton, 1985.
15. P. Ekman et W. V. Friesen, «Felt, false, and miserable smiles», *Journal of nonverbal behavior*, vol. 6, n^o 4, 1982, p. 238-252.
16. E. G. Krumhuber et A. S. Manstead, «Can Duchenne smiles be feigned? New evidence on felt and false smiles», *Emotion*, vol. 9, n^o 6, 2009, p. 807.
17. E. G. Krumhuber, K. U. Likowski et P. Weyers, «Facial mimicry of spontaneous and deliberate Duchenne and non-Duchenne smiles», *Journal of Nonverbal Behavior*, vol. 38, n^o 1, 2014, p. 1-11.
18. Voir P. Turchet, «Identification de ruptures de compréhension dialogique en contexte interculturel à partir d'indices corporels», 2017, theses.fr.
19. C'est le travail du cortex cingulaire antérieur. M. Gazzaniga, *Le Cerveau social*, Paris, Odile Jacob, coll. Opus, 1996, 286 p.
20. H. Tang, S. Zhang, T. Jin, H. Wu, S. Su et C. Liu, «Brain activation and adaptation of deception processing during dyadic face-to-face interaction», *Cortex*, vol. 120, 2019, p. 326-339.
21. F. B. De Waal, «The integration of dominance and social bonding in primates», *The Quarterly review of biology*, vol. 61, n^o 4, 1986, p. 459-479.
22. I. Eibl-Eibesfeldt, *Human ethology*, New York, Aldine de Gruyter, 1989, 848 p.
23. M. Argyle, *Bodily communication* (2^e éd.), Londres, Methuen, 1988, 363 p.
24. La mise en œuvre d'idéal type pour décrire la réalité a été inventée par Max Weber, le sociologue allemand, inventant ainsi un principe théorique pour éclairer des réalités qui semblaient d'approche scientifique difficile.
25. Au sens de Max Weber.
26. C'est ce qu'on appelle un cygne noir dans la théorie de Popper. Voir K. R. Popper, *La logique de la découverte scientifique*, Paris, Payot, coll. Bibliothèque scientifique, 1973. *Raison présente*, vol. 32, n^o 1, 1974, p. 121-124.

Chapitre 21 — À quoi pense celui qui ne dit rien?

1. E. Goffman, *The presentation of self in everyday life*, New York, Anchor Books, 1959, 2002, 259 p.
2. Varonis et S. Gass, *op. cit.*, 1985.
3. Selon Varonis et S. Gass, «Native/non-native conversations: A model for negotiation of meaning», *Applied linguistics*, vol. 6, n^o 1, 1985, p. 71-90, être: lexicale, syntaxique, morphosyntaxique ou discursive.
4. P. Turchet, *Identification de ruptures de compréhension dialogique en contexte interculturel à partir d'indices corporels*, Thèse de doctorat, Université Paris Ouest, 2017.
5. P. Turchet, extrait de la thèse de doctorat, 2017, *op. cit.*

6. P. Turchet, «Le langage corporel, un langage enacté», *Revue de Synergologie*, vol. 2, n^o 1, 2021, p. 9-35.
7. Ce phénomène est appelé EB2R ou ERBR, évoquant une excentration du regard brève et rapide. «Bref» et «rapide» indiquent la double caractéristique de ce mouvement oculaire ($\leq 2\ 500$ ms). Entre le déplacement du regard et le retour vers son interlocuteur, il s'est passé moins de deux secondes et demie. Voir P. Turchet, *Identification de ruptures de compréhension dialogique en contexte interculturel à partir d'indices corporels*, Thèse de doctorat, Université Paris Nanterre, 2017.
8. L. B. Neal et P. A. Gable, «Regulatory control and impulsivity relate to resting frontal activity», *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, vol. 12, n^o 9, 2017, p. 1377-1383.
9. F. Gibbs, «Les positions de chaise», *Revue de Synergologie*, vol. 1, n^o 1.
10. J. A. Coan et J. J. Allen, «Frontal EEG asymmetry and the behavioral activation and inhibition systems», *Psychophysiology*, vol. 40, n^o 1, 2003, p. 106-114.
11. N. Tanaka et K. Yamaoka, «Blink activity and task difficulty», *Perceptual and Motor Skills*, vol. 77, n^o 1, 1993, p. 55-66.
12. P. Turchet, Thèse de doctorat, Sciences du Langage, Paris X, 2017.
13. W. B. Verwey et D. M. Zaidel, «Predicting drowsiness accidents from personal attributes, eye blinks and ongoing driving behaviour», *Personality and individual differences*, vol. 28, n^o 1, 2000, p. 123-142. W. B. Verwey et D. M. Zaidel, «Preventing drowsiness accidents by an alertness maintenance device», *Accident Analysis and Prevention*, vol. 31, n^o 3, 1999, p. 199-211. W. B. Verwey, J. A. Veltman, «Detecting short periods of elevated workload. A comparison of nine workload assessment techniques», *Journal of Experimental Psychology: Applied*, vol. 2, 1996, p. 270-285.
14. G. Müller, R. A. Richter, S. Weisbrod et F. Klingberg, «Impaired eye tracking performance in patients with presenile dementia», *International Journal of Psychophysiology*, vol. 11, 1991, p. 167-177.
15. P. Turchet, *Les codes inconscients de la séduction*, Les Éditions de l'Homme, 2004, 192 p.
16. Entrevue, Claire Chazal et Dominique Strauss-Kahn, *Journal de 20 heures*, TF1, septembre 2011.
17. <http://philippe.turchet.synergologie.org/2011/09/21/dsk-que-revele-son-non-verbal/>
18. B. Libet, «The timing of mental events: Libet's experimental findings and their implications», *Consciousness and cognition*, II, 2002, p. 291-299.
19. C. S. Soon, M. Brass, H. J. Heinze et J. D. Haynes, «Unconscious determinants of free decisions in the human brain», *Nature neuroscience*, vol. 11, n^o 5, 2008, p. 543-545.
20. J. Grinder et R. Bandler, *The Structure of Magic: A book about Language and Therapy*, vol. I et II, Toronto, Hushion House, 1976.
21. A. N. Meltzoff, «Imitation and other minds: The "like me" hypothesis», *Perspectives on imitation: From neuroscience to social science*, vol. 2, 2005, p. 55-77.
22. U. Dimberg, M. Thunberg et K. Elmehed, «Unconscious facial reactions to emotional facial expressions», *Psychological science*, vol. 11, n^o 1, 2000, p. 86-89.
23. G. Dumas, J. Nadel, R. Soussignan, J. Martinerie et L. Garnero, «Inter-brain synchronization during social interaction», *PLoS One*, vol. 5, n^o 8, 2010, e12166.

24. O. Oullier, G. C. Guzman (de), K. J. Jantzen, J. Lagarde, J. A. S. Kelso, «Social coordination dynamics: Measuring human bonding», *Social Neuroscience*, vol. 3, 2008, p. 178-192.
25. J. A. Bargh et E. Morsella, «The unconscious mind», *Perspectives on psychological science*, vol. 3, n° 1, 2008, p. 73-79.
26. J. Elster, *Le Laboureur et ses enfants. Deux essais sur les limites de la rationalité*, Paris, Éditions de Minuit, 1987, 208 p.
27. P. M. Markey, D. C. Funder et D. J. Ozer, «Complementarity of interpersonal behaviors in dyadic interactions», *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 29, n° 9, 2003, p. 1082-1090.
28. L. Z. Tiedens et A. R. Fragale, «Power moves: complementarity in dominant and submissive nonverbal behavior», *Journal of personality and social psychology*, vol. 84, n° 3, 2003, p. 558.
29. W. Lutz, J. N. Prinz, B. Schwartz, J. Paulick, D. Schoenherr, A. K. Deisenhofer, *et al.*, «Patterns of early change in interpersonal problems and their relationship to nonverbal synchrony and multidimensional outcome», *Journal of Counseling Psychology*, vol. 67, n° 4, 2020, p. 449.
30. N. Lozza, C. Spoerri, U. Ehlert, M. Kesselring, P. Hubmann, W. Tschacher et R. La Marca, «Nonverbal synchrony and complementarity in unacquainted same-sex dyads: A comparison in a competitive context», *Journal of Nonverbal Behavior*, vol. 42, n° 2, 2018, p. 179-197.
31. D. R. Carney, A. J. Cuddy et A. J. Yap, «Power posing: Brief nonverbal displays affect neuroendocrine levels and risk tolerance», *Psychological science*, vol. 21, n° 10, 2010, p. 1363-1368.
32. I. Filliozat, *L'intelligence du cœur*, Allier, Marabout, 2007, 341 p.

Chapitre 22 — Pour une origine possible de la théorie de la relation

1. <https://fr.wikipedia.org/wiki/Bact%C3%A9rie>
2. F. J. Gomez, *L'intestin, notre deuxième cerveau*, Paris Marabout, 2016, 369 p.
3. 10^{14} bactéries habitent dans l'intestin.
4. G. Enders, *Le charme discret de l'intestin: tout sur un organe mal aimé*, Arles, Actes Sud, 2015, 350 p.
5. Dans un premier temps, toujours si nous suivons Damasio, des bactéries monocellulaires ont d'abord donné naissance à des organismes pluricellulaires, puis un milieu intérieur et des organes sont apparus de la production de réactions chimiques à travers les viscères. Un milieu intérieur de type musculo-squelettique lui a ensuite succédé et avec lui la production de réactions électriques, plus rapides à travers la myélinisation des cellules et grâce à celle-ci. Enfin, relativement récemment, le développement du complexe corps-cerveau-esprit, qui a permis de donner du sens à nos réactions inconscientes. Inconscientes et parfaitement adaptées!
6. T. G. Dinan, Y. E. Borre et J. F. Cryan, «Genomics of schizophrenia: time to consider the gut microbiome?», *Molecular psychiatry*, vol. 19, n° 12, 2014, p. 1252-1257.
7. Membre de l'Académie européenne des sciences et des arts et de l'Académie américaine des arts et des sciences. Prix Pessoa (1992), docteur honoris causa de la Katholieke Universiteit Leuven,

Prix Princesse des Asturies de la recherche scientifique et technique (2005), Ariëns Kappers Medal (1999), prix Grawemeyer (2014), Golden Brain Award (1995), prix Jean-Louis-Signoret (2004), prix de Plasticité neuronale (1997), Fellow de l'Académie américaine des arts et des sciences. Docteur honoris causa de l'Université technique de Rhénanie-Westphalie à Aix-la-Chapelle.

8. A. R. Damasio, *L'ordre étrange des choses. La vie, les sentiments et la fabrique de la culture*, Paris, Odile Jacob, 2017, p. 15.
9. M. Feynman, «The principle of least action», *Feynman lecture of physics*, vol. 2, chap. 19, 2017.

Quatrième partie — Décoder la vérité et le mensonge

1. P. Ekman, M. O'Sullivan et M. G. Frank, «A few can catch a liar», *Psychological Science*, vol. 10, n° 3, 1999, p. 263-266. doi: 10.1111/1467-9280.00147.

Chapitre 23 — Des préjugés qui font le bonheur du menteur

1. C. F. Bond et M. Robinson, «The evolution of deception», *Journal of nonverbal behavior*, vol. 12, n° 4, 1988, p. 295-307.
2. J. E. Lloyd, «Firefly communication and deception: “Oh, what a tangled web”», dans R. W. Mitchell et N. S. Thompson (dir.), *Deception: Perspectives on human and nonhuman deceit*, Albany, State University of New York Press, 1986, p. 113-128.
3. R. W. Mitchell et N. S. Thompson, *Deception: Perspectives on human and non-human deceit*, Albany, State University of New York Press, Etude, 1986, 388 p.
4. F. W. Lane, *Kingdom of the octopus*, New York, Sheridan House, 1960.
5. M. Zuckerman, B. M. DePaulo et R. Rosenthal, «Verbal and nonverbal communication of deception», dans L. Berkowitz (dir.), *Advances in experimental social psychology*, New York, Academic Press, 1981, p. 1-59.
6. H. J. Eysenck et S. B. G. Eysenck, *Manual of the E.P.Q. (Eysenck Personality Questionnaire)*, London, University of London Press, 1975.
7. En posant l'hypothèse que les différences entre jumeaux monozygotes sont le fait de l'environnement (comme ils ont un capital génétique 100% commun), tandis que les différences entre jumeaux dizygotes sont en partie liées à des gènes différents (50% de capital génétique commun, en moyenne).
8. P. A. Young, L. J. Eaves et H. J. Eysenck, «Intergenerational stability and change in the causes of variation in personality», *Personality and Individual Differences*, vol. 1, 1980, p. 35-55.
9. R. Plomin, J. F. DeFries et J. C. Loehlin, «Genotype-environment interaction and correlation in the analysis of human behavior», *Psychological Bulletin*, vol. 84, n° 2, 1977, p. 309-322.
10. N. Martin et R. Jardine, «Eysenck's contributions to behaviour genetics», dans S. Modgil et C. Modgil (dir.), *Hans Eysenck: Consensus and controversy*, East Sussex, Great Britain, 1986.
11. F. M. Ahern, R. C. Johnson, J. R. Wilson, G. E. McClearn et S. G. Vanderberg, «Family resemblances in personality», *Behavior Genetics*, vol. 12, n° 3, 1982, p. 261-280.

12. H. Wimmer et J. Perner, «Beliefs about beliefs: Representation and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception», *Cognition*, vol. 13, n^o 1, 1983, p. 103-128.
13. S. Baron-Cohen, «Out of sight or out of mind? Another look at deception in autism», *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, vol. 33, n^o 7, 1992, p. 1141-1155.
14. T. M. Amabile, «The social psychology of creativity: A componential conceptualization», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 45, n^o 2, 1983, p. 357-376.
15. P. E. Bierly, R. W. Kolodinsky et B. J. Charette, «Understanding the Complex Relationship Between Creativity and Ethical Ideologies», *Journal of Business Ethics*, vol. 86, n^o 1, 2008, p. 101-112.
16. D. Chugh, M. H. Bazerman et M. R. Banaji, «Bounded ethicality as a psychological barrier to recognizing conflicts of interest», *Conflicts of interest: Challenges and solutions in business, law, medicine, and public policy*, 2005, p. 74-95.
17. M. B. Gutworth et S. T. Hunter, «Ethical Saliency: Deterring Deviance in Creative Individuals», *Psychology of Aesthetics, Creativity, and the Arts*, vol. 11, n^o 4, 2016, p. 428-439. doi: 10.1037/aca0000093
18. F. Gino et D. Ariely, «The dark side of creativity: Original thinkers can be more dishonest», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 102, n^o 3, 2011, p. 445-459, *PsycEXTRA Dataset*. doi: 10.1037/e734282011-140
19. D. Wells, A. J. Donnel, A. Thomas, M. S. Mills et M. Miller, «Creative Deviance: A Study of the Relationship between Creative Behavior and the Social Construct of Deviance», *College Student Journal*, vol. 40, n^o 1, 2006, p. 74-77.
20. J. Hancock, M. Ott et C. Cardie, «Estimating the prevalence of deception in online review communities», *Proceedings of the 21st international conference on World Wide Web – WWW'12*, 2012, p. 201-210. doi: 10.1145/2187836.2187864
21. E. Goffman, *The presentation of self in everyday life*, New York, Garden City, 1959, 259 p.
22. B. M. DePaulo, J. J. Lindsay, B. E. Malone, L. Muhlenbruck, K. Charlton et H. Cooper, «Cues to deception», *Psychological bulletin*, vol. 129, n^o 1, 2003, p. 74-118.
23. J. Stöber, «The Social Desirability Scale-17 (SDS-17): Convergent validity, discriminant validity, and relationship with age», *European Journal of Psychological Assessment*, vol. 17, n^o 3, 2001, p. 222-232.
24. R. S. Feldman, J. A. Forrest et B. R. Happ, «Self- Presentation and Verbal Deception: Do Self-Presenters Lie More?», *Basic and Applied Social Psychology*, vol. 24, n^o 2, 2002, p. 163-170.
25. B. Weiss, R. S. Feldman, «Looking good and lying to do it: Deception as an impression management strategy in job interviews», *Journal of Applied Social Psychology*, vol. 36, n^o 4, 2006, p. 1070-1086.
26. E. M. Bryant, «Real lies, white lies and gray lies: Towards a typology of deception», *Kaleidoscope: A Graduate Journal of Qualitative Communication Research*, 7, 2008, p. 23-48.
27. S. Erat et U. Gneezy, «White lies», *Management Science*, vol. 58, n^o 4, 2012, p. 723-733.
28. B. M. DePaulo, D. A. Kashy, S. E. Kirkendol, M. M. Wyer et J. A. Epstein, «Lying in everyday life», *Journal of personality and social psychology*, vol. 70, n^o 5, 1996, p. 979.

29. J. Grèzes, C. Frith et R. E. Passingham, «Brain mechanisms for inferring deceit in the actions of others», *Journal of Neuroscience*, vol. 24, n^o 24, 2004, p. 5500-5505.
30. R. E. Riggio, J. Tucker et B. Throckmorton, «Social skills and deception ability», *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 13, n^o 4, 1987, p. 568-577. doi: 10/c5xjq9
31. A. Vrij, M. Hartwig et P. A. Granhag, «Reading lies: Nonverbal communication and deception», *Annual review of psychology*, vol. 70, 2019, p. 295-317.
32. B. M. DePaulo, J. L. Stone et C. D. Lassiter, «Deceiving and detecting deceit», dans B. R. Schlenker (dir.), *The self and social life*, 1985, New York, McGraw-Hill.
33. S. Jessen et T. Grossmann, «Neural evidence for the subliminal processing of facial trustworthiness in infancy», *Neuropsychologia*, n^o 126, 2019, p. 46-53.
34. <https://www.cineserie.com/news/cinema/le-parrain-elu-meilleur-film-de-tous-les-temps-1612025/>
35. K. P. Jongman-Sereno et M. R. Leary, «Self-perceived authenticity is contaminated by the valence of one's behavior», *Self and Identity*, vol. 15, n^o 3, 2016, p. 283-301.
36. Voir les travaux de J. K. Burgoon, Université de l'Arizona.
37. M. Stel et R. Vonk, «Empathizing via mimicry depends on whether emotional expressions are seen as real», *European Psychologist*, vol. 14, n^o 4, 2009, p. 342-350.
38. M. Zloteanu, P. Bull, E. Krumhuber et D. Richardson, «Veracity judgment, not accuracy: reconsidering the role of facial expressions, empathy, and emotion recognition training on deception detection», *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, vol. 74, n^o 5, 2020, p. 910-927.
39. R. C. Martin-Du Pan, «L'ocytocine: hormone de l'amour, de la confiance et du lien conjugal et social», *Revue médicale suisse*, n^o 333, 2012, p. 627.
40. J. A. Bartz, J. Zaki, N. Bolger et K. N. Ochsner, «Social effects of oxytocin in humans: context and person matter», *Trends in cognitive sciences*, vol. 15, n^o 7, 2011, p. 301-309.
41. A. G. Ophir, A. Gessel, D. J. Zheng et S. M. Phelps, «Oxytocin receptor density is associated with male mating tactics and social monogamy», *Hormones and behavior*, vol. 61, n^o 3, 2012, p. 445-453.
42. S. E. Groppe, A. Gossen, L. Rademacher, A. Hahn, L. Westphal, G. Gründer et K. N. Spreckelmeyer, «Oxytocin influences processing of socially relevant cues in the ventral tegmental area of the human brain», *Biological psychiatry*, vol. 74, n^o 3, 2013, p. 172-179.
43. R. B. Ebitz, K. K. Watson et M. L. Platt, «Oxytocin blunts social vigilance in the rhesus macaque», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 110, n^o 28, 2013, p. 11630-11635.
44. S. Israel, E. Hart et E. Winter, «Oxytocin decreases accuracy in the perception of social deception», *Psychological science*, vol. 25, n^o 1, 2014, p. 293-295.
45. C. F. Bond Jr et B. M. DePaulo, «Accuracy of deception judgments», *Personality and social psychology Review*, vol. 10, n^o 3, 2006, p. 214-234.
46. M. Zloteanu, P. Bull, E. Krumhuber et D. Richardson, «Veracity judgment, not accuracy: reconsidering the role of facial expressions, empathy, and emotion recognition training on deception detection», *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, ISSN (print) 1747-0218 (In Press), 2020; vol. 74, n^o 5, 2021, p. 910-927.

47. A. Baker, L. ten Brinke et S. Porter, «Will get fooled again: Emotionally intelligent people are easily duped by high-stakes deceivers», *Legal and Criminological Psychology*, vol. 18, n^o 2, 2013, p. 300-313. doi: 10/f5nsst
48. *Physiologie des mouvements démontrée à l'aide de l'expérimentation électrique et de l'observation clinique, et applicable à l'étude des paralysies et des déformations*, 1867.
49. P. Ekman, W. V. Friesen et M. O'Sullivan, «Smiles when lying», *Journal of Personality and Social Psychology*, n^o 54, 1988, p. 414-420.
50. E. G. Krumhuber, K. U. Likowski et P. Weyers, «Facial mimicry of spontaneous and deliberate Duchenne and non-Duchenne smiles», *Journal of Nonverbal Behavior*, vol. 38, n^o 1, 2014, p. 1-11.
51. A. Baker, L. ten Brinke et S. Porter, «Will get fooled again: Emotionally intelligent people are easily duped by high-stakes deceivers», *Legal and Criminological Psychology*, vol. 18, n^o 2, 2013, p. 300-313. doi: 10/f5nsst
52. «The Global Deception Research Team. A world of lies», *Journal of Cross-Cultural Psychology*, vol. 37, 2006, p. 60-74.
53. R. J. Ofshe et R. A. Leo, «The decision to confess falsely: rational choice and irrational action», *Denver University Law Review*, vol. 74, n^o 4, 1997, p. 979-1112.
54. C. A. Meissner et S. M. Kassin, «You're guilty, so just confess!», dans *Interrogations, confessions, and entrapment*, Boston, Springer Publishing, 2004, p. 85-106.
55. C. F. Bond et W. E. Fahey, «False suspicion and the misperception of deceit», *British Journal of Social Psychology*, vol. 26, 1987, p. 41-16. doi: 10.1111/j.2044- 8309.1987.tb00759.x
56. G. Claridge et C. Davis, «What's the use of neuroticism?», *Personality and individual differences*, vol. 31, n^o 3, 2001, p. 383-400.
57. A. Vrij et R. P. Fisher, «Lying and nervous behaviours. Unravelling the misconception about deception and nervous behaviour», *Frontiers in Psychology*, 11, 2020, p. 1377.
58. M. Gazzaniga, *Le Cerveau social*, coll. Opus, Paris, Odile Jacob, 1996, 286 p.
59. S. M. Kassin, «Human judges of truth, deception, and credibility: Confident but erroneous», *Cardozo Law Review*, vol. 23, n^o 3, 2001, 809-816.
60. A. Vrij, *Detecting Lies and Deceit: Pitfalls and Opportunities*, 2^e édition, Chichester, John Wiley and Sons, 2008, 504 p.
61. B. Weiss et R. S. Feldman, «Looking good and lying to do it: Deception as an impression management strategy in job interviews», *Journal of Applied Social Psychology*, vol. 36, n^o 4, 2006, p. 1070-1086.
62. B. M. DePaulo, J. L. Lindsay, B. E. Malone, L. Muhlenbruck, K. Charlton et H. Cooper, «Cues to deception», *Psychological Bulletin*, vol. 129, n^o 1, 2003, p. 74-118. doi: 10.1037/0033-2909.129.1.74
63. J. E. Hocking et D. G. Leathers, «Nonverbal indicators of deception: a new theoretical perspective», *Communication Monographs*, vol. 47, n^o 2, 1980, p. 119-131.
64. T. Gilovich, K. Savitsky et V. H. Medvec, «The illusion of transparency: Biased assessments of others' ability to read one's emotional states», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 75, n^o 2, 1998, p. 332-346. doi: 10.1037/0022-3514.75.2.332.

65. S. M. Kassin, «On the psychology of confessions: does innocence put innocents at risk?», *American Psychologist Journal*, vol. 60, n^o 3, 2005, p. 215-228. doi: 10.1037/0003-066X.60.3.215
66. S. Mann, H. Deeb, A. Vrij, L. Hope et L. Pontigia, «Detecting smugglers: Identifying strategies and behaviours in individuals in possession of illicit objects», *Applied Cognitive Psychology*, vol. 34, n^o 2, 2020, p. 372-386.

Chapitre 24 — Émotions et mensonge: les fausses croyances

1. C. Darwin et P. Prodger, *The expression of the emotions in man and animals*, 1859; Réédition États-Unis, Oxford University Press, 1998.
2. J. Ledoux, *Le cerveau des émotions*, Paris, Odile Jacob, 2005. Sa définition des émotions répond bien à celle d'Anna Tcherkassof et Nico Frijda, deux spécialistes reconnus des émotions: «L'objectif (...) n'est pas de donner une définition qui distinguerait sans ambiguïté ce que sont des émotions et ce qui n'en est pas. Le terme ne le permet pas. Émotion et autres mots semblables n'ont pas été créés avec un objectif si précis.» A. Tcherkassof et N. H. Frijda, «Les émotions: une conception relationnelle», *L'Année psychologique*, vol. 114, n^o 3, 2014, p. 501-535.
3. C. Belzung, *Biologie des émotions*, De Boeck, 2007.
4. E. Goffman, *Asiles: études sur la condition sociale des malades mentaux et autres reclus*, Paris, Éditions de Minuit, 1968.
5. E. Goffman, *Les rites d'interaction*, Paris, Éditions de Minuit, 1974.
6. O. Guilbaud, G. Loas, M. Corcos, M. Speranza, P. H. Stephan, F. Perez-Diaz, *et al.*, «L'alexithymie dans les conduites de dépendance et chez le sujet sain: valeur en population française et francophone», dans *Annales Médico-psychologiques, revue psychiatrique*, vol. 160, n^o 1, février 2002, p. 77-85. Elsevier Masson.
7. M. Zuckerman, B. M. DePaulo et R. Rosenthal, «Verbal and nonverbal communication of deception», dans *Advances in experimental social psychology*, Academic Press, vol. 14, 1981, p. 1-59.
8. Vous noterez en passant que dans l'esprit du public la reconnaissance faciale et la reconnaissance des émotions sont souvent liées alors qu'évidemment les deux types de logiciels n'ont rien à voir l'un avec l'autre. Cette confusion fait le jeu des logiciels de reconnaissance émotionnelle, car la reconnaissance faciale est très en avance sur la reconnaissance émotionnelle.

Chapitre 25 — Les trois formes de la vérité

1. P. Ekman, «Darwin, deception, and facial expression», *Annals of the New York Academy of Sciences*, vol. 1000, n^o 1, 2003, p. 205-221.

Chapitre 26 — Quatre principes pour voir le mensonge

1. A. Vrij, P. A. Granhag et S. Porter, «Pitfalls and opportunities in nonverbal and verbal lie detection», *Psychological science in the public interest*, vol. 11, n^o 3, 2010, p. 89-121.
2. S. Spence, T. Farrow, D. Leung, S. Shah, B. Reilly, A. Rahman et A. Herford, «20-Lying as an executive function», *Malingering and illness deception*, 2003, p. 255.
3. A. M. Glenberg, J. L. Schroeder et D. A. Robertson, *A good discussion of the concept of gaze aversion*, 1998.
4. H. Ehrlichman et D. Micic, «Why do people move their eyes when they think?», *Current Directions in Psychological Science*, vol. 21, n^o 2, 2012, p. 96-100.
5. D. Smilek, J. S. Carriere et J. A. Cheyne, «Out of mind, out of sight: eye blinking as indicator and embodiment of mind wandering», *Psychological science*, vol. 21, n^o 6, 2010, p. 786-789.
6. N. Abe, M. Suzuki, E. Mori, M. Itoh et T. Fujii, «Deceiving others: distinct neural responses of the prefrontal cortex and amygdala in simple fabrication and deception with social interactions», *Journal of Cognitive Neuroscience*, vol. 19, n^o 2, 2007, p. 287-295.
7. D. D. Langleben, J. W. Loughhead, W. B. Bilker, *et al.*, «Telling truth from lie in individual subjects with fast event-related fMRI», *Human Brain Mapping*, vol. 26, n^o 4, 2005, p. 262-272.
8. P. Pinti, A. Devoto, I. Greenhalgh, I. Tachtsidis, P. Burgess et A. Hamilton, «The role of anterior prefrontal cortex (area 10) in face-to-face deception measured with fNIRS», *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, vol. 16, n^o 2, 2020, p. 129-142.
9. De nombreuses vidéos du président Poutine montrent ce phénomène.

Crédits photographiques

Nous avons fait tous les efforts possibles pour retracer et indiquer correctement la source ou le détenteur des droits de chaque photo. Les Éditions de l'Homme s'excusent pour toute erreur ou omission à cet égard.

Légende: (h) haut, (b) bas, (g) gauche, (c) centre, (d) droite

p. 12: Tous droits réservés

p. 20: (h) Andrey Zvyagintsev/Unsplash, (b) Klaus Nielsen/Pexels

p. 54, 58: Tous droits réservés

p. 81: Wykham London

p. 82: Tous droits réservés

p. 91: (bg) Brynna Spencer/Pexels, (bd) Pixabay

p. 98: Adele/Unsplash

p. 108: (g) Samar Layek/Pexels, (c) Pixabay, (d) Tessa Rampersad/Unsplash

p. 109: (hg) Oliver Ragfelt/Unsplash, (hc) Pavel Danilyuk/Pexels, (hd) Liza Summer/Pexels, (bg) Tycho Atsma/Unsplash, (bc) Andrea Piacquadio/Pexels, (bd) Ludvig Wiese/Unsplash

p. 112, 113 (b), 114 (h), 193 (h): Tous droits réservés

p. 200: (hg) Cottonbro/Pexels, (hc) Vinícius Estevão/Pexels, (hd) Connor Botts/Unsplash, (bg) Joeyy Lee/Unsplash, (bc) Alie Pazani/Pexels, (bd) Nicola Giordano/Pexels

p. 240: Tous droits réservés

p. 275: Oleg Ivanov/Unsplash

p. 310: Alexander Krivitskiy/Unsplash

p. 315: (g) Nathan Van de Graaf/Unsplash, (d) AJ Alao/Unsplash

p. 316: (g) Liza Summer/Pexels, (c) Thought Catalog/Unsplash, (d) Pavel Danilyuk/Pexels

p. 322: Andrea Piacquadio/Pexels

Remerciements

J'ai beaucoup de difficulté avec les remerciements, car chaque carrefour de la vie nous met en lien avec de multiples personnes que l'on ne pensera jamais à remercier, alors que ce sont elles qui ont souvent fait naître ou mûrir plus vite les idées phares de nos projets. Mais pour cet ouvrage particulier, je tenais à remercier Les Éditions de l'Homme, car vous m'avez offert le plus fastueux des luxes, celui du temps, me concédant à plusieurs reprises, avec beaucoup d'empathie et malgré les contraintes de production, le temps indispensable à l'écriture.

Bien évidemment, il me vient le goût de citer quelques personnes très significatives, aux Éditions de l'Homme, mais j'aimerais que ces remerciements s'adressent d'abord à un collectif, pour son état d'esprit, sa capacité à insuffler de la sérénité à chaque étape de la réalisation. Vous m'avez donné le sentiment de figurer ce livre comme s'il était fabriqué par une petite équipe d'artisans centrée autour d'un auteur unique et, en me laissant le loisir de me bercer de cette illusion, vous m'avez sans doute permis d'écrire mieux. Merci pour votre professionnalisme et votre écoute. Je me suis senti privilégié.

Table des matières

AVANT-PROPOS
INTRODUCTION

PREMIÈRE PARTIE **L'humain et le langage corporel**

CHAPITRE 1 — L'intuition

Un moyen efficace de gagner du temps
L'amygdale, plus rapide que la pensée elle-même
L'intuition corporelle
Quelques exemples de stéréotypes corporels

CHAPITRE 2 — L'empathie

Des neurones miroirs pour se comprendre
Un phénomène troublant: la contre-empathie
De la contre-empathie à la *schadenfreude*
Face à la contre-empathie, l'éducation du regard

CHAPITRE 3 — L'expérience

L'expérience, une intuition supérieure
AlphaGo, ou lorsqu'un ordinateur explique l'intuition
Les idées reçues nous aveuglent

Première idée reçue: Les croisements sont des fermetures

Deuxième idée reçue: Le sourire est bienveillant

Troisième idée reçue: Le menteur ne regarde pas dans les yeux

CHAPITRE 4 — De nouvelles clés d'observation

Le tableau des éléments corporels (TEC)

Des solutions simples à des interrogations restées sans réponses

Le sens des gestes n'est pas lié au contexte

Pourquoi la synergologie?

DEUXIÈME PARTIE

Le lexique corporel

CHAPITRE 5 — L'angle du visage pour saisir l'angle de la relation

De visage gauche à visage gauche

De visage droit à visage droit

Le visage en mouvement

CHAPITRE 6 — Les yeux

Les émotions: dans le blanc et le noir de l'œil

La relation: la durée du regard

Les pensées: la direction des yeux

Des yeux qui vont à droite et à gauche

Des yeux qui vont en haut et en bas

Lorsque notre regard change d'espace-temps

CHAPITRE 7 — Le front, les sourcils, la bouche

Le front

Les sourcils

La bouche

Pas de lecture des émotions de l'autre sans introspection

CHAPITRE 8 — Des gestes d'autocontact: pourquoi?

Signification des gestes d'autocontact

Que savons-nous exactement des microdémangeaisons?
Comment interpréter précisément chaque microdémangeaison?

CHAPITRE 9 — Un lexique des autocontacts du visage

Le front et l'arrière de la tête

Les sourcils

Les yeux et les oreilles

La zone de la moustache

La bouche et les lèvres

Les joues et le menton

CHAPITRE 10 — Le nez: la zone phare

Les ailes du nez

Sous le nez

L'arête et le bout du nez

CHAPITRE 11 — Un lexique des autocontacts du corps

Le cou

Le torse

Le ventre

Le dos

CHAPITRE 12 — Un lexique des autocontacts des membres

Les trapèzes et les épaules

De l'aisselle à la clavicule

Le bras et les avant-bras

Les coudes

Les poignets

Les jambes

Les genoux

Les tibias et les mollets

Les chevilles

CHAPITRE 13 — Les mains de retour l'une dans l'autre

Distance et hauteur des mains
Les mains en pyramide
L'index vertical
Les mains lavées
Les mains sur et derrière la tête

CHAPITRE 14 — Les mains dans l'espace

Pour en finir avec deux idées reçues sur les gestes

Première idée reçue: Le langage corporel, c'est culturel

Seconde idée reçue: Nous faisons davantage de gestes avec notre main dominante

Quelle main pour quel message?
Parler à deux mains
Les poignets
Nos valeurs sont dans nos mains
Une logique spatio-temporelle

CHAPITRE 15 — Les mains sur les objets

Les microtractions sur les vêtements et la main sur la cravate
Le microtoiletage, pour ne pas être sali par les propos de l'autre
Micropréhension des lunettes: mieux voir ou s'empêcher de voir
Ongles et pointes de cheveux tout à coup si captivants
Déplacer les objets pour déplacer les affects
Boire son malaise
Microfrappe: passons à autre chose

CHAPITRE 16 — Les positions de chaise: un indicateur de proximité

Considérer la proximité physique

Le modèle Gibbs

La personne avance ou recule

La personne est à droite, à gauche ou au centre

CHAPITRE 17 — Le temps: l'atout maître du langage corporel

Une histoire qui a commencé il y a 50 ans

Des décisions prises 10 secondes avant qu'elles soient conscientes
Comment notre corps peut-il entendre et comprendre avant que nous en ayons conscience?
Lorsque le corps a plusieurs minutes d'avance sur le cerveau

TROISIÈME PARTIE

La relation

CHAPITRE 18 — De l'effet Pygmalion à l'espace d'authenticité

L'effet Pygmalion

La création d'un espace d'authenticité

L'espace ARE

CHAPITRE 19 — Les figures d'autorité dans la relation

Des postures de communication structurelles et fonctionnelles

La figure d'autorité conquérante

La figure d'autorité syntonique

La figure d'autorité vigilante

Le rôle du stress dans l'adoption d'une figure d'autorité

De 3 à 6 figures d'autorité

Figure d'autorité conquérante

Figure d'autorité syntonique

Figure d'autorité vigilante

CHAPITRE 20 — Douze figures d'autorité

Communiquer, c'est aussi se taire

Les conquérants silencieux

Les syntoniques silencieux

Les vigilants silencieux

CHAPITRE 21 — À quoi pense celui qui ne dit rien?

L'autre me comprend-il?

L'autre est-il d'accord avec moi?

L'autre est-il intéressé?

L'autre souhaite-t-il reprendre la parole?
Sommes-nous synchronisés ou complémentaires?

CHAPITRE 22 — Pour une origine possible de la théorie de la relation

La bactérie: métaphore ou ancêtre commun?

QUATRIÈME PARTIE

Décoder la vérité et le mensonge

CHAPITRE 23 — Des préjugés qui font le bonheur du menteur

L'évolution nous trompe
Notre cerveau nous trompe
Notre bienveillance nous trompe
Le «stéréotype du menteur» nous trompe

CHAPITRE 24 — Émotions et mensonge: les fausses croyances

Les émotions ne sont pas les amies des décodeurs
Pour une vision plus réaliste des émotions
Lorsque le bleu et le jaune ne font pas du vert
Des émotions hétérogènes très perturbantes
L'émotion déniée
Des émotions en lien avec le mensonge. Enfin!
Un kaléidoscope des émotions
Les logiciels de reconnaissance émotionnelle. Ah bon!?

CHAPITRE 25 — Les trois formes de la vérité

La sincérité n'est pas directement liée à la vérité et au mensonge
L'authenticité n'est pas directement liée à la vérité et au mensonge
La véracité: le pré carré de la vérité et du mensonge

CHAPITRE 26 — Quatre principes pour voir le mensonge

1. L'activité cognitive est lisible dans les yeux
2. La vérité s'incarne dans le corps, pas le mensonge
3. Des occurrences corporelles observables

4. Le rythme du mensonge se lit sur le corps

CONCLUSION

NOTES

CRÉDITS PHOTOGRAPHIQUES

REMERCIEMENTS

Le grand livre de la synergologie: décoder le langage corporel pour mieux comprendre l'autre
ISBN EPUB 978-2-7619-5671-0

Édition: Danielle Choquette
Design graphique et infographie: Johanne Lemay
Révision: Lise Duquette
Correction: Odile Dallaserra et Jocelyne Cormier
Illustrations: Michel Rouleau

11-21
Imprimé au Canada

© 2021, Les Éditions de l'Homme,
division du Groupe Sogides inc.,
filiale de Québecor Média inc.
(Montréal, Québec)

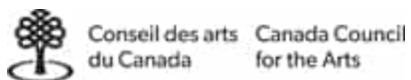
Tous droits réservés

Dépôt légal: 2021
Bibliothèque et Archives nationales du Québec

DISTRIBUTEURS EXCLUSIFS:
Pour le Canada et les États-Unis:
MESSAGERIES ADP inc.*
Téléphone: 450-640-1237
Internet: www.messageries-adp.com
* filiale du Groupe Sogides inc.,
filiale de Québecor Média inc.

Gouvernement du Québec – Programme de crédit d'impôt pour l'édition de livres – Gestion SODEC
– www.sodec.gouv.qc.ca

L'Éditeur bénéficie du soutien de la Société de développement des entreprises culturelles du Québec
pour son programme d'édition.



Nous remercions le Conseil des arts du Canada de l'aide accordée à notre programme de publication.



Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Fonds du livre
du Canada pour nos activités d'édition.

Du même auteur

Le langage universel du corps, Montréal, Les Éditions de l'Homme, 2009.

Les codes inconscients de la séduction, Montréal, Les Éditions de l'Homme, 2004.

Pourquoi les hommes marchent-ils à la gauche des femmes?, Montréal, Les Éditions de l'Homme, 2002.

Les êtres rares, Montréal, VLB éditeur, 2001.

La synergologie, Montréal, Les Éditions de l'Homme, 1999.

Suivez-nous sur le Web et
les réseaux sociaux!

EDITIONS-HOMME.COM
EDITIONS-JOUR.COM
EDITIONS-PETITHOMME.COM
EDITIONS-LAGRIFFE.COM
RECTOVERSO-EDITEUR.COM
QUEBEC-LIVRES.COM
EDITIONS-LASEMAINE.COM

Une refonte et une actualisation complètes de *La synergologie* et du *Langage universel du corps*, traduits en 15 langues et vendus à près de 150 000 exemplaires.

Il est aujourd'hui possible, grâce aux découvertes récentes des neurosciences, de mieux comprendre les autres – et de mieux se comprendre soi-même – par l'observation du langage corporel. Synthèse et aboutissement de plus de trente ans de recherches, cet ouvrage démontre que la synergologie peut prendre le relais lorsque la parole ne suffit pas. Philippe Turchet analyse dans ces pages notre manière de percevoir les gens et explique comment l'emprise des préjugés nous empêche souvent de communiquer en toute transparence. Il déconstruit la subtile dynamique du mensonge, nous indique comment créer un espace d'authenticité et nous convie à un réel travail d'éducation du regard. Voici, enfin réunies et mises à jour dans un seul ouvrage, les principales clés du langage corporel.



PHILIPPE TURCHET, docteur en sciences du langage et chercheur associé au Laboratoire MoDyCo de l'Université Paris-Nanterre, est une autorité dans le champ de la communication non verbale. Il a créé la synergologie, une discipline aujourd'hui enseignée sur tous les continents. *Le grand livre de la synergologie* est son ouvrage le plus abouti.

