

Sébastien Bohler

QUAND VOS GESTES PARLENT POUR VOUS

DUNOD

Copyright Dunod, Paris, 2012
9782100584277

Illustration de couverture :
Laurent Audouin

Visitez notre site Web : www.dunod.com

Consultez le [site Web de cet ouvrage](#)

Le code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes des paragraphes 2 et 3 de l'article L122-5, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, sous réserve du nom de l'auteur et de la source, que « les analyses et les courtes citations justifiées par le caractère critique, polémique, pédagogique, scientifique ou d'information », toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle, faite sans consentement de l'auteur ou de ses ayants droit, est illicite (art; L122-4). Toute représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, notamment par téléchargement ou sortie imprimante, constituera donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L 335-2 et suivants du code de la propriété intellectuelle.

Avant de commencer : les cinq grandes dimensions de la personnalité

L'analyse de la personnalité est aujourd'hui une procédure standardisée reposant le plus souvent sur l'évaluation de cinq grandes dimensions du caractère :

- extraversion,
- agréabilité,
- caractère consciencieux,
- stabilité émotionnelle,
- ouverture aux expériences.

Ces cinq grandes dimensions, précisées ci-dessous, définissent, selon les proportions qu'elles adoptent chez une personne, la particularité du tempérament de cette personne. Il peut être surprenant de ne pas trouver parmi les grandes dimensions du caractère certains qualificatifs auxquels nous sommes habitués, comme l'agressivité ou la timidité, par exemple. En fait, ces traits, comme bien d'autres, se réduisent à une combinaison des cinq dimensions de bases précitées. C'est pourquoi ces dimensions couvrent *a priori* la palette des personnalités humaines.

De nombreuses études présentées au fil de cet ouvrage mettent en rapport des comportements (la vitesse de la marche, par exemple), des pratiques (la présentation de soi sur un site de réseaux sociaux), des caractères morphologiques (la taille relative de certains doigts de la main) ou des mimiques (cligner des yeux, sourire), avec l'une ou l'autre des cinq dimensions fondamentales de la personnalité. Il est donc utile de revenir souvent à la définition de ces dimensions pour tirer les véritables leçons des expériences décrites ou des figures qui les accompagnent.

Au fil du temps, le lecteur s'habituerait assez vite à repérer chez ses semblables la prédominance de certaines dimensions saillantes, ou de leur opposé, portant l'éventail d'analyse à une dizaine de grands traits psychologiques (les cinq dimensions en question et leurs opposés).

L'extraversion

L'individu extraverti est sociable, actif, sûr de lui, souvent de bonne humeur, plein d'entrain, chaleureux, attiré par les groupes, affirmatif ; il prend la parole facilement, aime les sensations fortes et les situations stimulantes.

Opposé : l'introversion

L'individu introverti n'aime pas les rassemblements, n'affiche pas ses certitudes, peut sembler grognon, silencieux, parfois distant, peu loquace, satisfait par des situations calmes et paisibles.

L'agréabilité

L'individu « agréable » est altruiste, propose son aide aux autres, et leur fait facilement confiance. Conciliant, sincère et droit, il est aussi sensible et modeste.

Opposé : le profil désagréable

Plutôt centré sur lui-même, il est méfiant et peu enclin à proposer ses services. Il peut être conflictuel, dissimulateur, froid et hautain.

Le caractère consciencieux

L'individu consciencieux a de fortes capacités de planification, d'organisation et de mise à exécution de ses actions. Ponctuel, ordonné, il a le sens du devoir et de la poursuite des objectifs. Il est réfléchi, auto-discipliné et compétent.

Opposé : le caractère « désinvolte », ou faible niveau de conscience

L'individu à faible niveau de conscience a peu de suivi dans ses actions, repousse les tâches à demain et planifie peu les différentes étapes de ses actions. Non ponctuel, souvent brouillon, il paraît peu fiable et a du mal à se conformer à des règles ou à des lignes de conduite sur le long terme.

L'instabilité émotionnelle

L'instable émotionnel, ou névrotique, est sujet à des émotions fluctuantes et souvent négatives, telles que l'anxiété, la colère, la culpabilité ou la tristesse. Il est vulnérable aux changements de son environnement, se laisse souvent submerger par ses émotions, peut sembler dépressif, en retrait socialement, angoissé, voire hostile.

Opposé : la stabilité émotionnelle

L'humeur est égale, plutôt positive. La personne stable émotionnellement supporte bien le stress, ne se laisse pas déstabiliser par les changements dans son environnement ou son entourage, ne panique pas et préfère relativiser.

L'ouverture aux expériences

La personne ouverte aux expériences est imaginative, sensible, amatrice d'art, d'esthétisme, de concepts abstraits, tolérante et curieuse intellectuellement. Elle s'ouvre à ses propres sentiments et à ceux d'autrui, accueille ses propres rêveries avec intérêt, valorise l'esthétique et le monde des idées.

Opposé : fermeture aux expériences

La personne à faible niveau d'ouverture privilégie le concret et redoute de s'aventurer dans les débats d'idées. Le monde de l'affect lui semble étrange ou superflu, elle peut prendre des positions dogmatiques ou conservatrices, rejette typiquement l'art abstrait ou les comportements « avant-gardistes », a un jugement négatif sur la consommation de drogues notamment.

Avant-propos

Que peut-on savoir d'une personne à première vue ?

Il y a des choses qu'on mettra du temps à apprendre. Il faudra des conversations, des contacts répétés pour connaître ses habitudes, pénétrer son univers, rencontrer ses amis, apprendre ses histoires secrètes et son passé. Mais il y a des choses que l'on voit au premier contact, des vérités que personne ne peut dissimuler. Ces informations, on peut les acquérir là, tout de suite, à condition de savoir observer à bon escient et de disposer de quelques codes d'interprétation.

Car toutes ces informations, votre interlocuteur vous les livre par le simple fait d'exister. Il ne peut vous les cacher ; il les diffuse par sa façon de bouger, de s'habiller, par la forme de ses mains, de son visage.

En détaillant ces informations, il devient possible d'ébaucher à grands traits la personnalité de nos semblables. Qu'il s'agisse de collègues, de connaissances, d'inconnus croisés dans la rue ou observés dans une salle d'attente. La surface reflète parfois l'intérieur, ou du moins donne une idée de ce qui peut s'y trouver.

Est-ce pour autant une science exacte ? Oui et non. Prenons un exemple, celui de votre voisin de palier, M. Dupont, qui à la tête plutôt large et trapue. Vous avez lu ce livre et savez qu'une étude scientifiquement validée (voir la [fiche 4](#) du chapitre 1 sur les visages) a montré que la largeur du crâne est statistiquement associée à des comportements plus violents. Qu'en déduire sur M. Dupont ? Cela signifie-t-il que, du fait de sa large tête, il est susceptible de réagir violemment lors d'un éventuel différend ?

On ne peut pas en tirer cette conclusion de manière exacte. En effet, un trait de comportement comme l'agressivité dépend de plusieurs facteurs. Certains sont génétiques (par exemple, la production de testostérone, qui influe à la fois sur l'agressivité et sur la forme du visage), d'autres sont liés à l'environnement (par

exemple, l'éducation et l'apprentissage de comportements courtois et non violents). C'est pourquoi M. Dupont peut très bien avoir une tête large et être d'une parfaite amabilité si son environnement a contrebalancé son patrimoine génétique plutôt « impulsif ». Ainsi, l'étude mentionnée sur le lien entre largeur de tête et agressivité signifie que, pour deux personnes ayant subi une influence comparable de leur environnement, celui des deux, qui a une tête large, a aussi de bonnes chances de se montrer plus agressif.

Ainsi, les informations condensées dans ce livre sont avant tout des guides pour formuler des hypothèses. En croisant mon voisin M. Dupont, je peux me dire : « Tiens, selon l'étude de la [fiche 4](#), il se pourrait que M. Dupont soit quelque peu sanguin, disons " soupe-au-lait... ". Mais je ne le connais pas vraiment, ce M. Dupont, je ne dispose pour l'instant que d'une piste que me suggère la recherche scientifique et qui ne tient pas compte de l'existence complexe et personnalisée de mon voisin. Je dois le connaître plus en profondeur avant de me prononcer. »

Toute connaissance se fonde sur des hypothèses. Ce livre fournit quelques indices pour le détective qui cherche à explorer ses semblables. À lui, plus tard, de confirmer ou d'infirmer ses soupçons par une approche personnelle, ce qui fait toute la richesse de la relation humaine.

Le visage



Que pourrez-vous observer chez quelqu'un ?

Selon que la personne est plutôt attrayante ou plutôt laide, vous pourrez en déduire, grâce à la [fiche 1](#), une légère tendance à aller plus ou moins vers les autres, à se montrer plus ou moins conciliant ou sociable, voire sa stabilité sur le plan affectif et émotionnel ([fiche 2](#)).

Mais vous pouvez aussi jauger le degré de symétrie du visage. Très élevée, la symétrie signale généralement un bon quotient intellectuel ([fiche 3](#)), à cause de règles biologiques qui gouvernent à la fois la croissance des tissus du visage et des neurones du cerveau.

La largeur du visage vous renseignera quant à elle sur une forme particulière d'agressivité ([l'agressivité réactive, fiche 4](#)), et sa rondeur pourra signifier un tempérament sympathique et honnête ([fiche 5](#)).

La personne porte-t-elle des lunettes ? Des études ([fiche 6](#)) montrent alors qu'elle passe dans une catégorie statistique la dotant d'un bon quotient intellectuel. Mais des lunettes de contrefaçon ([fiche 7](#)) augmentent les chances d'avoir affaire à un tricheur ou un menteur.

Perd-il ses cheveux ? C'est un indice de la présence de dihydrotestostérone, une hormone qui favorise les raisonnements abstraits en mathématiques : cette personne est sans doute plutôt bonne en maths ([fiche 8](#)).

Si vous avez affaire à un chef d'entreprise, l'impression de compétence que dégage son visage permettra d'apprécier ses chances de réaliser de bons chiffres d'affaires ([fiche 9](#)).

Chez un homme politique, le caractère dominant du visage (là encore, une impression subjective) vous aidera à prédire ses chances d'être élu, d'après la [fiche 10](#).

Vous pouvez aussi essayer de deviner si une personne rencontrée en soirée ou dans une réunion est plutôt de gauche ou de droite : des expériences ([fiche 11](#)) montrent que des indices sur son visage en donnent un aperçu.

De même, nous nous fions en partie à des indices faciaux pour deviner l'orientation sexuelle d'une personne ([fiche 12](#)) ou ses croyances religieuses ([fiche 13](#)).

Un petit conseil, cependant : gardez en mémoire les marges d'erreur ! Il s'agit de statistiques, donc rien de sûr à 100 %. Juste une aide pour minimiser les risques d'impair, et orienter les choix ou amorces de conversation. À vous de vérifier

après coup si les prédictions formulées étaient justes.

1. Une belle personne est-elle une bonne personne ?

Comment savoir si une personne est plutôt tournée vers les autres, sociable et optimiste vis-à-vis des relations humaines ? Vous pouvez vous en faire une idée si elle est plutôt belle ou attrayante. Confirmant l'adage des anciens (ce qui est beau est bon...), les recherches tendraient à montrer que les visages dégageant une impression de beauté correspondent à des personnes sympathiques, douées pour le lien social, et soucieuses des autres. C'est ce que suggère une expérience réalisée à l'Université de Gettysburg aux États-Unis.

Meier, Robinson, Carter et Hinsz ont photographié 84 jeunes hommes et femmes et ont présenté leurs photographies à des observateurs externes qui devaient évaluer leur beauté. Parallèlement, les personnes photographiées devaient remplir des questionnaires de personnalité passant en revue certaines dimensions importantes du caractère comme l'extraversion (tendance à prendre la parole, à se projeter vers autrui) ou l'agréabilité, ou capacité à se montrer aimable avec autrui, à croire dans les autres, se porter volontaire et secourable, etc.

Les chercheurs ont comparé les notes de beauté obtenues par les participants et leurs scores dans les diverses catégories du test de personnalité. Ils ont constaté que les personnes les plus attirantes physiquement étaient généralement plus extraverties (elles cherchent le contact, se font davantage remarquer, prennent la parole en public, cherchent des situations excitantes) mais aussi plus sociables et agréables vis-à-vis d'autrui. Elles considèrent qu'il est bon de prendre du temps pour les autres, que les liens humains sont importants et que la nature humaine est fondamentalement bonne. Elles sont secourables et liantes, cherchant la conciliation plus que le conflit.

Si vous rencontrez une personne au visage charmant, il y a donc des chances pour que cette personne soit plutôt agréable, compatissante et tournée vers autrui. Son point de vue sur les relations humaines est globalement positif et optimiste.

Comment expliquer cette association entre beauté et bonté ? Selon les auteurs de cette étude, c'est le caractère sociable et agréable qui prime : les personnes ayant cette sensibilité ont tendance à offrir un visage plus agréable à autrui, en prenant soin d'elles, en souriant davantage (ce qui peut, à la longue, harmoniser les traits), en se maquillant et en se coiffant joliment. Ce qui se traduirait par une impression globale de beauté.

Mais un lien inverse peut exister : une personne naturellement belle voit beaucoup de gens lui sourire et se montrer aimables avec elle, si bien qu'elle a d'autrui une vision sans doute plus positive. Son monde social est plus engageant, et elle s'y engouffre avec plus de facilité et de bonne volonté. La beauté est un passeport pour la société !

Pour conclure

Un beau visage est souvent synonyme de « bon relationnel ». Les personnes au visage engageant sont souvent douées socialement et tournées vers les autres (il faut dire qu'elles partent avec un avantage dans les relations). Elles peuvent apporter du soutien et de l'optimisme dans les moments difficiles. Mais cette règle tolère des exceptions. La tendance statistique révélée par les recherches peut offrir un point de départ pour « décrypter » un éventuel interlocuteur séduisant, mais doit faire l'objet de vérifications, notamment en observant le comportement réel de la personne. Car il existe des individus physiquement attirants mais peu généreux ou altruistes.

2. Un beau visage traduit-il un caractère équilibré ?

En voyant une personne au visage lisse et harmonieux, on se dit : « Voilà un caractère apaisé, serein et équilibré. » L'impression est-elle fondée ? Elle repose sur l'idée sous-jacente que la régularité des traits ne pourrait logiquement aller de pair avec des sautes d'humeur, des hauts et des bas affectifs, un monde intérieur torturé. La question est de savoir s'il s'agit d'un raccourci trompeur ou si notre perception instinctive nous indique le bon chemin. Des expériences permettent d'en juger.

Scholz et Cisinski ont montré à 12 juges impartiaux les photos de 8 000 étudiant(e)s américain(e)s, en leur demandant de noter leur beauté sur une échelle de 1 à 11, au fil d'une vingtaine de sessions. Les photos étaient obtenues grâce à une base de données des étudiants dans environ 400 établissements, base de données qui comportait aussi des questionnaires de personnalité remplis par les étudiants. Il leur a ainsi été possible de comparer la beauté des étudiants avec leurs différents facteurs de personnalité.

L'un des facteurs de personnalité les plus importants pour définir le caractère d'un individu, la stabilité émotionnelle, est apparu lié à la beauté. Plus les étudiants étaient attirants physiquement, plus ils étaient globalement stables émotionnellement. La stabilité émotionnelle désigne une bonne capacité de résistance au stress, la faculté de ne pas se laisser gagner par des émotions négatives comme la colère, la tristesse ou l'angoisse. Les personnes ayant une bonne stabilité émotionnelle comprennent leurs propres émotions, peuvent les équilibrer, savent attendre pour obtenir une gratification, et sont moins timides que les autres. Ainsi, la beauté d'une personne révèle aux autres son niveau de stabilité émotionnelle.

Ces recherches laissent penser que la beauté du visage révèle l'intériorité d'une personne. Plus le visage est harmonieux et plaisant, plus il y a de chances pour que cette personne soit à l'abri des coups de déprime, des crises d'angoisse ou des « yoyos émotionnels ». Ce qui est, bien entendu, très précieux à la fois dans le couple et dans l'univers du travail. L'expérience a précisé ce dernier point.

Scholz et Cisinski ont observé comment les étudiants de leur base de données réussissaient ultérieurement dans la vie professionnelle. Ils ont constaté que les plus beaux d'entre eux occupaient globalement des postes à plus forte responsabilité et touchaient des salaires plus élevés. En fait, plus l'étudiant était beau, plus il touchait ensuite un salaire élevé dans son entreprise.

La beauté est ainsi un avantage en termes de stabilité émotionnelle, mais aussi d'un point de vue purement professionnel et financier. Les beaux individus sont mieux payés et réussissent mieux. On comprend que stabilité émotionnelle et succès professionnel sont évidemment liés : une personne qui maîtrise ses émotions et se montre optimiste se voit confier des projets importants et la direction d'équipes de personnel. Mais comment la beauté peut-elle concourir à forger un caractère stable et à donner un bon emploi ?

Les expériences de Scholz et Cisinski ont montré que les personnes belles ont davantage confiance en elles, ce qui leur évite les phases de doute et de stress qui affectent les autres. Par exemple, dans des tests où il leur est demandé de prendre contact avec un client au téléphone, elles sont souvent plus à l'aise. Un phénomène de boule de neige se met en route, le succès entraînant le succès.

Pour conclure

La beauté signale souvent un caractère apaisé et une bonne capacité de résistance au stress. Cette stabilité des émotions est un avantage dans les relations professionnelles, mais aussi familiales, et dans la capacité d'être un bon parent. C'est peut-être la raison pour laquelle nous sommes attirés par les belles personnes : elles présentent certaines garanties intéressantes (et rassurantes) pour la poursuite d'une relation.

3. L'intelligence apparaît-elle sur le visage ?

Souvent, on est frappé par l'impression d'intelligence qui se dégage d'un visage. Le regard pétillant de malice, le front plissé trahit parfois la profondeur de la pensée. Mais il y a plus : la forme générale du visage peut aussi transmettre des informations sur l'intellect. Ainsi, selon certaines recherches, le degré de symétrie (les yeux parfaitement au même niveau, les pommettes alignées, la réplique parfaite des formes de chaque côté en image miroir) refléterait le quotient intellectuel de la personne et constituerait ainsi un « indice facial » de l'intellect.

Furlow, Armijo-Prewitt, Gangestad et Thornhill ont examiné les visages de 240 jeunes hommes et femmes. Ils ont mesuré le degré de symétrie de ces visages par des méthodes de morphométrie de

haute précision. Les visages ont été classés depuis le plus parfaitement symétrique jusqu'au plus déséquilibré. Les asymétries du visage peuvent se manifester par un décalage de la hauteur des yeux, une différence de largeur de la mandibule gauche par rapport à la droite, une forme différente d'un sourcil, une torsion du nez, une répartition inégale des chairs faciales, etc.

Tous les participants à cette expérience passaient des tests d'intelligence de type « test de Cattell », qui permet d'évaluer les capacités de raisonnement par des épreuves uniquement visuelles, sans avoir à répondre à des questions. De cette façon, tout le monde se trouve sur un pied d'égalité, sans avantager les personnes ayant le plus haut niveau d'éducation.

En comparant les scores de symétrie faciale et les résultats d'intelligence, les scientifiques ont constaté que le score d'intelligence était proportionnel au score de symétrie du visage. Les participants présentant la meilleure symétrie réussissaient mieux à compléter les séquences graphiques de façon logique.

En d'autres termes, si vous voyez en face de vous une personne dont les traits (et les membres) vous semblent répartis « en miroir » entre la gauche et la droite, vous pouvez en déduire au premier abord que cette personne a des probabilités plus fortes que la moyenne d'avoir un bon quotient intellectuel. Même si ce n'est pas une certitude (la loi établie par Furlow, Armijo-Prewitt, Gangestad et Thornill est une statistique, avec des exceptions), cette observation peut attirer votre attention sur ce point et vous conduire à considérer les qualités mentales de votre interlocuteur avec une curiosité accrue.

Comment s'explique la correspondance entre symétrie faciale et intelligence ? Les asymétries du visage et du corps résultent d'un développement imparfait de l'embryon pendant la grossesse. De telles perturbations sont notamment causées par des infections qui sont des agressions pour le corps, mais aussi pour le cerveau. Ce dernier peut subir des retards ou des altérations plus ou moins légères, que révèlent en partie les défauts du visage.

Pour conclure

Une personne parfaitement symétrique est souvent intelligente car elle a connu un développement harmonieux dès les premiers mois qui ont suivi sa conception. Son cerveau a probablement bénéficié des mêmes conditions favorables et peut la doter d'une bonne intelligence. L'observation des symétries du visage et du corps peut fournir des indices en ce sens. Mais l'intelligence peut être modulée par de multiples autres facteurs (notamment l'éducation, l'apprentissage) que l'observateur devra prendre en compte ultérieurement.

4. Pourquoi les gens agressifs ont-ils une figure plus large ?

Dans les films, les personnages de brutes épaissees sont souvent joués par des

acteurs au visage large et bas. De même, les plus grands boxeurs ont souvent de larges mâchoires. Et peut-être vous est-il arrivé, dans la vie quotidienne, de ressentir une inexplicable appréhension en voyant un individu à la figure plus large que haute, qui semble prêt à vous agresser à la première occasion. Impression trompeuse ou réalité ?

Selon des expériences scientifiques, la largeur du visage serait effectivement liée, chez les hommes, à l'agressivité, à la dominance sociale et à une fâcheuse tendance à exploiter ses semblables.

Carré et McCormick ont photographié 88 personnes, hommes ou femmes, et ont mesuré le rapport de la largeur de leur visage, divisé par la hauteur. Puis ils ont fait jouer les participants à un jeu servant à mesurer la tendance à réagir agressivement dans des situations conflictuelles. Ce jeu consistait à gagner des points en appuyant sur les touches d'un clavier d'ordinateur. Chaque joueur pouvait ainsi augmenter son capital mais, dans certains cas, on lui faisait diminuer son total en interagissant avec le logiciel, tout en lui faisant croire qu'un autre joueur volait ses points. Le joueur lésé avait alors le choix entre bloquer son compte pour que personne ne puisse lui prendre ses points, ou piocher plus largement encore dans la cagnotte du supposé voleur. La première réaction est une réaction de défense simple, la seconde est qualifiée d'agression réactive. C'est l'équivalent d'une situation où un individu vous bouscule dans une file d'attente : la défense simple consiste à s'écarter et à s'éloigner de lui ; l'agression réactive consiste, par exemple, à le frapper violemment, au-delà du dommage qu'il vous a causé.

Carré et McCormick ont constaté que les joueurs de sexe masculin ayant les plus larges visages optaient le plus souvent pour l'agression réactive, alors que les joueurs aux visages plus étroits se contentaient généralement de protéger leur compte. Aucun effet n'était observé chez les femmes.

En outre, ayant fait passer un questionnaire de dominance à leurs participants, les scientifiques ont constaté que les visages larges appartenaient à des hommes dits dominants, qui répondaient positivement à des questions telles que : « aimez-vous exercer de l'autorité sur les autres ? » ; « cherchez-vous à être aux commandes d'une situation ? ».



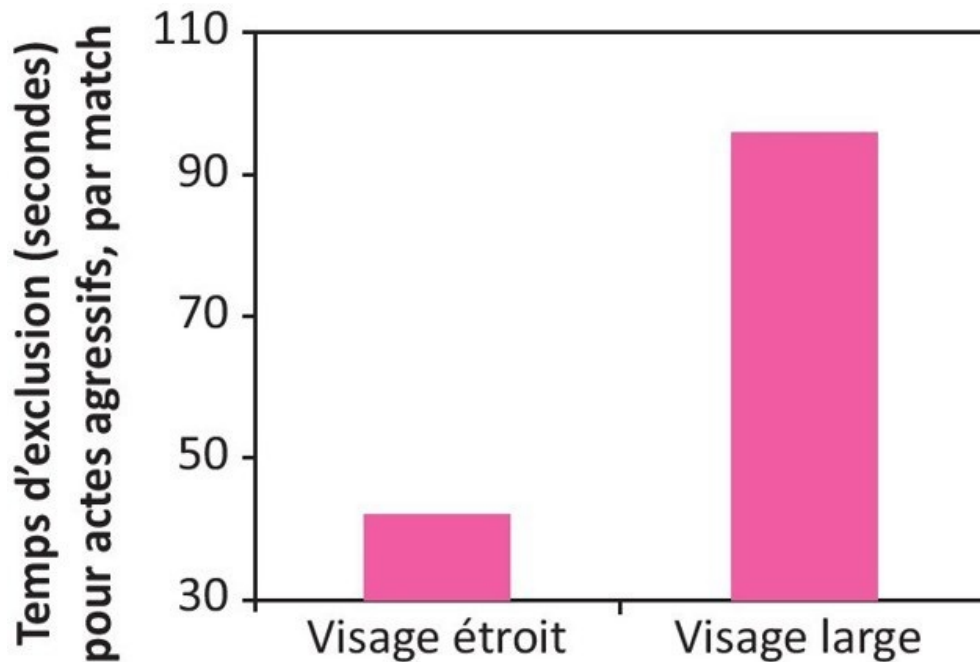
Le rapport largeur/hauteur est obtenu en divisant la largeur du rectangle sourcils-lèvres-mandibule par sa hauteur. Rapport de gauche : 1,79. Rapport de droite : 2,09.

Fig. 1.1 *Mesure de la largeur relative du visage par Carré et McCormick (2009)*

Cette relation étonnante entre largeur du visage et agression « réactive » suffisait-elle pour qualifier d'agressifs, dans la réalité et non plus dans un schéma expérimental, les individus au faciès large ? L'agression réactive suffit-elle à qualifier l'agression en tant que telle ? Pour le savoir, Carré et McCormick ont étudié un contexte réel où l'agression physique peut être observée et même quantifiée : le sport de hockey sur glace.

Cette fois, les scientifiques se sont procuré les photographies-portraits de 147 joueurs de hockey amateurs et professionnels de la ligue de Hockey nord-américaine. Ils ont mesuré la largeur de leur visage relative à la hauteur, et additionné les temps de pénalité qu'ils avaient essuyés en raison d'actes violents non autorisés en action de jeu. Ils ont ainsi vu apparaître, chez les amateurs comme chez les professionnels, une relation de type linéaire entre la quantité d'agressions sur le terrain et la largeur relative du visage. Les joueurs au visage le plus large passaient jusqu'à six fois plus de temps

sur le banc de pénalité que les joueurs au visage le plus mince.



Les visages larges ont ici un rapport largeur/hauteur de 1,97 ; les visages étroits ont un rapport de 1,72.

Fig. 1.2 Temps de pénalités infligées, par match, à des joueurs de hockey sur glace pour comportement agressif sur le terrain

L'observation de Carré et McCormick est donc stupéfiante mais solide : l'agressivité se lit en partie sur les visages et semble avoir d'autres effets aussi peu désirables. Une troisième expérience semble en effet suggérer que les hommes au visage particulièrement large sont peu dignes de confiance.

Stirrat et Perrett ont soumis des volontaires à un jeu où chaque participant dispose d'une somme d'argent qu'il peut miser sur des projets communs, lesquels peuvent ensuite rapporter de l'argent à l'ensemble des joueurs solidaires. Mais dans ce jeu, un individu isolé peut décider de miser moins que les autres tout en s'arrangeant pour tirer parti des bénéfices du projet commun. Comme dans les expériences précédentes, les scientifiques ont soigneusement pris les dimensions des visages des participants, et se sont ainsi aperçu que les joueurs ayant le plus fort rapport largeur/hauteur du visage adoptaient plus souvent que les autres des comportements opportunistes et exploitateurs, consistant à ne pas miser leur argent mais à tirer parti des investissements des autres.

L'ensemble de ces observations semble indiquer qu'un trait physique immédiatement identifiable, la largeur relative du visage, signale l'agression, la dominance et une tendance à l'exploitation d'autrui. La cause de ces relations n'est qu'en partie élucidée. On sait que l'hormone testostérone régule le niveau

d'agressivité et de dominance. Cette même testostérone développe, à partir de l'adolescence, certaines caractéristiques du visage chez les hommes, notamment les arcades sourcilières et les mâchoires. C'est ce qui donne aux visages un air masculin : le carré du menton et les arcades saillantes. Le lien entre testostérone et largeur du visage en relation avec la hauteur n'est pas établie à ce jour, mais il s'agira de vérifier cette piste pour aboutir à une vision cohérente de cet ensemble de données.

Pour conclure

La largeur du visage semble trahir une constitution biologique favorisant les comportements dominateurs ou agressifs. Cela ne signifie pas, face à une personne ayant un tel faciès, qu'elle est obligatoirement agressive. D'autres facteurs peuvent se superposer aux facteurs biologiques, et conduire à un comportement pacifique (par exemple, la canalisation des impulsions violentes par le biais de l'éducation, de l'entourage, des influences culturelles). Toutefois, la probabilité d'avoir affaire à une personne qui réagira au quart de tour, par des propos incisifs voire une menace physique en situation de conflit, est supérieure à ce qu'elle serait chez une personne présentant un visage allongé. Le concept de probabilité est ici essentiel et doit être bien compris. Il n'existe pas de déterminisme causal entre la forme du visage et la violence, seulement la présence d'un « poids dans la balance ». Là encore, c'est à l'observateur de confirmer ou d'infirmer cette hypothèse par l'expérience humaine concrète.

5. Un visage rond traduit-il la gentillesse ?

Les personnes au visage rondouillard, au petit nez et aux joues replètes inspirent généralement confiance. Elles semblent généralement plus inoffensives et juvéniles que celles aux traits anguleux, aux mâchoires imposantes ou au nez fort. N'est-ce qu'une impression, ou le visage de poupon traduit-il de véritables caractéristiques de gentillesse, d'honnêteté et de chaleur ?

Berry et McArthur ont distribué à 80 volontaires 20 photographies de visages masculins présentant soit un aspect juvénile ou poupon (visage rond, petit menton, grands yeux, petit nez), soit un aspect dit mature (grand nez et menton, mâchoires larges, petits yeux et arcades sourcilières prononcées). Ils leur ont demandé d'utiliser, pour ces différents portraits, différents qualificatifs tels que doux/agressif, soumis/dominant, honnête/malhonête, chaleureux/distant, etc.

Les résultats ont montré que les hommes au visage évoquant l'aspect d'un bébé (*babyfaced*, en anglais) sont implicitement perçus comme plus soumis, naïfs, honnêtes, doux et chaleureux. Au contraire, les individus aux traits plus « masculinisés » et plus matures (les femmes ont des traits généralement plus proches des proportions juvéniles) sont jugés plus agressifs et dominants, moins

fiables, plus distants.

Les caractéristiques du visage de bébé (grands yeux, petit nez, petit menton) sont instinctivement associées à des comportements amicaux et inoffensifs. Ce phénomène est interprété par la théorie de la néoténie, selon laquelle certaines espèces animales, dont l'homme, conservent des caractères juvéniles à l'âge adulte. La néoténie permettrait notamment à la femme d'inhiber les comportements masculins agressifs à la façon d'un nourrisson. Les caractéristiques juvéniles du visage sont ainsi plus prononcées chez la femme que chez l'homme, et les hommes présentant de telles caractéristiques seraient perçus comme inoffensifs.

Mais de la perception à la réalité, quel est le chemin ? Les individus au visage de bébé sont-ils réellement plus soumis, plus honnêtes, plus chaleureux ?

Berry a distribué à 48 hommes et femmes des questionnaires de personnalité destinés à mesurer, au moyen de 300 questions standardisées, des traits de caractère tels que l'agression (tendance à vouloir effrayer ou agresser autrui, à blesser, à s'imposer physiquement) la chaleur (tendance à réconforter, à se montrer aimable avec autrui), la sociabilité (facilité d'approche, recherche de proximité, d'amitié et d'intimité) ou la dominance sociale (recherche de statut, auto-valorisation, désir d'influencer autrui, tendance à vouloir occuper le centre de l'attention, autorité, capacités de commandement).

Les résultats ont montré que les individus (hommes et femmes, cette fois) aux caractéristiques faciales de poupon (*babyfaced*) obtenaient en moyenne des scores supérieurs dans les traits de chaleur et de sociabilité, et des scores inférieurs dans les registres de l'agression et de la dominance.

Il semble donc que, dans une certaine mesure, les individus présentant les traits caractéristiques du visage enfantin, rond, aux grands yeux et petit menton, au nez menu, soient moins dominateurs, plus amicaux et sociables. Il ne s'agirait pas seulement d'une question de perception par l'entourage, mais de traits de personnalités intrinsèques.

Comment expliquer l'association entre visage enfantin et caractère doux et amical ? Selon Berry, le fait que l'entourage croie une personne douce et honnête peut conduire à développer en elle ces caractéristiques. En d'autres termes, une personne ayant un visage aux caractéristiques enfantines, étant perçue comme inoffensive, facile d'approche et soumise, susciterait de la part d'autrui des comportements plutôt dominants, qui la conduiraient à adopter de plus en plus un comportement de conciliation et de soumission. Avec l'usage, ce trait de comportement s'inscrirait dans les schémas par défaut de la personne, comme une qualité propre.

Pour conclure

La confiance et la sympathie que vous inspire une personne au visage de poupon n'est généralement pas une illusion. De nombreuses personnes aux traits enfantins sont effectivement sociables, faciles d'approche et honnêtes. Mais attention avant de s'engager : une exception est toujours possible, et certains « poupons » peuvent profiter de l'image inoffensive qu'ils renvoient, pour duper leur vis-à-vis...

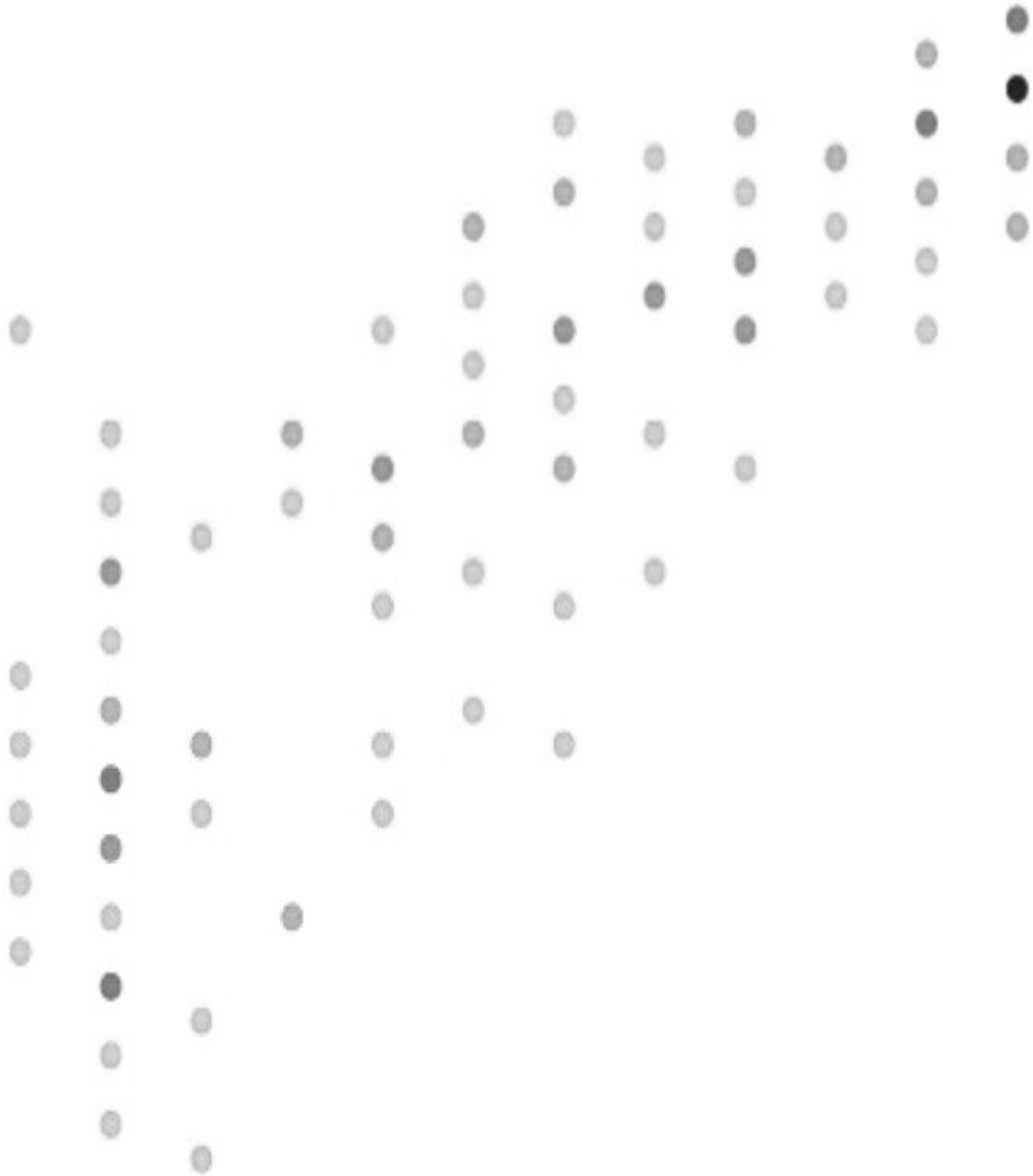
6. Les personnes qui portent des lunettes sont-elles plus intelligentes ?

Quoi de plus classique que le stéréotype de l'intellectuel surdoué au front dégarni et aux lunettes à double foyer ? L'image a imprégné le monde de la littérature, du cinéma. Professeurs d'université, érudits, informaticiens, présentateurs d'émissions littéraires ou scientifiques : les lunettes font partie de l'image d'Épinal de l'intellectuel. Recouvre-t-elle une part de réalité ? Une personne qui porte des lunettes est-elle réellement plus intelligente ?

Teasdale, Fuchs et Goldschmidt ont comparé les scores de quotient intellectuel et les niveaux d'éducation (années d'études, diplômes) de 5 943 myopes et de 9 891 non myopes dans un large échantillon de population au Danemark. Les critères de myopie étaient situés entre $-0,25$ dioptrie ($8/10$ d'acuité visuelle) et $-7,75$ dioptries (moins de $1/20$ d'acuité visuelle). Les tests d'intelligence étaient ceux utilisés en routine pour la mesure du quotient intellectuel.

Les résultats ont montré que, en moyenne, les personnes myopes ont généralement suivi plus d'années d'études et obtenu des diplômes supérieurs aux non-myopes. En outre, elles présentent des scores supérieurs aux personnes non myopes dans les tests d'intelligence.

Les personnes à lunettes seraient donc non seulement plus intelligentes, mais mieux diplômées. Comment interpréter ce résultat ? Rappelons qu'il s'agit d'une observation moyenne réalisée sur un échantillon de population. En d'autres termes, les myopes ont en moyenne un meilleur quotient intellectuel que les non-myopes. Mais ponctuellement, un myope peut être plus intelligent qu'un non-myope. Cette loi porte sur les groupes et non sur les individus (figure 1.3).



Chaque point représente un individu, et sa position indique à la fois sa myopie et son quotient intellectuel. On voit que, globalement, les personnes les plus myopes sont aussi les plus intelligentes. Toutefois, un individu non myope peut ponctuellement être plus intelligent qu'un myope.

Fig. 1.3 *QI et myopie*

Cette réserve effectuée, il n'en reste pas moins que, devant une personne portant des lunettes à fort grossissement, on a plus de chances d'avoir affaire à une

personne possédant une bonne intelligence, qu'à une personne d'intelligence moyenne.

Comment expliquer que les personnes à lunettes soient plus intelligentes et, par ailleurs, réussissent des études académiques plus poussées ? Une explication tombe sous le sens. Engagées dans des professions plus intellectuelles, les personnes à fort QI s'abîmeraient les yeux. La myopie serait alors un effet secondaire de l'intelligence. Affaire classée ? Pas si sûr. Deux autres chercheurs ont essayé de savoir si cette théorie était valable.

Rosner et Belkin ont utilisé une large banque de données portant sur 157 748 jeunes hommes âgés de 17 à 19 ans en Israël pour mesurer chez ces jeunes hommes à la fois le quotient intellectuel, le niveau d'éducation et l'acuité visuelle. Leurs résultats confirment ceux obtenus par Teasdale, à savoir qu'il existe une corrélation nette entre le degré de myopie, le score de QI et le niveau d'études. Néanmoins, pour un même niveau d'études, la personne la plus myope est statistiquement la plus intelligente, et vice versa. Ce résultat, obtenu sur de très grands échantillons, révèle que la myopie est liée, indépendamment du niveau d'études, à l'intelligence en tant que telle. Intelligence et niveau d'études semblent liés à part sensiblement égales au degré de myopie.

En fait, l'étude de Rosner et Belkin a montré que le lien entre myopie et intelligence existe en tant que tel, indépendamment du niveau d'études. On ne peut pas l'expliquer uniquement par l'utilisation assidue d'écrans ou de livres. Certains scientifiques ont supposé que les personnes qui étudient beaucoup sont avantagées dans les tests d'intelligence. Cela expliquerait qu'elles ont de meilleurs scores de QI, en même temps que des baisses d'acuité visuelle imputables à leur pratique intellectuelle. Là encore, l'objection ne tient pas, ce qu'a montré une autre expérience.

Saw et ses collègues à l'Université de Singapour ont étudié un échantillon de 1 204 enfants d'âge compris entre 10 et 12 ans, à qui ils ont fait passer des tests d'intelligence purement graphiques pour ne pas subir l'éventuel impact de la lecture ou des connaissances sur le quotient intellectuel général. Le test utilisé était celui des matrices progressives de Raven, consistant notamment à deviner la figure qui forme la suite logique d'une série de trois figures présentées au candidat. Ce test est considéré comme une bonne mesure des capacités d'abstraction et de raisonnement.

En suivant cette méthode, Saw et ses collaborateurs ont une nouvelle fois constaté que les enfants myopes réussissaient mieux à ce test et obtenaient de meilleurs scores dans la résolution de ces problèmes. Le quotient intellectuel obtenu par ce moyen était effectivement relié au degré de myopie.

Les auteurs de cette étude concluent – ce qui semble d'ailleurs se dégager de l'ensemble des travaux de recherche sur ce sujet – que l'intelligence est un facteur de risque de la myopie. Les causes possibles de ce mécanisme ne sont pas identifiées, mais pourraient être d'ordre génétique. La myopie étant très fortement héréditaire, et l'intelligence ayant aussi une importante composante

généétique, il se pourrait que certains gènes exercent une influence à la fois sur la croissance du cerveau et celle de l'œil. Certains auteurs soulignent que, d'un point de vue embryologique, l'œil est d'ailleurs un prolongement des tissus neuronaux du cerveau.

Une autre explication viendrait de l'évolution. La vision étant un sens primordial en milieu naturel pour survivre, les premiers hommes subissant des défauts d'acuité visuelle ne pouvaient survivre qu'à condition de compenser cette perte d'efficacité (notamment, à la chasse) par des capacités d'anticipation et de raisonnement. Cette pression de sélection aurait pu conduire à agréger les gènes de l'intelligence et ceux de la myopie, conduisant aux corrélations aujourd'hui constatées.

Aujourd'hui, ce type de mécanisme pourrait prendre une autre forme. À l'école ou dans leurs activités, les enfants myopes pourraient être moins performants ou attirés par les activités purement sensorielles ou physiques (sport, notamment) et se trouver ainsi poussés vers les activités intellectuelles. Les lunettes ne changeraient pas forcément cet état de fait puisqu'elles sont ressenties comme gênantes ou fragiles, décourageant les jeux turbulents chez les enfants qui en portent. De fait, une étude semble indiquer que les personnes qui portent des lunettes sont plus introverties que la moyenne.

Borkenau a fait passer des tests de personnalité à des personnes portant ou non des lunettes afin d'évaluer différentes dimensions de leur tempérament. Le questionnaire mesurait notamment les scores d'extraversion, de sociabilité, de stabilité émotionnelle ou d'ouverture aux expériences. Les résultats montrent que, statistiquement, les personnes portant des lunettes étaient plus introverties (moins extraverties) que celles n'en portant pas. Les personnes introverties sont plus réservées, moins prompts à prendre la parole ou à se mettre en avant en public.

Ainsi, les enfants myopes seraient plus introvertis, discrets, réservés. Parce qu'ils apparaissent différents à cause de leurs lunettes ? Parce qu'ils s'engagent moins volontiers dans des jeux turbulents à cause de ces mêmes lunettes ? On en est réduit à des supputations. En tout cas, cela permettrait d'expliquer qu'ils se réfugient très jeunes dans des activités plus abstraites, davantage tournées vers l'étude que vers le jeu physique.

Pour conclure

Les stéréotypes sont parfois vrais ! L'image d'Épinal du génie à lunettes n'est pas entièrement farfelue : la personne à lunettes avec qui on lie connaissance dans un train ou une salle d'attente a peut-être *vraiment* un fort QI. Une

observation précieuse, rendue plus délicate à notre époque où les lentilles de contact sont souvent préférées aux lunettes ! Mais il est généralement possible de distinguer si un interlocuteur porte des lentilles. À condition d'avoir soi-même une bonne vue, bien sûr.

7. Les menteurs portent-ils des lunettes de contrefaçon ?

Certaines personnes veulent donner une bonne impression d'elles-mêmes en arborant des produits de marque : lunettes, sacs à main, baskets, montre... Cette tendance à vouloir paraître autre chose que ce qu'on est, ou à s'associer à un milieu social aisé connecté au luxe, révèle-t-elle certains traits de caractère ? Selon certaines recherches, le simple fait de porter des lunettes de contrefaçon n'est pas sans conséquence sur la personnalité et le comportement.

Gino, Norton et Ariely ont demandé à 90 femmes de résoudre des exercices d'arithmétique en temps limité. La tâche comportait 20 exercices du même type, sous formes de grilles de chiffres, dont il fallait extraire deux chiffres dont la somme égalait 10. Au bout de 5 minutes, les réponses correctes étaient fournies, et on demandait à chacune des candidates combien d'exercices elles avaient correctement résolu.

Auparavant, la moitié des participantes s'étaient vu remettre des lunettes de marque qu'elles devaient porter pendant l'expérience, et les autres s'étaient vu remettre des lunettes contrefaites et présentées comme telles.

Les résultats ont montré que les deux groupes de femmes ont résolu en moyenne le même nombre d'exercices (7 sur 20). Toutefois, les femmes ayant porté de vraies lunettes déclaraient le vrai nombre (7) alors que les femmes ayant porté des lunettes de contrefaçon déclaraient avoir résolu plus d'exercices que la réalité (10). Elles trichaient par conséquent sur le nombre d'exercices résolus.

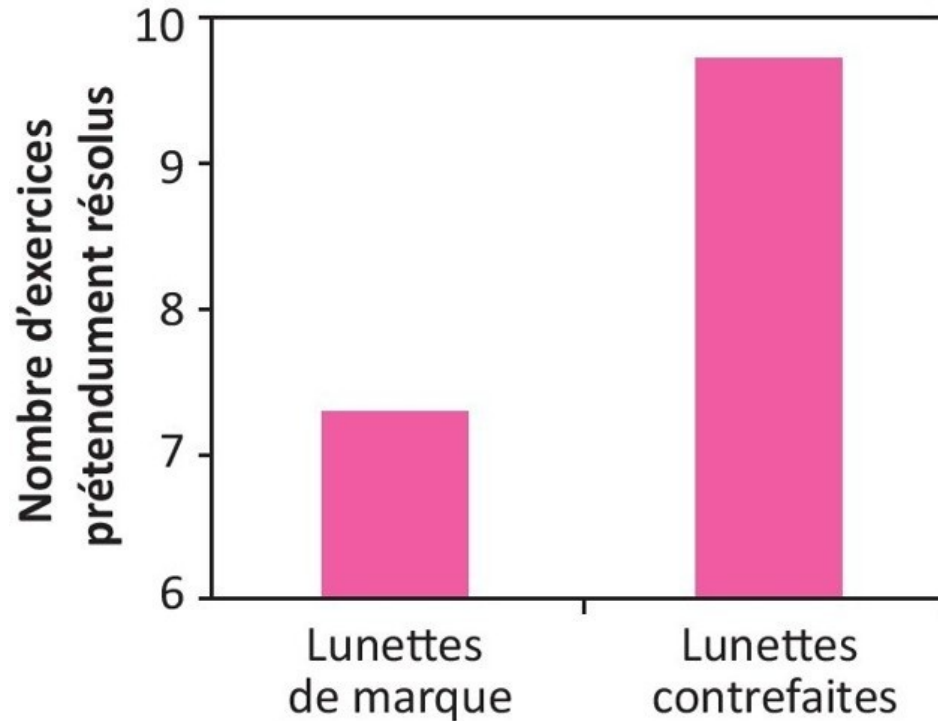


Fig. 1.4 *Effet de tricherie et contrefaçon*

Ainsi, le fait de porter des lunettes de contrefaçon conduit à mentir sur ses propres performances. Comment l'expliquer ? En détaillant leur expérience, les auteurs ont montré que le fait de porter des articles de contrefaçon conduit les participantes à se sentir malhonnêtes et intrinsèquement « fausses ». Leurs actes ultérieurs s'ajustent ensuite à cette perception falsifiée du soi. Se sentant faux, on agit faussement.

L'expérience de Gino, Norton et Ariely a montré que cet effet de tricherie se manifeste lorsqu'on donne à des gens des articles de contrefaçon. On imagine alors ce qui se passe chez des personnes qui cherchent d'elles-mêmes à acquérir de tels produits. Sujettes au phénomène de falsification du soi déjà en amont, l'effet est probablement encore plus fort chez elles.

Pour conclure

Une personne portant de fausses lunettes, fausse montre ou autre objet de contrefaçon, a des chances de travestir la réalité. La tricherie peut porter sur ses propres performances, l'authenticité d'un CV ou la capacité à tenir ses engagements. Un œil exercé, en détectant de tels artifices, peut être averti de ce risque.

8. Les chauves sont-ils bons en maths ?

Environ 30 % des hommes ont une calvitie à 30 ans. Ce chiffre atteint 50 % à 50 ans. Mais il y a calvitie et calvitie. Selon les cas, un homme de 30 ans peut présenter des pertes de cheveux modérées sur le haut du front, ou des zones dégarnies plus importantes, voire une tonsure et dans certains cas une perte pratiquement complète des cheveux. On sait aujourd'hui que la chute des cheveux est due à une hormone, la dihydrotestostérone, produite à partir de la testostérone fabriquée par l'organisme, qui attaque les cellules capillaires fabriquant la kératine, la matière du cheveu. Les personnes produisant plus de dihydrotestostérone présentent une calvitie plus précoce et plus prononcée.

Or, la dihydrotestostérone a un impact sur le fonctionnement du cerveau et améliore notamment les performances spatiales. Ainsi, Monique Cherrier et ses collègues de l'Université de Seattle ont montré que des hommes portant des patches de dihydrotestostérone voyaient leurs performances augmenter dans des tests de mémoire spatiale. D'où une hypothèse intéressante : les personnes chauves, présentant des taux plus élevés de dihydrotestostérone, seraient-elles meilleures dans des tests de mémoire ou de raisonnement spatial, comme des problèmes de géométrie dans l'espace ?

Beech a recruté 181 jeunes hommes de 25 ans de moyenne d'âge, pour une étude sur la calvitie. Il a évalué leur degré de calvitie en mesurant, d'une part la distance entre les yeux et la limite des cheveux en haut du front, d'autre part la distance entre les yeux et les coins supérieurs gauche et droit du front (les golfes, plages de peau qui se dégarnissent latéralement sur le front). Il en a tiré un indice de calvitie qui varie d'un individu à l'autre.

Tous les participants devaient ensuite passer des tests de « rotation spatiale ». Il s'agit dans ces tests d'observer une figure géométrique tridimensionnelle et d'indiquer, parmi une série d'autres figures similaires, laquelle correspond à la première ayant subi une rotation de : soit 30, 90, 150, 180, 210, 270 ; soit 300 degrés. Il faut donc se représenter mentalement la figure et lui faire subir différentes rotations, ce qui nécessite de bonnes capacités de visualisation dans l'espace. De telles qualités sont requises pour les disciplines de géométrie dans l'espace et pour de nombreuses professions d'ingénieur, de concepteur, etc.

Les résultats ont montré que le pourcentage de réponses correctes au test de rotation mentale dépend du degré de calvitie des hommes. Les hommes ayant le plus de cheveux obtiennent une note moyenne de 6/10 ; ceux présentant une faible calvitie montent à 7/10, les hommes ayant une calvitie moyenne obtiennent les meilleures notes : 9/10. Au-delà, dans les catégories de calvitie plus avancée, les notes retombent à 7,5/10, et pour la calvitie la plus prononcée, on recule encore à 7/10. Il existe donc un optimum de calvitie, correspondant sans doute à un des taux optimaux de dihydrotestostérone, qui procure un avantage de 2 à 3 points sur 10 dans des tests de rotation spatiale.

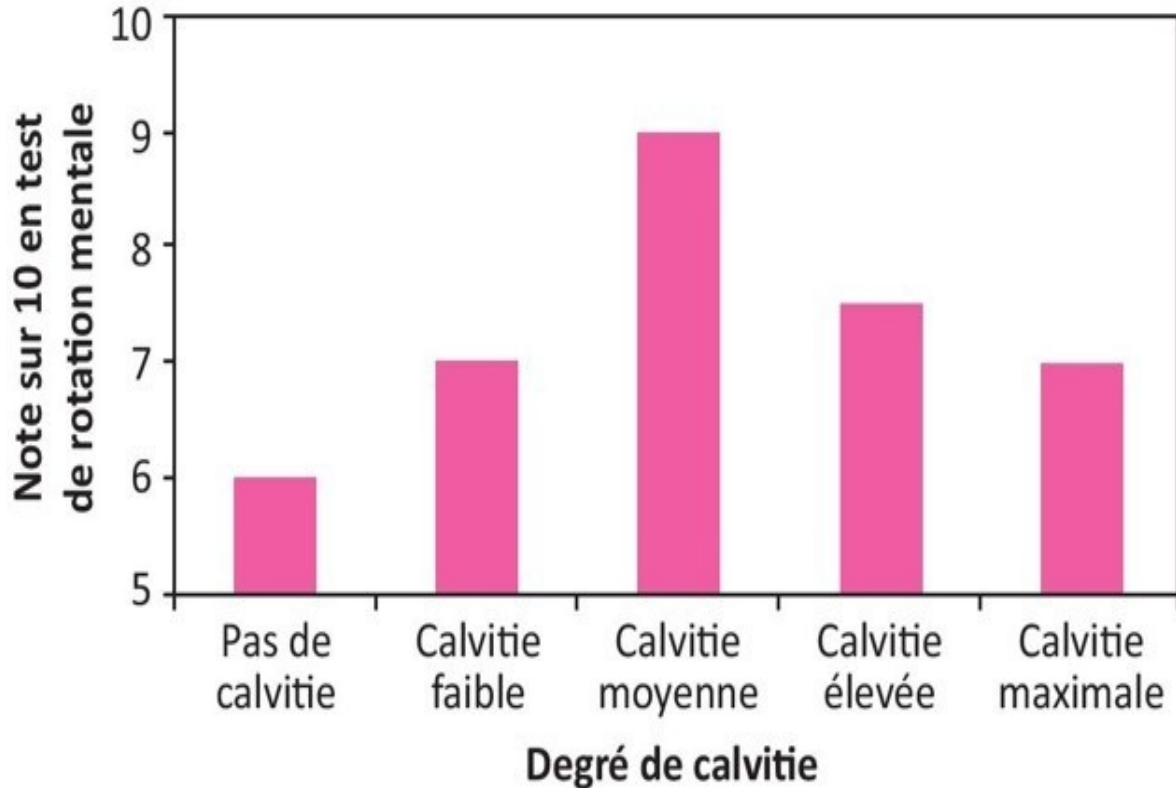


Fig. 1.5 *Calvitie et performances spatiales*

Les chauves « extrêmes » ne sont donc pas beaucoup meilleurs que les non-chauves en géométrie spatiale. En revanche, les chauves légers, présentant des pertes de cheveux observables mais modérées, ont un avantage clair en visualisation spatiale. Un candidat pour un poste de conception 3D, commençant à perdre ses cheveux sur le haut du crâne et les tempes, pourrait ainsi être considéré avec un certain intérêt... Et si vous devez partir en visite dans une ville inconnue avec un groupe de connaissances, confiez la carte à celui qui a le front dégarni.

Pour conclure

Les hormones influent sur le fonctionnement du cerveau et sur certaines qualités mentales comme la capacité de visualisation des formes dans l'espace. Étonnamment, les mêmes hormones peuvent conduire à perdre ses cheveux. C'est un bon indice pour repérer les plus doués en géométrie spatiale !

9. Les leaders d'entreprise ont-ils un visage compétent ?

Qu'ont en commun Steve Jobs, Michael Dell et Rupert Murdoch ? Les entreprises qu'ils dirigent font partie du classement des 100 premières entreprises américaines réalisées par le magazine *Fortune*, en terme de chiffre d'affaires et de bénéfices. Ce sont parmi les PDG les plus efficaces de la planète. Et ils ont un autre point commun : certains traits de leur visage...

Rule et Ambady ont sélectionné les photographies des 25 premiers PDG du classement de *Fortune*, ainsi que celles des 25 derniers (sur un classement de 1 000 PDG). Ils ont présenté les photographies de leurs visages à 100 étudiants. Les étudiants devaient indiquer pour chaque portrait, sur une échelle de 1 à 7, quelle était d'après eux la capacité de cette personne à diriger une société. Pour la plupart, les visages des dirigeants étaient inconnus du grand public, si bien que les personnes interrogées ne pouvaient se fier à ce qu'en disaient les médias pour fournir leur réponse.

Les notes attribuées d'après les visages ont été collectées et chaque visage s'est vu attribuer un classement reflétant sa qualité de chef d'entreprise. En comparant le classement des visages et le classement réel du magazine *Fortune*, Rule et Ambady ont constaté que les deux listes correspondaient dans l'ensemble. Globalement, les étudiants interrogés parvenaient donc à estimer avec une bonne fiabilité la qualité d'un chef d'entreprise, uniquement en observant son visage.

Ainsi, quelque chose sur un visage reflète la capacité à diriger une entreprise. Certaines dimensions, la forme de certains traits semblent constituer un miroir de la qualité d'un PDG. La capacité à diriger une société est-elle quelque chose d'aussi simple, qui peut être lu sur les visages ? Comment expliquer un tel lien ?

Rule et Ambady ont demandé à un autre échantillon d'étudiants de noter, sur une échelle de 1 à 7, différents traits de personnalité des visages des PDG du classement de *Fortune*. On leur demandait, sur une échelle de 1 à 7 : « Selon vous, en voyant cette photo, quel est le degré de compétence de cette personne, son degré de dominance, d'amabilité, de maturité du visage et d'honnêteté ? »

Les scientifiques ont alors constaté que trois traits de personnalité, la dominance, la compétence et la maturité faciale, étaient reliés à la place occupée par le PDG dans le classement. Plus son classement était élevé, plus son visage était perçu comme dominant, exprimant la compétence et la maturité faciale. Les traits d'amabilité et d'honnêteté n'avaient pas d'impact.

Cette étude a montré que l'impression de dominance, de compétence et de maturité se dégageant d'un visage prédisent le succès de l'entreprise dont cet individu a la charge. Ce résultat est évidemment aussi surprenant que radical. Il a été reproduit sur un échantillon de dirigeantes femmes du classement de *Fortune*, par les mêmes Rule et Ambady.

Rule et Ambady ont extrait les photographies des 20 femmes faisant partie du classement des 1 000 PDG les plus influents du classement du magazine *Fortune*. Ils ont demandé à 170 étudiants d'évaluer, à partir de ces visages, la capacité de chacune de ces femmes à obtenir de bons résultats pour son entreprise. Ils ont constaté que les impressions ainsi formulées correspondaient au succès réel des femmes dans leur mission de PDG.

Pour identifier les caractéristiques du visage expliquant cet effet, ils ont demandé aux participants d'estimer différents traits de caractère des femmes à partir de leurs photographies : compétence, dominance, agréabilité, honnêteté. Ils ont constaté que le degré de compétence exprimé par le visage était associé au succès de l'entreprise. De fait, les entreprises réalisant les meilleurs bénéfices étaient celles dirigées par les femmes dont le visage exprimait le plus de compétence.

En revanche, l'impression de dominance dégagée par ces visages de femmes était reliée à leurs revenus personnels en tant que PDG ! Et non à la réussite globale de l'entreprise.

Ces études montrent que la capacité d'une personne à diriger efficacement une entreprise se lit en quelque sorte sur son visage, et ce aussi bien chez les hommes que chez les femmes. De plus, ces recherches permettent de faire la distinction entre l'impression de compétence et de dominance. Si une personne qui renvoie une image de dominance au niveau du visage (si, lors d'un entretien, vous avez l'impression que cette personne aime s'imposer, détenir du pouvoir, mener une conversation), alors elle doit être identifiée en tant que telle car elle sera très douée pour négocier ses propres primes, mais les résultats ne seront peut-être pas aussi bénéfiques pour l'entreprise en général. En fait, ces études montrent qu'une qualité particulière, l'impression de compétence transmise sur les visages (impression très subjective, mais néanmoins utile en tant qu'indice), permet à elle seule de savoir si une personne fera l'affaire en tant que PDG d'une société.

Pour conclure

Dans un processus de recrutement ou de cooptation pour un poste de PDG, l'impression faciale du candidat peut être utile, voire déterminante. Le visage d'un dirigeant peut être en quelque sorte un oracle de la réussite financière et économique. Lorsque les gens trouvent que quelqu'un a un visage qui respire la confiance en soi et la compétence, ils s'engagent plus efficacement dans les objectifs qui leur sont fixés et les résultats s'en ressentent. Perçue comme compétente et dominante, la personne dotée d'un tel visage a plus de facilité à convaincre ses troupes. Cet effet d'entraînement peut à son tour accroître la confiance en soi du leader et produire une spirale positive du succès.

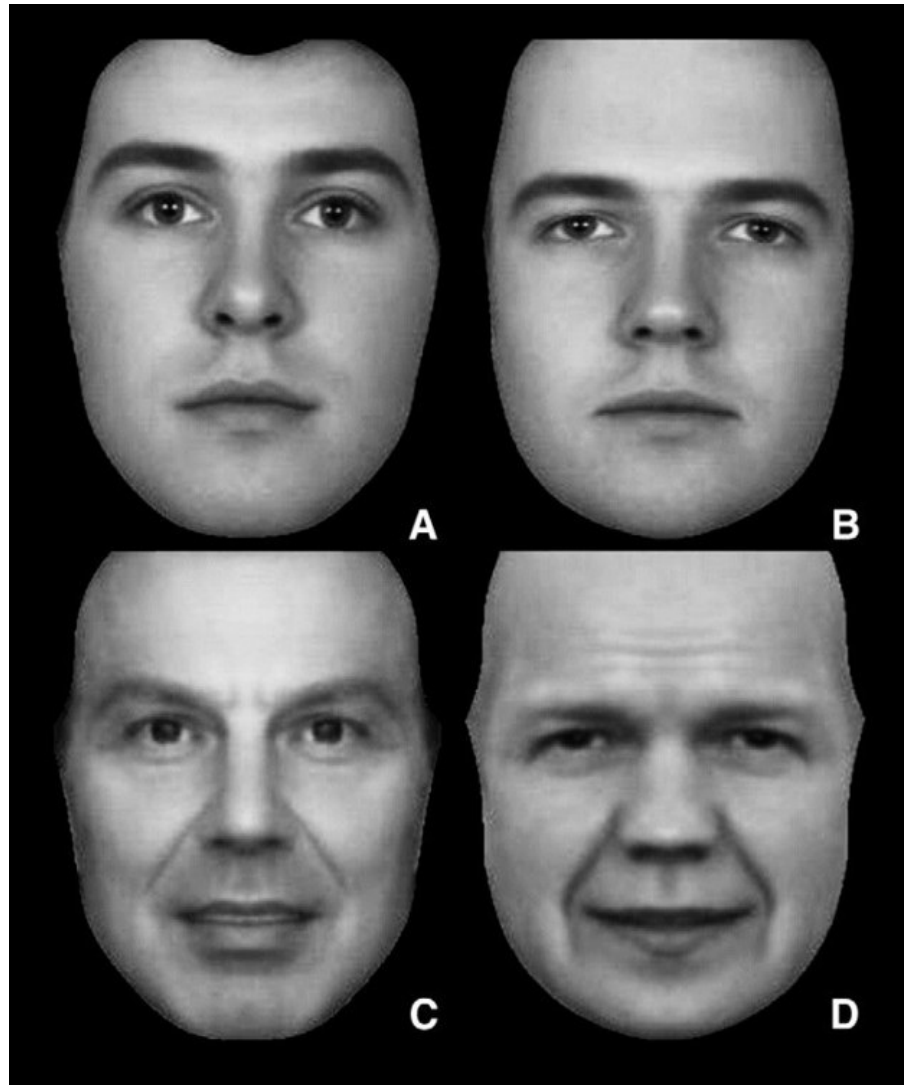
10. Les chefs d'État ont-ils un visage dominateur ?

Dans un monde livré aux médias et plus particulièrement à ceux de l'audiovisuel, les résultats d'élections sont fortement tributaires des questions d'image. Aujourd'hui, les candidats aux grandes élections ont chacun leurs conseillers en communication qui peaufinent les détails de leur présentation physique. Mais, au-delà de tous les artifices cosmétiques ou vestimentaires, le

visage joue un rôle primordial au moment des élections. Ainsi, des recherches récentes montrent que les électeurs se fient en grande partie au visage d'un candidat pour lui accorder leurs suffrages, et qu'il est même possible de prédire, dans le cadre de dispositifs expérimentaux bien particulier, les résultats d'une élection d'après le visage des candidats.

Little, Burriss, Jones et Roberts ont demandé à 110 volontaires, hommes et femmes, de se prononcer sur le résultat d'une élection hypothétique entre deux candidats masculins. Dans une première version de l'expérience, les portraits des deux candidats avaient été obtenus par transformation d'un visage type, soit en y injectant certains éléments du visage du futur Premier ministre Tony Blair, soit des éléments du visage de son adversaire de l'époque, William Hague. Il en résultait deux visages très ressemblants, l'un ayant toutefois un léger « air de famille » (quoique non décelable) avec Tony Blair, l'autre ayant en filigrane quelques éléments (là encore, non décelables consciemment) du visage de William Hague .

Les participants à l'expérience devaient indiquer pour qui ils voteraient si ces deux candidats devaient se présenter aux futures élections. Les résultats ont montré que le visage comportant des éléments de Tony Blair a été préféré par 57 % des personnes testées, contre 43 % pour le visage comportant des éléments du visage de William Hague. Ces chiffres ont été très proches de ceux de l'élection réelle, qui donna 43,8 % des votes à Hague, et 56,2 % à Blair.



Deux visages de synthèse ont été obtenus en partant d'un visage humain moyen et en y insérant soit des traits de Tony Blair (visage A), soit des traits de son adversaire aux élections, William Hague (visage B). Les visages ainsi obtenus ont été montrés à des échantillons de personnes sondées, qui devaient choisir pour qui elles voteraient dans l'hypothèse d'une l'élection. Une majorité de personnes ont choisi le visage A.

Fig. 1.6

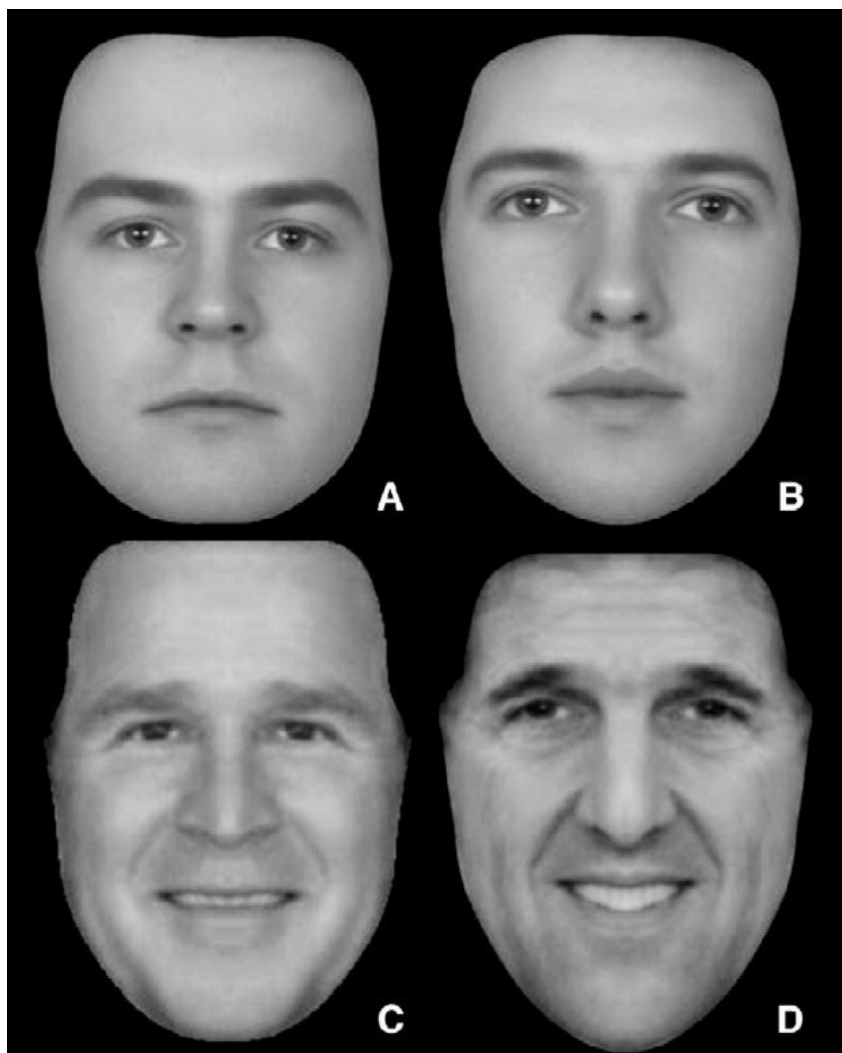
Les personnes interrogées dans cette étude ont donc élu un candidat possédant certaines caractéristiques du visage de Tony Blair, sans même être avertie du subterfuge. De plus, les résultats de l'élection en laboratoire ont été presque identiques à ceux de l'élection réelle. Tout se passe donc comme si les caractéristiques faciales du candidat dictaient avec une précision redoutable le devenir de l'échéance électorale. Il devrait donc être possible de prédire le résultat d'une élection en analysant le visage des candidats. La deuxième partie

de cette étude a confirmé cette possibilité, en anticipant l'élection américaine de 2004.

Little, Burriss, Jones et Roberts ont demandé à 101 participants d'observer attentivement deux photographies de visages : l'un avait été obtenu en superposant à un visage anonyme des traits du visage de George W. Bush ; l'autre avait été obtenu en superposant au même visage anonyme les traits de John Kerry, le rival de Bush dans l'élection américaine de 2004. Les deux portraits se ressemblaient donc fortement, mais l'un renfermait en filigrane des caractéristiques faciales de Bush, l'autre des caractéristiques de Kerry. Néanmoins, les hommes politiques n'étaient pas identifiables dans ces portraits .

Tous ces volontaires devaient indiquer pour lequel des deux ils voteraient lors de l'élection présidentielle, si les États-Unis se trouvaient en temps de paix ou en situation de guerre.

Les résultats ont montré que le visage ressemblant à Bush serait élu devant celui évoquant Kerry, et ce avant que l'élection réelle ait lieu, d'où le caractère prédictif de l'étude. En outre, dans l'hypothèse d'un conflit armé, les personnes interrogées élaient à 75 % le visage possédant des caractéristiques du visage de George W. Bush, et en situation de paix, ils étaient 70 % à voter pour le visage ressemblant à Kerry.



Pour l'image « Bush » : deux visages de synthèse ont été obtenus en partant d'un visage humain moyen et en y insérant soit des traits de George W. Bush (visage A), soit des traits de John Kerry (visage B). Les visages ainsi obtenus ont été montrés à des échantillons de personnes sondées, qui devaient choisir pour qui elles voteraient dans l'hypothèse d'une l'élection. Une majorité de personnes ont choisi le visage A, obtenu avec des traits de George Bush, dans l'hypothèse où le pays traverserait une période de conflit armé.

Fig. 1.7

Cette expérience a montré que des tests passés avec des visages informatisés reprenant les caractéristiques faciales des candidats en présence permettaient d'anticiper les résultats d'une élection. Elle a permis en outre d'adapter la prédiction au contexte international : certaines caractéristiques faciales sont préférées en fonction de la conjoncture internationale (conflit ou prospérité).

Peut-on pour autant localiser les caractéristiques du visage qui garantissent le succès d'un candidat, et celles qui le désavantagent ? C'est ce qu'a tenté une autre recherche.

Ballew et Todorov ont présenté à 120 étudiants de l'Université de Princeton 89 paires de photographies de candidats adversaires aux élections gubernatoriales aux États-Unis. Les photographies étaient présentées très brièvement (100 millisecondes) et étaient grossièrement pixellisées : ces deux conditions assuraient que les observateurs testés ne pouvaient identifier les candidats de ces 89 scrutins.

À l'issue de la projection ultra-rapide, on demandait aux participants lequel des deux visages aperçus leur semblait le plus compétent. Le résultat était comparé à l'issue des scrutins. Il s'est ainsi avéré que les visages jugés compétents à première vue remportaient plus souvent leur élection que ceux jugés moins compétents.

Cette expérience a montré que certaines caractéristiques du visage donnant une impression de compétence sont liées au succès politique lors des scrutins électoraux. Il suffit d'un dixième de seconde et d'une vision quasi subliminale pour repérer ces traits faciaux. En d'autres termes, la plupart des choix électoraux sont pris en une fraction de seconde, à la vue approximative d'un visage.

La question cruciale est évidemment : à travers quels détails se manifeste la supposée « compétence » d'un visage ? Une étude s'est penchée sur ce problème.

Olivola et Todorov ont créé par ordinateur 300 visages à partir d'un visage type, en faisant varier divers paramètres géométriques de la face : hauteur, largeur, distance œil-sourcil, hauteur des pommettes, hauteur du front, angles des mâchoires, etc. Ces photographies ont été montrées à 44 participants qui devaient rapidement indiquer sur une échelle de 1 (très peu compétent) à 9

(extrêmement compétent), l'impression de compétence qu'ils percevaient à partir de ces portraits. Les 300 visages ont ainsi été classés du plus compétent au moins compétent, ce qui a permis de voir quelles parties du visage évoluaient en fonction de la compétence. Globalement, plus les visages exprimaient la compétence, moins ils étaient ronds, plus la distance entre les yeux et les sourcils diminuait, plus les mâchoires étaient anguleuses et les pommettes hautes.

En faisant varier ces paramètres (rotondité du visage, distance yeux-sourcils, mâchoires anguleuses, hauteur des pommettes) par ordinateur sur un visage neutre, les expérimentateurs ont confirmé que plus ces caractères étaient prononcés, plus la personne dégageait une impression de compétence.

Les traits du visage qui expriment la compétence sont, dans l'ensemble, des caractéristiques des visages dits « matures » : visage long, menton fort, sourcils proches des yeux, mâchoires anguleuses, pommettes basses. Ces traits faciaux sont notablement plus développés chez les adultes que chez les bébés et les enfants. Tout se passe comme si, face à une personnalité politique, nous exprimions une méfiance vis-à-vis des faciès trop juvéniles, en les considérant comme moins responsables ou dominants. Certains individus concentrent des caractéristiques de maturité faciale, qui peuvent être totalement indépendantes de leur réelle maturité de caractère ou de leur compétence à la fois technique ou de leadership.

Face à un candidat politique, les électeurs se concentrent en priorité sur les enjeux, les débats et les programmes, mais lorsque les opinions de fond s'équilibrent, la perception intuitive des visages viendrait faire la différence. La « compétence faciale » déciderait finalement de l'issue du scrutin.

Pour conclure

De nombreuses études montrent que le résultat d'une élection dépend en grande partie de l'image que renvoie le candidat à travers les médias, et notamment, de son visage. Le terme de compétence faciale est utilisé aujourd'hui par certains scientifiques pour décrire ce phénomène. Certaines caractéristiques du visage, comme la hauteur des pommettes, l'angle des mâchoires ou la faible distance entre yeux et sourcils, semblent constituer de bons ingrédients du succès.

11. Les électeurs de droite ont-ils un visage différent des électeurs de gauche ?

Si vous souhaitez connaître l'orientation politique d'une personne lors d'une soirée par exemple, sans avoir le cœur de lancer la conversation sur des thèmes proprement politiques, vous pouvez toujours observer son visage. La seule chose à faire est de se poser à soi-même la question, dans son for intérieur : à première

vue, cette personne me semble-t-elle être plutôt de droite ou de gauche ? Aussi incroyable que cela puisse paraître, des expériences montrent que la réponse intuitive à cette question est plus souvent juste que fausse.

Rule et Ambady ont montré à un jury composé de 29 observateurs 45 photos portraits de personnes se définissant comme conservatrices (droite politique américaine) et 35 photos portraits de personnes démocrates (gauche politique américaine). Ils leur ont demandé de deviner, pour chacun de ces portraits, si la personne était plutôt de gauche ou de droite. Les résultats ont été rassemblés puis comparés à la tendance politique réelle de chaque individu photographié.

Cette étude a révélé que, dans l'ensemble, environ 60 % des observateurs devinaient l'appartenance politique de la personne aperçue sur la photo, et que seulement 40 % se trompaient. Ainsi, un jury chargé de deviner la sensibilité politique d'une personne d'après sa seule photo trouverait donc systématiquement la bonne réponse si la décision était prise à la majorité des voix. Cela veut dire qu'une majorité de personnes livrent le bon jugement.

La seule vue du visage d'une personne permet donc de se faire une idée de son appartenance politique. Quels éléments du visage trahissent cette appartenance ? Pour le savoir, les auteurs de l'étude ont demandé aux observateurs d'évaluer chaque visage selon différentes caractéristiques de personnalité : les visages étaient-ils plutôt chaleureux ou puissants, aimables ou dominants ? Les résultats ont montré que les visages catégorisés comme démocrates obtenaient de plus forts scores de chaleur et d'amabilité, et ceux catégorisés comme républicains, de plus forts scores de dominance et de puissance.

Selon Rule et Ambady, nous nous baserions sur l'impression de chaleur ou de dominance qui se dégage d'un visage pour en déduire l'appartenance politique d'une personne. Les personnes les plus dominantes seraient plus attirées par les partis conservateurs car elles privilégient les hiérarchies et l'ordre établi. Les personnes plutôt chaleureuses seraient attirées par les partis de gauche, par solidarité avec les classes défavorisées. Reste à savoir pourquoi le caractère plutôt dominant ou chaleureux serait visible sur les visages. Certaines théories comme la psychologie évolutionniste expliquent que le niveau de dominance d'un individu doit être visible par des signes extérieurs car cela était nécessaire à nos ancêtres vivant en clans pour permettre d'ajuster leur comportement selon leur interlocuteur de manière fiable et rapide...

Pour conclure

Avant même d'aborder les questions qui fâchent, un rapide coup d'œil à votre interlocuteur vous permettra peut-être de subodorer son appartenance politique. Vous pouvez essayer de répondre en vous-même à cette question : « cette

personne me semble-t-elle plutôt avoir un visage dominateur ou plutôt chaleureux ? » Mais attention : vous n'avez que 60 % de chances de réussir. En revanche, à partir d'une photographie (par exemple sur un CV), le fait de recueillir l'avis d'une vingtaine de personnes vous permettra sans doute, en retenant l'avis de la majorité, d'identifier la sensibilité politique de votre postulant avec une bonne marge de sécurité.

12. Peut-on deviner l'orientation sexuelle sur un visage ?

Peut-on avoir une idée, devant un interlocuteur, de ses goûts et préférences en matière sexuelle ? Peut-on notamment se douter du fait qu'il est hétéro- ou homosexuel ? Le but, soulignons-le, n'est pas de discriminer, mais plutôt d'éviter les impairs. En soirée, au travail, dans la plupart des circonstances de la vie, des malentendus sur l'orientation sexuelle d'autrui peuvent être fâcheux. Un homme gay qui se tromperait en abordant par mégarde un homme hétérosexuel pourrait le gêner, voire provoquer des relations violentes (citons le cas dramatique de Jonathan Smith, un Américain qui abattit en 1995 un homme qui lui avait fait des avances sexuelles en le prenant pour un gay). Un homme hétérosexuel intéressé par une femme qui se trouverait être une lesbienne pourrait aussi donner lieu à des situations sociales tendues ou offensantes. Peut-on, de façon générale, observer une personne de façon à savoir si elle a plus de chances d'être homo- ou hétérosexuelle ? Outre les codes vestimentaires (pas toujours évidents à déchiffrer), le visage semble renfermer des indices inconscients mais efficaces. En témoignent quelques expériences.

Freedman a demandé à 27 étudiants d'observer les photographies de 60 hommes (la moitié gays, l'autre moitié hétérosexuels) et 60 femmes (la moitié lesbiennes, l'autre moitié hétérosexuelles) et de les catégoriser. Il a constaté que l'identification des hétérosexuels, sur la seule base de leur visage, est plutôt fiable, à 79 % (seule une photo sur cinq d'hétérosexuel(le) était prise pour un(e) homosexuel(le)). Les visages homosexuels sont aussi identifiés avec une fiabilité supérieure au hasard, à 58 %.

Nous catégorisons donc sans effort, de façon instinctive et rapide, un visage comme plutôt homosexuel ou plutôt hétérosexuel. Ce jugement n'est pas totalement fiable, et comporte un risque d'erreur – plus faible pour identifier un hétérosexuel, plus élevé pour identifier un homosexuel. Quelles caractéristiques du visage prenons-nous en compte pour formuler ce jugement ?

Freedman et ses collègues ont préalablement demandé aux participants de préciser s'ils les trouvaient plutôt féminins ou masculins. Un visage d'homme jugé féminin est dit « inversé », tout comme un

visage de femme jugé masculin. Les scientifiques ont ainsi attribué un degré « d'inversion » à chaque visage. En comparant ce degré d'inversion à l'orientation sexuelle, ils ont constaté que le pourcentage de personnes jugeant un visage homosexuel était d'autant plus élevé que le degré d'inversion de ce visage était élevé.

Voici ce que nous apprend donc la science : nous jugeons de l'homosexualité ou de l'hétérosexualité d'une personne d'après le degré « d'inversion » de son visage. Concrètement, plus un visage d'homme nous paraît féminin, plus nous avons tendance à penser que cette personne est un gay. Plus un visage de femme nous paraît masculin, plus nous avons tendance à penser que cette personne est une lesbienne. Quelles sont les caractéristiques du visage féminin et masculin ?



Fig. 1.8 Exemples de visages typiquement masculin et féminin, établis d'après les données du Facelab, à Aberdeen

Pour le savoir, Freedman a composé par ordinateur des dizaines de visages dont il faisait varier certaines caractéristiques, comme la taille des yeux, la largeur des mâchoires, l'épaisseur des sourcils, la distance entre les yeux et les sourcils, la distance entre le nez et la bouche, la hauteur des

pommettes, la hauteur du front, etc. Les caractéristiques structurales d'un visage typiquement masculin sont : des sourcils plus proéminents et plus rapprochés des yeux, des yeux plus petits relativement à la surface apparente du visage, un front plus bas relativement à la hauteur totale du visage, des pommettes plus basses, une distance inférieure entre le nez et la bouche. Les caractéristiques sont inversées pour les femmes. En outre, Freedman a fait varier la texture de la peau entre un extrême très masculin (rugueuse) et un extrême très féminin (très lisse et douce).

Ce faisant, le psychologue a constaté que des visages structurellement féminins ayant une texture de peau masculine étaient perçus comme fortement inversés sexuellement, et jugés comme probablement homosexuels. De même, les visages structurellement masculins avec une texture de peau féminine étaient jugés comme homosexuels.

Ces expériences montrent que nous reconnaissons généralement l'orientation sexuelle d'après les visages de nos interlocuteurs. Nous nous fions pour cela à ce qu'on nomme « l'inversion sexuelle », à savoir l'apparence plutôt féminine du visage chez un homme, ou masculine chez une femme. La texture de la peau joue à cet égard un rôle important : une texture d'homme chez une femme induit de forts jugements d'homosexualité, notamment.

Comment expliquer que, statistiquement, les visages homosexuels soient effectivement plus « inversés » ? Des facteurs hormonaux ou génétiques peuvent, dès la conception du fœtus ou lors du développement de l'enfant, voire à la puberté, entraîner à la fois une orientation donnée (homo ou hétéro) et une apparence plus typiquement féminine ou masculine. Selon une autre hypothèse, les stéréotypes ayant cours sur les homosexuels (l'idée selon laquelle un gay peut avoir l'air « efféminé ») finiraient par produire ces comportements chez les homosexuels, certains finissant par modifier leur apparence ou leurs caractéristiques faciales (notamment, la texture de la peau par des soins appropriés) pour satisfaire à ces stéréotypes et ainsi s'identifier à une communauté. Ce sont des questions difficiles à démêler, où plusieurs facteurs à la fois sociaux et biologiques interviennent probablement.

Pour conclure

Notre instinct nous renseigne assez efficacement sur l'orientation sexuelle d'une personne. Si nous avons l'impression intuitive que notre interlocuteur est homosexuel, ceci est sans doute vrai à 60-70 %. Mais il subsiste une probabilité d'erreur. Une fois de plus, la psychologie scientifique révèle ses forces et ses limites : elle débroussaille en quelque sorte le terrain des relations humaines, nous permettant de formuler des hypothèses raisonnables. Pour autant, elle ne dispense pas du rapport humain à proprement parler. L'individu n'est pas prédictible, il faut aller vers lui et échanger avec lui pour le connaître.

13. Peut-on connaître les croyances religieuses d'une personne d'après son visage ?

Peut-on identifier quelque chose d'aussi intime que la religion, d'après le visage d'une personne ? La tâche semble ardue. Les convictions religieuses dépendent tellement de l'éducation, de la société où l'on vit, de la période d'histoire même que traverse un pays... Sans compter les choix personnels ! C'est vrai. Mais en plus de ces facteurs « externes » extrêmement puissants, de nombreuses études de psychologie montrent que le fait d'être croyant ou athée est *aussi* associé à certaines dimensions du caractère, en partie déterminés à la naissance (par exemple, le caractère consciencieux ou la faible ouverture à la nouveauté). La religion recèle une part (même faible) d'inné ; il ne serait dès lors pas impossible, sur le papier, que la religiosité apparaisse d'une façon ou d'une autre dans l'expression du visage. Une expérience originale a été menée en ce sens.

Wiseman a demandé, par l'intermédiaire du magazine *New Scientist*, à 1 000 lecteurs de lui communiquer, en plus de leur photographie, des réponses à un questionnaire complet de personnalité. Parmi les aspects de la personnalité évalués par ce questionnaire, le niveau de religiosité.

Grâce à un logiciel de traitement de l'image, Wiseman a gommé les signes distinctifs trop évidents des visages (coiffure, lunettes, etc.) pour ne laisser que la base du visage lui-même. Les photographies étaient prises dans une expression neutre, de façon à ne pas influencer les observateurs par des sourires, un regard particulier, un front plissé ou un air illuminé. Ensuite, Wiseman a diffusé sur Internet (avec l'autorisation de leurs propriétaires) les photographies des personnes obtenant les plus hauts et les plus bas scores de religiosité, en demandant à 6 500 internautes de deviner lesquels de ces clichés représentaient des croyants ou des athées.

Les résultats ont montré que 73 % des internautes interrogés devinaient correctement, en se fondant uniquement sur le visage, le caractère athée ou croyant des personnes présentées.

Le visage d'une personne semble livrer des indices réels sur son niveau de religiosité. La question qui se pose est : comment ?

La première possibilité est que certains traits de personnalité innés favorisent la croyance religieuse. Le psychologue Vassilis Saroglou, spécialiste des religions à l'Université de Louvain en Belgique, a centralisé 71 études internationales qui, dans l'ensemble, montrent que les croyants ont une structure de personnalité présentant à la fois une forte dimension d'amabilité (empathie, intérêt pour les gens, tendance conciliatrice, sociabilité) et d'esprit consciencieux (précision, organisation, ponctualité, respect des règles et normes).

Ce qui importe ici, c'est que de telles dimensions de la personnalité ont une composante innée (elles ne sont pas entièrement soumises à l'influence de l'environnement), ce qu'on constate notamment à travers le fait que deux

jumeaux soumis à des environnements éducatifs différents ont, malgré tout, du fait de leurs gènes identiques, des niveaux équivalents de ces dimensions de personnalité. Cela indique que la probabilité d'être croyant ou athée dépend en partie de facteurs organiques précoces, tout comme le visage. Selon cette interprétation, nous identifierions les personnes religieuses car leur visage serait lié dès la naissance à une plus forte probabilité d'être attirées par la spiritualité.

L'autre interprétation est tout aussi intéressante. Elle part du point de vue que la pratique religieuse (comme de nombreuses autres pratiques régulières et périodiques) favorise certaines expressions du visage (que ce soit dans la prière ou d'autres moments religieux). Or on sait aujourd'hui que des expressions faciales régulières finissent par modeler les traits du visage, un peu comme une empreinte laissée sur de la terre glaise. C'est ce qu'a montré dès 1985 le psychologue Robert Zajonc :

Zajonc a montré à 110 observateurs des photographies d'hommes et de femmes après un an de mariage, et après 25 ans de mariage. Les observateurs ne savaient pas qui était marié à qui, et devaient reformer les couples. Ils le faisaient beaucoup mieux après 25 ans de mariage, à cause d'une plus forte ressemblance entre les visages. Cette étude de Zajonc a montré avec force que les visages des époux tendent à se ressembler de plus en plus avec le temps.

En fait, l'explication est surprenante : lorsque l'on vit avec quelqu'un, on a tendance à vivre les mêmes émotions que lui, et à imiter ses expressions à la fois par mimétisme et parce que cela permet de mieux se mettre à la place de l'autre. À force d'avoir les mêmes expressions du visage, deux personnes habituées l'une à l'autre finissent par développer des ressemblances au niveau des traits, même sur des photographies « neutres ».

L'empreinte laissée par les émotions sur les visages se nomme « incorporation » (*embodiment* en anglais) et fait actuellement l'objet de recherches de pointe. Qu'en est-il pour la religiosité ? Selon cette hypothèse, il serait possible que la pratique religieuse favorise certains types bien particuliers d'émotions et d'expressions du visage, finissant par modeler un « visage religieux » identifiable par les tiers.

Pour conclure

Nous pouvons deviner, avec une fiabilité correcte, si une personne est religieuse ou non, rien qu'en voyant son visage. Les caractéristiques du visage signalant la religiosité ne sont pas précisément identifiées à ce jour, mais globalement les personnes interrogées s'accordent à dire que sur les photographies de visages

« religieux », ceux-ci sont plus doux et plus réservés.

Quelle leçon concrète en tirer ? Vous pouvez faire confiance à votre sentiment personnel devant une photographie sur un site de réseaux sociaux, ou en présence d'une personne, pour subodorer chez elle une tendance croyante ou athée. Toutefois, vous aurez encore 27 % de chances de vous tromper. Pour vous rapprocher d'un jugement fiable, vous pouvez faire un sondage autour de vous. En montrant la photographie à dix personnes par exemple, il est probable qu'une majorité se détachera (sept personnes, typiquement) pour désigner son propriétaire comme croyant ou non croyant. Ce jugement statistique de la majorité aura de bonnes chances d'être le reflet de la vérité.

Les mimiques



Voilà le visage qui bouge. Qui s'anime. Qui sourit, cligne des yeux, regarde à droite ou à gauche, remue les sourcils. Ce n'est plus sa structure qui parle, mais sa pulsation intérieure. Tout le monde a entendu telle ou telle idée reçue sur le sens de telle ou telle expression : un regard baissé est signe de soumission, un sourire figé manque de sincérité... Qu'en est-il réellement ? Comment nos mimiques faciales nous trahissent-elles ? C'est à ces questions que les recherches récentes apportent des réponses. Aujourd'hui le moindre mouvement de nos joues, lèvres ou globes oculaires est mis en relation, par des méthodes statistiques, avec des traits de notre personnalité.

Que pourrez-vous observer chez quelqu'un ?

D'abord, sa façon de sourire. Distinguer entre sourires honnêtes et sourires factices. Les premiers ([fiche 14](#)) se signalent par des petites contractions des muscles entourant les yeux, alors que les seconds se cantonnent à la bouche. Les yeux sont le critère de sincérité.

Il y a aussi la vitesse du sourire et son amplitude. Les sourires menteurs, artificiels, nous apprend la [fiche 15](#), sont à la fois larges et rapides – les sincères sont plus discrets et plus lents. Enfin, une hypocrisie se signale souvent par un sourire asymétrique ([fiche 16](#)) : un seul coin de la bouche se relève alors.

Mais gare aux personnes qui ne sourient jamais. Selon la [fiche 17](#), elles sont avides de pouvoir et généralement frustrées à cause de responsabilités insuffisantes par rapport à leurs aspirations.

On pourra aussi étudier les mouvements de tête d'un interlocuteur lors d'une conversation, voire en réunion. Une personne qui ne cesse de hocher la tête est implicitement classée comme soumise ([fiche 18](#)).

Que dire des sourcils ? Eux aussi ont leur langage : lorsqu'ils se haussent exagérément pendant de brèves durées, ils reflètent généralement un étonnement artificiel ou joué ([fiche 19](#)) alors qu'un haussement de sourcil plus lent et plus discret est associé à une véritable surprise. Si un seul sourcil se hausse (haussement asymétrique), on a généralement affaire à une personnalité dominante ([fiche 20](#)).

Les battements de paupières signalent enfin le mensonge. Juste après un mensonge, on enregistre un doublement de la fréquence de battement des cils ([fiche 21](#)). La personne dit-elle souvent « euh... » ? Là encore, c'est le signe d'un mensonge en cours : la [fiche 22](#) montre que la fréquence des marqueurs d'hésitation de type « euh... » double lorsqu'une personne travestit la réalité.

Guettez ces mouvements du visage : ils en disent long sur les arrière-pensées des personnes en société.

14. Comment repérer un sourire honnête ?

Tout le monde sourit, et l'on sourit à tout le monde. Mais il y a différentes sortes de sourires ! Le sourire authentique vient du cœur et reflète une émotion réelle. Le sourire qu'on appelle social, en revanche, est contraint, comme tiré par des fils aux coins de la bouche. Il lui manque quelque chose, il est forcé. Ce sourire social, nous le faisons tous à un moment ou un autre, pour satisfaire des codes, maintenir une bonne image de soi, véhiculer une impression d'optimisme, montrer qu'on ne se laisse pas abattre. Et nous sommes alternativement confrontés à des sourires authentiques et à des sourires sociaux. Comment les distinguer l'un de l'autre et démêler le vrai du faux ? Comment savoir sur qui compter, repérer les personnes sincères de celles qui jouent la comédie ?

En 1862, le physiologiste Duchenne remarquait qu'il existait deux sortes de sourires : l'un mobilise les muscles zygomatiques et relève les coins de la bouche ; l'autre contracte en outre les muscles qui entourent l'œil (les muscles orbiculaires de l'œil), faisant apparaître de petites rides au coin de ce dernier. Selon Duchenne, seul ce dernier sourire, faisant intervenir les muscles de l'œil, était associé à des émotions réellement positives de joie, de bonheur, de contentement. Le sourire authentique, qui mobilise à la fois les muscles de la bouche et ceux de l'œil, a été nommé depuis « sourire de Duchenne ».

Cette observation a été vérifiée par une expérience, et permet de distinguer le sourire social du sourire authentique.

Ekman, Davidson et Friesen ont filmé les visages de 37 femmes en train de regarder des extraits de films tristes, neutres, joyeux ou franchement comiques. Les mêmes participantes devaient ensuite remplir un questionnaire à propos de l'intensité des émotions qu'elles avaient ressenties en voyant ces extraits. Chaque émotion était notée de 0 (aucune émotion) à 8 (émotion très intense), et les vidéos étaient analysées pour repérer les différentes contractions des muscles du visage de ces femmes.

Les résultats ont montré qu'en présence d'extraits joyeux ou drôles, la fréquence et la durée des sourires de Duchenne (avec contraction des muscles orbiculaires de l'œil) étaient plus élevées que celle des sourires sociaux, alors que c'était l'inverse lorsque les personnes voyaient des extraits plutôt tristes ou négatifs. En outre, plus l'émotion joyeuse ressentie était intense, plus la durée et la fréquence des sourires de Duchenne augmentaient. Ainsi, la contraction des muscles orbiculaires de l'œil, caractéristique du sourire de Duchenne, est une marque de l'authenticité et de la profondeur des émotions positives vécues par une personne.

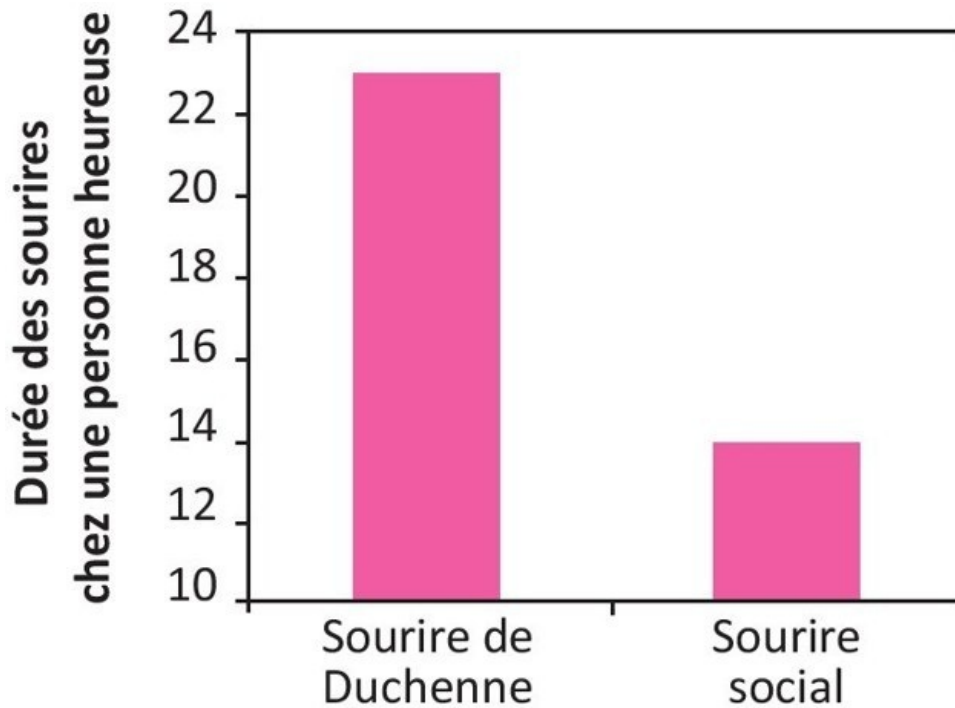


Fig. 2.1 *Sourire de Duchenne et émotion sincère*

Pour conclure

Pour savoir si quelqu'un est sincère quand il sourit, il faut donc observer ses yeux. Une personne qui sourit avec les yeux ne simule pas, elle est vraiment heureuse. Cela est dû au fait que l'être humain ne peut pas contracter sur commande ses muscles orbiculaires de l'œil, ceux-ci ne pouvant être mis en action que par une émotion réellement ressentie. En revanche, les muscles de la bouche peuvent être commandés à volonté, même lorsqu'on ne ressent pas d'émotion positive. On peut ainsi simuler une sorte de sourire, mais il y manque ce plissement caractéristique des chairs qui entourent l'œil.

Ceci permet d'interpréter un autre signe des visages : les pattes d'oie, ces rides au coin des yeux. Elles apparaissent à force de contracter ses muscles orbiculaires, c'est-à-dire au fil des sourires sincères et donc des émotions positives réelles que vit et affiche une personne. Les pattes d'oie seraient donc le signe d'un tempérament heureux et sincère, qui vit des sentiments bénéfiques et ne les dissimule pas.

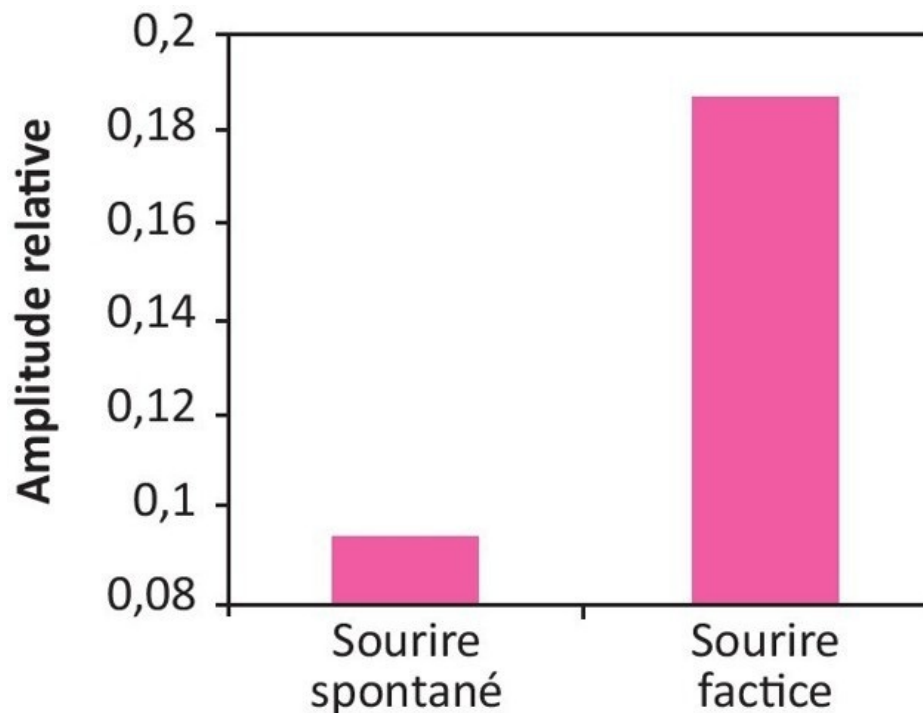
15. Comment détecter un sourire hypocrite ?

Parfois, même quand on est d'humeur morose ou que l'on est en présence d'une personne qu'on n'apprécie pas vraiment, on se force à sourire. Histoire de donner le change, de faire bonne figure, de donner l'impression que tout va bien, en quelque sorte. Si votre interlocuteur est au courant des recherches sur le sourire, il saura peut-être démasquer les traces de votre duplicité. Des expériences montrent en effet que le sourire « faux » a des caractéristiques bien précises, observables pour un œil aiguisé.

Schmidt, Ambadar, Cohn et Reed ont filmé 87 femmes à qui ils demandaient de produire des sourires sur commande. Les vidéos ont été analysées de façon à mesurer plusieurs paramètres : l'amplitude du sourire, la vitesse de déclenchement, la durée pendant laquelle il se maintient à son amplitude maximale, et sa vitesse d'interruption.

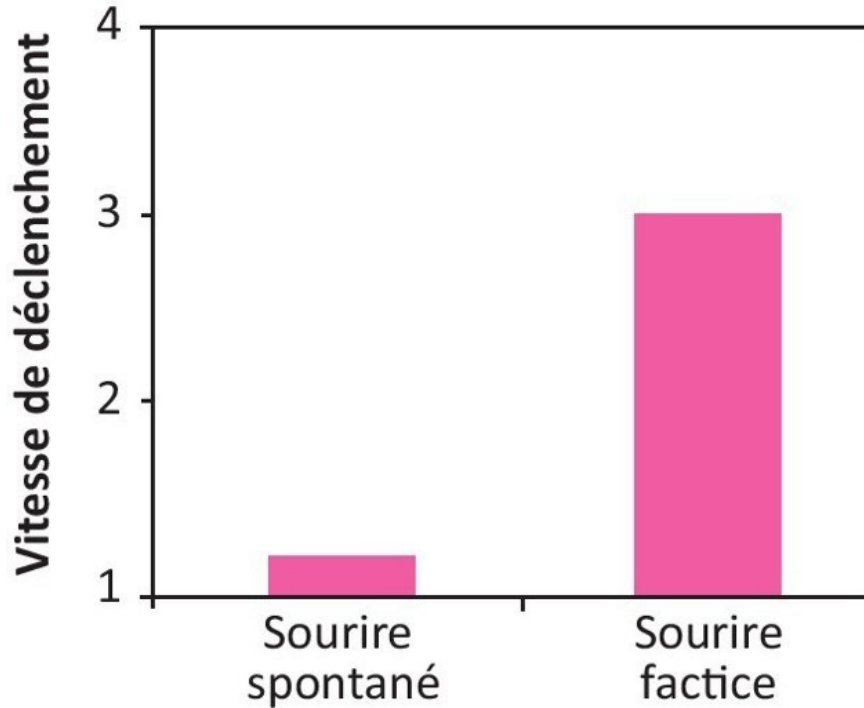
Parallèlement, les mêmes candidates étaient filmées lors de leurs interactions avec les membres de l'équipe et, comme dans toute interaction humaine normale, il arrivait qu'elles sourient spontanément. De la même façon, les vidéos de ces sourires spontanés ont été soumises au traitement précédent : amplitude, vitesse de déclenchement, durée de maintien maximal et vitesse d'interruption du sourire.

Les résultats montrent que les sourires faux se caractérisent par une amplitude plus importante : les coins de la bouche se relèvent plus haut et plus loin. En outre, ils sont déclenchés plus rapidement (les coins de la bouche semblent « sauter » de façon peu naturelle vers le haut quand le sourire commence), et ils s'interrompent plus brusquement.



L'amplitude relative du sourire est le déplacement des coins de la bouche, divisé par la largeur de la bouche.

Fig. 2.2 Amplitudes des sourires spontanés ou factices



Cette vitesse est mesurée comme étant le déplacement des coins de la bouche par unité de temps.

Fig. 2.3 *Vitesse de déclenchement du sourire*

Cette expérience montre que notre sourire nous trahit : un sourire trop fort et qui s’enclenche (ou disparaît) trop rapidement n’est pas sincère. Il est contrefait, c’est une attitude volontaire, qu’il s’agisse de faire bonne impression, de tromper autrui sur ses intentions, ou de rester poli. Cette différence tient sans doute à la présence ou non d’émotions sous-jacentes. D’autres chercheurs ont étudié l’impact de ces paramètres (vitesse et amplitude du sourire, durée) sur l’impression que produit une personne qui sourit.

Krumhuber, Manstead, Cosker, Marshal et Rosin ont montré à des observateurs neutres des visages de synthèse animés dont certains produisaient des sourires plus rapides et plus larges, durant moins longtemps et s’interrompant plus brusquement (caractéristiques musculaires des sourires délibérés) et d’autres esquissaient des sourires d’apparition plus lente, de moindre amplitude, mais de durée supérieure et s’interrompant plus progressivement (caractéristiques musculaires des sourires authentiques). Pour chacune des animations proposées, ils leur demandaient si la personne en question leur semblait attirante, sincère, et s’ils la recommanderaient lors d’un processus d’embauche.

Les résultats ont montré que les sourires qui apparaissent vite, restent longtemps dans une ouverture maximale et disparaissent ensuite rapidement, produisent une impression négative. Les personnes sont jugées moins sympathiques, moins sincères et sont moins recommandées dans l’hypothèse d’une embauche. Ce type de sourire est planifié, délibéré, il ne correspond pas à un sentiment réel. En revanche, les sourires qui apparaissent plus progressivement sont certes un peu moins « éclatants »,

ils ne s'éternisent pas et disparaissent en douceur, produisant une impression de sincérité, d'amabilité et de confiance pour une embauche. Ce sont, nous l'avons vu, des sourires authentiques.

Attention, par conséquent : le sourire « social », que nous pouvons être tentés de produire de façon artificielle, ne laisse pas une bonne impression. C'est une façade qu'il vaut mieux éviter. Les gens savent faire la différence, et les mesures scientifiques identifient maintenant les « détails qui tuent » : sourire trop rapide, trop grand et trop figé.

Pour conclure

Comparé à un sourire social, le sourire vrai se dessine un peu plus lentement, est plus modeste dans son amplitude, puis s'estompe progressivement. Au contraire, le sourire faux apparaît plus rapidement, affiche une ouverture maximale, puis disparaît subitement. C'est ce qui lui confère ce caractère mécanique et figé.

16. Les égoïstes sourient-ils d'un seul côté ?

Comment savoir si une personne est honnête ou tricheuse ? Si elle est altruiste ou égoïste ? C'est difficile au premier abord, et on se fait souvent piéger une première fois avant de comprendre que telle personne ne doit plus recevoir notre confiance. Du coup, si l'on disposait d'un moyen simple et fiable de détecter l'égoïsme d'après l'apparence physique, cela éviterait bien des déconvenues. Certains scientifiques se sont longuement interrogés sur les signaux extérieurs qui peuvent nous révéler la fiabilité et l'altruisme d'une personne. Ces signaux sont rares. Un détail sur le sourire, a toutefois été identifié.

Brown et Moore ont demandé à 123 personnes de remplir des questionnaires d'altruisme, évaluant la tendance à s'intéresser aux autres, à les aider, à se mettre à la place d'autrui, à partager ses ressources, etc. Des exemples de questions posées étaient : Combien de fois l'année passée avez-vous consacré de votre temps pour aider quelqu'un d'autre ? Combien de fois avez-vous donné des objets, des vêtements, de la nourriture ou de l'argent à quelqu'un d'autre l'année passée ? Combien de fois avez-vous diminué votre sécurité personnelle pour aider quelqu'un d'autre, qui était par exemple agressé ou harcelé ? Quel pourcentage de votre salaire seriez-vous prêt à verser à un ami qui traverse des difficultés financières ?

Les réponses à 56 questions de ce type permettaient d'établir un score global d'altruisme pour chaque participant. Les scientifiques ont ensuite donné aux sujets une somme d'argent en leur disant de répartir cette somme comme bon leur semblait, entre eux-mêmes et un partenaire quelconque. Cette tâche de partage a permis de vérifier que les personnes obtenant les plus forts scores d'altruisme étaient aussi celles qui se comportaient avec le plus d'altruisme concrètement, répartissant le plus équitablement la somme entre elles-mêmes et un autre partenaire anonyme.

Enfin, chacun des participants devait donner une courte présentation de lui-même (nom, date de naissance, profession, goûts personnels, passions, etc.) devant une caméra. Des observateurs externes

devaient ensuite analyser les vidéos et mesurer certains paramètres comme le nombre de sourires produits en une minute, la forme des sourires, et le fait que les muscles autour des yeux se contractent ou non.

Les résultats ont montré que les personnes les moins altruistes (faible score d'altruisme et faibles sommes versées au partenaire dans le jeu) souriaient moins souvent et, lorsqu'elles souriaient, le faisaient de façon asymétrique. Le coin droit de la bouche se soulevait davantage que le coin gauche. En outre, leurs sourires comportaient peu, voire pas de contraction des muscles entourant les yeux.

Le niveau d'altruisme se refléterait donc dans l'abondance de sourires, mais aussi dans leur forme. D'une part, les personnes égoïstes sourient peu. D'autre part, elles ont un sourire « tordu ». Le coin droit de la bouche remonte plus haut que le gauche. Cela résulte du fait que les émotions sont principalement produites dans l'hémisphère droit du cerveau, qui commande la partie gauche du visage : ainsi, lorsqu'une personne éprouve des sentiments honnêtes et positifs vis-à-vis d'autrui, la partie gauche de sa bouche exprime ces sentiments et se soulève aussi bien que la droite. Mais si les sentiments ne sont pas réels, elle reste immobile. Seul le coin droit, sous le contrôle de la volonté, remonte.

Apparemment, nous détecterions inconsciemment ces faux sourires. Ainsi, dans une autre expérience, Brown et Moore ont proposé à 38 volontaires d'observer des visages de synthèse sur un écran, qui souriaient de façon symétrique ou asymétrique. Ils pouvaient ensuite décider de donner à ces personnages une fraction plus ou moins élevée d'une série de tickets de loterie qui leur étaient fournis au début de l'expérience. Les résultats ont montré qu'ils donnaient volontiers aux visages souriant de façon symétrique, et évitaient de donner aux visages souriant de façon asymétrique.

Les sourires symétriques sont pris pour un gage d'honnêteté et d'altruisme. De fait, ils sont associés à des niveaux d'altruisme supérieurs, alors que les sourires asymétriques, dont le coin droit se relève plus que le coin gauche, sont jugés indignes de confiance. Là encore, les mesures montrent qu'ils sont effectivement produits par des personnes se comportant de manière plus égoïste.

Pour conclure

Pour savoir si une personne est altruiste ou égoïste, sachons observer trois aspects :

- Sourit-elle souvent ou rarement ?
- Ses sourires sont-ils symétriques ou asymétriques ?
- Les coins de ses yeux se plissent-ils ?

L'altruisme et la confiance se traduisent en effet par des sourires fréquents, symétriques et accompagnés de petites contractions au coin des yeux. Au contraire, les tendances plus égoïstes donnent lieu à des sourires à la fois moins fréquents, plus asymétriques et sans contraction autour des yeux.

17. Une personne qui sourit peu est-elle avide de pouvoir ?

Que penser d'une personne qui ne sourit presque jamais, qui garde un visage sérieux même lorsqu'on essaye de détendre l'atmosphère ? Par le passé, certaines études ont laissé penser que l'absence de sourire serait liée à un caractère dominant, qui cherche à exercer son pouvoir sur autrui. L'idée serait que le sourire étant un signal de paix et de conciliation, les personnes qui se sentent moins sûres d'elles-mêmes, ou plus sociables, sourient davantage. Au contraire, les personnes plus dominatrices ne chercheraient pas à apaiser le jeu social et souriraient moins, voire pas du tout. L'hypothèse est bonne, comme nous allons le voir, mais la surprise vient d'ailleurs : seules les femmes se comportent ainsi !

Schmid Mast et Hall ont recruté 33 femmes et 36 hommes pour une expérience. Les participants étaient répartis en binômes et devaient jouer le rôle, soit d'un directeur de galerie artistique, soit de son assistant. Le directeur devait définir la politique de la galerie et planifier des expositions, des opérations de communication, etc. Il donnait ses instructions à l'assistant pour l'organisation matérielle, les prises de contact, les dates. L'une des deux personnes devait donc adopter un rôle dominant, et l'autre un rôle dominé.

Avant d'assigner à chaque participant son rôle de directeur ou d'assistant, les expérimentateurs leur demandaient quelle serait *a priori* leur préférence : être directeur de la galerie, ou assistant. Certaines personnes optaient pour le poste dominant, d'autres pour le poste dominé. Ensuite, le jeu commençait par un travail de présentation de soi devant une caméra, chaque participant expliquant son rôle, ses projets, et la logique de l'exposition. Pour rendre plus réelle la relation dominant-dominé, le directeur et l'assistant devaient travailler ensemble à la préparation de l'intervention de chacun. L'assistant n'avait pas son mot à dire sur la structure de l'intervention du directeur, mais le directeur pouvait imposer des contraintes à celle de l'assistant.

Ces séances de travail duraient 16 minutes et étaient filmées. Sur la base de l'enregistrement vidéo, on comptait ensuite le nombre de sourires produits par chacun des protagonistes au cours de ces échanges.

Les résultats montreront que les femmes ayant souhaité être directrices souriaient 50 % moins que celles ayant souhaité être assistantes. Lorsque les femmes qui voulaient être directrices étaient affectées au rôle d'assistante, leur fréquence de sourire chutait même de moitié. En revanche, les hommes souriaient autant lorsqu'ils étaient dans un rôle dominant ou dominé.

Cette étude a montré que l'absence de sourire est parfois liée à la volonté de domination chez une femme. Certaines femmes qui aiment le pouvoir ont

tendance à moins sourire que les autres, tout particulièrement lorsqu'elles ne détiennent pas ce pouvoir. Selon les auteurs, la volonté de dominer les autres diminue les comportements de conciliation, dont le sourire fait partie. En souriant moins, les femmes montrent qu'elles sont plus tournées vers le rapport de force que vers l'établissement de relations pacifiques. On n'explique pas, à l'heure actuelle, pourquoi cela n'est pas observé chez les hommes.

Pour conclure

De façon générale, les femmes sourient davantage que les hommes en société. Toutefois, certaines n'obéissent pas à cette règle ! Elles refusent de renvoyer l'image conciliante de la femme souriante. Ces femmes, selon les recherches, se distinguent par un goût prononcé des situations de pouvoir et de domination. Par conséquent, l'observation d'une femme qui sourit très peu devrait vous mettre la puce à l'oreille : dans des situations de travail ou de rencontre sociale courante (dire bonjour, se rencontrer dans un bus, en soirée), ce visage de femme qui ne sourit pas traduit une personnalité à poigne, qui cherche à prendre les choses en main plutôt que de trouver le compromis.

18. Pourquoi les personnes dociles hochent-elles la tête ?

Que penser de quelqu'un qui hoche la tête en permanence quand on lui parle ? Cette personne peut certes donner l'impression de suivre ce que vous lui dites, d'acquiescer, d'être prête à collaborer, voire à compatir en présence d'une personne en détresse. Mais le risque est qu'elle paraisse peu affirmée, davantage « suiveuse » que meneuse. De fait, des recherches en psychologie expérimentale montrent que les gens ont généralement tendance à trouver une telle personne un peu trop soumise.

Arya a demandé à 31 observateurs de regarder attentivement des vidéos de visages exécutant diverses mimiques sur un écran d'ordinateur. Les mouvements du visage comportaient le clignement des yeux, l'élévation de deux sourcils ou d'un seul, le fait de pencher la tête de côté, de tourner la tête de côté, de hocher la tête. Les observateurs devaient, pour chaque personnage adoptant l'une de ces mimiques, évaluer différents aspects de sa personnalité. Ils devaient notamment déclarer si, sur une échelle allant de 0 à 8, son caractère était plutôt soumis ou dominant, et plutôt liant ou solitaire.

Les résultats ont montré, parmi d'autres effets, que les personnes hochant la tête au cours d'une conversation sont perçues comme occupant le bas de l'échelle de dominance. Elles obtiennent une note de 1 sur 8. Ce sont donc des personnes jugées implicitement soumises, peu enclines à imposer leur volonté, à se rebeller ou à mener des projets.

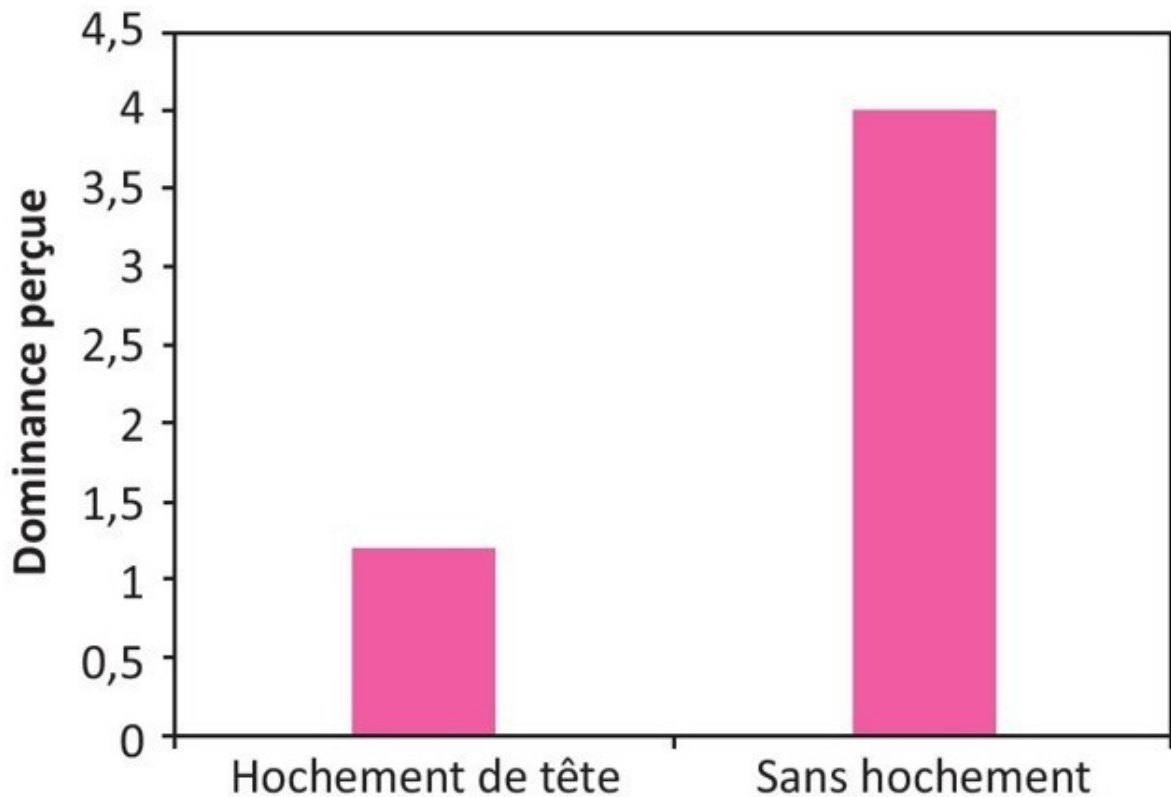


Fig. 2.4 Effet du hochement de tête sur l'impression de dominance

Cette expérience montre que les gens qui hochent souvent la tête sont perçus comme peu dominants, voire soumis. En toute rigueur, on ne peut en conclure que ces gens-là sont réellement effacés ou soumis. Toutefois, ils risquent d'être perçus comme tels. Et, par conséquent, de subir des comportements dominateurs de la part des autres, ce qui peut les conduire à adopter au fil du temps un comportement réellement soumis.

Les scientifiques pensent que l'association du hochement de tête à la soumission vient du fait que nous considérons comme forts et dominateurs les gens qui s'opposent et qui disent non. Par contraste, nous assimilerions les signes d'acquiescement à de la faiblesse de caractère.

Pour conclure

Devant une personne qui hoche la tête pendant que vous parlez, vous pouvez avoir l'impression qu'elle manque de caractère, de répondant ou de quant à soi. Il est possible que ce soit le cas, mais il faut lui laisser une chance. Peut-être

cette association entre son assentiment et l'idée d'une faiblesse de caractère n'existe-t-elle que dans votre perception. Laissez à l'autre le temps d'exprimer son opinion, et vous découvrirez peut-être que ses hochements de tête n'étaient qu'une façon de vous inciter à continuer, ou de vous laisser entendre qu'il comprenait ce que vous disiez.

19. Un haussement de sourcil révèle-t-il une tromperie ?

Une des marques de l'étonnement est le haussement des sourcils. Une personne réellement surprise par ce que vous lui dites marquera son étonnement de façon involontaire par un haussement de sourcils, mais est-il possible qu'elle fasse semblant d'être étonnée et qu'elle se force à hausser les sourcils pour vous mener en bateau ?

Une expérience a été réalisée pour distinguer le vrai haussement de sourcils étonné, du faux haussement de sourcils qui « mime » l'étonnement.

Schmidt, Bhattacharya et Denlinger ont demandé à 57 personnes de participer à des entretiens au laboratoire. Chaque personne devait discuter quelques minutes avec un des membres de l'équipe. Au cours de cette conversation, les personnes étaient filmées et produisaient parfois des haussements de sourcils spontanés en réaction à des informations plus ou moins étonnantes que leur livrait l'expérimentateur à propos de la recherche en psychologie. À un moment de l'entretien, l'expérimentateur annonçait à son vis-à-vis que l'une des tâches prévues au cours de cette visite consistait à produire un haussement de sourcil, au moment qui lui serait indiqué. La personne haussait dans ce cas les sourcils de façon volontaire, sur commande, et non plus spontanée.

Sur les 57 participants, 48 ont produit des haussements de sourcils spontanés au cours de la conversation. Les 57 haussements de sourcils volontaires, ainsi que ces 48 haussements de sourcils spontanés, ont été analysés par des logiciels de traitement de l'image. La durée du haussement de sourcils, et l'amplitude relative (le déplacement maximal du sourcil par rapport à sa position de repos, divisé par la distance entre les deux coins intérieurs des deux sourcils) ont ainsi été obtenus.

Les résultats ont montré que, comparés aux haussements de sourcils factices, les haussements spontanés étaient plus longs (0,74 seconde en moyenne pour un haussement spontané, contre 0,43 seconde pour un haussement factice) et moins forts (déplacement relatif de 0,31 pour un haussement spontané contre 0,44 pour un haussement factice). On peut donc reconnaître un haussement factice à ces signes : il est plus puissant (les sourcils se soulèvent très nettement) et plus bref.

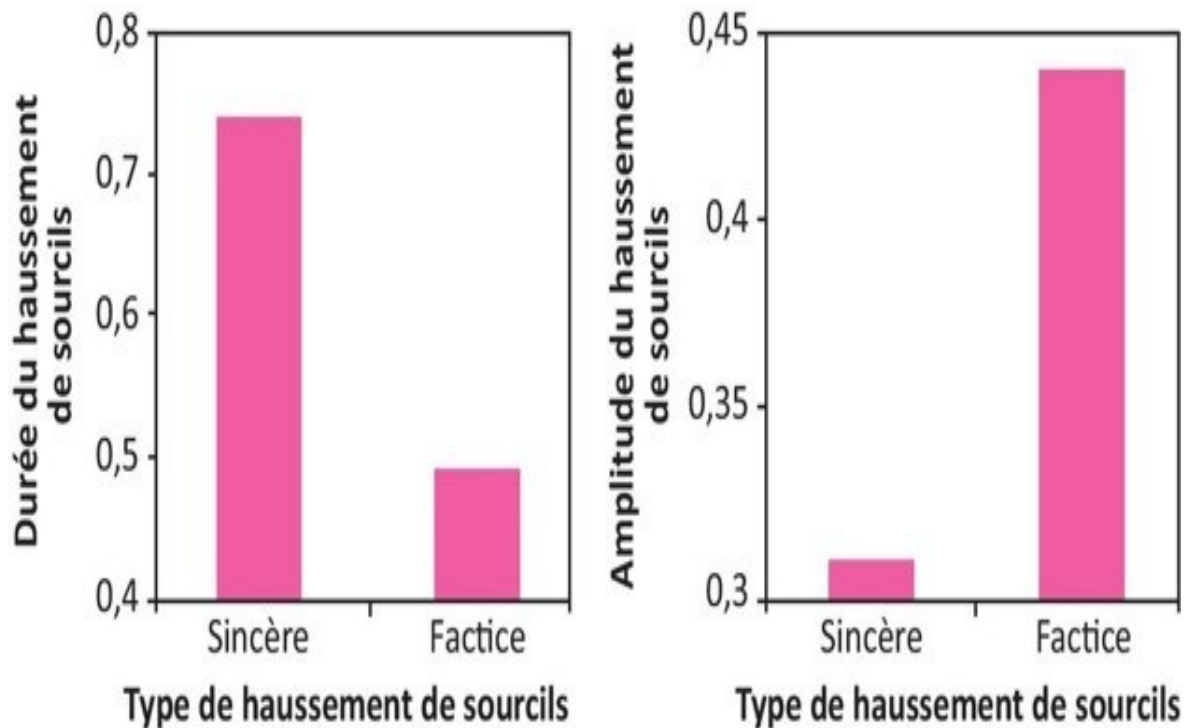


Fig. 2.5 *Haussement de sourcil et tromperie*

Cette expérience montre que les haussements de sourcils de forte amplitude et de faible durée sont contrefaits et ne reflètent pas un vrai étonnement. Au contraire, les haussements sincères sont plus discrets et plus longs. Ainsi, la façon dont nous haussons les sourcils, plus ou moins fortement, plus ou moins longtemps, constitue une sorte de code de nos véritables sentiments. Dans cette expérience, les psychologues ont également constaté que les haussements sincères s'accompagnent d'une légère contraction des coins de la bouche, comme dans une ébauche de sourire, alors que ce n'est pas le cas des sourires contrefaits. En outre, les haussements de sourcils sincères s'accompagnent parfois d'un petit commentaire (« Ah bon ? » « Non ? »), ce qui est rarement observé dans le haussement de sourcils factice.

Pour conclure

Pour savoir si le haussement de sourcils de votre interlocuteur reflète un réel étonnement ou n'est qu'une simulation, il faut guetter des haussements qui sont à la fois plus longs et moins intenses. Ceux-là, et non les autres, sont le signe que vous êtes parvenu à surprendre votre vis-à-vis. Ils peuvent vous aider à captiver votre auditoire.

Dans cet exercice, toute la difficulté consiste à savoir si, sur le visage de votre interlocuteur, un haussement de sourcils est plutôt rapide ou lent, plutôt fort ou modéré. Un bon moyen d'y arriver est de l'amener à produire dans un premier temps des hausses de sourcils factices. Par exemple, en livrant des informations déjà connues. Votre vis-à-vis feindra l'étonnement – ou ne réagira pas. Dans le premier cas, vous aurez accès à l'amplitude et à la vitesse maximale de ses sourcils, qui caractérisent les hausses factices. Guettez ensuite l'apparition de hausses plus discrets et plus prolongés, car ils vous montreront alors que vous avez vraiment surpris votre interlocuteur.

Les hausses de sourcils sont un peu comme des soufflés : contrefaits, ils montent très haut et retombent tout de suite. Bien sentis, ils montent un peu moins haut mais durent plus longtemps.

20. Pourquoi les personnages puissants haussent-ils un seul sourcil ?

La plupart du temps, nous haussons les sourcils de façon symétrique, lorsque nous sommes étonnés, ou pour ponctuer notre discours. Certaines personnes, plutôt rares, élèvent un seul sourcil. Nous avons alors l'impression qu'elles sont sceptiques, ou qu'elles nous auscultent. Cet effet donne une impression de force et de domination. De fait, la personne qui hausse un seul sourcil produit sur son entourage une impression d'ascendant et de leadership, comme le montre une expérience.

Arya a demandé à 31 personnes d'observer, sur un écran d'ordinateur, des enregistrements vidéo de visages produisant deux types de haussement de sourcil : dans certains cas, les visages haussaient les deux sourcils à la fois, dans d'autres ils haussaient un seul sourcil. Les observateurs devaient ensuite indiquer, sur une échelle de 0 à 8 pour chacune des mimiques, s'ils trouvaient la personne plutôt dominante ou plutôt soumise (0 = personnalité extrêmement soumise, 4 = personnalité neutre ; 8 = personnalité extrêmement dominante). Ils devaient aussi indiquer s'ils trouvaient la personne plutôt amicale ou plutôt hostile (0 = personne très hostile ; 4 = personnalité neutre ; 8 = personnalité très amicale). La moyenne des notes des 31 évaluateurs a ensuite été calculée pour chacune de ces dimensions de personnalité, et pour chaque type de haussement de sourcils.

Les résultats ont montré que les personnes haussant un seul sourcil obtiennent une note moyenne de 7,3 sur 8 sur l'échelle de dominance (très forte dominance), contre 4,9 pour les personnes haussant les deux sourcils (dominance neutre). En outre, les personnes haussant un seul sourcil obtiennent une note moyenne de 2,3 sur l'échelle d'hostilité-amicalité (personne plutôt hostile) et celles haussant les deux sourcils à la fois obtiennent une note moyenne de 7,8 (personnalité très amicale).

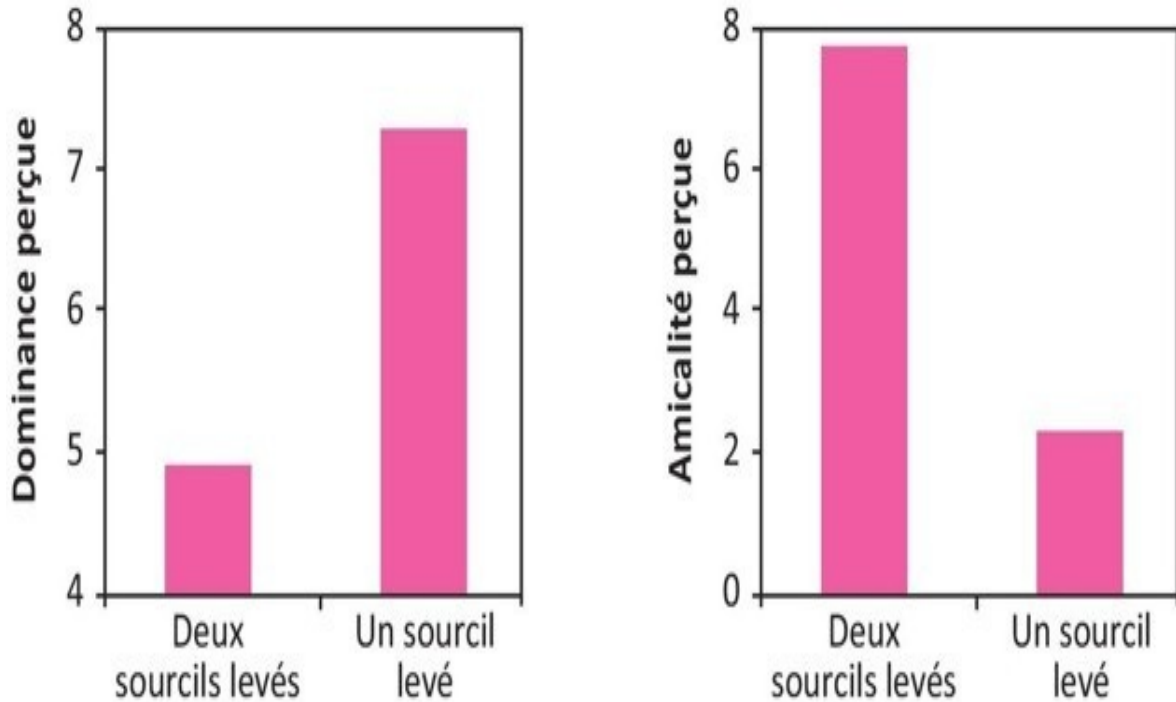


Fig. 2.6 Haussement unilatéral de sourcil et effet de dominance Haussement unilatéral de sourcil et effet de dominance

Cette expérience montre que les personnes qui haussent un seul sourcil sont perçues comme dominantes et peu amicales. En revanche, celles qui haussent les deux sourcils sont perçues comme amicales et neutres sur le plan de la dominance.

Ces perceptions correspondent-elles à la réalité ? Les personnes qui haussent un seul sourcil sont-elles réellement dominatrices ? Il est probable qu'une personne qui est perçue comme dominante soit amenée à se comporter comme telle ! Dès lors, vous pouvez vous attendre, devant une personne qui n'élève qu'un seul sourcil lorsque vous lui parlez, à ce qu'elle ne se laisse pas facilement dicter sa conduite.

Pour conclure

Seul un petit nombre de personnes est capable de hausser un seul sourcil de façon asymétrique. Selon les études, entre 20 et 30 % pour cent de la population présenterait ce trait distinctif. Pour cette fraction de personnes, il en résulte une perception de dominance qui pourrait refléter une tendance réelle du caractère.

21. Pourquoi les menteurs clignent-ils des yeux ?

Reconnaître un menteur est un défi. C'est aussi un avantage qui peut s'avérer décisif en situation de conflit, de négociation. Les scientifiques qui étudient les signes extérieurs du mensonge opèrent souvent en collaboration avec les services de police. Et force est de reconnaître que très peu de constantes fiables ont été isolées chez le menteur. Par exemple, l'idée parfois émise par les enquêteurs, selon laquelle les personnes en train de mentir ont tendance à ne pas soutenir le regard de leur interlocuteur, n'a jamais été confirmée de façon probante. Certains menteurs détournent le regard, d'autres le gardent parfaitement droit, planté dans celui de leur interlocuteur. À ce jour, un signe caractéristique du mensonge semble se dégager des études : le clignement des yeux. Comme le montrent ces expériences, une personne en train de mentir a tendance à cligner un peu moins des yeux pendant son mensonge, et beaucoup plus juste après !

Leal et Vrij ont réuni 26 participants répartis en deux groupes de 13 personnes. Les membres du premier groupe devaient vaquer à leurs occupations dans un bureau pendant dix minutes, sans faire quoi que ce soit qu'ils auraient été amenés à cacher par la suite. Ils ont été interrogés sur ce qu'ils avaient fait pendant ces dix minutes, et ont été considérés comme des « diseurs de vérité », car ils n'avaient aucune raison de mentir et ne l'ont pas fait au cours de cette expérience.

Les 13 membres du second groupe avaient quant à eux reçu l'instruction de s'introduire dans un bureau voisin appartenant au directeur de l'Université, pour subtiliser des sujets d'examen. Un membre de l'équipe scientifique leur disait qu'ils allaient être interrogés par un personnel administratif et qu'il ne fallait surtout pas qu'ils révèlent ce qu'ils avaient fait. Ces 13 sujets étaient considérés, pour l'expérience, comme des personnes en situation de mensonge. Les 26 personnes des deux groupes étaient filmées pendant qu'elles étaient interrogées par un enquêteur sur ce qu'elles avaient fait. La caméra permettait notamment de compter précisément le nombre de clignement d'yeux pendant la période précédant l'interrogatoire, puis pendant l'interrogatoire, et enfin juste après l'interrogatoire.

Les résultats ont montré qu'avant l'interrogatoire, les participants clignaient des yeux 12 fois par minute en moyenne. Puis, pendant l'interrogatoire, cette fréquence augmentait légèrement chez les personnes disant la vérité (13 battements par minute). En revanche, elle diminuait légèrement (à 11 fois) chez les menteurs lorsqu'ils racontaient leur mensonge. Et enfin, une fois le mensonge terminé, elle augmentait très fortement (22 battements par minute), chez les menteurs.

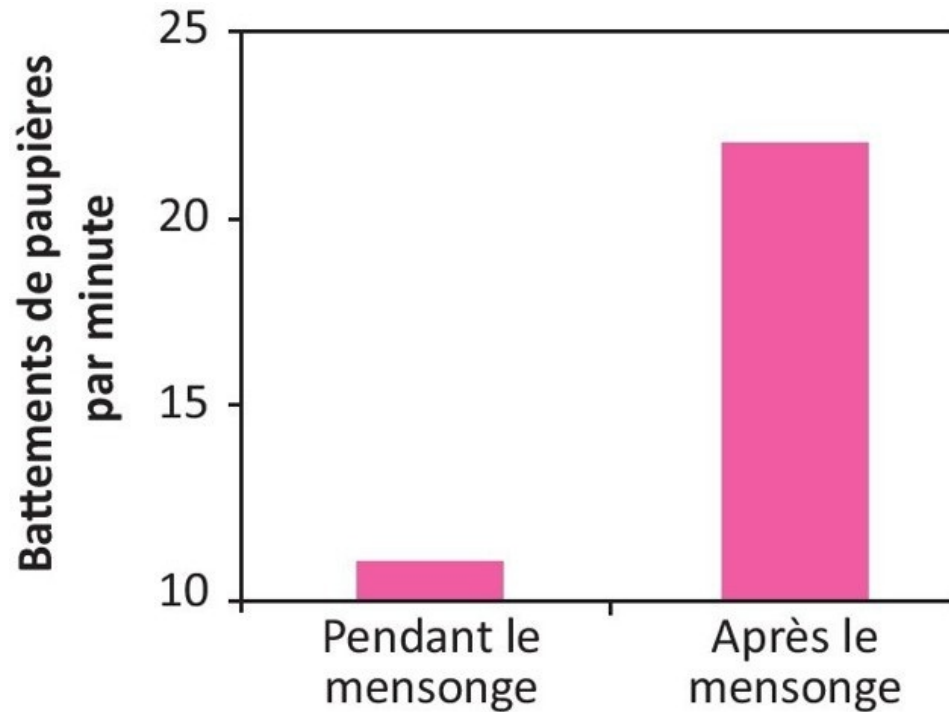


Fig. 2.7 *Augmentation de la fréquence des battements de paupière chez un menteur pendant et après son mensonge*

Cette expérience montre qu'entre le moment où un menteur termine son mensonge et les secondes qui suivent, sa fréquence de battements de paupière double littéralement. Selon les auteurs de cette étude, il s'agit d'un mécanisme compensatoire : lorsque nous mentons, nous fournissons un effort mental qui, d'après diverses expériences, se traduit par des clignements d'yeux moins fréquents. Faites l'expérience et concentrez-vous sur un raisonnement ardu. Vous verrez que vous cessez de cligner des yeux, sans doute du fait de la concentration. Les menteurs, obligés d'inventer une histoire, de surveiller leurs incohérences, sont donc sujets à ce ralentissement pendant le mensonge. Mais l'œil s'assèche, et les ressources mentales s'épuisent : lorsque le mensonge est terminé, on compense la diminution de battements par une augmentation transitoire, nettement visible.

Pour conclure

Quand vous suspectez quelqu'un de mentir, observez ses battements de paupières pendant qu'il parle, puis juste après qu'il a terminé. Une accélération des battements après la prise de parole sera un indice de mensonge. Bien que ne constituant pas une preuve, cela vous permettra d'avoir l'œil pour la suite, et

éventuellement de le mettre discrètement à l'épreuve. Les mêmes auteurs ont montré, par exemple, que si l'on demande à la personne de raconter son histoire à l'envers (« Et avant cela, qu'est-ce que tu avais fait ? »), elle montre des signes de trouble évident (hésitations, balbutiements, etc.).

22. Pourquoi les menteurs disent-ils « Euh... » ?

Comment prendre un menteur sur le fait ? Si on le savait à coup sûr, la politique, les affaires, le couple et la criminologie n'auraient plus de secrets pour personne. C'est donc que la tâche est ardue. Les chercheurs sur le mensonge progressent à petits pas, et découvrent des signes discrets et incontrôlables qui nous trahissent lorsque nous mentons. Par exemple, le clignement des yeux (voir la [fiche 21](#)). Mais l'élocution et la gestuelle peuvent aussi laisser paraître des failles dans la défense d'un menteur. L'emploi de tournures générales plutôt que détaillées, le rythme de la parole, l'usage plus ou moins abondants d'exemples ou de métaphores, les gesticulations : tout cela peut avoir son importance.

Au milieu de ces tentatives rarement convaincantes, deux études retiennent l'attention. Elles ont permis d'isoler deux facteurs clés qui discriminent entre mensonge et vérité : d'une part les hésitations dans le discours (se manifestant par les fameux « euh... »), d'autre part des mouvements des mains et des bras que l'on appelle illustateurs, et que l'on utilise pour préciser ou corriger ce que l'on dit (par exemple, tendre la main et le bras pour dire que la personne est entrée dans la pièce, poser le doigt sur sa lèvre inférieure pour dire que « en fait, non », etc.).

Vrij, Edward, Roberts et Bull ont demandé à 73 étudiants (20 jeunes hommes et 53 jeunes femmes) de regarder une vidéo de deux minutes montrant un vol commis dans l'enceinte d'un hôpital. À l'issue de la séance, deux groupes étaient formés. Les membres du premier groupe devaient raconter à un enquêteur ce qu'ils avaient vu, les membres du second groupe devant dissimuler la vérité et inventer une version mensongère.

Les prises de parole étaient filmées et les scientifiques recensaient les occurrences d'un certain nombre de signes extérieurs : regard droit ou oblique, sourires, présence de gestes dits illustateurs, gestes dits adapteurs (se gratter la tête, les poignets, etc.), mouvements des pieds ou des jambes, hésitations dans le langage (« euh... », « mmh... »), erreurs dans le discours (le candidat se reprend), période de latence (temps mort entre la fin de la question et le début de la réponse), vitesse de parole.

Les résultats ont montré que deux critères principaux permettaient de distinguer les menteurs des personnes disant la vérité : la quasi absence d'illustateurs (les menteurs ne bougent quasiment par les mains et les bras pour ponctuer leur discours) et la forte proportion d'hésitations de type « euh... » ou « mmh... ». Un troisième facteur, moins net mais néanmoins observé, est le temps de latence entre question et réponse, légèrement plus long chez les menteurs.

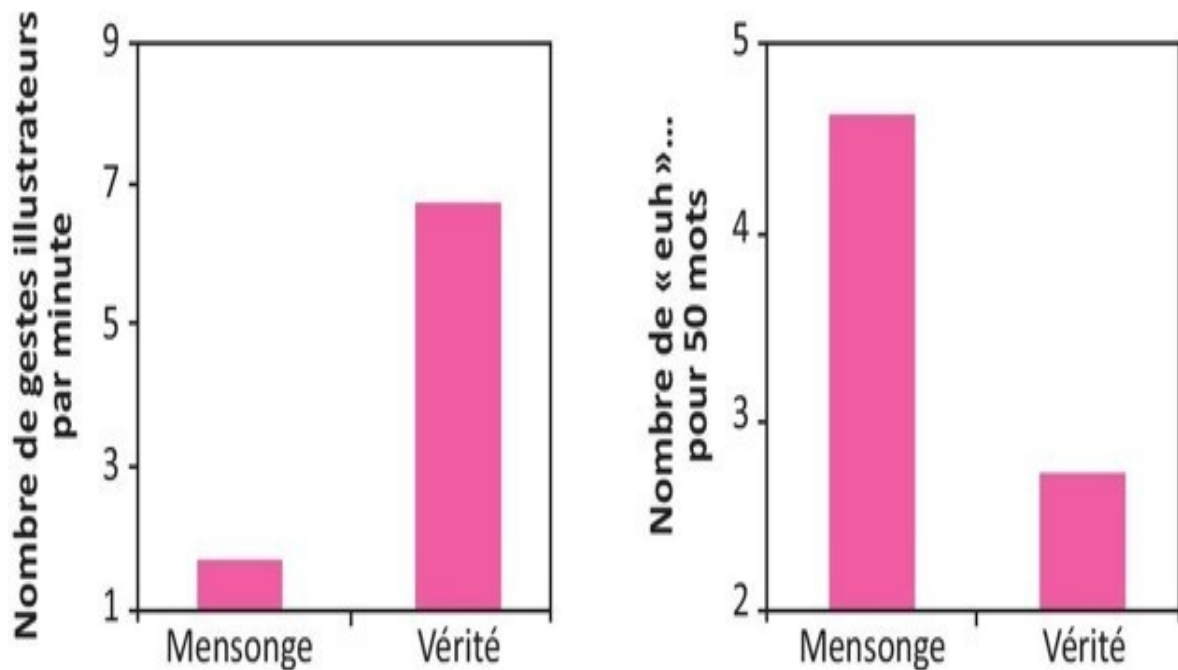


Fig. 2.8 *Fréquence des gestes illustateurs et des hésitations de type « euh... » dans les discours de menteurs et de non-menteurs*

Cette expérience montre que les menteurs ont tendance à moins bouger lorsqu'ils parlent, ils disent plus souvent « euh... » ou « mmh... » et marquent parfois une petite pause après la question de leur interrogateur avant de répondre. Tous ces signes sont compatibles avec une théorie dite de la « charge cognitive », qui part du principe qu'un mensonge demande un effort mental. Le cerveau est occupé à dépenser de l'énergie pour inventer une histoire, et surtout pour surveiller la cohérence du récit proposé et ne pas se faire piéger. Il a donc moins d'énergie pour bouger, et il semble que le corps adopte une posture immobile comme pour éviter de se trahir. En fait, en cessant de bouger, il révèle un indice – pour qui connaît les rouages du mensonge. De même, le temps de latence entre la question et la réponse est aussi un indice de charge cognitive (il faut préparer une version crédible) et les hésitations vont dans le même sens. D'autres études ont montré que les blancs dans le discours peuvent se manifester de façon générale au cours de la prise de parole du menteur.

Dans une autre expérience, Mann, Vrij et Bull ont filmé les interrogatoires policiers de 16 suspects dans des affaires de vol, meurtre et viol. Avec l'aide des enquêteurs, ils ont pu isoler des passages des interrogatoires lors desquels il a été ultérieurement déterminé que les suspects mentaient ou disaient la vérité. Les enregistrements vidéo ont été analysés par des groupes d'observateurs naïfs, ignorant tout des affaires en cours et des situations de mensonge ou de vérité. Ces observateurs devaient noter

la fréquence de plusieurs signes extérieurs du visage, du corps, ou caractéristiques du langage : détournement du regard, clignements des yeux, mouvements de la tête, pauses dans le discours.

Les résultats ont montré que les menteurs, contrairement à une idée reçue, ne détournent pas le regard plus que la moyenne. Ils clignent moins des yeux pendant leur mensonge (ce qui confirme une autre étude en [fiche 21](#)) et, en outre, lorsqu'ils abordent les passages les plus délicats de leur mystification, ils ne peuvent s'empêcher de marquer des pauses plus fréquentes dans leur discours.

Cette expérience montre qu'en plus des hésitations de type « euh... », les menteurs marquent des pauses inhabituelles dans leur discours, par comparaison aux situations où ils disent la vérité. Ceci est également dû au mécanisme de surcharge cognitive : le menteur vérifiant mentalement que tout est cohérent dans sa version, il doit de temps s'arrêter de parler pour réfléchir.

Pour conclure

La présence d'hésitations verbales de type « euh » est un indice précieux, surtout chez une personne habituée à parler avec aisance. Ces hésitations révèlent la présence d'une charge cognitive chez le locuteur, et le fait qu'un mensonge est en train de s'élaborer. Si la personne se maîtrise et évite les « euh... », il est probable que cela laissera la place à des blancs, des temps de latence entre la question et la réponse, voire des pauses occasionnelles dans le discours. Dans tous les cas, même si cette personne a l'esprit assez vif et agile pour répondre sans hésitation, son corps la trahira : les gestes « illustreurs » seront quasiment absents de son langage corporel.

La voix et le regard



Lorsque nous parlons, que faut-il entendre ? Il y a évidemment le sens des mots, mais... il y a aussi tout ce qui se cache *derrière* les mots. Les intonations, le débit de la parole, le timbre de la voix, tous ces détails peuvent révéler une personnalité plus sûrement que le contenu de son propos. Parfois, ils peuvent même démasquer le menteur. De façon similaire, le déplacement du regard, sa direction directe ou oblique, livrent de précieux renseignements sur la personnalité. Alors, considérez la voix comme une vibration de la personnalité, et le regard comme sa projection.

Que pourrez-vous observer chez quelqu'un ?

Parle-t-il vite ou lentement ? Cela n'a l'air de rien, mais les statistiques montrent que les personnes au débit verbal élevé ([fiche 23](#)) ont généralement un quotient intellectuel plus élevé que les personnes s'exprimant lentement.

La voix est-elle plutôt grave ou haut perchée ? Les menteurs ont tendance à monter dans les aigus : guetter les fluctuations de fréquence peut aider à déceler la tromperie dans le discours ([fiche 24](#)).

La tension dans la voix, la prédominance de fréquences aiguës reflètent un état d'anxiété ([fiche 25](#)). Mais quand deux personnes débattent, celle qui impose son timbre vocal est la plus influente socialement, alors que celle qui fonde sa voix dans celle de l'autre est dominée ([fiche 26](#)).

Observez aussi la direction des regards : un regard oblique signale généralement une personnalité introvertie et timide ([fiche 27](#)), alors qu'un regard direct, qui ne « décroche » pas, est souvent la marque d'un individu dominant, au point que cela peut parfois être gênant ([fiche 28](#)).

23. Peut-on déceler l'intelligence dans la voix ?

L'intelligence est une qualité recherchée en toutes circonstances. Conversation mondaine, entretien d'embauche, négociation : il est utile de savoir la détecter chez son interlocuteur. Il existe des tests pour cela, mais comment accéder à cette information de façon discrète, simplement en observant son interlocuteur ? Certaines caractéristiques du langage peuvent nous y aider. Des psychologues ont par exemple étudié le nombre de mots prononcés dans un temps limité, la vitesse de parole ou le fait que le discours soit plus ou moins facile d'accès. Ils montrent que ces paramètres sont reliés à l'intelligence d'une personne.

Reynolds et Gifford ont fait passer des tests d'intelligence à 30 étudiants de l'Université de Victoria

au Canada. Ils ont ensuite analysé leur expression verbale en leur demandant de répondre, devant une caméra et en temps limité, à trois questions stimulantes : « Quel devrait être selon vous le rôle des médias dans notre société ? » ; « Comment voyez-vous le futur de notre environnement ? » et « Quels sont les éléments importants pour une bonne vie ? ». Les candidats étaient filmés, puis un groupe de 49 observateurs repérait les grandes caractéristiques du discours : aspect visuel attirant, sourires, expression d'assurance, hauteur de la voix, vitesse du discours, nombre de mots prononcés, nombre d'hésitations, interruptions, nombre d'expressions « vulgaires » ou communes, clarté du discours. Les résultats ont montré que le nombre total de mots prononcés par un candidat au cours de son intervention était, généralement, proportionnel à son score de quotient intellectuel : plus une personne avait un score élevé d'intelligence, plus son discours comportait de mots. Un autre facteur lié à l'intelligence était la vitesse du débit verbal (les candidats parlaient plus vite), et la clarté du discours.

Selon ces expériences, la richesse du discours, sa rapidité et sa clarté sont des indicateurs clés du niveau d'intelligence telle qu'on peut le mesurer par des tests de QI. Les scientifiques pensent que les personnes les plus vives intellectuellement ont des facilités pour préparer leurs mots à l'avance, ayant toujours un temps d'avance dans leur raisonnement. Une personne qui parle vite et clairement ne peut le faire qu'à condition de savoir déjà ce qu'elle va dire. À moins d'un discours purement répétitif qui est facilement identifiable, c'est le signe que la pensée va vite et se structure logiquement.

Dès lors, comment apprécier ces paramètres en direct, sans disposer d'une vidéo pour ultérieurement compter les mots et analyser la clarté du discours ? Reynolds et Gifford ont montré qu'il faut favoriser une perception purement auditive. Si l'on se contente d'écouter la personne sans la regarder parler, on a un aperçu plus fidèle de son débit verbal, de la quantité de mots employés et de la clarté du discours. Dans l'expérience qu'ils ont réalisée, les personnes qui ne pouvaient pas voir le candidat parler arrivaient beaucoup mieux à estimer leur intelligence à partir de ces paramètres. Et les observateurs qui regardaient la personne en même temps qu'elle parlait avaient une assez mauvaise appréciation de ces paramètres tout comme de l'intelligence réelle de la personne.

Cette même expérience a montré que les gens se laissent abuser par d'autres aspects du discours. Ils pensent par exemple que quelqu'un qui parle plus fort est plus intelligent, ou qu'une personne qui utilise un langage châtié est également intelligente. Les résultats chiffrés montrent que ce n'est pas le cas et qu'il n'existe pas de lien entre ces trois dimensions. C'est pourquoi il faut laisser de côté ces aspects du langage pour accéder à l'intelligence.

Pour conclure

Pour juger si une personne est intelligente, sachons l'écouter parler. Pour cela, le

mieux est de ne pas se focaliser sur son aspect visuel. Mieux vaut, si possible, regarder ailleurs ou fermer les yeux, pour mieux percevoir le discours en lui-même. Essayez alors d'apprécier la quantité de mots prononcés.

Pour cela, vous pouvez vous reposer sur la vitesse du débit et sur l'absence de pauses ou de redites. Ensuite, tournez votre attention sur le contenu en vous demandant simplement si ce que cette personne dit est clair et facile à comprendre. Vous aurez alors, au terme de ces trois examens, un reflet d'environ 40 % des qualités intellectuelles de votre vis-à-vis. D'autres aspects resteront à prendre en compte (flexibilité mentale, capacité d'écoute, adaptation aux changements d'environnement, etc.). Plus que la moitié du chemin à parcourir... En attendant, vous pourrez vous amuser en voyant les autres convives impressionnés par quelqu'un qui parle fort en employant des tournures savantes, sachant que cela n'a aucun rapport avec l'intelligence...

24. Peut-on reconnaître un menteur au son de sa voix ?

Certains menteurs sont insaisissables : apparemment, rien ne les perturbe et il est impossible de lire dans leur jeu. Impossible ? Voire... Mentir produit une légère tension, que même les plus aguerris ne peuvent entièrement éliminer. S'il est possible de contrôler les mouvements de ses mains, la direction de son regard ou le contenu de son discours, il est difficile d'en faire autant avec d'autres parties du corps comme les muscles du larynx ou la tension du diaphragme, qui produisent le son de la voix. Cette dernière s'en ressent, et il semble qu'elle devienne légèrement plus aiguë lorsque nous cherchons à travestir la vérité. Un signe qu'un observateur averti saura peut-être reconnaître.

Kraus, Geller, Olson et Apple ont demandé à 64 jeunes hommes de participer à une expérience. Les participants étaient répartis en binômes composés d'un interviewer et d'un interviewé. L'interviewer devait poser quatre séries de questions à l'interviewé sur les thèmes de la politique, de la religion, de ses projets personnels et de ses valeurs dans la vie. L'interviewé devait être sincère sur deux des thèmes abordés, et essayer de dire le contraire de ce qu'il pensait, pour les deux autres. L'interviewer devait, à l'issue de l'entretien, deviner quelles étaient les deux thématiques où son interlocuteur avait été sincère, et quelles étaient celles où il avait menti.

L'entretien était enregistré et les pistes sonores ont par la suite été décortiquées pour mesurer la fréquence fondamentale de la voix de l'interviewé dans chacune des parties de la conversation. Les résultats sur l'ensemble des 32 interviewés ont montré que, lors des phases où ils mentaient, leur voix était légèrement plus aiguë (la fréquence de la voix était 4,8 hertz plus élevée) que lors des phases où ils étaient sincères.

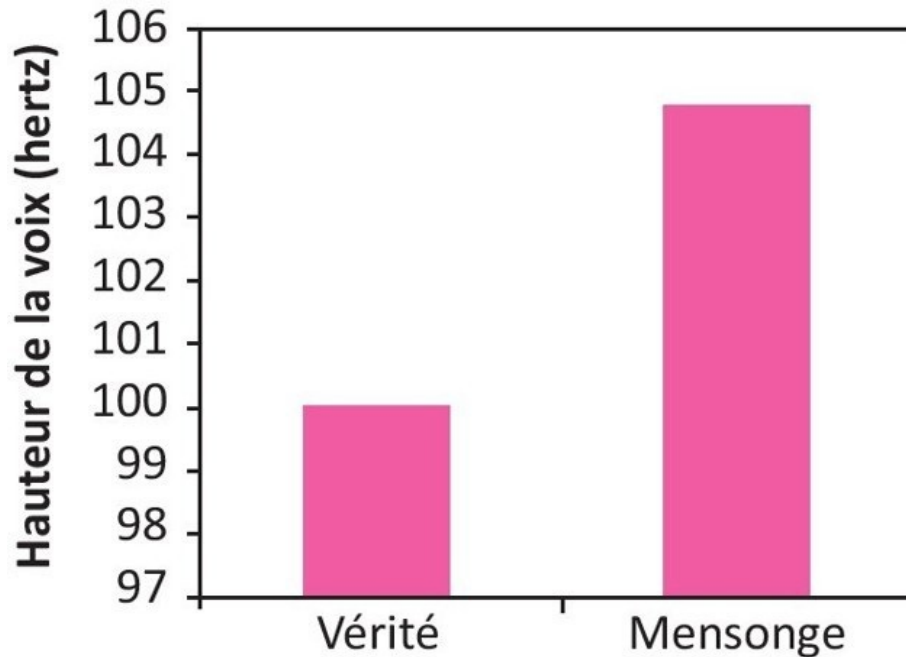


Fig. 3.1 *Fréquence fondamentale de la voix et mensonge*

Cette expérience a montré que le fait de mentir conduit involontairement la voix à « monter dans les aigus ». Cette modification du timbre vocal est discrète, mais les travaux des scientifiques ont montré que la plupart des gens la décèlent. À noter que ce décalage est plus flagrant au téléphone, lorsque le menteur n'a que sa voix pour se dissimuler. Le décalage atteint alors 7,1 hertz et non 4,8. Du côté de l'auditeur, la détection de ce décalage vers l'aigu semble également plus facile lorsque la personne cherche uniquement à percevoir le son de la voix de son interlocuteur, et non d'analyser le contenu de son discours.

Pour conclure

Pour démasquer un menteur, tendez l'oreille. Il s'agit de détecter un petit décalage de sa voix vers l'aigu, sans doute dû à la nervosité qu'entraîne inévitablement le mensonge. Ce décalage est léger, de l'ordre de 5 % de la fréquence initiale, et difficile à dissocier des variations de fréquence dues aux intonations naturelles du langage (par exemple, la voix monte lors d'une forme interrogative). Il faut donc être capable de repérer la hauteur moyenne de la voix de son interlocuteur pendant une phase préparatoire qui pourra durer quelques minutes, et où l'on n'abordera aucun sujet délicat. Au moment où les questions cruciales apparaissent, un décalage vers l'aigu pourra alors être détecté si la personne travestit la réalité, mais le percevoir suppose un certain entraînement.

Évidemment, un enregistreur de poche permet de passer les données vocales à l'analyse par fréquences ultérieurement, mais on se situe alors sur un plan qui dépasse la psychologie « amusante ». De façon générale, la détection du « décalage vers l'aigu » est plus facile en évitant de se focaliser sur le sens du discours en lui-même, et elle est encore plus aisée lors d'une communication purement sonore, notamment au téléphone. Les débutants pourront ainsi s'amuser à piéger leurs interlocuteurs au téléphone, en tenant le combiné à distance pour entendre le timbre global de la voix et pour mieux se détacher du contenu du discours.

25. L'anxiété transparait-elle dans la voix ?

La voix transmet certes des informations concrètes et objectives, à travers le langage, mais elle véhicule aussi, sans qu'on le sache, des données affectives. Certaines voix sont rassurantes, d'autres semblent tendues ou mal à l'aise. Peut-on se fier à ce que nous révèle le timbre d'une voix ? Quelles caractéristiques repérer en premier pour savoir si une personne est, par exemple, plutôt confiante ou plutôt méfiante, de nature calme ou au contraire angoissée ?

Laukka et ses collaborateurs ont étudié des personnes fortement angoissées en contexte social. Il s'agit de patients présentant ce qu'on appelle l'anxiété sociale, une peur et une tension qui se manifestent dès que la personne doit s'exprimer en public ou se trouver face à une personne inconnue. Dans cette expérience, 71 personnes ont été interviewées et enregistrées, puis les enregistrements sonores ont été traités par une méthode qui retire les contours du langage afin de rendre les mots impossibles à identifier, et ne laisser que le timbre d'ensemble. Ce timbre vocal est supposé contenir des informations sur l'état émotionnel ou affectif de la personne.

Les 71 patients ont ensuite reçu un traitement à base d'anxiolytiques, et le même type d'entretien et d'enregistrement vocal a été réalisé. Les résultats ont montré que la hauteur de la voix des ces patients avait diminué (d'environ 10 hertz, ce qui est parfaitement audible) après le traitement.

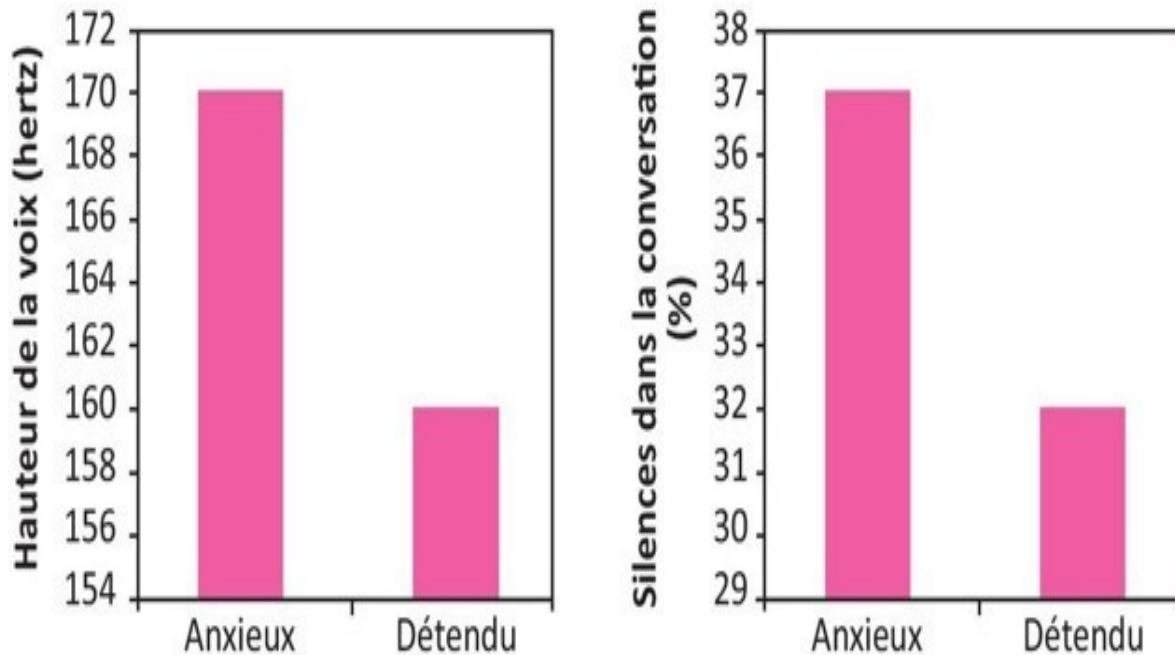


Fig. 3.2 Anxiété, hauteur de voix et silences

Cette expérience a montré que les personnes anxieuses ont tendance à parler d'une voix plus aiguë et que leur voix redevient plus grave dès lors qu'elles ont fait diminuer leur anxiété. Il se peut que l'anxiété produise une tension générale des muscles au niveau du larynx, réduisant la dimension des conduits de résonance et diminuant la proportion des fréquences graves de la voix.

La même expérience a aussi prouvé que les personnes anxieuses font des pauses plus fréquentes au fil de leur discours, et que la fréquence de ces pauses et de ces silences redevient normale après un traitement anxiolytique.

Pour conclure

L'anxiété se traduit de deux façons dans la voix : par une montée dans les aigus et par des pauses et silences plus fréquents. Au cours d'une conversation stressante, il n'est pas rare de voir une personne parler de façon de plus en plus aiguë et saccadée. Ce sont des signes qui ne trompent pas.

26. Qui domine qui ? Attention aux voix...

Que ce soit lors d'une soirée, d'une réunion professionnelle, d'une négociation ou d'un débat télévisé, la façon dont deux personnes s'adressent la parole peut donner des indices sur qui domine la conversation. La logique de ce rapport de

force, qui reflète en fait les statuts sociaux et l'ascendant naturel des deux protagonistes, n'est pas toujours apparente au premier abord. Surtout si le cadre de la rencontre est très codifié (les deux personnes sont assises sur des fauteuils identiques). Comment savoir, alors, qui domine qui ? Un conseil : affûtez votre regard... et votre ouïe ! Il semblerait que la personne dominée modifie légèrement sa voix, la faisant ressembler involontairement à celle de la personne dominante.

Gregory et Webster ont étudié 25 face à face télévisés entre un intervieweur et ses invités. L'intervieweur était Larry King, un animateur de télévision célèbre aux États-Unis, et ses invités étaient des personnalités de célébrité variable, et de statut social plus ou moins élevé. On trouvait ainsi des présidents des États-Unis (George Bush Sr, Jimmy Carter), ou des personnalités du spectacle (Barbra Streisand, Sean Connery). Les scientifiques ont analysé le spectre de la voix de Larry King et celui de ses invités. Ils ont constaté que, au cours de l'interview, les timbres des voix tendaient à se ressembler.

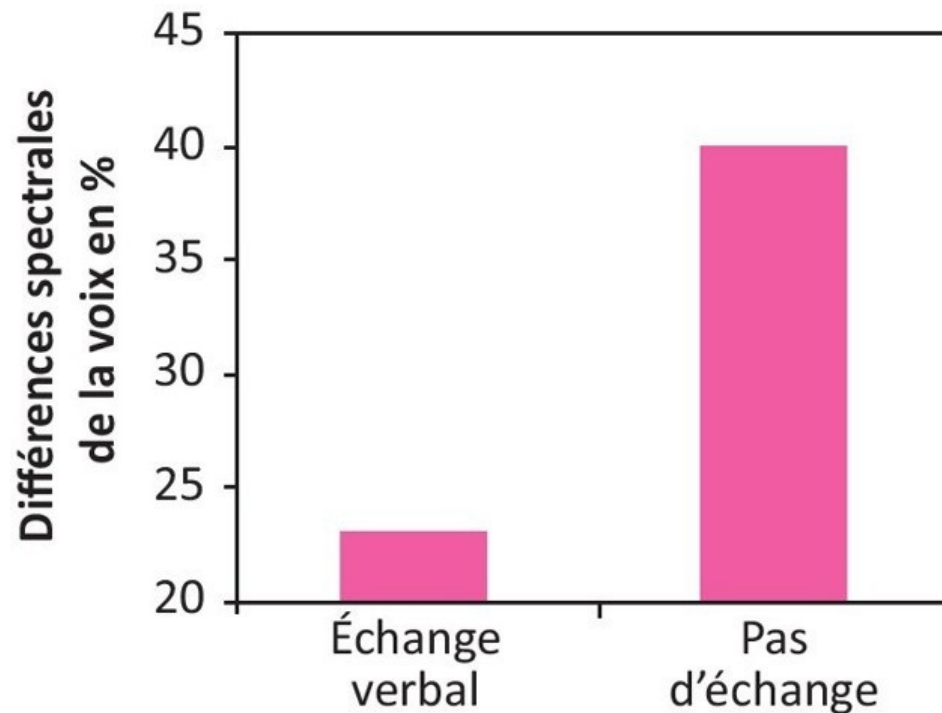


Fig. 3.3 Modulation vocale et hiérarchie

Cette expérience montre que, lorsque deux personnes discutent, leurs voix ont naturellement tendance à éliminer leurs différences (les différences spectrales sont des différences entre les amplitudes dites de Fourier dans le spectre harmonique des basses fréquences de la voix ; de faibles différences spectrales signifient une ressemblance du timbre de la voix et de sa hauteur). Mais est-ce

Larry King qui « imite » son invité, ou le contraire ? Pour le savoir, Gregory et Webster ont rajouté un deuxième type de mesure.

Gregory et Webster ont demandé à 596 étudiants d'établir un classement des 25 personnalités de la liste selon leur statut social et leur célébrité. Le classement ainsi obtenu reflétait donc la véritable notoriété des invités. Il comportait, en tête de liste, les présidents des États-Unis et certaines stars très influentes du milieu du spectacle ou des affaires.

Les scientifiques ont constaté que, face à un invité très puissant, l'intervieweur modifiait sa voix dans la direction de celle de son interviewé. Lorsque l'invité était moins impressionnant, c'est Larry King qui conservait son ton initial et l'invité modifiait sa voix dans sa direction.

Ces expériences montrent que, entre deux personnes, la plus influente a tendance à imposer les caractéristiques sonores de sa voix à son vis-à-vis, au point que ce dernier adopte le timbre vocal du dominant. Évidemment, les voix ne sont pas identiques, mais les différences sont en quelque sorte gommées.

Pour conclure

La plupart des interactions sociales entraînent un mimétisme de la part des protagonistes qui y participent. Au fil d'une discussion ou d'un échange, deux personnes tendent ainsi à synchroniser leurs mouvements, à reproduire les mêmes gestes. À ce jeu-là, la personne qui donne le ton est celle qui exerce un ascendant de par son statut social ou sa notoriété, ou son caractère naturellement dominant. Ce mimétisme concerne même les voix, ce qui offre un moyen d'apprécier le caractère dominateur de chacun des partis. Lors d'une conversation ou d'un face à face à enjeu, observez la façon dont un des deux protagonistes va peu à peu calquer sa voix sur son vis-à-vis. Ce sera un effet léger, mais perceptible. Celui qui modifie le plus sa voix dans la direction de l'autre est celui qui est, sans le savoir, dominé. Dans les milieux du pouvoir, il n'est pas rare de constater ces phénomènes de mimétisme vocal de la part de subordonnés vis-à-vis d'un chef très dominant.

27. Un regard oblique est-il signe de timidité ?

Face à une personne qui soutient notre regard lors d'une conversation, nous avons une impression de confiance. Notre interlocuteur semble n'avoir rien à cacher, et s'assumer pleinement. Parfois, il paraît même vouloir dominer l'échange, s'imposer dans cette fixation du regard. Au contraire, une personne qui détourne fréquemment le regard nous semble mal à l'aise, introvertie, peu confiante en elle et hésitante. Qu'en est-il vraiment ? Où s'arrête la vérité et

commence le raconter ? Comment démêler ce mélange d'impressions et de stéréotypes ? Des expériences ont été réalisées à ce sujet, et permettent de tirer des conclusions précises.

Iizuka a sélectionné 32 étudiantes timides et 32 étudiantes peu timides, sur la base d'un test de timidité comportant des questions telles que : « Je me sens tendu lorsque je suis en présence de personnes que je ne connais pas bien » ; « Je me sens souvent mal à l'aise lors de fêtes ou de réunions » ; « J'ai du mal à agir naturellement lorsque je rencontre de nouvelles personnes » ; « J'ai souvent des doutes sur le fait que les gens apprécient ma compagnie », etc. Les 32 étudiantes les plus timides et les 32 moins timides ont alors subi un entretien filmé avec une ou deux personnes de leur tranche d'âge à l'Université. Des juges impartiaux examinaient ensuite les enregistrements et notaient précisément le temps passé par les jeunes femmes à regarder leur interlocuteur ou à regarder ailleurs. Les résultats ont montré que les jeunes femmes du groupe timide regardaient nettement moins leur interlocuteur dans les yeux que celles du groupe moins timide.

Cette expérience montre que le fait de détourner le regard est effectivement un indice de la timidité d'une personne. Le sens commun rejoint ainsi la vérité objective. *A contrario*, les personnes qui regardent fréquemment dans les yeux de leur vis-à-vis lors d'un entretien ont vraisemblablement peu de timidité. Ce résultat est confirmé par une autre étude sur l'extraversion.

Iizuka a sélectionné deux groupes d'étudiantes qui se caractérisaient soit par un fort niveau d'extraversion, soit par un faible niveau d'extraversion. Les personnes extraverties aiment le contact social, se mettent volontiers en avant, prennent la parole à tout bout de champ, aiment les situations excitantes, aventureuses. Les personnes moins extraverties (on les appelle aussi introverties) sont plus discrètes, moins tapageuses, moins sociables et ont un nombre plus restreint d'amis.

Iizuka a soumis toutes les participantes à des entretiens dans une pièce équipée d'un miroir sans tain. Derrière le miroir, des observateurs suivaient l'entretien et notaient les périodes durant lesquelles les jeunes femmes regardaient leur interlocuteur dans les yeux, ou détournaient au contraire le regard. L'entretien était aussi filmé et la même analyse était faite *a posteriori* à partir de l'enregistrement vidéo.

Les résultats ont montré que les jeunes femmes du groupe extraverti regardaient beaucoup plus leur interlocuteur dans les yeux, et que celles du groupe introverti détournaient en revanche plus souvent le regard.

Cette étude a montré que le fait de détourner le regard est associé à une personnalité moins exubérante, plus intériorisée, ce qui ne signifie pas pour autant un caractère fuyant ou dissimulateur. Le contact visuel est un prolongement du contact social : une personne qui ne cherche pas le contact visuel est une personne qui ne cherche pas davantage le contact social. Moins extravertie, elle est plutôt tournée vers le calme et les activités plus « méditatives ». À l'extrême, elle présente une timidité qui peut lui causer des sensations de malaise en société. Cette tendance au repli sur soi peut-elle prendre

des formes plus pathologiques ? Pour le savoir, des scientifiques ont détaillé la façon dont le regard se détourne : vers la droite, vers la gauche, en haut ou en bas...

Libby et Yaklevich ont soumis 35 femmes et 35 hommes à des entretiens avec un examinateur qui leur posait une liste de 48 questions. Au cours de chaque réponse, des juges notaient le temps passé par le candidat à fixer son interlocuteur dans les yeux, ou à détourner les yeux vers la gauche, la droite, le haut ou le bas. Parallèlement, les candidats passaient des questionnaires évaluant trois dimensions de leur personnalité : leur souci d'autrui, leur capacité d'introspection, et leur tendance à l'autodénigrement.

Les résultats ont montré que les personnes ayant une forte tendance à l'autodénigrement (par exemple, en situation de conflit, elles n'hésitent pas à s'accabler en disant que c'est de leur faute) regardaient très fréquemment vers la gauche, en détournant le regard de leur interlocuteur au cours de l'entretien.

Ainsi, le fait de détourner le regard spécifiquement vers la gauche semble révéler une tendance à l'autodénigrement. Les personnes dont le regard « fuit » ainsi vers la gauche, ont tendance à s'auto-flageller, à se désigner elles-mêmes comme responsables quand quelque chose ne va pas, voire à se dévaloriser elles-mêmes devant leurs amis. Ce phénomène est probablement relié au fait que les personnes qui détournent le regard ont peu confiance en elles, comme l'ont montré les études sur la timidité et l'extraversion. Dans certains cas, la confiance en soi est si faible qu'elle débouche sur l'auto-dévalorisation...

Pour conclure

Les regards « fuyants » sont généralement associés à de la timidité et de l'introversion (tendance au calme, faible besoin de vie mondaine). À l'extrême, ils peuvent être le révélateur d'une tendance à s'auto-flageller ou à se rabaisser constamment, lorsque le regard se tourne constamment vers la gauche. Les recherches actuelles sur le regard laissent penser que les yeux laissent « fuir » des fragments de la personnalité, livrant de précieux indices à un observateur avisé.

28. Un regard direct révèle-t-il une personnalité dominante ?

Les personnes qui vous regardent droit dans les yeux peuvent sembler fiables, franches et sûres d'elles, mais lorsque ce regard ne se détache plus de votre visage, il peut devenir inconfortable ! On a alors envie de s'en aller ou de rompre le contact. De fait, selon certaines expériences, il semblerait que les personnes qui maintiennent le plus longtemps leur regard dans le vôtre soient

dotées d'un caractère plutôt dominateur, enclines à prendre les rênes d'une situation, à dicter leur point de vue aux autres, et à prendre les décisions importantes en groupe.

Kalma a filmé 120 hommes pendant qu'ils se réunissaient dans une pièce par groupes de trois et entamaient des discussions. L'enregistrement vidéo de ces sessions était ensuite disséqué par l'équipe scientifique, qui devait identifier quelle personne émergeait comme leader au sein de chaque trio. Il émergeait généralement un leader qui finissait par guider la conversation, influencer les tours de parole, abréger les interventions des différents participants, conclure sur certains points, etc. Les leaders sont généralement considérés comme des individualités dominantes, qui prennent les situations en main, n'acceptent pas que ce rôle revienne aux autres, et aiment piloter les échanges dans les groupes.

Parallèlement, l'enregistrement était passé au peigne fin afin de noter la direction et la durée des regards des différents protagonistes les uns à l'adresse des autres, tout au long de l'entretien. Ces mesures ont révélé que les personnalités se distinguant comme leaders émettaient généralement des regards plus prolongés à l'attention de leurs partenaires. Les personnes « dominées », en revanche, décrochaient leur regard plus tôt.

Cette expérience montre que la façon de poser son regard sur les autres est un reflet de la dominance sociale que l'on exerce au sein d'un groupe. Les individus naturellement dominants, désireux de prendre les commandes, peu enclins à accepter les décisions des autres, regardent leurs congénères plus longtemps dans les yeux, et les fixent en quelque sorte pour exercer un pouvoir sur eux. Mais quelle est la nature de ce pouvoir ?

Kalma a étudié plus particulièrement 13 groupes de trois femmes et 10 groupes de trois hommes dans des conversations libres. Il a repéré les moments où une personne regardait plus longtemps un de ses partenaires, et a constaté que ces regards prolongés, généralement adressés par un dominant, étaient suivis d'un changement de tour de parole. Le dominant adressait un regard appuyé à un membre du groupe, qui prenait ensuite la parole. Le regard prolongé du dominant est ainsi un « distributeur de parole », un signal adressé à un autre membre du groupe pour l'inviter à prendre la parole.

Le regard prolongé des individus dominants serait donc un instrument qui leur permet d'orchestrer les échanges au sein d'un groupe. Le dominant est ainsi un chef d'orchestre qui guide les opérations du regard.

Pour conclure

Les personnes qui fixent droit dans les yeux et ne détournent pas le regard sont dominatrices. Lors d'un entretien, d'une conversation même anodine, d'une négociation ou de toute situation sociale, observez comment certaines personnes regardent leurs partenaires avec plus d'insistance. Leur regard ne dévie pas, et c'est en général celui de leur interlocuteur qui finit par se détourner. Ces

individus sont des dominants, mieux vaut les repérer assez vite. Ils pourront s'avérer des alliés précieux !

Les mains



On peut lire toute une personnalité à travers les mains, suggère la croyance populaire. Les diseuses de bonne aventure n'ont-elles pas joué de cette croyance pendant des siècles ? Mais nous ne sommes plus à l'époque de l'obscurantisme : la science nous livre des moyens pour démêler le vrai du faux, établir des correspondances statistiques vérifiables entre les traits de personnalité et les caractéristiques des mains. De fait, certaines croyances ne sont pas entièrement usurpées. Les études scientifiques montrent bel et bien l'existence de liens étroits entre personnalité et forme des mains. Des résultats en quelques mots...

Que pourrez-vous observer chez quelqu'un ?

La taille de l'index et celle de l'annulaire. Toute une série de caractéristiques du comportement et de la sensibilité s'expriment à travers ce rapport de tailles digitales. Les individus à l'index court et à l'annulaire long sont à la fois plus agressifs, amateurs de risque et de sensations ([fiche 29](#)), moins sociables ([fiche 33](#)), plus jaloux ([fiche 37](#)) et doués pour la programmation informatique et le football ([fiches 38](#) et [38](#)) ! La faute à des hormones influant sur le fonctionnement du cerveau, et qui modulent aussi la croissance des doigts au cours du développement de l'embryon...

La taille de l'auriculaire est aussi révélatrice ([fiche 35](#)) d'un tempérament instable, dès lors que le petit doigt est particulièrement court. Même les empreintes digitales peuvent livrer des informations précieuses sur le quotient intellectuel ([fiche 36](#)). Enfin, être gaucher ou droitier a son importance pour juger certaines caractéristiques de la personnalité. Les gauchers se montreraient ainsi plus créatifs, plus performants au travail et plus intelligents ([fiches 30](#), [31](#) et [32](#)).

Les mains sont une mine de renseignements sur votre interlocuteur : sachez les observer, voire les manipuler : une poignée de main ([fiche 34](#)), selon qu'elle est plutôt ferme ou molle, en dit long sur certaines dimensions de la personnalité...

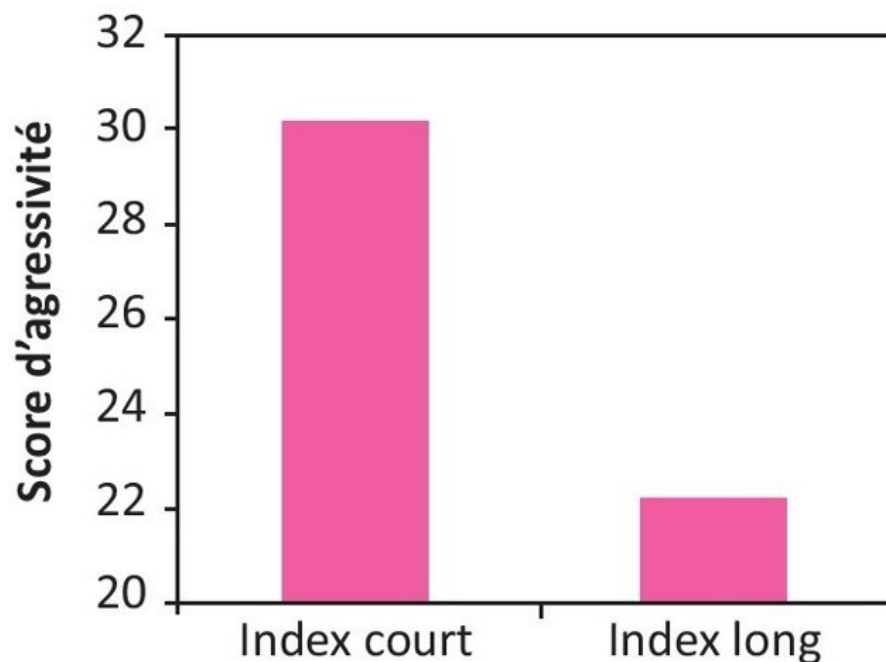
29. Les gens agressifs ont-ils un petit index ?

Les mains en disent long sur un individu, aime à propager la rumeur populaire. Oui, si elles portent la trace de ses activités : noueuses et calleuses pour le travailleur des champs, blanches et lisses pour l'employé de bureau, crevassées et bronzées par le soleil pour le marin-pêcheur : certes, mais au-delà de l'empreinte des éléments, quelle trace du caractère portent nos mains ? La

science livre en ce domaine des résultats inattendus : par exemple, le rapport de la longueur de certains doigts, notamment l'index et l'annulaire, serait déterminé par la concentration de certaines hormones guidant le développement des membres au cours de la croissance, ces mêmes hormones pouvant agir sur le cerveau et sur certaines caractéristiques du comportement, notamment l'agressivité. C'est ce que montrent les expériences suivantes.

Bailey et Hurd ont mesuré avec des instruments de précision la longueur de l'index et de l'annulaire de 298 étudiants (149 filles et 149 garçons). Les participants devaient par la même occasion remplir un questionnaire évaluant l'agressivité physique. Ce questionnaire était constitué de neuf items tels que ceux-ci : « Je suis impliqué dans des bagarres plus qu'une personne ordinaire » ; « Il m'est arrivé de me mettre en colère au point de briser des objets » ; « Si je dois recourir à la violence pour défendre mes droits, je le ferai » ; etc. Pour chacune des phrases, le candidat devait indiquer, sur une échelle allant de -3 (pas du tout vrai) à +3 (entièrement exact) son degré d'accord avec la proposition en question. De cette façon était établi un score d'agression physique pour chaque participant.

Les résultats ont montré que, chez les garçons, les individus ayant les scores d'agression physique les plus élevés avaient un annulaire nettement plus long que l'index. Au contraire, les garçons ayant les scores d'agression les plus faibles avaient l'index plus long que l'annulaire. De telles différences n'existaient pas chez les filles.



L'index court correspond à un index entre 8 et 10 % plus court que l'annulaire. L'index long correspond à un index de taille égale à l'annulaire.

Fig. 4.1 Niveau d'agressivité en fonction de la longueur relative de l'index

Cette expérience montre que le rapport des longueurs entre l'annulaire et l'index est un reflet de l'agressivité chez les individus de sexe masculin. Les

scientifiques mesurent le rapport nommé 2D : 4D (longueur du deuxième doigt – l'index – divisée par la longueur du quatrième doigt – l'annulaire). Aucun effet de ce type n'a été observé chez les femmes, mais la même étude a montré que ces dernières ont un rapport 2D : 4D nettement différent des hommes, plus élevé en l'occurrence, c'est-à-dire que les femmes auraient un index généralement plus long que l'annulaire, alors que cette situation est rare chez les hommes.

Selon les scientifiques, la taille des doigts est déterminée au cours de la croissance de l'embryon, et la testostérone est une hormone qui joue un rôle clé dans cette croissance. Apparemment, la testostérone en fortes concentrations favoriserait un faible rapport 2D : 4D, produisant des mains où l'annulaire est de taille supérieure à l'index. Parallèlement, sur le cerveau, la testostérone aurait un effet sur plusieurs paramètres de l'activité cérébrale, notamment les comportements de domination, d'agressivité, ou de recherche de sensations. C'est d'ailleurs ce que suggère une autre étude allant en ce sens.

Fink, Neave, Laughton et Manning ont fait passer à 278 étudiants britanniques et allemands des questionnaires de recherche de sensation. De tels questionnaires mesurent la tendance d'un individu à s'exposer à des situations risquées (conduite dangereuse, rapports sexuels non protégés, consommation de stupéfiants, etc.), à chercher des situations nouvelles, à s'ennuyer en l'absence de stimulations et à se comporter sans barrières en société.

Les dimensions des doigts des participants ont été mesurées et comparées aux données sur la recherche de sensation. Les résultats ont montré que les hommes ayant le plus faible rapport 2D : 4D (index nettement plus court que l'annulaire) présentaient les plus forts scores de recherche de sensations.

Cette étude a montré que les annulaires longs et les index courts signalent un tempérament porté vers le risque, la sensation, les expériences inédites, parfois le non-respect des convenances sociales. Le caractère de recherche de sensation est souvent relié à la testostérone : des scientifiques comme Benjamin Campbell à l'Université du Wisconsin ont montré que les personnes ayant la plus forte concentration de testostérone dans leur salive obtiennent aussi les plus forts scores de recherche de sensation. La testostérone aurait ainsi tendance à favoriser à la fois la recherche de sensation et les comportements agressifs. Ainsi, la tendance des hommes ayant des annulaires nettement plus longs que l'index à chercher des sensations et à se comporter d'autre part de façon agressive serait le résultat d'une exposition précoce (prénatale) à de fortes concentrations de testostérone.

Pour conclure

La rencontre avec un individu ayant un index nettement plus court que l'annulaire doit inciter à la réflexion. Évidemment, la personne en question peut être très policée car le comportement et le caractère ne sont pas seulement déterminés par les hormones – cet effet est tempéré par l'environnement et l'éducation. Mais cette personne a probablement une tendance de fond à une certaine impulsivité, elle peut réagir au quart de tour si on la provoque, et être attirée par des situations de défi, de prise de risque, de stimulation intense. Cette personne s'ennuie facilement en l'absence de stimulation et va, pour cette raison, rechercher les contextes animés ou atypiques.

30. Les gauchers sont-ils plus performants au travail ?

Nous avons tous en tête des exemples de gauchers célèbres : Léonard de Vinci, Beethoven, Maradona ou Barack Obama. On associe traditionnellement aux gauchers un tempérament individualiste, original, créatif, indépendant. Quelle est la réalité ? Les gauchers s'en sortent-ils mieux que la moyenne ?

Faurie, Bonenfant, Goldberg, Herberg, Zins et Raymond ont étudié le parcours professionnel de 33 000 adultes (d'âge compris entre 35 et 60 ans) qui avaient répondu à des enquêtes leur demandant leur niveau socioéconomique, et s'ils étaient gauchers ou droitiers. Le questionnaire précisait quel était leur niveau d'études, leur position hiérarchique dans leur entreprise, leur revenu mensuel, le nombre de personnes vivant dans leur foyer et leur fortune personnelle.

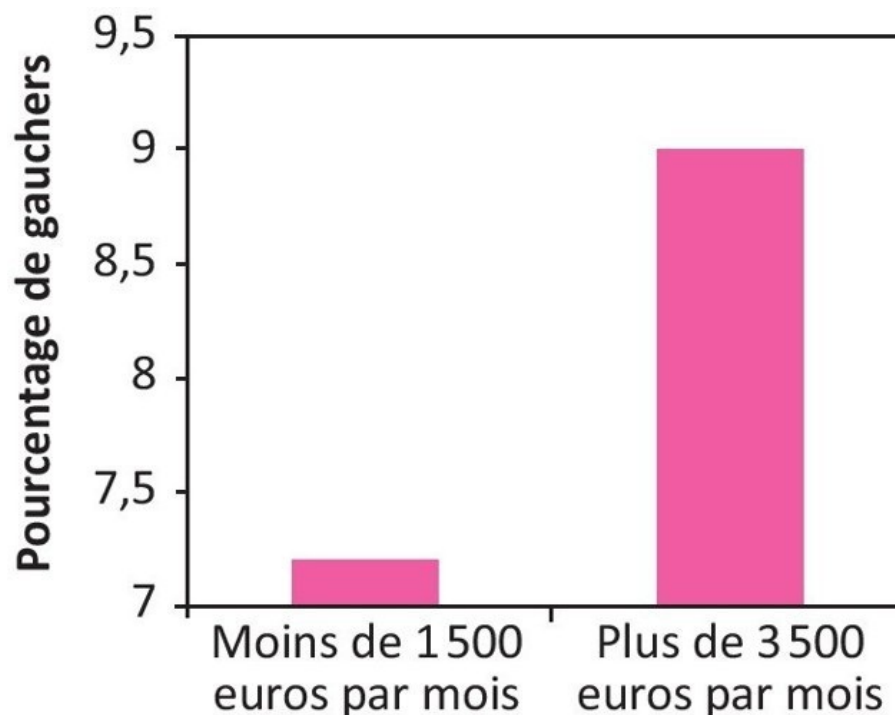


Fig. 4.2 Gaucherie et réussite professionnelle

Les résultats ont montré l'existence d'un lien entre le revenu et le fait d'être gaucher. On trouve ainsi 9 % de gauchers dans les catégories de revenu plus élevées (plus de 3 500 euros par mois) et seulement 7,2 % de gauchers dans les salaires inférieurs à 1 500 euros par mois. De plus, les gauchers sont 9,3 % dans les postes à responsabilité plutôt élevée, et 7,4 % aux postes subalternes.

Cette étude montre que les gauchers semblent acquérir un statut socioéconomique légèrement supérieur aux droitiers. Les scientifiques ont également montré que les gauchers ont un niveau d'études légèrement supérieur, en moyenne. Comment expliquer ces corrélations ? Selon Faurie et ses collègues, les individus de niveau socioéconomique élevé sont principalement issus de familles elles-mêmes aisées socio-économiquement. Or, il semble que les familles de niveau socioéconomique élevé éduquent davantage leurs enfants en les incitant à l'autonomie. C'est pourquoi elles chercheraient moins à gommer l'usage de la main gauche chez un enfant, si bien que les gauchers seraient légèrement plus nombreux dans de telles familles. Dès lors, on retrouverait plus de gauchers parmi les individus à fort statut économique, qu'il s'agisse de salaires élevés ou de postes à responsabilité.

Pour conclure

En présence d'un gaucher, vous pouvez formuler quelques prédictions raisonnables sur sa réussite socioprofessionnelle. Selon les résultats scientifiques, un tel individu a légèrement plus de chances d'afficher une réussite en termes de statut et de salaire qu'un droitier de même âge. Mais les études d'épidémiologie montrent aussi que les gauchers vivent statistiquement moins longtemps. On ne peut pas tout avoir !

31. Les gauchers sont-ils plus intelligents ?

Si les gauchers obtiennent en moyenne de meilleurs salaires et de meilleurs postes dans l'entreprise, c'est peut-être parce qu'ils sont plus performants intellectuellement. Pendant des siècles, le fait d'être gaucher a été mal jugé et découragé, quand ce n'était pas associé à la bizarrerie voire au Malin. Mais depuis quelques décennies, la donne a changé. Les gauchers pourraient bien disposer de particularités intellectuelles qui leur confèrent un avantage sur la concurrence. C'est du moins ce que suggèrent certaines études.

Faurie, Vianey-Liaud et Raymond ont recueilli auprès de 81 collègues des fiches de renseignements sur 1 671 enfants, garçons et filles, âgés en moyenne de 9 ans. Parmi ces renseignements, le professeur devait donner une appréciation, pour chacun de ses élèves, de sa performance générale en classe, sur une échelle de 1 à 4. Il devait aussi préciser, pour chaque élève, si celui-ci écrivait de la

main gauche ou de la main droite.

Quatre groupes d'enfants ont été formés en fonction de ces notes : un groupe de très faible performance (note 1), un groupe de performance plutôt faible (note 2), un groupe de performance plutôt bonne (note 3) et un groupe de performance très bonne (note 4). Le nombre de gauchers présents dans chaque catégorie a été calculé.

Les résultats ont montré que, chez les garçons, les gauchers étaient surreprésentés dans la catégorie des très bonnes performances, et rares dans la catégorie des plutôt faibles ou très faibles performances. Les droitiers étaient plus rares dans les très bonnes performances, et répartis davantage entre plutôt bonnes, plutôt faibles ou faibles performances.

L'effet est inverse chez les filles : les gauchères se retrouvent plutôt dans les catégories de faible ou très faible performance.

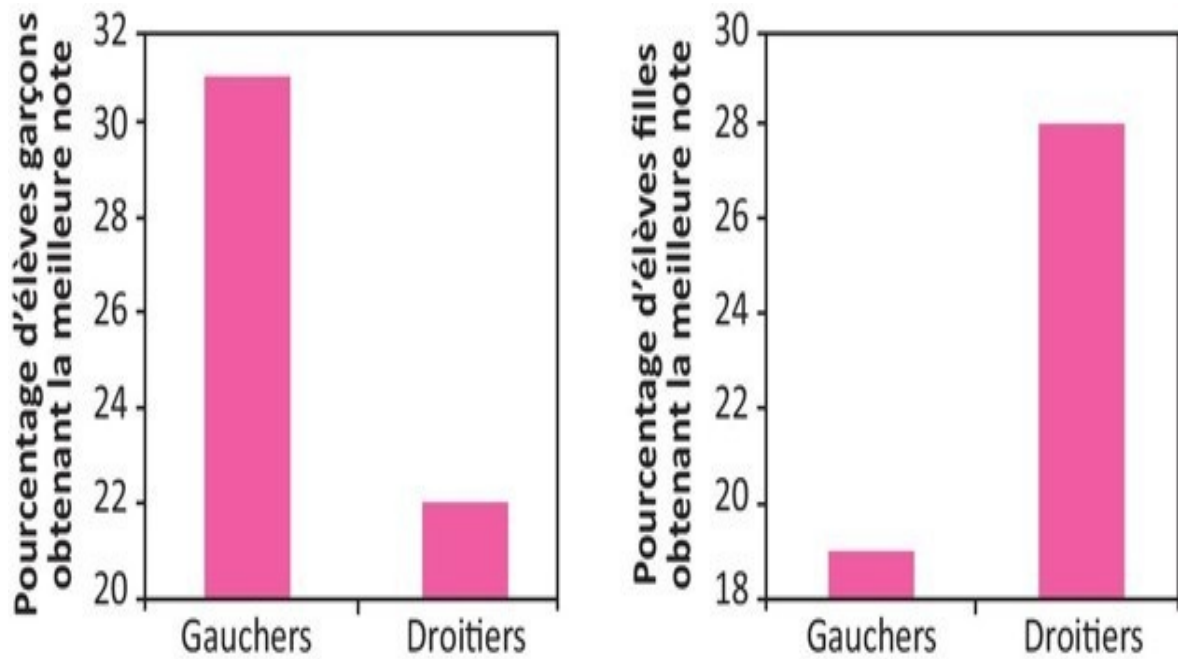


Fig. 4.3 Gaucherie et réussite scolaire

Cette étude montre que le fait d'être gaucher a un impact positif sur les performances scolaires chez les garçons, mais un effet négatif chez les filles. Ces différences pourraient être dues aux différences d'éducation reçue par les filles et les garçons. Encore aujourd'hui, les garçons sont souvent éduqués de façon moins conventionnelle, en favorisant l'autonomie et l'originalité, alors qu'une pression existe toujours pour faire rentrer les filles dans un moule et les décourager de prendre trop d'indépendance ou d'originalité. En ce sens, le fait d'être gauchère peut être mal vécu par une petite fille chez qui le conformisme va être plus encouragé que pour un petit garçon. Chez le garçon, la différence sera davantage valorisée, et le fait de disposer de cette particularité peut être un motif de fierté.

Pour conclure

Les gauchers et les gauchères sont très différents et leur réussite scolaire est contrastée : alors qu'un jeune gaucher aura de bonnes chances d'être à l'aise en classe, une gauchère a plus de probabilité de connaître des difficultés. Dans leur vie d'étudiant (e), cela peut laisser des traces et, à terme, un homme gaucher aura statistiquement un vécu plus positif de sa scolarité qu'une femme gauchère.

32. Les gauchers sont-ils plus créatifs ?

Si vous recevez un gaucher pour un entretien d'embauche, faut-il s'attendre de sa part à de bonnes qualités d'imagination, plutôt qu'à un esprit méthodique et fiable ? L'histoire est jalonnée d'exemples suggérant que les gauchers sont particulièrement créatifs. Des peintres et inventeurs (Léonard de Vinci), des musiciens (Mozart, Beethoven) ont marqué l'histoire des idées grâce à leur créativité et leur sens de l'originalité. S'agit-il d'anecdotes isolées, ou les gauchers ont-ils vraiment une sensibilité artistique particulière ? Des expériences ont posé la question.

Aggleton, Kentridge et Good ont étudié trois groupes de musiciens, parmi lesquels 693 instrumentistes, 331 compositeurs et 584 choristes. Ils voulaient savoir si l'on trouvait, dans cette population d'artistes, plus de gauchers que dans la moyenne de la population. Ils ont donc dénombré les gauchers et les droitiers dans chacun de ces échantillons, et ont effectivement constaté une surreprésentation de gauchers : alors que la société anglaise compte 8,5 % de gauchers hommes et 7,3 % de gauchères, cette proportion montait à 12,2 et 11,8 %, respectivement, soit une hausse de 50 % environ. Les gauchers ont donc un avantage pour la pratique de la musique.

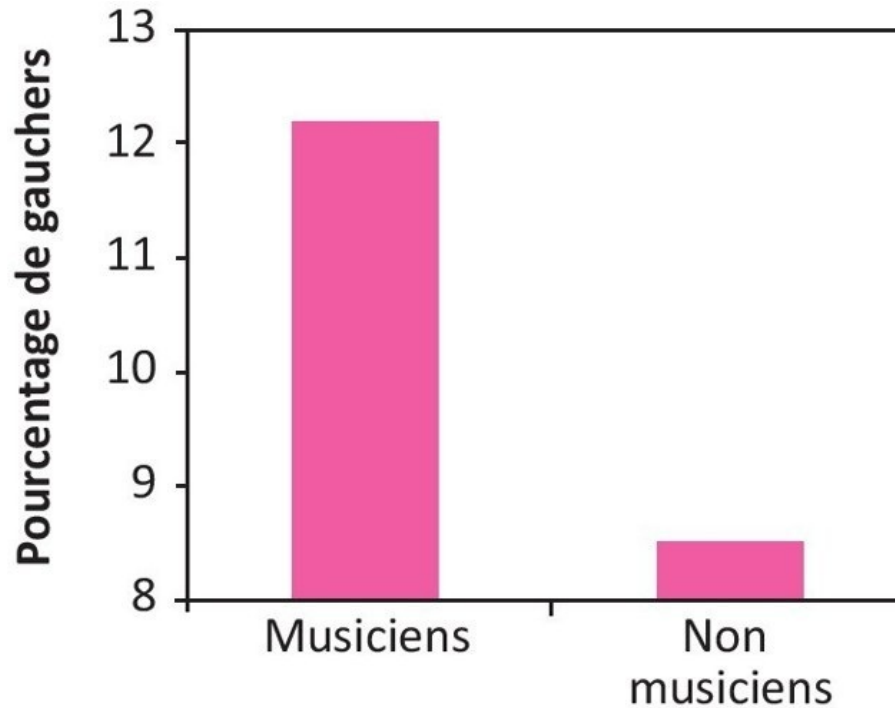


Fig. 4.4 *Gaucherie et musique*

Cette expérience montre que les gauchers ont tendance à se tourner vers les activités artistiques et notamment musicales. Ont-ils des facilités ou un goût spécifique pour la musique ? Plusieurs explications peuvent être avancées. La première est liée au cerveau : la créativité fait intervenir habituellement des zones du cerveau droit, or c'est cette moitié du cerveau qui commande la main gauche. Les gauchers seraient donc plus en prise avec leur cerveau créatif. L'autre explication est plus spécifique à la musique : selon Aggleton, les gauchers sont confrontés à un monde fait pour les droitiers où de nombreux objets sont conçus pour être utilisés de la main droite. Ils sont donc obligés de développer une certaine dextérité avec la main qui ne leur est pas naturelle, si bien qu'ils disposent d'une certaine adresse des deux mains. Cela constitue un avantage pour la pratique de très nombreux instruments. Les droitiers, en revanche, ne sont pas amenés à utiliser leur main gauche, et ne développent pas cette compétence double. Ils seront un peu moins à l'aise avec un piano ou un violon.

Pour conclure

Les gauchers semblent disposer de facilités pour l'apprentissage et la pratique de la musique. Cela ne signifie pas obligatoirement que le gaucher que vous avez

devant vous soit un grand musicien ou un grand créateur, mais vous avez plus de chances que ce soit le cas avec cette personne qu'avec un droitier ! Encore une fois, pesez les probabilités...

33. Un asocial se reconnaît-il à ses doigts ?

Nous connaissons tous des gens peu doués pour l'échange, qui fuient les réunions mondaines, n'aiment pas sortir de chez eux, préfèrent la compagnie de leur télévision ou de leur ordinateur à celle des êtres humains. Selon les études biologiques, certaines hormones agiraient, au cours du développement de l'embryon, sur la structure du cerveau, sous-tendant certains traits de caractère. Mais la bonne nouvelle est que ces mêmes hormones agissent aussi sur la croissance de certaines parties du corps comme les doigts. En d'autres termes, une fine observation des mains de son interlocuteur devrait pouvoir renseigner en partie (abstraction faite d'autres facteurs déterminants comme l'environnement et l'éducation) sur sa tendance plutôt sociale ou asociale. De fait, c'est ce que montrent certaines expériences.

Hell et Pässler ont évalué, chez 8 646 personnes, le goût pour les échanges sociaux et humains, ou la préférence pour les activités ne faisant pas intervenir l'élément humain. Dans ce dernier cas, il pouvait s'agir d'intérêt général pour les objets, qu'il s'agisse d'activités de bricolage, d'informatique, d'ingénierie, etc. Les personnes prises en compte dans l'échantillon devaient remplir un questionnaire en ligne qui les interrogeait sur la fréquence de leurs contacts sociaux, leur attirance pour les activités en groupe ou solitaire, leur intérêt pour les mécanismes, automobiles, appareils, ordinateurs, ou au contraire pour les personnes.

Après avoir mesuré la longueur de l'index et de l'annulaire des participants, les scientifiques ont constaté deux faits marquants. D'abord, que les femmes étaient nettement plus attirées par le contact humain que les hommes. Deuxièmement, que parmi les hommes, ceux qui étaient le plus attirés par les machines, appareils et objets, se caractérisaient par un faible rapport entre la longueur de l'index et celle de l'annulaire. En fait, plus ce rapport était faible (index court et annulaire long), plus les hommes en question étaient attirés par la compréhension des objets, au détriment des personnes.

Cette expérience montre que, de façon globale, les femmes sont plus attirées par la dimension humaine de la vie quotidienne et les hommes davantage par les objets. C'est ce que chacun a pu constater à travers l'empathie souvent plus évidente des femmes, ou l'intérêt des hommes pour l'informatique, les automobiles, ou comprendre comment marche le réfrigérateur. En outre, parmi les hommes, un lien apparaît entre, d'une part, l'intérêt pour les objets et, d'autre part, le rapport des longueurs de l'index et de l'annulaire. À savoir : les hommes ayant les index les plus courts et les annulaires les plus long sont particulièrement intéressés par la compréhension de l'inanimé, des mécanismes

notamment.

Comment expliquer ce constat ? On sait aujourd'hui que le rapport des longueurs de l'index et de l'annulaire est un reflet de l'exposition de l'embryon aux hormones androgènes pendant la gestation. Ce fait est par exemple démontré par les expériences de van Anders, Vernon et Wilbur en 2006. Lors de grossesses gémellaires, les filles ayant un jumeau garçon ont des rapports index/annulaire plus faibles que les filles ayant une jumelle fille : dans le premier cas, la petite fille reçoit une partie de la testostérone produite par son frère, qui module la croissance de ses doigts.

Qu'en est-il des effets sur le cerveau ? Les hormones androgènes (la testostérone, la dihydrotestostérone et l'androstènedione) sont libérées par les testicules, pénètrent dans le cerveau et y sont transformées en œstrogènes par une enzyme appelée aromatasase. L'action des œstrogènes ainsi produites chez l'embryon conduit à ce qu'on appelle une masculinisation du cerveau, qui comprend notamment le développement d'une zone de l'hypothalamus responsable des comportements d'approche sexuelle, et de capacités cognitives spécifiques comme le repérage spatial. C'est ainsi que dans certains tests de repérage dans l'espace, les hommes obtiennent de meilleures performances que les femmes. Toujours est-il que le cerveau se sculpte différemment selon qu'il est irrigué ou non par de la testostérone au cours de la gestation.

Selon cette étude, les hormones androgènes détermineraient en partie la tendance d'un homme à s'intéresser aux choses plutôt qu'aux gens. Comme elles affectent la croissance des doigts chez l'embryon, cela explique pourquoi l'observation des doigts donne des indications sur le tempérament.

Pour conclure

Ne vous formalisez pas si votre ami à l'index très court et à l'annulaire très long semble s'intéresser davantage à son nouveau vélo qu'aux problèmes de votre couple. C'est simplement qu'il a été exposé tout petit à de fortes concentrations de testostérone qui le rendent plus sensible aux mécanismes de toute sorte qu'aux ressorts de l'âme. Profitez-en pour lui donner votre four micro-ondes à réparer.

34. Une poignée de main molle reflète-t-elle la timidité ?

La poignée de main joue un rôle essentiel dans la première perception que l'on a d'une personne. Mais que peut-on réellement en déduire ? Les recherches en

psychologie du comportement et de la personnalité montrent que nous nous faisons des impressions différentes selon qu'une poignée de main est ferme ou plus relâchée, mais qu'il ne s'agit pas seulement d'impressions : la personnalité réelle d'un individu se manifeste dans sa façon de serrer la main de ses semblables.

Chaplin, Philips, Brown, Clanton et Stein ont réuni 112 volontaires pour une étude de leur poignée de main. Les volontaires remplissaient des questionnaires de personnalité mesurant certaines caractéristiques comme l'ouverture aux expériences (tendance à élargir son spectre d'intérêt, à aimer les arts ou expériences non conventionnelles, à ne pas craindre le changement), le névrosisme (instabilité d'humeur, tendance aux idées sombres, anxiété) et la timidité.

Tous les participants étaient accueillis par des évaluateurs qui leur serraient la main comme dans n'importe quelle rencontre sociale. Les évaluateurs devaient s'efforcer de noter plusieurs caractéristiques de la poignée de main, dont la fermeté, la chaleur, la sécheresse, etc.

Les résultats ont montré que les hommes ayant la poignée de main la plus ferme sont plus stables émotionnellement et moins timides. En revanche, ils sont moins ouverts aux expériences nouvelles, plus traditionalistes ou conservateurs en quelque sorte.

Les résultats chez les femmes sont différents : une poignée de main ferme est le signe d'une femme ouverte aux expériences nouvelles, plutôt aventureuse ou libre d'esprit. Une poignée de main plus suave serait signe de tempérament plus conventionnel.

Ces expériences montrent que la poignée de main véhicule des informations sur la personnalité d'un individu. On comprend pourquoi : les individus timides « n'osent pas » serrer la main trop fort, ils ont peur de l'image qu'ils laisseront, n'aiment pas prendre en main les échanges, seraient plutôt enclins à reculer dans la confrontation, ou à chercher un coin tranquille. Les névrotiques (anxieux, pessimistes, instables émotionnellement) manqueraient quant à eux d'énergie. Quant aux femmes anti-conventionnelles, aux idées larges et sans barrières, elles seraient plus enclines à dépasser la distribution des rôles sociaux qui attribue généralement à l'homme l'initiative et la force physique ; c'est pourquoi elles n'hésiteraient pas à secouer fermement la main de leurs vis-à-vis.

Pour conclure

Si un collègue masculin, individu rencontré lors d'une soirée ou quelconque autre connaissance, vous broie les phalanges à votre premier contact, soyez presque certain qu'il est plutôt stable émotionnellement, peut-être un brin conservateur et guère timide. En revanche, une poignée de main molle pourra signifier une tendance à l'anxiété et un tempérament plutôt introverti. Si c'est une femme qui vous tend une main ferme, vous pouvez vous attendre à une personnalité ouverte voire aventureuse. Et tout cela, en une poignée de main...

35. Un petit auriculaire révèle-t-il un tempérament instable ?

Depuis des décennies, les psychologues cherchent à identifier les grandes dimensions de la personnalité, à savoir les traits de caractère qui, présentant diverses combinaisons chez tel ou tel individu, forment son unicité et ses grandes tendances psychiques et comportementales. Le psychologue Eysenck a notamment concouru à établir l'existence de cinq grandes dimensions du caractère que sont l'extraversion, la sociabilité, l'ouverture aux expériences, le tempérament consciencieux et le névrosisme, encore appelé instabilité émotionnelle.

Chacune de ces caractéristiques de la personnalité est en partie façonnée par l'éducation, et en partie par les gènes. La stabilité émotionnelle d'une personne, par exemple, est le résultat de ses expériences, de l'éducation reçue, mais aussi d'une prédisposition de base, acquise à la naissance et reposant sur son équipement biologique et génétique. En ce sens, les psychologues ont depuis quelques années tenté d'identifier des marqueurs biologiques de la stabilité émotionnelle. Quelque chose dans notre apparence, ou dans les caractéristiques biochimiques de notre métabolisme, révèle-t-il notre capacité à maintenir une humeur stable, à supporter le stress, à ne pas nourrir de pensées trop sombres ? L'héritage des recherches sur les dimensions des doigts, les hormones androgènes circulantes dans l'embryon et le caractère a poussé certains à envisager l'existence d'un lien entre la taille des doigts et la stabilité émotionnelle. De premiers résultats ont vu le jour.



Fig. 4.5 *Taille de l'auriculaire et instabilité émotionnelle*

Ghosh et Garth ont soumis 112 volontaires hommes et femmes à des questionnaires évaluant la stabilité émotionnelle, au moyen de questions telles que « Mon humeur fluctue facilement » ; « Je suis facilement irrité » ; « Je suis sensible au stress » ; « Je me fais souvent du souci » ; « Il m'arrive d'avoir le cafard », etc. Le questionnaire évaluait aussi l'extraversion (tendance à aller vers autrui, à se mettre en valeur, à prendre la parole, chercher les situations stimulantes) et le psychotisme, qui désigne les comportements hostiles voire violents.

Tous les participants à l'étude devaient se prêter à des mesures de la longueur de leurs quatrième et cinquième doigts (annulaire et auriculaire). Les candidats étaient répartis entre ceux dont le bout de l'auriculaire dépassait le pli de la dernière phalange de l'annulaire, et ceux dont l'auriculaire restait en deçà (figure 4.5).

Les résultats ont montré que les personnes du groupe « auriculaire court » (inférieur au pli de l'annulaire) étaient plus instables émotionnellement que ceux du groupe « auriculaire long » (supérieur au pli de l'annulaire). Ils étaient plus anxieux, soucieux, sujets à des sautes d'humeur, des crises de larmes ou de joie, instables émotionnellement.

De plus, les femmes ayant un annulaire court obtenaient de plus forts scores de psychotisme, révélant une tendance hostile, agressive, peu coopérative et en retrait socialement. Les hommes à l'auriculaire très court, de leur côté, étaient plus extravertis.

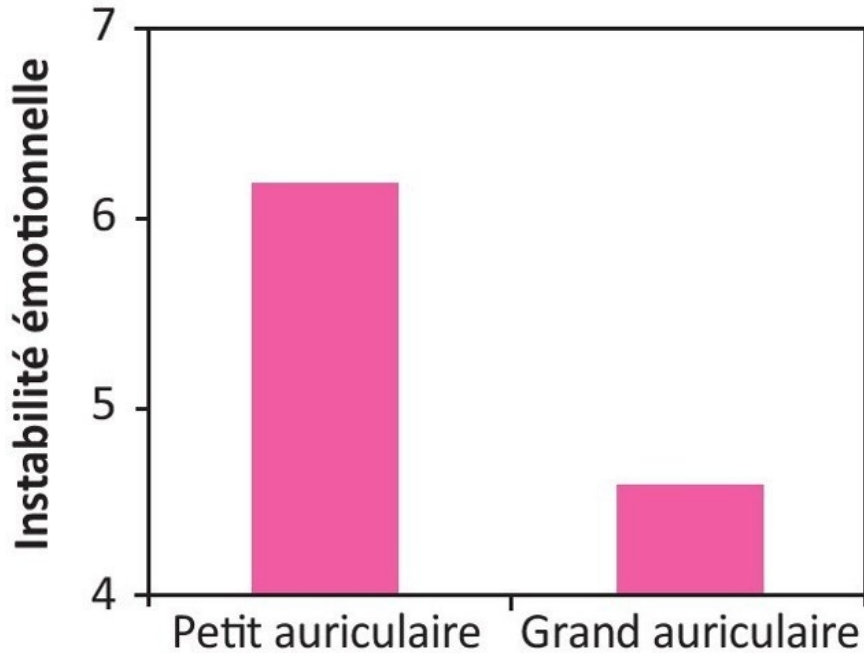


Fig. 4.6 Taille de l'auriculaire et extraversion

Cette étude a montré, sur un nombre modéré de participants, qu'une dimension de caractère aussi importante que le névrosisme (instabilité émotionnelle) semble aller de pair avec un trait morphologique, à savoir la petite taille de l'auriculaire, inférieur au dernier pli de l'annulaire.

Les raisons de cette corrélation restent inconnues. Les scientifiques recommandent de chercher les facteurs biologiques et génétiques qui interviennent dans la régulation de la croissance des quatrième et cinquième doigts, et qui pourraient avoir un impact sur le développement du cerveau. Ces résultats doivent être confirmés sur un nombre supérieur de volontaires, afin d'être certain que le lien est solide et recouvre une réalité psychobiologique fiable.

Pour conclure : « mon petit doigt me l'a dit »

La taille de l'auriculaire peut fournir des informations préliminaires sur deux dimensions de la personnalité : chez les femmes, un petit auriculaire entraîne de plus fortes probabilités de présenter un affect fluctuant, une sensibilité au stress et aux contrariétés, et parfois des réactions hostiles. Chez les hommes on retrouve l'instabilité émotionnelle, cette fois associée à de l'extraversion. Ces informations sont à prendre avec toute la prudence nécessaire (il ne s'agit que de

statistiques et de probabilités), et avertissons le lecteur qu'il n'est pas toujours facile de savoir si l'auriculaire est plus court que le dernier pli du majeur : la personne doit pour cela présenter sa paume ouverte et serrer les doigts l'un contre l'autre. Autant dire qu'il faut sa coopération !

36. Les empreintes digitales reflètent-elle l'intelligence ?

Les empreintes digitales étaient déjà utilisées à Babylone comme signatures imprimées dans l'argile. En l'an 300 en Chine, elles étaient utilisées comme preuves dans des procès pour vol. Au xvii^e siècle, elles furent pour la première fois étudiées par des anatomistes qui décrivirent leur structure, leur forme, leurs différences selon les individus. Ce n'est qu'à la fin du xix^e siècle qu'elles furent proposées en Angleterre comme moyen d'identifier formellement les personnes, puis classifiées et comparées. Les empreintes digitales sont uniques pour chaque individu, et diffèrent même entre deux jumeaux.

Or, des expériences ont plus récemment montré qu'elles pouvaient donner un aperçu de l'intelligence d'une personne.

Kimura et Carson ont recueilli les empreintes digitales de 250 hommes et femmes et ont dénombré, pour chaque pouce droit et chaque pouce gauche, le nombre de rides circulaires qui séparent le centre du pouce de la limite avec les rides horizontales (figure 4.7).



Fig. 4.7

Tous les participants ont subi des tests d'intelligence mesurant la capacité de raisonnement logique ou capacité à établir des inférences. Dans ce test, il s'agit de lire un court texte décrivant une situation (par exemple, un couple partant en vacances), puis de répondre à des questions sur ce qui leur arrive et la cause des différents événements. Certaines causes peuvent être déduites objectivement, d'autres peuvent être seulement suspectées, d'autres enfin ne sont absolument pas identifiables. Le sujet qui passe le test doit à chaque fois faire la différence entre ces différents cas. La qualité de ses réponses reflète la justesse de son raisonnement logique.

Dans ces conditions, les scientifiques ont constaté que les personnes ayant plus de rides sur le pouce droit avaient de meilleurs scores de raisonnement logique que les personnes ayant plus de rides sur le pouce gauche. L'asymétrie dite dermatoglyphique, qui caractérise la répartition plutôt à droite ou à gauche des empreintes digitales, serait ainsi reliée à l'intelligence logique.

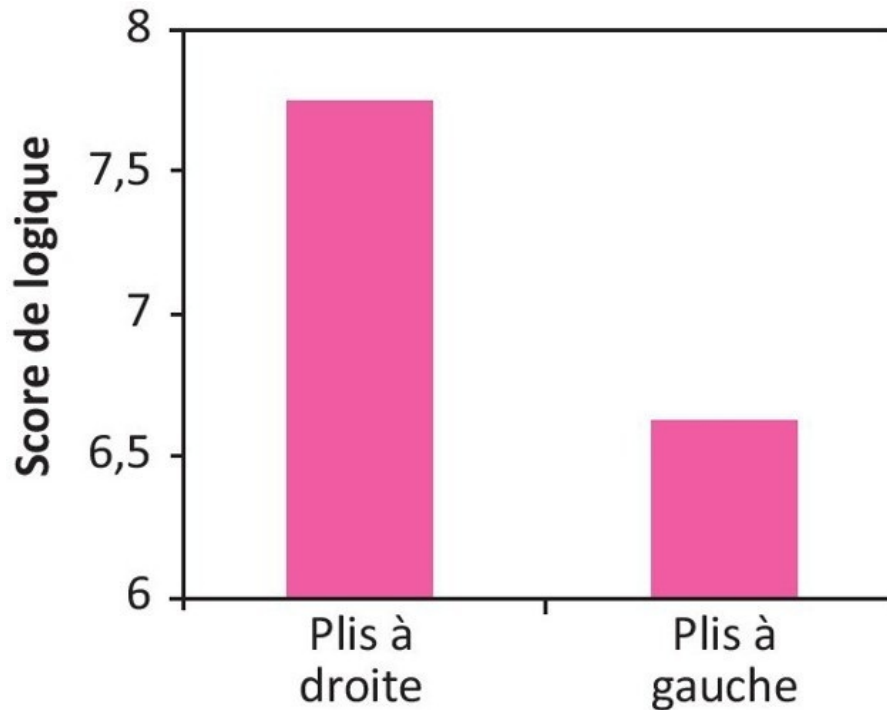


Fig. 4.8 Nombre de plis sur les pouces et intelligence logique

Cette expérience montre qu'un excès de plis sur les empreintes du pouce droit prédispose à de meilleures qualités de raisonnement logique, encore nommées d'inférence. Les scientifiques s'interrogent sur la cause de ce lien. Ils ont constaté que l'asymétrie droite des empreintes digitales s'accompagne d'une spécialisation plus marquée de l'hémisphère gauche du cerveau dans le traitement du langage. Ainsi, le développement du cerveau au cours de la croissance de l'embryon pourrait être réalisé de façon plus asymétrique en présence de certains gènes ou hormones, lesquels gènes ou hormones entraîneraient aussi une formation asymétrique des empreintes digitales.

Pour conclure

Une association pour l'instant non élucidée entre intelligence rationnelle et empreinte digitales semble exister. Les personnes dont le nombre de plis sur les empreintes du pouce droit excède celui du pouce gauche obtiennent en moyenne de meilleurs scores de résolution de problèmes logiques que les autres. Concrètement, cette information n'est guère exploitable au quotidien lors d'une rencontre informelle, ni même entre un employeur et un candidat à l'embauche, car il faudrait pour cela prélever les empreintes de l'individu en question. Toutefois, une diseuse de bonne aventure, ayant un très bon œil (les plis sont très

petits), peut donner quelques prédictions intéressantes à son client ! Et lors d'une relation amoureuse débutante, certains protagonistes pourront en déduire le potentiel de raisonnement logique de leur partenaire en feignant de s'intéresser à la finesse de ses doigts...

37. Un annulaire très long est-il signe de jalousie ?

Au moment de passer l'alliance à votre élu(e), voici peut-être venu le moment d'observer le doigt qui s'apprête à porter cette bague, pour savoir si votre conjoint vous fera de nombreuses scènes de ménage. Il semble en effet que la jalousie se reconnaisse à certains signes anatomiques, dont la longueur de l'annulaire...

Park, Wieling, Buunk et Massar ont soumis 71 femmes et 52 hommes à un test destiné à mesurer leur degré de jalousie (voir plus bas). Les participants devaient lire un texte relatant une situation ambiguë où leur conjoint entamait un flirt avec un(e) étranger(e). Ils devaient alors préciser sur une échelle de 1 à 5 quelle serait l'intensité de leur jalousie.

Tous les participants faisaient ensuite l'objet de mesures anatomiques de leur annulaire et de leur index. Les scientifiques établissaient alors des rapports index/annulaire et comparaient les données ainsi obtenues aux scores de jalousie.

Les résultats ont montré que les hommes ayant les rapports index/annulaire les plus élevés étaient plus facilement jaloux d'autres hommes se distinguant par un statut social élevé. Les femmes les plus jalouses, en revanche, étaient celles ayant les plus faibles rapports index/annulaire, et leur jalousie se portait sur des femmes attirantes physiquement.

Test de jalousie

Vous êtes à une fête avec votre partenaire et vous discutez avec des amis. Vous remarquez que votre partenaire est en pleine conversation avec une personne du sexe opposé, que vous ne connaissez pas. Sur son visage, vous voyez que cette personne est très intéressée par votre partenaire. Elle se rapproche de votre partenaire pour écouter ce que celui-ci lui dit, et vous remarquez qu'elle touche de temps en temps sa main. Vous voyez qu'ils ont un flirt. Après une minute, vous constatez que votre partenaire commence à agir de même. Vous avez l'impression, d'après la manière dont votre ami(e) regarde cette personne, qu'elle ne lui est pas indifférente. Ils semblent complètement absorbés l'un par l'autre.

Cette expérience montre que les réactions de jalousie sont en partie prévisibles à partir de certaines données anthropométriques, tel le rapport index/annulaire. Les hommes les plus jaloux ont un rapport index/annulaire élevé, et l'inverse se manifeste pour les femmes.

La longueur des doigts offre une prédiction partielle de la susceptibilité à la jalousie : selon les données obtenues par Park et ses collègues, cette mesure anthropométrique ne rend compte que de 32 % des variations de jalousie qui se manifestent d'un individu à l'autre. Autrement dit, 68 % des variations de

jalousie proviennent d'autres facteurs comme la confiance en soi, les expériences de couple malheureuses, les rapports précoces à autrui, aux parents, etc. Ce n'est qu'un paramètre à prendre en compte.

Comment une donnée biologique peut-elle influencer la prédisposition à ressentir un sentiment particulier ? En ce qui concerne les hommes par exemple, les individus ayant de plus forts rapports index/annulaire sont généralement moins extravertis et ont plus de difficultés à attirer l'attention des femmes. Rien d'étonnant à ce qu'ils se sentent menacés par un individu dominant.

Pour conclure

La jalousie peut rester soigneusement cachée pendant des semaines ou des mois, avant de se révéler lorsque que le couple a pris ses marques. Autant prendre les devants en observant les mains de son partenaire, qui peuvent livrer une tendance sur sa prédisposition à faire des crises de jalousie à l'avenir. Mais l'observation attentive de son comportement, la connaissance de son histoire et l'échange verbal approfondi restent irremplaçables.

38. Reconnaît-on un bon informaticien à ses doigts ?

Si vous n'êtes pas familier d'*Unix*, des subtilités de l'algorithmique ni des procédures réseau, vous pouvez toujours vous fier à un certain nombre de détails physiques pour reconnaître un bon informaticien. La présence de lunettes (voir la [fiche 6](#)) traduit une intelligence rationnelle statistiquement plus élevée, de même qu'un usage assidu des écrans. La calvitie est associée à de bonnes capacités de visualisation dans l'espace (voir [fiche 8](#)). L'informaticien « type » est donc chauve et porte des lunettes... Si aucune étude scientifique n'a pour l'instant relié la qualité de la programmation au port de T-shirts et de sandales, des études sérieuses se sont néanmoins penchées sur la longueur des doigts. Non que l'usage du clavier les rallonge, mais que ces dimensions digitales reflètent un certain mode de pensée...

Brosnan, Gallop, Iftikhar et Keogh ont examiné les niveaux de performance de 223 étudiants à un cours de programmation en langage informatique Java. Les étudiants devaient concevoir des programmes réalisant diverses tâches et la qualité des programmes produits étaient jugée par des experts.

Pour chaque participant à cette expérience, les scientifiques ont également mesuré la longueur de l'index et celle de l'annulaire, et calculé le rapport index/annulaire en divisant la première par la seconde. Les données obtenues ont été comparées aux notes au cours de programmation.

Les résultats ont montré que les notes obtenues à ce concours étaient meilleures pour les élèves ayant

les plus faibles rapports index/annulaire (annulaire plus long que l'index), et moins bonnes pour les élèves ayant les plus forts rapports index/annulaire (index plus long que l'annulaire).



Fig. 4.9 *Mesurer la longueur des doigts*

Cette expérience montre que l'intérêt et la prédisposition pour l'informatique est en partie (et non exclusivement) déterminée par des facteurs biologiques visibles par leur impact sur la croissance des doigts. Brosnan explique ainsi que la testostérone produite par les testicules chez les garçons interagit avec l'expression de gènes nommés *Hoxa* et *Hoxb*, très fortement exprimés dans les testicules, et qui régulent la croissance des extrémités du corps, dont les doigts. Le rapport des longueurs de l'index et de l'annulaire reste ensuite stable après la naissance et jusqu'à l'âge adulte. Cette même testostérone « masculinise » le cerveau et favorise certaines compétences cognitives telles les capacités visuospatiales et mathématiques, déterminantes en programmation informatique. Ainsi, le neuropsychiatre Simon Baron-Cohen a mesuré la concentration prénatale de testostérone de 235 fœtus à la faveur d'amniocentèses, et constaté que les enfants possédant les plus fortes concentrations prénatales de testostérone s'orientaient majoritairement vers des matières à dominante scientifique dans leur cursus scolaire. Ces enfants manifestaient également un goût prononcé pour la compréhension des mécanismes, appareils ou ordinateurs, et une moindre attirance pour les rapports humains, comme cela a été évoqué dans la [fiche 33](#)...

Aujourd'hui, les ordinateurs ont envahi notre vie quotidienne par le biais d'Internet. À cet égard, une autre étude révèle que la facilité d'utilisation d'Internet est également liée à ce même rapport entre l'index et l'annulaire, qui reflète la concentration prénatale de testostérone.

Eachus a distribué à 61 personnes, âgées en moyenne de 40 ans, des questionnaires « d'expertise Internet ». Ce questionnaire se compose de 40 questions sur la capacité à construire un site Internet, la facilité à trouver des informations précises sur le Web, l'aisance dans l'utilisation d'Internet pour communiquer et les connaissances sur la technologie du Net. Les personnes interrogées obtiennent un score qui reflète leur compétence générale dans l'utilisation d'Internet.

Les résultats ont montré que les hommes obtiennent un score d'expertise Internet significativement plus élevé que les femmes. En outre, les participants à cette étude devaient aussi procéder eux-mêmes à des mesures de la longueur de leur index et de leur annulaire. Eachus a vérifié que les gens en général étaient assez fiables pour effectuer eux-mêmes ce type de mesures, en leur demandant de lui envoyer des photocopies de leurs mains pour qu'il puisse confronter ses propres mesures aux leurs. Ce faisant, chaque participant s'est vu attribuer un rapport index/annulaire.

La confrontation des données a montré que le score d'efficacité dans l'usage d'Internet était relié, chez les hommes, au rapport index/annulaire : les hommes (et non les femmes) ayant les plus faibles rapports index/annulaire (annulaire plus long que l'index) étaient les meilleurs utilisateurs d'Internet ; inversement, les hommes ayant les rapports les plus forts étaient les moins bons experts d'Internet.

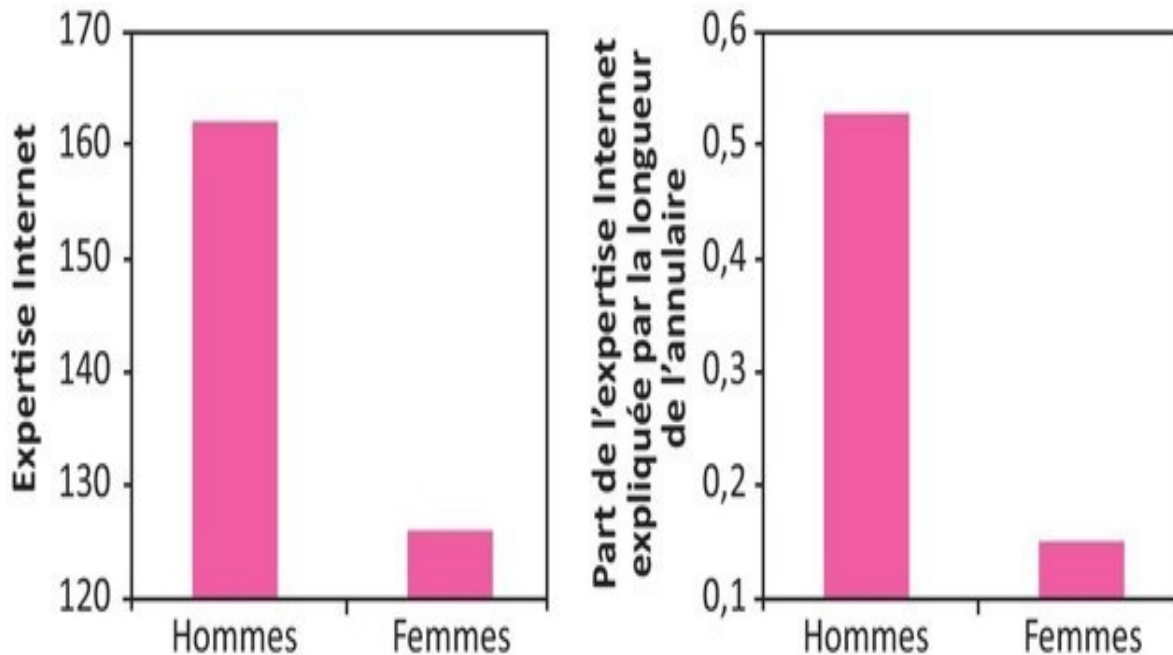


Fig. 4.10 Longueur de l'annulaire et expertise Internet

Cette étude montre que les hommes ont de meilleurs scores d'expertise sur Internet que les femmes, ce que l'on peut expliquer soit par des facteurs psychosociaux (le fait que les hommes aiment s'amuser avec un ordinateur pendant que leur compagne assume bien des charges domestiques !), soit par des facteurs d'ordre biologique. Les deux entrent probablement en ligne de compte. Toutefois, l'impact du facteur biologique semble assez certain, car on observe d'une part que la concentration de testostérone est liée chez les hommes à l'expertise Internet (ce que reflète le rapport index/annulaire, lié à la concentration prénatale de testostérone), et d'autre part, que les hommes sont évidemment exposés à davantage de testostérone au cours de l'embryogenèse.

L'ensemble de ces résultats incite à réfléchir aux méthodes d'enseignement des techniques de l'Internet auprès des femmes, les enseignants et les pouvoirs publics devant tenir compte du fait que ces dernières sont statistiquement (ce qui ne veut rien dire à l'échelle de l'individu) moins séduites par les machines et les réseaux. L'entrée en matière via les sites de socialisation (une compétence plus développée chez les femmes) peut être une bonne solution.

Pour conclure

Un annulaire particulièrement long signale effectivement des compétences en

informatique et sur Internet potentiellement supérieures à la moyenne. Ce n'est pas un miracle : la longueur relative des doigts reflète les taux d'hormones importants qui régulent le fonctionnement du cerveau !

39. Un bon footballeur se reconnaît-il à ses mains ?

Le foot se joue avec les pieds, mais ce pourraient bien être les mains qui déterminent le potentiel du joueur. La forme des mains (voir les [fiches 29, 33 et 37](#)) est en effet façonnée par la concentration de testostérone à laquelle le fœtus est exposé dès les premiers mois de la gestation. Et la testostérone, on le sait, crée de la masse musculaire et améliore les qualités de contraction des muscles. Il ne serait pas surprenant, par conséquent, que les individus ayant les plus faibles rapports index/annulaire, ayant les plus fortes concentrations de testostérone, se retrouvent dans l'élite du sport. C'est ce qui a été examiné à travers une étude.

Manning et Taylor ont mesuré la taille des index et des annulaires de 307 footballeurs amateurs, professionnels et professionnels internationaux. Ils ont établi leurs rapports index/annulaire, supposés refléter la concentration de testostérone, et ont constaté que les professionnels internationaux avaient un rapport index/annulaire plus faible (annulaire beaucoup plus long que l'index) que les professionnels (annulaire plus long que l'index), ayant eux même un rapport index/annulaire plus faible que les joueurs amateurs (annulaire à peine plus long que l'index). Les plus grands champions (Ronaldo, Maradona et Zidane ont été mesurés à partir de photographies) possèdent les rapports les plus faibles.

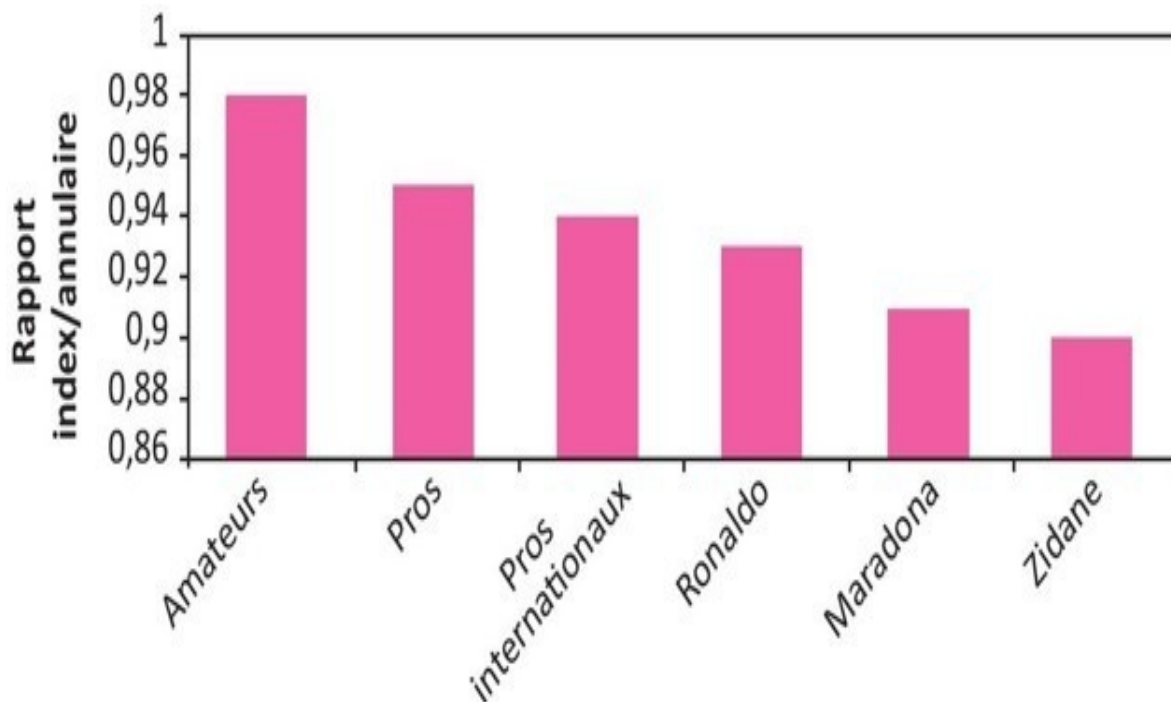


Fig. 4.11 Reconnaître un bon footballeur à ses mains

Cette étude montre que la qualité sportive est liée au fameux rapport index/annulaire, reflet extérieur de la quantité de testostérone qui a irrigué l'organisme dès l'embryogenèse. Le lien entre testostérone et valeur sportive est si net qu'il a été observé aussi chez les sportives. Ainsi, Paul, Kato, Hunkin, Vivekanadan et Spector ont recensé les performances sportives de 607 femmes en leur demandant quel avait été le meilleur niveau qu'elles avaient atteint dans un sport. Ils ont établi leur rapport index/annulaire et ont constaté que le niveau atteint en sport était d'autant plus élevé que le rapport index/annulaire était faible.

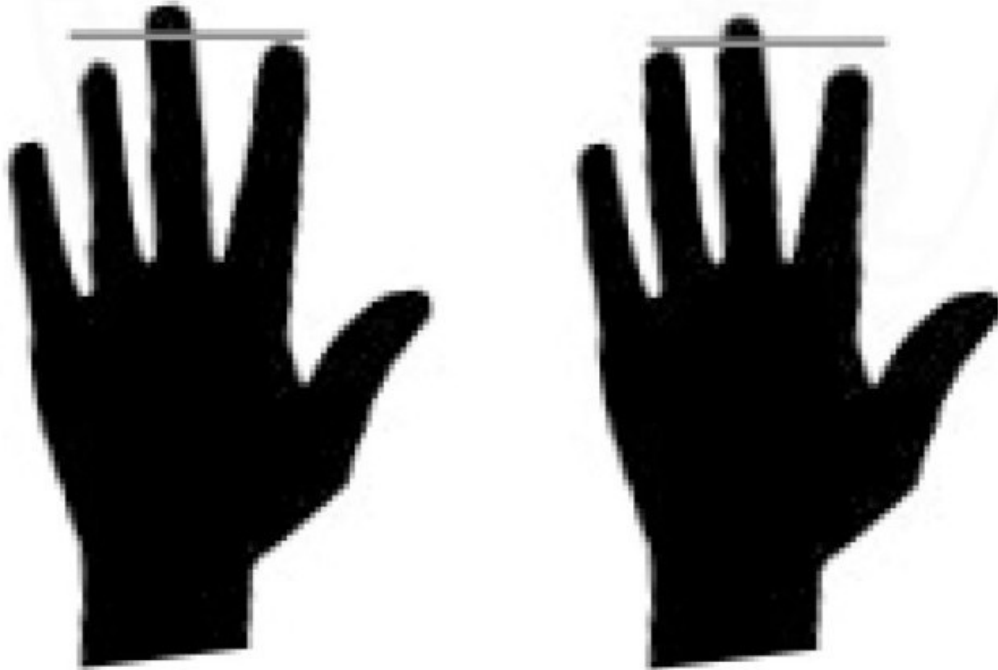
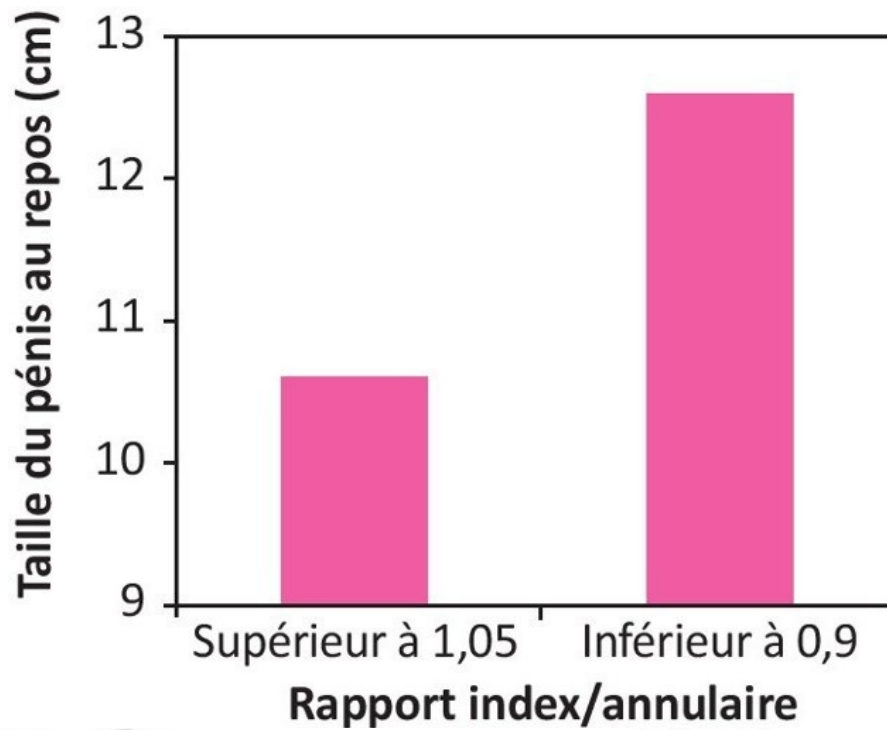
Pour conclure

Il ne suffit pas d'avoir un grand annulaire pour produire de bonnes performances sportives, mais c'est un avantage pour celui qui veut se lancer dans cette voie. La nature l'a probablement doté de fortes concentrations de testostérone, qui rendent plus facile l'acquisition d'une importante et performante masse musculaire. Il n'y a plus qu'à se mettre à l'entraînement !

40. La taille de l'index reflète-t-elle la longueur du pénis ?

Les légendes vont bon train sur la taille du sexe mâle, qui se refléterait dans les dimensions du nez, par exemple... Existe-t-il des moyens objectifs d'apprécier la longueur du pénis d'après d'autres caractéristiques morphologiques ? Les études de morphométrie ont mis en évidence l'impact de certaines hormones, dont les hormones androgènes, sur la croissance des doigts. Le rapport entre la taille de l'annulaire et celle de l'index, est ainsi un reflet de la concentration de testostérone présente dans le fœtus mâle avant la naissance. Or, la testostérone est produite par les testicules et pourrait avoir un impact sur la croissance du pénis. C'est ce qu'ont voulu étudier des chercheurs coréens.

In Ho , Khae Hawn , Han, Sang Jin , Soo Woong et Tae Beom ont mesuré la taille du pénis au repos de 144 jeunes hommes, à l'aide d'un instrument de précision détectant des différences d'un centième de millimètre. Ils ont ensuite pris des mesures de leurs index et annulaire, depuis l'extrémité du doigt jusqu'au pli de la base du doigt à l'intérieur de la main. En comparant la taille du pénis et le rapport entre la longueur de l'annulaire sur l'index, ils ont constaté l'existence d'un lien entre ces deux grandeurs : plus l'annulaire est grand par rapport à l'index, plus le pénis au repos est long.



Les hommes ayant un index plus long que l'annulaire (rapport index/annulaire supérieur à 1,05 – dessin de gauche) ont un pénis étiré au repos de 10,6 centimètres. À l'inverse, les hommes ayant un index plus court que l'annulaire (rapport index/annulaire inférieur à 0,9 – dessin de droite) ont un pénis étiré au repos de 12,6 centimètres.

Fig. 4.12 Rapport index-annulaire et dimension pénienne

Cette expérience montre que, statistiquement, les hommes ayant un annulaire

plus long que l'index ont un pénis plus long que ceux ayant un index plus long que l'annulaire. Cette corrélation s'explique, selon les chercheurs, par l'action de la testostérone prénatale à la fois sur la croissance des doigts et la croissance du pénis. Les fœtus mâles produisant le plus de testostérone développeraient à la fois un pénis plus long et des mains sur lesquelles l'annulaire est plus long que l'index. Il s'agit toutefois d'un résultat statistique : pour les mains dont l'index et l'annulaire ne présentent que de petites différences de taille, le pouvoir prédictif de cette loi est faible. En revanche, pour les mains dont l'annulaire est très nettement supérieur à l'index, il est possible de prédire un pénis de taille nettement supérieure à la moyenne. Inversement, les index très longs en comparaison de l'annulaire laissent supposer avec une bonne marge de confiance la présence d'un petit pénis au repos (ce qui n'est pas toujours corrélé à une petite taille en érection).

Pour conclure

L'observation attentive des mains livre des résultats sur la « virilité ». Certains hommes se distinguent par un annulaire exceptionnellement long. Cette caractéristique signale chez eux un sexe qui, selon toute probabilité, est de dimension supérieure à la moyenne. De même, les hommes dont l'index est nettement plus long que l'annulaire ont généralement un pénis de faible taille au repos. Entre ces deux extrêmes, chez une majorité d'hommes ayant un annulaire de taille voisine de l'index, les conclusions que l'on peut tirer sont entachées d'un fort taux d'erreur. Ces corrélations ne préjugent pas de la taille du sexe en érection.

Les mouvements et les postures



Nos mouvements et nos postures révèlent qui nous sommes : telle est la leçon que nous livrent les études scientifiques sur le comportement et la psychologie. Selon qu'une personne est anxieuse ou stable, extravertie ou solitaire, timide ou confiante, elle ne présentera pas la même démarche, les mêmes gestes en public, la même distance à autrui. Comment décoder ces signes extérieurs du tempérament ? En découvrant ce que nous montrent les études de laboratoire, qui établissent des liens entre certaines dimensions de la personnalité et certaines caractéristiques du mouvement des personnes. Pour qui sait les déchiffrer, ces postures et ces mouvements renferment des informations capitales.

Que pourrez-vous observer chez quelqu'un ?

La démarche ([fiche 41](#)) livre certains indices sur la personnalité. Sans aller jusqu'à définir entièrement un individu, l'observation de cette caractéristique essentielle permet de distinguer les tempéraments extravertis des curieux, des introvertis, ou encore des personnes tristes ou déprimées.

Étonnamment, la forme du corps et notamment des hanches peut renseigner sur la probabilité qu'une personne ait un QI faible ou élevé ([fiche 42](#)). Le fait d'incliner une jambe lors d'une réunion sera signe d'extraversion ([fiche 43](#)) alors que les personnes qui jouent avec leur stylo ou un autre objet lors d'un exposé présentent un caractère plutôt effacé avec une certaine difficulté à s'imposer ([fiche 44](#)).

Vous souvenez-vous d'un camarade de classe qui n'arrêtait pas de remuer les jambes pendant le cours ? Ou d'un collègue qui vous agace en faisant de même ? Ce sont peut-être des personnes réservées et distantes, qui aiment le calme et se sentent mal à l'aise en présence d'inconnus ([fiche 45](#)). En revanche, les jambes, lorsqu'elles sont étendues confortablement devant la chaise, dénotent l'ambition et la dominance ([fiche 46](#)). Les gens qui se tiennent droit ont du succès ([fiche 47](#)).

Un individu trop agité, qui se lève de sa chaise à tout bout de champ, présente ce qu'on appelle une personnalité de type A, obsédée par la performance, volontiers dépendante du travail et plutôt efficace dans ce domaine, quoique vulnérable aux maladies cardiovasculaires ([fiche 48](#)).

La distance à laquelle un interlocuteur se tient de vous est un indice révélateur de sa personnalité : les personnes qui se tiennent trop loin en vous parlant révèlent un style d'attachement dit « évitant », qui redoute la proximité affective ([fiche 49](#)) alors qu'un individu qui vous approche de trop près est un dominant qui

aime prendre le contrôle d'autrui ([fiche 50](#)).

Les déplacements des gens vous renseigneront ainsi sur leur personnalité, mais aussi sur leur façon d'envisager leur rapport à autrui.

41. La démarche reflète-t-elle la personnalité ?

« Montre-moi comment tu marches, je te dirai qui tu es », dit l'adage. Au-delà des croyances populaires, il reste difficile de formuler des prédictions sur les grands traits de caractère d'une personne, en la regardant marcher. Que disent les scientifiques sur ce point ? Deux traits de personnalité, l'extraversion et l'ouverture aux expériences, semblent liées à des paramètres de la démarche. En outre, des modifications objectives des mouvements du corps pendant la marche interviennent chez une personne triste ou déprimée. C'est ce que montrent plusieurs expériences.

Tolea, Costa, Terraciano et leurs collaborateurs ont examiné la démarche de 3 872 hommes et femmes d'âges variés, et mesuré plus spécifiquement la vitesse naturelle de déplacement. Les personnes devaient marcher dans une pièce où étaient disposés deux repères discrets, espacés de quatre mètres. Le temps mis pour parcourir les quatre mètres séparant les deux repères était mesuré à l'aide d'un chronomètre, ce qui fournissait une mesure de la vitesse de déplacement spontané des participants.

Ces données ont été comparées à celles d'un questionnaire portant sur différents aspects de la personnalité. L'un de ces traits de personnalité était l'extraversion, qui désigne une tendance à se mettre en avant, à prendre la parole en société, à aller facilement vers les autres, et à rechercher des situations excitantes ou stimulantes ; l'extraversion était mesurée par des questions telles que : « Je suis un boute-en-train lors des fêtes » ; « j'aime être le centre de l'attention » ; « Je lance souvent les conversations » ; « j'aime me trouver là où il y a de l'action » ; « Je me fais facilement de nouveaux amis ».

Une autre dimension de la personnalité, l'ouverture aux expériences nouvelles, était également mesurée par d'autres séries de questions, telles que : « J'ai une imagination fertile » ; « Je comprends rapidement les choses » ; « J'aime la peinture, la musique » ; « J'aime voyager » ; « Je commence volontiers de nouvelles activités ou hobbies » ; « Je peux remettre en question mes opinions et les systèmes de pensée traditionnels ».

Les résultats ont montré que, chez les femmes, à partir de l'âge de 30 ans, la vitesse de la marche donne un bon aperçu du niveau d'extraversion : les femmes extraverties marchent plus vite que les femmes introverties.

Chez les hommes, également au-delà de 30 ans, un lien est découvert entre l'ouverture aux expériences nouvelles et la vitesse de la marche. Les hommes les plus ouverts aux expériences nouvelles marchent plus vite que ceux obtenant de faibles scores dans cette dimension du caractère.

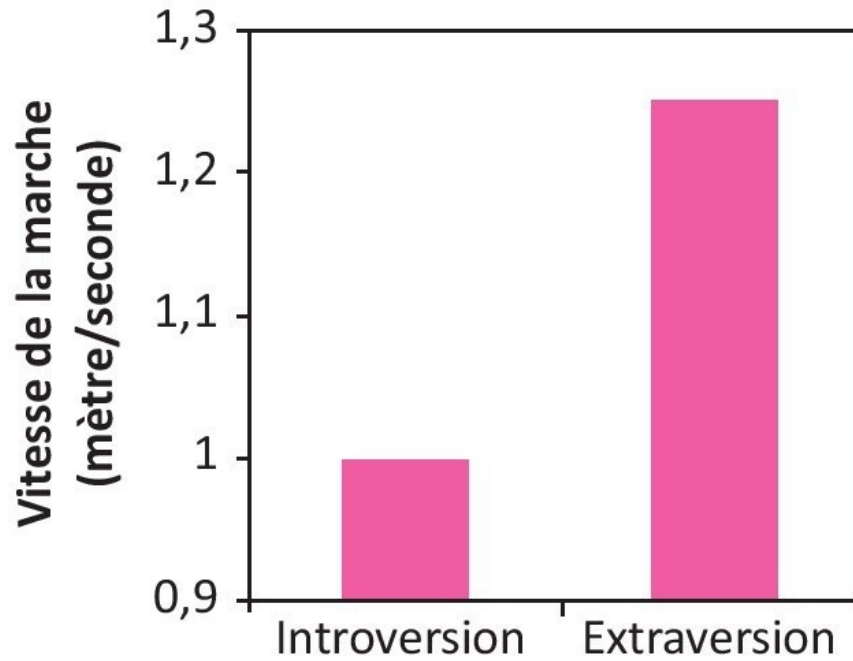


Fig. 5.1 *Vitesse de la marche chez les femmes en fonction du degré d'extraversion*

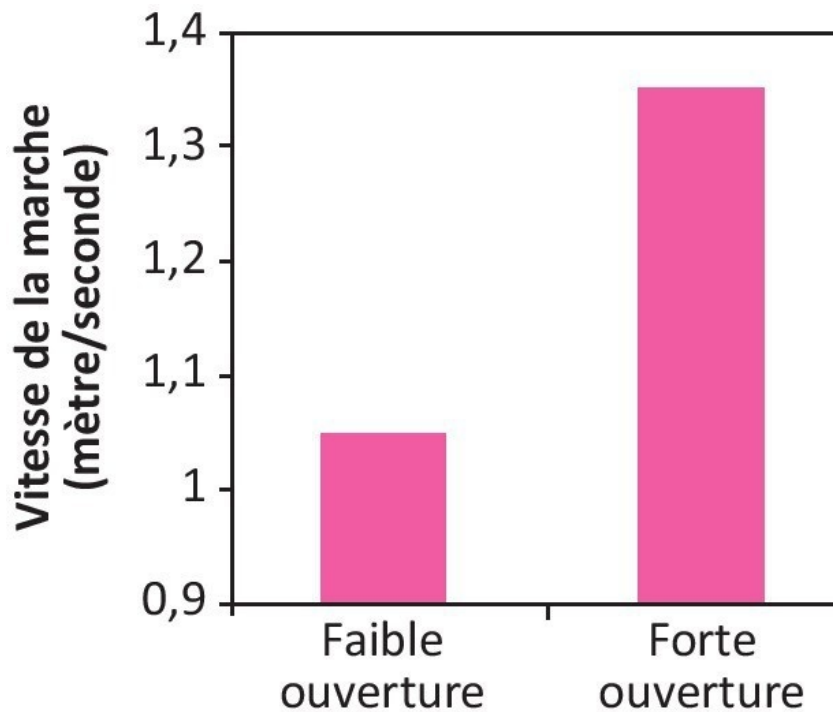


Fig. 5.2 *Vitesse de la marche chez les hommes en fonction du degré d'ouverture à la nouveauté*

Cette expérience montre que la vitesse de la marche peut être interprétée de deux façons différentes, selon que la personne est un homme ou une femme. Chez

l'homme, une marche rapide aura tendance à révéler un caractère ouvert, une envie d'apprendre des choses inédites, de se lancer dans de nouveaux sports ou activités artistiques, de découvrir du pays. Chez les femmes, une marche rapide signifiera plutôt un caractère expansif, qui apprécie de se faire de nombreux contacts, n'aime pas rester dans l'ombre et cherche à se faire remarquer en société. À l'inverse, un homme qui marche lentement aura tendance à être plus conservateur dans ses attitudes générales, réticent face au changement ou à la nouveauté. Une femme marchant lentement, de son côté, sera plus introvertie, peu attirée par les mondanités, ne souhaitant pas à tout prix multiplier son nombre de connaissances, acceptant une vie plus discrète.

Mais les émotions aussi ont leur impact sur la démarche, et peuvent être dans certains cas identifiées à partir de la façon dont les gens se déplacent. Des études plus particulières sont menées dans le domaine de la tristesse, de la joie et de la dépression.

Michalak, Nikolaus, Troje et leurs collaborateurs ont mesuré les caractéristiques de la démarche de 14 individus sains et de 14 déprimés. Les participants étaient invités au laboratoire et conduits dans une pièce où ils devaient marcher sur une bande rouge au sol pendant dix minutes, tout en étant filmés. Des logiciels d'analyse repéraient ensuite les parties du corps dont les mouvements différaient entre les individus sains et les individus déprimés.

Les résultats ont montré que les personnes saines et les déprimées se distinguaient par cinq aspects de la démarche : la vitesse, les oscillations des bras, les balancements du corps de droite à gauche, les mouvements verticaux du haut du corps et la posture moyenne du haut du corps.

Par rapport aux personnes saines, les personnes déprimées marchent plus lentement, ont un balancement de bras moins ample, le haut de leur corps se balance plus de droite à gauche, mais moins d'avant en arrière ; enfin, les déprimés marchent avec la tête plutôt courbée vers l'avant alors que chez les personnes non déprimées, la tête est droite.

Michalak et ses collaborateurs ont ensuite répété ces expériences avec des personnes saines à qui ils faisaient écouter des musiques tristes ou gaies, afin d'induire une émotion de tristesse ou de joie, et d'observer comment ces états affectifs se traduisaient sur la démarche.

Les résultats montrent que l'humeur joyeuse se traduit par une marche plus rapide et la tristesse par une marche plus lente. La joie augmente – et la tristesse diminue – l'amplitude du balancement des bras. La joie conduit les marcheurs à faire plus de mouvements verticaux du haut du corps (la ligne des épaules monte et descend plus bas, que ce soit à cause du travail des jambes ou des oscillations du buste vers l'avant et l'arrière), alors que la tristesse diminue ces mêmes mouvements verticaux du haut du corps. Enfin, les personnes joyeuses ont la tête bien droite alors que les personnes tristes ont la tête penchée en avant.

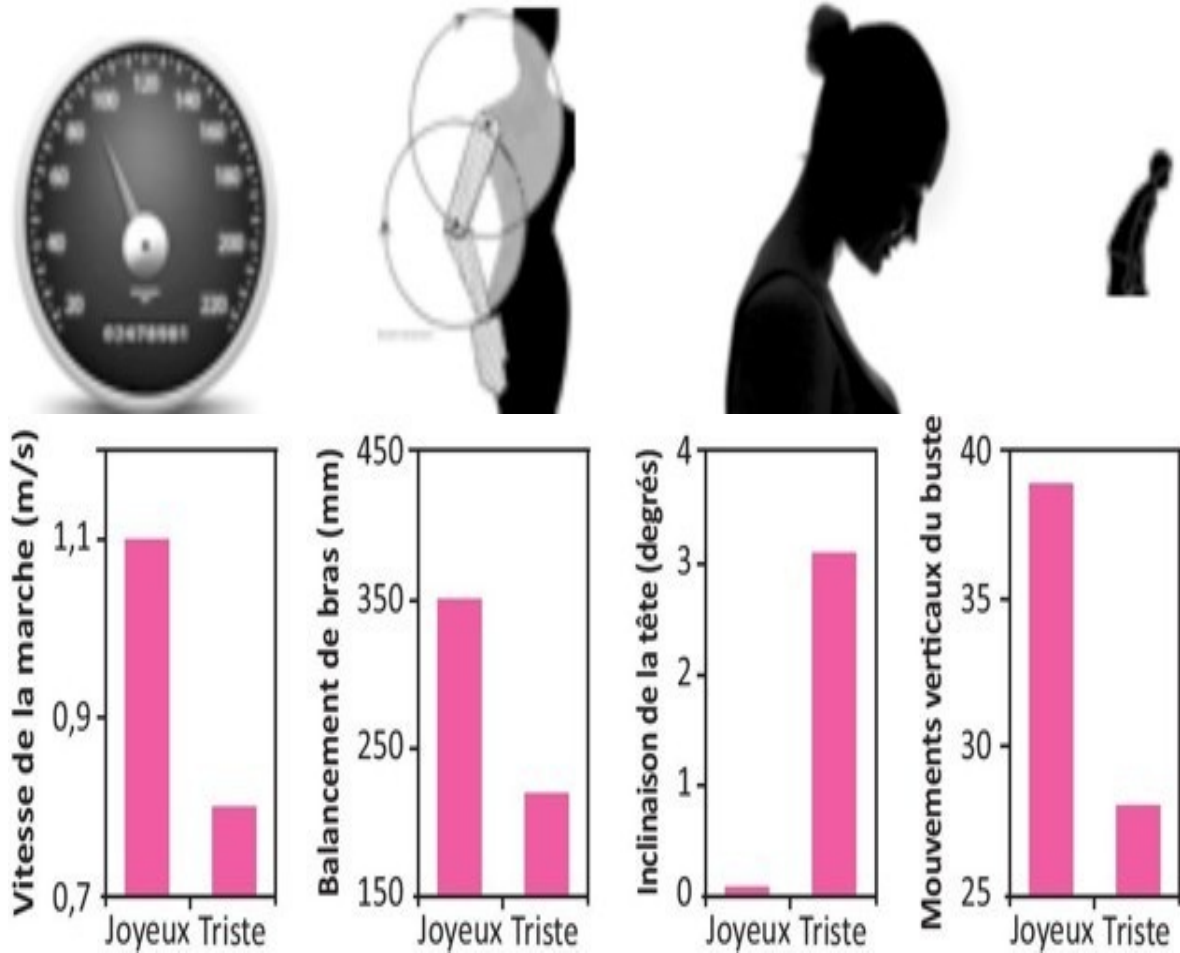


Fig. 5.3 Influence de l'humeur sur la démarche

Cette expérience montre que des balancements prononcés des bras, une démarche rapide, une tête droite et des mouvements nets du haut du corps, traduisent statistiquement la joie. Au contraire, des balancements plus faibles des bras, une démarche plus lente, la tête légèrement penchée en avant, dénotent un état de tristesse.

Si l'on y ajoute des balancements latéraux du haut du corps, on a cette fois affaire, de façon générale, à une personne déprimée.

Pour conclure

Les études disponibles aujourd'hui montrent qu'une femme à la démarche rapide sera globalement extravertie, et qu'un homme à la démarche rapide sera plutôt ouvert à la nouveauté. Les émotions varient également : la rapidité de la démarche, associée à une amplitude importante du balancement des bras, à une

posture « tête haute » et à des mouvements verticaux du buste, dénote un état joyeux.

À l'inverse, une démarche lente signale un tempérament introverti chez la femme, et conservateur chez l'homme. Si cette lenteur de la démarche s'accompagne de petits mouvements des bras et d'une tête basse, la personne est d'humeur triste ; elle est déprimée si l'on observe en prime des oscillations du buste de droite à gauche.

De telles données représentent des statistiques. Par conséquent, appliquées à une personne donnée en situation réelle, elles permettent d'émettre des probabilités : il est probable que la femme marchant rapidement avec de grands mouvements de bras et la tête droite soit à la fois extravertie et joyeuse. Mais elle peut aussi être en retard à son rendez-vous, ce qui explique son allure vive, ou faire partie d'un club de randonnée, pratique assidue qui lui a donné une bonne foulée. L'histoire d'un individu n'est pas une donnée instantanément observable, et elle se rajoute aux corrélations de base qui relie la structure de la personnalité au comportement.

Ajoutons que si ces études peuvent fournir des indications sur le caractère, elles sont largement incomplètes. L'étude scientifique de la démarche est encore jeune, et les premiers résultats fiables ne seront accessibles que lorsqu'une masse critique d'observations aura été atteinte. À manier avec prudence !

42. La forme des hanches révèle-t-elle le caractère ?

Il est généralement difficile de tirer des conclusions sur les facultés intellectuelles d'une personne en observant la forme de son corps. Toutefois, certains aspects comme la symétrie du plan corporel (voir la [fiche 3](#)) plaident en faveur d'un développement harmonieux de l'organisme au cours de la gestation, qui se traduit par un cerveau plus performant. De façon générale, il ne faut pas sous-estimer les liens entre le corps et le cerveau : on sait par exemple que l'obésité entraîne un moins bon fonctionnement du cerveau, peut entraîner des dépressions ; à l'inverse, un exercice physique régulier protège contre le risque de développer une maladie d'Alzheimer. Dans le même ordre d'idées, un paramètre crucial de la morphologie chez la femme, la largeur de la taille et des hanches, présente une association avec les facultés cognitives, ce qu'a montré une vaste étude.

Lassek et Gaulin ont recueilli des données morphologiques anonymes sur 2 259 femmes, par l'intermédiaire d'un fichier de données issues d'un programme national de statistiques sur la santé et

la nutrition aux États-Unis (programme NHANES III, 1988-1994). Ces données comportaient notamment des mesures du tour de taille et du tour de hanches, ainsi que des tests d'intelligence. Pour chaque femme de l'échantillon, Lassek et Gaulin mesurent un rapport nommé « rapport taille-hanches », en divisant le tour de taille par le tour de hanches. Ce rapport est typiquement compris entre 0,64 pour les tailles les plus étroites et les hanches les plus larges (profil plus galbé) et 0,92 pour les tailles les plus larges et les hanches les plus étroites (profil plus droit).

Les scores d'intelligence ont été compilés pour former un score global nommé « score z », puis comparés à ces données morphométriques. Les résultats ont montré que les femmes ayant les rapports taille-hanche les plus faibles (moins de 0,7) obtiennent des scores d'intelligence statistiquement supérieurs à celles ayant des rapports taille-hanche plus élevés (supérieurs à 0,7).

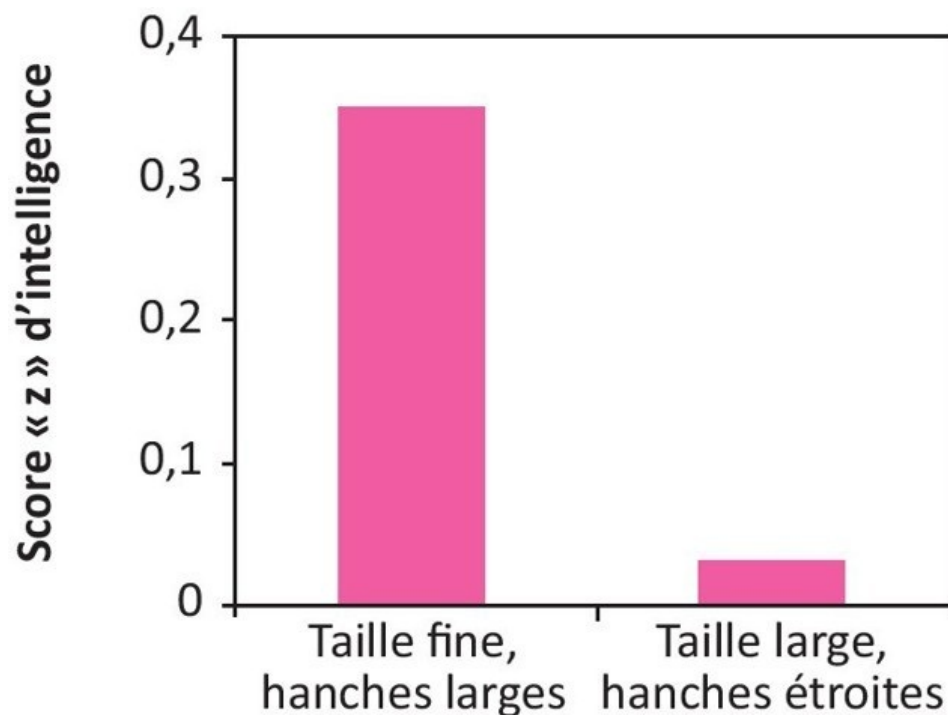


Fig. 5.4 Intelligence et rapport taille-hanches chez les femmes

Cette expérience montre que, sur de vastes échantillons de population, les femmes au corps fortement galbé (hanches clairement visibles, taille fine) obtiennent des scores d'intelligence globalement supérieurs à celles présentant une faible courbure au niveau de la taille, et une forme plus « masculine ».

Ces résultats sont obtenus auprès d'un échantillon de population ; ils ont une valeur relativement faible et purement statistique. Autant dire que, à l'échelle de l'individu, ce n'est pas parce qu'une femme en particulier a une taille large qu'elle est forcément moins intelligente. Tout au plus pourra-t-on en déduire qu'une femme ayant un corps nettement galbé a une probabilité – légèrement supérieure à la moyenne – de présenter de bonnes capacités intellectuelles. En

tout cas, cela ne nuit pas à l'intelligence, bien au contraire.

Comment explique-t-on que les femmes aux hanches larges et à la taille fine soient statistiquement plus intelligentes ? Le cerveau humain est composé en grande partie de lipides qui forment la substance conductrice de l'influx nerveux dans les neurones. Ces lipides sont nommés acides gras polyinsaturés à chaîne légère ; le corps féminin les stocke autour des hanches et des fesses, par opposition aux acides gras saturés qui se stockent au niveau de la taille et de l'abdomen. Les femmes ayant un faible rapport taille-hanche possèdent donc plus d'acides gras polyinsaturés à chaîne légère, qui favorisent le traitement de l'information dans le cerveau. Les scientifiques soulignent même que l'évolution de la silhouette féminine vers des hanches plus large et une taille plus fine (par rapport à d'autres primates) a sans doute été un ingrédient de premier plan dans l'augmentation du volume cérébral dans l'espèce *Homo sapiens*. Ainsi, la forme des hanches des femmes est un reflet visible de l'évolution de notre cerveau.

Pour conclure

Si vous êtes séduit par le galbe d'une femme, la courbe de ses hanches et la finesse de sa taille, réjouissez-vous car vous ne serez peut-être pas déçu par sa conversation. Les études montrent que son QI se situe probablement légèrement au-dessus de la moyenne. Il s'agit toutefois d'un impact modéré : selon ces études, le galbe des hanches rend compte de 7 % de l'intelligence d'une femme. Autant dire qu'après avoir observé le physique de votre interlocutrice, mieux vaut passer à autre chose et apprécier son répondant par le premier canal de l'intellect : la parole.

43. Que penser d'une personne qui incline la jambe gauche en réunion ?

Les réunions professionnelles, mondaines ou familiales sont l'occasion de repérer les grandes tendances de tempérament des différents protagonistes. Parmi les comportements implicites qu'un œil exercé peut repérer et déchiffrer : la posture de l'individu sur son siège, avant même que les débats commencent, puis au cours des échanges. Si l'on se concentre sur le bas du corps, certaines personnes restent les jambes bien parallèles, d'autres croisent les jambes, ou simplement les inclinent légèrement de côté, qu'il s'agisse de la jambe droite ou de la jambe gauche, d'autres les étendent confortablement sous la table, en se rejetant en arrière dans leur siège. Parmi ces diverses façons de disposer ses

jambes, le repliement de la jambe gauche, selon certaines études, aurait une signification particulière.

Gifford a réuni 30 jeunes hommes et 30 jeunes femmes, d'âges compris entre 18 et 25 ans, dans une grande pièce. Il leur annonçait qu'ils allaient participer à une étude sur les structures de conversation. Les sujets étaient assis dans des chaises confortables mais sans accoudoirs, de façon à rester entièrement libres de leurs mouvements. Ils étaient invités à échanger, en présence d'un modérateur, sur tous les thèmes qu'ils souhaitaient.

La pièce était filmée au moyen de caméras cachées et tous les mouvements et postures des participants étaient enregistrés. En décryptant le film de la séance, les scientifiques ont isolé des comportements récurrents au niveau des jambes : extension des jambes, croisement des jambes, inclinaison d'une jambe ou mouvements des jambes au cours de la réunion.



Fig. 5.5 *Inclinaison de la jambe gauche, gesticulation et extraversion*

Une semaine avant cette réunion, tous les participants avaient reçu un questionnaire constitué de 128 items évaluant diverses dimensions du caractère, dont l'extraversion (opposée à l'introversion), le caractère dominant (opposé à la soumission), le tempérament chaleureux et sociable (opposé à froid et conflictuel), et l'esprit arrogant (opposé à humble).

Parmi les liens les plus frappants se dégageant de ces données, les scientifiques ont constaté que les

personnes qui inclinaient souvent la jambe gauche en direction du public obtenaient de forts scores d'extraversion dans le questionnaire de personnalité. C'étaient, par conséquent, des personnes cherchant à se mettre en évidence, à attirer l'attention, promptes à se faire des connaissances rapidement.

Cette expérience montre que les personnes qui ouvrent de temps à autre leur jambe gauche vers leurs interlocuteurs, possèdent une tendance plutôt extravertie. Elles aiment être le centre de l'attention, prennent facilement la parole et de façon souvent péremptoire, elles préfèrent être bien en évidence, cherchent les situations excitantes et la présence de la foule. En société, ce sont elles qu'on entend le plus dans les salons, qui racontent des blagues, aiment boire ou rire en bonne compagnie, sans forcément que les amitiés ainsi créées soient solides et durables.

Ces mêmes personnes ont tendance à faire beaucoup de gestes des mains en parlant, comme en témoigne une autre expérience.

Gifford et O'Connor ont demandé à 60 personnes de remplir des questionnaires mesurant le niveau d'extraversion. Pour cela, les participants devaient indiquer, sur une échelle de 1 à 8, à quel point ils estimaient que divers adjectifs les décrivaient correctement (fêtard, vivant, enthousiaste, joueur, bruyant, joyeux). Puis, les participants étaient conduits dans une salle où ils devaient prendre place sur des sièges disposés en cercle et prendre part à des conversations à bâtons rompus, sur des thèmes proposés par l'équipe de l'expérience, ou par eux-mêmes. Des caméras vidéo filmaient les échanges et des juges décryptaient ensuite les enregistrements en mesurant notamment le temps passé par chaque cobaye à agiter les mains en parlant.

Les résultats ont montré un lien entre le score d'extraversion et le temps de gesticulation au cours de ces réunions : plus une personne agite les mains en parlant, plus elle présente un profil extraverti.

Cette expérience montre que l'extraversion peut se voir au moins à travers deux signes : l'ouverture de la jambe gauche et les gestes des mains en parlant. Cette approche combinée a un avantage sérieux : alors que chaque critère ne permet que de formuler une hypothèse modeste sur le degré d'extraversion d'une personne, leur présence conjuguée chez un même individu permettra de poser un diagnostic plus sûr. À noter, à propos des jambes, qu'aucune corrélation n'a été notée entre l'ouverture de la jambe droite et ce même caractère d'extraversion. La jambe gauche semble être un marqueur de ce tempérament.

Pour conclure

Les ouvertures de la jambe gauche vers le public sont reliées, statistiquement, à l'extraversion : la propension à aller vers les autres, à se mettre en avant, à occuper le centre de l'attention. Ce signe corporel donne une indication souple et non un lien systématique. En cas de lien systématique, la corrélation entre

extraversion et ouverture de jambe gauche serait de 100 %. Dans le cas présent, elle est de 27 %. Cela signifie qu'il existe un lien faible entre ce trait du caractère et ce mouvement particulier de la jambe. En l'absence d'autres signes, cela peut donner un indice, à creuser par l'observation d'autres comportements. Notamment, si la personne en question ne cesse de gesticuler en parlant, on peut alors poser avec une bonne certitude le diagnostic d'extraversion. Ce n'est ni une qualité, ni un défaut, mais une dimension de la personnalité, qui peut être prise en compte avec profit pour toute relation ultérieure. Les extravertis n'aiment pas se tenir dans l'ombre, ils ont besoin de se projeter en avant, d'entrer dans des relations ludiques avec de nombreux contacts volontiers superficiels. Selon de nombreuses études, ils s'ennuient facilement s'ils ne sont pas assez stimulés, ce qui expliquerait qu'ils en font toujours un peu « trop » pour se sentir vivre.

44. Que penser de quelqu'un qui tripote son crayon quand vous lui parlez ?

En réunion, il y a toujours quelqu'un pour jouer avec son crayon, sa gomme, son téléphone portable, n'importe quel objet susceptible de mobiliser ses doigts ou son attention. Certains griffonnent des signes abscons sur un morceau de papier, d'autres triturent un bouton de leur gilet, fouillent dans leur sac à main. Ces gestes, qu'il s'agisse de nervosité, d'ennui, de comportements machinaux, ont-ils une signification ? C'est ce que les scientifiques ont voulu savoir, à travers une expérience :

Gifford a réuni 60 étudiants (30 jeunes hommes et 30 jeunes femmes) dans une grande pièce décorée à la façon d'une salle d'attente, où il a lancé une série de débats. Les participants étaient libres de prendre la parole à tour de rôle, de s'exprimer sur les questions évoquées, d'écouter simplement, etc. Tous étaient assis dans des chaises disposées en demi-cercle, et informés qu'ils étaient filmés.

Une semaine avant la réunion, tous ces étudiants avaient répondu à des questionnaires d'évaluation de diverses caractéristiques de personnalité : dominance, ambition, extraversion, esprit grégaire, agréabilité sociale, agressivité, caractère calculateur, etc.

Durant la séance d'échange verbal, les enregistrements vidéo permettent de dénombrer un certain nombre de comportements typiques : hochements de tête, mouvements des jambes, extension des jambes, sourires, balancements sur la chaise, mouvement du buste, comportements de manipulation d'objets comme un stylo, une montre, un calepin.

Les résultats montrent que, sur le volet de manipulation d'objet (triturer un stylo, gribouiller sur un calepin, jouer avec sa montre), une corrélation de 43 % existe avec le caractère soumis et passif, et de -46 % vis-à-vis de la dimension de domination et d'ambition.

Cette expérience montre que les personnes qui passent du temps à jouer avec

leur stylo, à faire des gribouillages, ou à manipuler un objet au cours d'une réunion ont tendance à avoir une personnalité plutôt soumise et passive. À l'inverse, ceux qui ne présentent pas du tout de telles occupations parasites sont statistiquement plutôt des individus dominants et ambitieux.

Les scores de corrélation obtenus sont très forts : ils signifient que la tendance à manipuler des objets pendant une réunion est due, presque pour moitié, à la dimension de soumission ou de dominance, et pour moitié à d'autres facteurs, non identifiés ici. Autrement dit, l'observation de ce type de comportement donne une indication non négligeable sur cette tendance du caractère.

Pour conclure

La personne qui ne fait que jouer avec sa montre en réunion ou qui couvre son calepin de gribouillages a des chances d'être un individu plutôt peu entreprenant, attendant que les choses se passent, et qui va avoir tendance à accepter les décisions du groupe. Un coup d'œil rapide suffit pour le détecter.

Les scores de corrélation montrent pourtant que d'autres facteurs peuvent expliquer son attitude. Observer ce comportement n'est pas la garantie qu'on a affaire à une personne soumise. C'est un début d'analyse. Il faut ensuite confirmer par une observation plus pointue des motivations de la personne, de son implication dans le sujet traité, et d'une multitude d'autres explications possibles qui pourraient rendre compte de son comportement (tic, méthode personnelle pour se concentrer, etc.).

45. Qui sont les gens qui remuent les jambes en permanence ?

Souvenirs de classe où un voisin remuait sans cesse les jambes pendant le cours ; ou d'un collègue de bureau qui semblait monté sur ressorts : nous avons tous en mémoire cet ami, ou ce collègue, qui n'arrête pas de remuer des jambes sous son pupitre ou son bureau, tout en mâchonnant son stylo, incapable de calmer ce que nous prenons pour de la nervosité. Comment le lui dire ? Ne pourrait-il pas arrêter de faire trembler le plancher ou le siège ? Son genou va et vient comme une machine à coudre, ou il croise et décroise les jambes en permanence. Eh bien... D'après des recherches en psychologie, cet individu qui agite les jambes pourrait bien être un introverti, c'est-à-dire une personne peu attirée par les réunions mondaines, préférant le calme au bruit, l'ombre à la lumière !

Gifford a évalué le degré d'introversion de jeunes étudiants en leur administrant un questionnaire comportant 32 questions. Ces questions étaient destinées à donner un aperçu de leur tendance à vivre

de façon plutôt repliée, autonome, discrète. Cette caractéristique nommée introversion contraste avec les comportements tournés vers le groupe, la fête, le bruit, la mise en avant de soi.

Le questionnaire demandait aux participants de préciser leur degré d'accord, sur une échelle allant de 1 à 8, avec des affirmations telles que « Je parle peu » ; « Je reste en retrait lors des soirées ou des réunions » ; ou : « Je n'aime pas attirer l'attention » ; ou : « Je suis prudent avec les inconnus », etc.

Quelques jours après avoir passé ces questionnaires, les étudiants étaient invités à prendre place dans une salle du laboratoire et à discuter entre eux. Les débats étaient filmés, puis des observateurs extérieurs analysaient ensuite les enregistrements vidéo et notaient, entre autres, les mouvements des jambes que produisaient les participants sur leur chaise.

Chaque étudiant obtenait ainsi deux types de mesure : une mesure de l'introversion, et une mesure du nombre total de mouvements de jambes au cours de la réunion. Étonnamment, les deux mesures sont apparues corrélées. Une plus grande tendance à l'introversion allait de pair avec des mouvements plus nombreux des jambes au cours de la réunion. Les personnes qui remuaient les jambes étaient plus introverties que les autres.

Cette expérience montre que l'introversion, à savoir la tendance à vouloir se retrouver seul, à éviter les grands rassemblements, mais aussi à raisonner individuellement sans rechercher forcément l'assentiment des autres est une dimension fondamentale du caractère qui peut se répercuter dans certaines attitudes corporelles, dont les mouvements des jambes en réunion.

Comment expliquer ce lien ? Le point commun entre l'agitation motrice au niveau des jambes et l'introversion pourrait être l'anxiété. Les personnes anxieuses socialement auraient naturellement tendance à adopter des comportements de nervosité, par exemple en remuant les jambes en permanence. Cette même anxiété pourrait leur faire craindre le regard d'autrui et préférer une certaine discrétion, voire solitude.

Un lien plus simple pourrait aussi exister : une personne introvertie, habituée à rester dans l'ombre, préférant le calme et le raisonnement individuel aux mondanités, est naturellement mal à l'aise dans les conversations de groupe. Elle ne sait quelle attitude adopter, peine à trouver une contenance, rajuste sans arrêt sa position, fondamentalement mal à l'aise. Chacun sait que l'on ne cesse de remuer lorsqu'on est mal à l'aise ou que l'on ne trouve pas sa place. C'est ce qui pourrait arriver à ces introvertis obligés de faire bonne figure en société.

Pour conclure

La personne qui ne cesse de remuer les jambes dans un salon, lors d'une réunion professionnelle, ou qui tremblait compulsivement à côté de vous sur le banc de l'école est peut-être une personnalité introvertie. De tempérament calme, peu sociable, elle privilégie un petit nombre d'amis véritables plutôt que de nombreux contacts mondains ou superficiels. C'est potentiellement une personne

réfléchi que l'on gagne à connaître. Sachez faire la part de la nervosité qui se dégage de son comportement et d'une facette plus cachée, et secrète, de son caractère.

46. Les gens qui étendent les jambes lors d'une réunion sont-ils ambitieux ?

Il s'assied confortablement dans son siège, les bras croisés ou un bras posé sur la table, et les deux jambes largement étendues devant lui, un pied sur l'autre. Son regard est fixe, assuré. Il occupe l'espace vital. Sa bulle d'intimité occupe presque toute la dimension de son corps. On le remarque, et il n'est pas gêné. C'est un individu à la fois dominant et ambitieux.

Un détail tel que le fait d'étendre les jambes lors d'une réunion professionnelle, ou lors d'une soirée, voire dans une salle d'attente, peut-il vous mettre la puce à l'oreille et vous permettre de repérer un individu dominant et avide de réussite ? C'est ce que suggère une expérience.

Gifford a évalué le degré de dominance et d'ambition de 60 étudiants âgés de 22 ans en moyenne, en leur faisant lire divers adjectifs tels que *Affirmateur*, *Confiant*, *Fort*, *Orgueilleux*, *Volontaire*, *Manipulateur*, *Froid*, etc., et en leur demandant d'indiquer par une note de 1 à 8 dans quelle mesure ces adjectifs s'appliquaient, selon eux, à leur personne.

Une semaine plus tard, tous les participants étaient invités au laboratoire pour des échanges informels dans une salle de réunion. Chaque participant se voyait attribuer un siège et les débats commençaient, autour de questions très générales. Chacun pouvait prendre la parole à tour de rôle, et les attitudes et comportements des uns et des autres étaient enregistrés par des caméras vidéo. Des juges externes notaient ensuite la fréquence d'une posture particulière, jambes tendues devant soi, ou jambes normalement repliées.

Les résultats ont montré que les personnes les plus dominantes et ambitieuses suivant le questionnaire psychologique avaient souvent les jambes étendues, définissant un large espace personnel devant elles.

Cette expérience montre que le fait d'étendre ses jambes devant son siège lorsqu'on est en réunion révèle une caractéristique de la personnalité : la dominance sociale, assortie d'un caractère ambitieux. Les personnes dominantes aiment prendre la direction des débats ou des opérations, se faire écouter plus que les autres, se faire respecter. En échange, elles comptent se réserver un accès privilégié à diverses ressources matérielles ou sociales : responsabilités, rémunération, partenaires sexuels.

La façon dont nous délimitons notre espace vital dépend étroitement de notre personnalité dominante ou soumise. Les individus dominants définissent un

périmètre d'influence plus large, et ne tolèrent pas qu'on y pénètre. Ils n'hésitent pas, en revanche, à faire intrusion dans celui des autres, par exemple en touchant les gens sans leur assentiment. Dans cette perspective, le fait d'étendre les jambes correspond simplement à une extension de la bulle d'intimité.

Pour conclure

Une personne qui étend les jambes en réunion a de fortes chances de présenter une personnalité dominante et ambitieuse. Ce constat repose sur une corrélation : ce n'est pas une loi absolue, certaines personnes qui étendent leurs jambes ne sont ni particulièrement dominatrices ni outrageusement ambitieuses. La corrélation est de 0,3, ce qui signifie que le degré de dominance explique 30 % du comportement d'extension des jambes. Les 70 % restants peuvent être liés aux circonstances : confiance, fatigue, décontraction, habitudes contractées au fil des années.

Repérer ce comportement chez un individu doit s'accompagner d'autres observations : la personne parle-t-elle fort ? Sourit-elle très peu ? Fixe-t-elle les autres droit dans les yeux ? A-t-elle tendance à toucher les autres ? Des réponses affirmatives à ces questions peuvent confirmer le diagnostic initial.

47. Les gens qui se tiennent droit ont-ils du succès ?

Comment savoir si une personne a connu un parcours scolaire ou professionnel positif, couronné de succès ? Bien sûr, une solution peut consister à lire son CV, mais les CV ne disent pas tout, et il se peut en outre que nous rencontrions cette personne à l'improviste, dans un contexte informel, loin des bureaux ou des entretiens officiels. Peut-on alors, en l'observant, s'en faire une impression au premier coup d'œil ?

Selon la biologie évolutionniste, la dominance, chez les animaux, se traduit généralement par une posture érigée, des gestes amples et destinés à emplir l'espace. Darwin pensait qu'un phénomène analogue devait exister chez l'être humain, les individus les plus sûrs d'eux et jouissant du meilleur statut affichant eux aussi de tels gestes « externalisés », afin d'augmenter autant que possible leur stature. Cela confirmerait l'idée que les personnes « gagnantes » marchent la tête haute, et les « perdantes » la tête basse. Des scientifiques ont voulu savoir si cette théorie était vraie, et ont mené une expérience pour la tester.

Weisfeld et Beresford ont observé la trajectoire de vie d'enfants depuis le début de l'école primaire (6-7 ans) jusqu'au lycée. Les scientifiques recueillaient d'abord des témoignages auprès des amis de

ces enfants, leur demandant si ceux-ci avaient tendance à s'imposer lors de conflits avec leurs pairs, ou s'ils se laissaient plutôt marcher sur les pieds. Une dizaine d'années plus tard, à la fin du lycée, ces mêmes enfants étaient observés et leur posture analysée. Les scientifiques notaient en particulier si les adolescents se tenaient plutôt droits ou plutôt courbés.

Les résultats ont montré que les enfants qui se montraient courageux et dominants dans les conflits au début du primaire affichaient des postures plus droites que ceux qui se faisaient dominer au même âge.

Cette expérience montre qu'un adolescent qui se tient bien droit a généralement été un enfant qui s'est imposé vis-à-vis de ses camarades dans sa prime enfance. Mais qu'en est-il du développement ultérieur du jeune adulte, et du lien entre la posture et les succès académiques ?

Weisfeld et Beresford ont observé les postures (droite ou courbée) d'étudiants à l'Université avant et après un examen de fin d'année. Ils ont constaté que les étudiants ayant une posture plus érigée (plus haute et droite) avaient statistiquement de meilleurs résultats à l'examen. En outre, lorsqu'un étudiant réussissait son examen de fin d'année, sa posture se « redressait » après son succès.

Cette expérience montre que les succès académiques ou professionnels se traduisent dans la façon dont nous nous tenons debout. Les succès redressent la silhouette : les épaules s'ouvrent, la tête se dégage. Au contraire, les échecs se voient dans les épaules rentrées et l'échine courbée. Ces postures de soumission sont communes au langage corporel des animaux (un chien ayant subi une défaite dans un combat courbe l'échine) et de l'homme (un étudiant ayant raté un examen a tendance à courber sa silhouette, même très faiblement).

Pour conclure

Certaines personnes portent leurs échecs sur leurs épaules. La silhouette courbée, épaules rentrées et tête basse, peut refléter un parcours difficile. À l'inverse, les succès mènent l'individu à redresser la tête et c'est tout l'équilibre de la posture qui se trouve changé. Ce qui veut dire aussi que pour sortir la tête de l'eau et donner une bonne impression, même quand ça va mal, il peut être utile de garder les épaules droites. En vous montrant sous ce jour favorable, vous gagnerez peut-être une chance de réamorcer une spirale positive et de redresser la situation, tout comme votre posture corporelle...

48. Une personne qui se lève sans arrêt de sa chaise est-elle efficace au travail ?

Avez-vous déjà vu une personnalité de type A ? Sûrement ! Nerveuse, elle a du

mal à contenir son énergie. Les lèvres pincées, la main toujours en mouvement, elle fait claquer sa langue, ne tient pas en place, rouspète ou fait les cent pas, incapable de tenir en place dans une salle d'attente. Les personnalités dites de type A, identifiées dès les années 1950 par le psychologue Jacob Goldsmith, sont constamment sous pression, agitées, volontaires, parfois désagréables, et toujours tournées vers la performance ou la compétitivité. Dans certains environnements professionnels, elles livrent un rendement souvent supérieur à la moyenne, obtiennent de bons résultats et de bons salaires car elles ne comptent pas leurs efforts et sombrent parfois dans la dépendance au travail, ou workaholisme pour reprendre le terme anglais consacré. Or, il y a un moyen très simple de les repérer.

Hughes, Jacobs, Schucker, Chapman, Murray et Johnson ont fait passer des tests psychologiques à 41 personnes pour déterminer si elles présentaient ou non une personnalité de type A. De tels tests consistent à répondre à des questions telles que « Avez-vous du mal à vous arrêter de travailler, même une fois qu'une tâche est terminée ? » ; « Aimez-vous la compétition ? » ; « Détestez-vous l'échec ? » ; « Acceptez-vous la pression des délais dans un travail ? ». Autant de réponses positives caractérisent une personnalité de type A.

Puis, les scientifiques ont observé le comportement de ces 41 personnes au fil de trois situations. Dans la première situation, les participants devaient attendre pendant cinq minutes une personne avec qui ils avaient rendez-vous. Dans la deuxième phase du protocole, ils devaient participer à un entretien avec cette personne. Enfin, dans le troisième volet, ils devaient simplement rester encore cinq minutes assis seuls sur une chaise dans la salle vide de tous ses occupants.

Au cours des première et troisième phases, les scientifiques comptaient le temps que les personnes passaient assises sur leur chaise, ou debout, à faire les cent pas ou à explorer la pièce. Il s'est ainsi révélé que les personnalités de type A passaient beaucoup plus de temps à se lever de leur chaise et à arpenter la pièce, à observer les objets, le plafond, etc.

Cette expérience montre que le comportement de type agité, consistant par exemple à ne pas pouvoir rester cinq minutes assis sur sa chaise, correspond souvent à un profil de personnalité bien particulier, la personnalité dite de type A. Les personnes présentant ce profil sont souvent « accros » au travail, dans une logique de compétition, enclines à se mettre une pression intense sur les épaules en termes de résultats et de délais.

Toute l'astuce d'une telle expérience est de repérer un signe extérieur simple, le fait de ne pas tenir en place sur une chaise, et de le mettre en lien avec une tendance globale du tempérament, tendance tournée vers l'action, le refus de l'immobilité et le culte de l'efficacité. Ce lien est aisément compréhensible : les personnalités de type A ont besoin d'être en permanence attelées à une tâche. Le test de la chaise est alors impitoyable : elles ressentent une profonde angoisse à ne rien faire.

Une étude de 2003 a montré que, sur 132 managers du secteur bancaire en Inde, plus de la moitié présentaient un comportement de type A, et que les managers les plus efficaces et les plus influents étaient ceux qui obtenaient les scores les plus élevés dans les tests mesurant ce profil de personnalité.

Pour conclure

Rien n'est plus facile que d'observer le comportement d'une personne dans une salle d'attente, un couloir, un hall d'aéroport. Cela peut également être utile dans le cadre d'un entretien d'embauche : avant l'entretien, un candidat qui se lève sans arrêt de sa chaise et déambule dans le couloir, livre des renseignements précieux sur son profil de personnalité vis-à-vis du travail. Il sera sûrement un individu prêt à déplacer des montagnes, à ne pas compter ses heures et à accepter la mise en concurrence. Mais il aura peut-être aussi du mal à vivre son travail de façon sereine, et présentera un risque de sombrer dans la dépendance au travail. En outre, les personnalités de type A seraient plus vulnérables, d'après certaines études, aux accidents cardiovasculaires.

49. Une personne qui se tient loin de vous est-elle hostile ?

Lorsque nous discutons avec quelqu'un, que ce soit debout ou assis, nous observons naturellement une distance avec cette personne. En général, cette distance n'est ni trop grande, ni trop réduite. Modérée, bien dosée, elle permet des rapports sains, ni trop intrusifs, ni trop distants. Mais parfois, la distance semble trop courte – ou trop grande. Certaines personnes se tiennent plus loin qu'il ne faudrait, d'autres « pénètrent » au contraire, de façon presque gênante, notre espace personnel. Qu'en déduire alors sur la personnalité de l'individu qui nous fait face ?

Selon des recherches en psychologie du comportement, la distance qu'une personne respecte vis-à-vis de nous aurait un lien avec une dimension fondamentale de son affect, que l'on appelle le style d'attachement. Le style d'attachement reflète le type de rapports, plutôt confiants ou anxieux, qu'un enfant a connu avec ses parents ou tuteurs, et qui se perpétuerait involontairement dans ses rapports sociaux à l'âge adulte. C'est ce qu'a montré une expérience.

Kaitz, Bar-Haim, Lehrer et Grossman ont soumis 148 personnes à une expérience. Chaque participant, à tour de rôle, était placé face à un expérimentateur et devait s'en approcher jusqu'à ce qu'il se sente à l'aise avec lui pour échanger. La personne devait ensuite continuer à approcher et indiquer à partir de quelle distance elle se sentait cette fois mal à l'aise à cause d'un excès de

proximité. Les sujets se voyaient ainsi attribuer une distance interpersonnelle avec laquelle ils se sentaient à l'aise.

Afin de pouvoir étudier le lien entre cette distance interpersonnelle et certains aspects de leur personnalité, les participants devaient aussi répondre à des questionnaires évaluant le style d'attachement. Les psychologues distinguent deux grands styles d'attachement hérités de l'enfance. Le premier style, dit sécure, caractérise les enfants qui ont été en confiance dans leur relation avec leurs parents, ont vécu une proximité rassurante, n'ont pas eu peur des séparations temporaires, sachant qu'elles ne représentaient pas un abandon de la part de leurs parents. Ce type d'attachement précoce se traduit, dans la vie adulte, par une confiance en l'autre au sein des relations amicales ou sentimentales, par une capacité à nouer des liens étroits sans redouter toujours la rupture ou l'abandon.

L'autre grand style d'attachement est dit « évitant ». L'enfant évitant a été exposé à des rapports inconsistants, anxigènes ou distants avec ses parents. Il n'est pas habitué à la proximité affective et physique, et ultérieurement cette proximité lui fait peur car il redoute qu'elle soit suivie de rejet. Devenu adulte, il craint de se lier car cela suppose de devenir en partie dépendant d'autrui. Les personnes présentant ce type d'attachement n'aiment pas la proximité affective ni les relations qui engagent et créent une interdépendance.

Les participants à cette expérience ont été répartis en deux groupes, selon leur style plutôt sécure ou évitant. Les résultats ont alors constaté que les individus évitants observaient une distance interpersonnelle environ 40 % plus élevée que les individus sécures. Le style d'attachement développé pendant l'enfance se traduit donc dans la distance interpersonnelle au cours de la vie adulte.

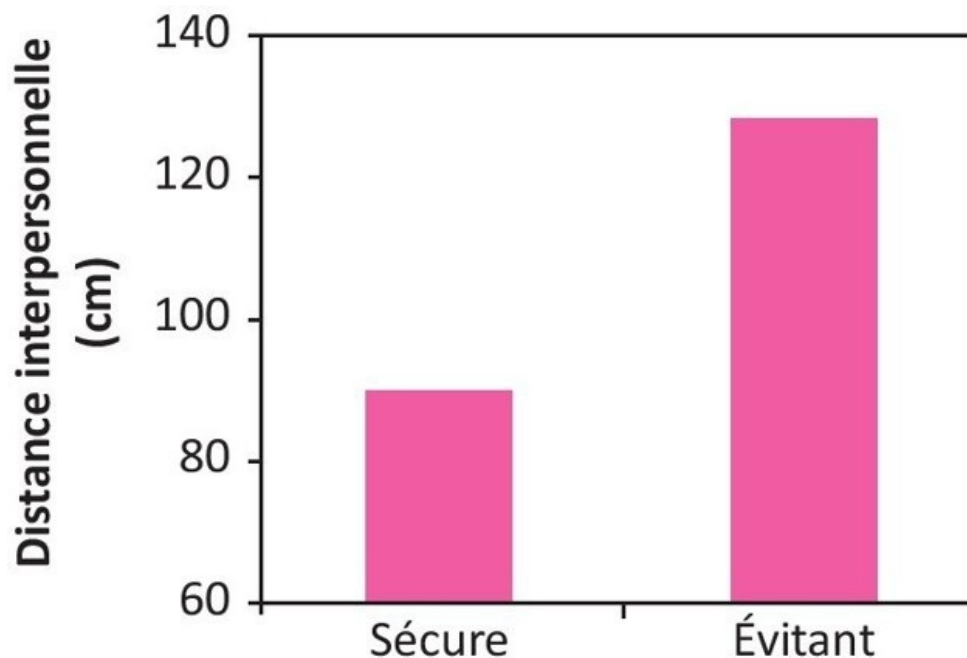


Fig. 5.6 Distance à laquelle une personne se tient de son interlocuteur, selon qu'elle présente un style d'attachement affectif « sécure » ou « évitant »

Cette expérience montre que la façon dont un enfant a appris à s'attacher affectivement à ses parents, se répercute ensuite dans la distance qu'il met entre

lui et les autres, au cours de sa vie adulte. Les individus de type sécure, ayant connu des rapports affectifs stables et rassurants au cours de leur enfance, se tiennent plus près de leur interlocuteur que les personnes de style évitant, pour qui le lien affectif précoce a été plus fragile, inconstant et source d'inquiétude. Une personne qui se tient près de vous (sans excès) n'aura pas peur de nouer un contact amical, voire de se livrer. Celle qui reste à distance a sans doute plus peur d'entrer dans un rapport affectif : les émotions lui font peur, et elle ne veut dépendre de personne.

Peut-on tirer ce type de conclusions en observant la distance à laquelle les gens s'asseyent sur des sièges, dans un salon ou dans une salle de réunion ? Une autre expérience a été menée à ce propos.

Kaitz, Bar-Haim, Lehrer et Grossman ont réuni 100 personnes à l'Université de Jérusalem, pour une expérience. Les participants à cette étude devaient pénétrer dans une pièce où les attendait un membre de l'équipe, assis sur une chaise. Ils devaient eux-mêmes prendre une chaise à leur disposition et l'avancer près de l'expérimentateur pour une conversation. En réalité, cette manœuvre était destinée à mesurer la distance à laquelle les participants plaçaient la chaise, par rapport au siège de l'expérimentateur.

Chaque participant devait en outre remplir des questionnaires de personnalité évaluant son style d'attachement, de type sécure, « craintif » ou « ambivalent ». Le profil sécure définit un individu qui accepte le lien émotionnel et les relations étroites avec autrui. Le profil craintif redoute la proximité affective, cette crainte étant liée à une angoisse d'être rejeté. Le profil ambivalent correspond ici à des personnes qui craignent certes d'être rejetées mais acceptent malgré tout de nouer des liens affectifs.

Les résultats ont montré que la distance à laquelle les personnes s'asseyent par rapport à leur interlocuteur dépend de leur profil d'attachement. Les personnes sécures s'asseyent en moyenne à une distance de 1,15 mètre de leur vis-à-vis, les profils ambivalents à 1,45 mètre, et les craintifs à 1,52 mètre.

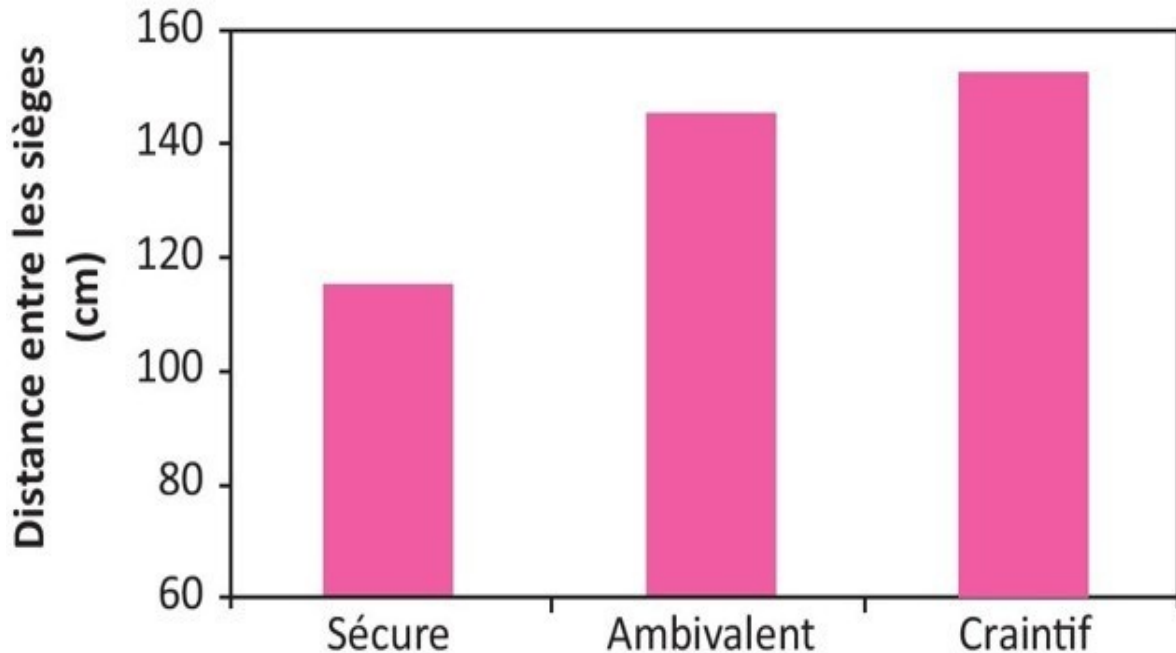


Fig. 5.7 Distance à laquelle une personne place son siège de son interlocuteur, selon qu'elle présente un style d'attachement affectif « sécure », « ambivalent » ou « craintif »

Cette expérience montre que, lorsqu'une personne a le choix entre plusieurs sièges, elle va décider de s'asseoir plus ou moins loin de son interlocuteur, selon son profil émotionnel d'attachement. Les gens qui s'assoient le plus loin ont un profil insécure, craintif, représentant une peur des relations affectives avec autrui, et une angoisse d'être rejeté. Ils n'osent s'approcher car ils se protègent affectivement, préférant ne pas entrer dans le jeu affectif avec autrui, de peur d'en souffrir. Les personnes s'asseyant à distance intermédiaire ont également peur d'être rejetées, mais ne fuient pas totalement le domaine affectif. Celles qui s'asseyent près de leur interlocuteur sont prêtes à nouer des liens affectifs d'interdépendance et ne sont pas angoissées à l'idée que cela se passe mal.

Pour conclure

La distance que met une personne entre elle et vous révèle sa façon d'envisager les liens avec autrui. Une personne qui reste à distance n'est probablement pas à l'aise avec les relations affectives. Sa relation à ses figures d'attachement pendant l'enfance a peut-être été marquée par l'anxiété et l'incertitude. Pour elle, les émotions et les liens de réciprocité sont perçus comme dangereux et devraient être minimisés. Conséquence : avec cette personne, mieux vaut mettre des gants et ne pas essayer d'entrer sans précautions sur un terrain affectif ou

intime. Sa confiance sera difficile à obtenir.

En revanche, si votre interlocuteur se tient plus près de vous, c'est qu'il est relativement en paix avec ses propres émotions et ses rapports affectifs avec autrui. Même s'il sait que les gens peuvent ne pas se plaire, il accepte de jouer le jeu sans craindre d'être anéanti par la perspective d'un échec. Vous pourrez alors aborder des questions professionnelles ou pratiques, mais aussi plus privées ou liées à l'affect.

50. Une personne qui se tient trop près de vous est-elle autoritaire ?

On se sent facilement mal à l'aise lorsqu'un inconnu ou une simple connaissance pénètre dans notre espace vital et se colle contre nous, voire pointe son doigt sur notre poitrine en nous parlant. Cet acte, de fait, constitue une intrusion. Seules les personnes sans gêne ou ayant un caractère fortement dominant (ce qui va souvent de pair) se permettent une telle attitude. Plusieurs expériences l'ont montré.

Fromme et Beam ont évalué la dimension de dominance psychologique de 32 personnes au moyen de questionnaires standardisés. Le caractère dominant se traduit par exemple par des réponses positives à des questions telles que : « En cas de désaccord avec autrui, je dois avoir le dernier mot » ; « Les choses me semblent plus faciles quand je dirige les opérations » ; « Quand je regarde la télévision en famille ou avec des amis, c'est moi qui tiens la télécommande » ; « J'ai un droit de regard sur toutes les activités de mon conjoint » ; « Je trouve que les autres n'ont généralement pas les qualités requises pour prendre les bonnes décisions » ; « Je sais ce qui est bon pour mes proches ».

Tous les participants à cette expérience, après avoir rempli les questionnaires de dominance, étaient placés l'un après l'autre face à un membre de l'équipe, initialement situé à 2,50 mètres, et qui les regardait dans les yeux. Ils devaient s'en approcher jusqu'à une distance qui leur semblait confortable, et au-delà de laquelle ils se seraient sentis mal à l'aise.

Les résultats ont montré que les personnes obtenant un fort score de dominance s'approchaient beaucoup plus près de la personne test que les individus ayant de faibles scores de dominance. Souvent, les individus dominants s'approchaient tout près de la personne sans ressentir aucune gêne, et sans baisser le regard, alors que l'expérimentateur se sentait plutôt mal à l'aise.

Cette expérience montre que le degré de dominance module la distance interpersonnelle : les individus les plus dominants pénètrent sans hésitation dans la sphère intime des autres, parfois jusqu'à les toucher. Ils considèrent que l'autre n'a pas droit à l'autonomie, et que l'on peut prendre les décisions à sa place, notamment celle d'empiéter sur son espace personnel.

Il semble que le rapport de dominance entre deux individus décide de qui a le droit ou non de pénétrer dans l'espace personnel de l'autre. Ainsi, un subalterne

n'est normalement pas autorisé à s'approcher trop près d'un chef, comme l'a montré une autre expérience.

Dean, Willis et Hewitt ont étudié les interactions entre 562 paires d'officiers, sous-officiers ou soldats de la Marine américaine lors de l'entame de conversations. Les binômes étaient constitués d'un supérieur et d'un subalterne, et les scientifiques mesuraient la distance entre les deux protagonistes au moment où la conversation était initiée.

Ils ont constaté que, si un subalterne initie la conversation avec un supérieur hiérarchique, la distance est plus élevée que si c'est le supérieur qui lance la conversation. En outre, plus la différence entre les grades des deux militaires est importante (par exemple, un simple matelot s'adressant à un capitaine), plus la distance est grande. En revanche, dans les cas où le plus gradé s'adresse au moins gradé, la distance entre les deux est indépendante de la différence de grade.

Selon les auteurs de cette étude, les résultats montrent que les supérieurs hiérarchiques sont libres de s'approcher comme ils le souhaitent de leurs subalternes, au moment de s'adresser à eux. En revanche, le subalterne doit respecter une distance inhérente au rang de son vis-à-vis.

Cette étude montre que la dominance sociale associée à un statut (ici, militaire) établit une distance autour de l'individu dominant, que les subalternes n'ont pas le droit de franchir. Les personnes de statut élevé affichent leur position par l'établissement d'un périmètre de « respect » que tous peuvent constater matériellement. En revanche, les personnes au bas de l'échelle ne disposent pas de cet espace vital et peuvent se faire approcher par leurs supérieurs.

Pour conclure

Un individu qui s'approche de vous au point de vous incommoder, et qui à l'extrême vous touche sans votre assentiment, est probablement caractérisé par une forte dimension de dominance physique ou sociale. C'est une personne qui se considère comme un leader, qui s'arroge des droits sur autrui, s'attribue une capacité à diriger les situations, à donner des ordres aux autres et n'aime pas en recevoir de son entourage. Malgré l'impolitesse et l'inconvenance que constitue un tel comportement, vous avez désormais un avantage, celui d'avoir percé à jour un pan essentiel de sa personnalité, qui peut aussi s'avérer une faiblesse.

Les goûts et préférences



Il suffirait d'observer le bureau d'une personne pour savoir si elle est d'un tempérament plutôt brouillon ou organisé, calme ou angoissé, extraverti ou solitaire... Du moins est-ce l'intuition qu'en ont de nombreuses personnes, et que certains ouvrages populaires confortent régulièrement. Les liens supposés entre nos goûts et notre personnalité abondent : n'espère-t-on pas cerner un tempérament en observant une tenue vestimentaire ?

Il y a du vrai et du faux dans ces affirmations. Oui, on peut affirmer certaines choses sur le caractère de quelqu'un en observant sa tenue vestimentaire, son lieu de vie, la musique qu'il écoute ou sa page Facebook. Mais les conclusions que l'on peut en tirer ne sont pas forcément celles que nous soufflerait l'intuition. Et les généralisations hâtives sont à déconseiller. Dans ce domaine comme dans bien d'autres, mieux vaut prendre son temps, noter soigneusement et réfléchir à tête reposée sur la base des renseignements que l'on a glanés, avant de formuler des hypothèses sur la personne que l'on a observée...

Que pourrez-vous observer chez quelqu'un ?

La musique qu'une personne écoute, on s'en doute, en dit long sur qui elle est. Les études scientifiques tendent à traiter les profils psychologiques par genres musicaux ([fiche 51](#)), ce qui peut sembler catégorique mais repose néanmoins sur des faits statistiques. Ainsi, les amateurs de jazz sont tolérants et curieux, les fans de musique pop chaleureux, altruistes mais plus conservateurs ; les aficionados de musique classique créatifs et érudits, les fans de rock ouverts et innovants.

Sachons aussi observer le bureau de nos collègues ([fiche 52](#)) : une personnalité extravertie se signalera par une ambiance chaleureuse, une décoration vive et des magazines éparpillés, alors que la propreté associée au rangement signalera une personnalité consciencieuse ; le collègue altruiste et généreux se repérera au bureau à la fois rangé et où règne une forte fréquentation, alors qu'un bureau dénué de formalisme peut dénoter un caractère anxieux.

Si vous avez l'occasion de jeter un coup d'œil dans la chambre à coucher, vous pourrez observer que des livres et des magazines variés signalent un tempérament curieux et ouvert ([fiche 53](#)), alors que des magazines éparpillés et un choix de CD peu varié révèlent un altruiste...

Si la raison de telles associations reste souvent à élucider, elles apparaissent plus clairement dans d'autres situations : ainsi, les pages Facebook très fréquentées sont souvent celles d'individus fortement narcissiques ([fiche 54](#)) et les gens qui

passent leur journée à envoyer des textos apparaissent statistiquement comme des personnes plus impulsives que la moyenne ([fiche 55](#)).

La tenue vestimentaire gagnera à être analysée sous toutes les coutures, afin de démêler les personnalités extraverties des altruistes, les instables des créatifs ([fiche 57](#)). Notamment, les habits ou accessoires de luxe, de même que la présence insistante d'un décolleté, dénotent une personnalité narcissique ([fiche 58](#)). Plus étonnant, le goût prononcé pour le sucre semble aller de pair avec une certaine douceur du tempérament ([fiche 56](#)) : voir un interlocuteur mettre deux ou trois sucres dans sa tasse vous livrerait ainsi une partie de son identité...

Reste que certains goûts douteux (notamment pour l'humour salace) semblent témoigner d'une attitude exploitatrice vis-à-vis d'autrui ([fiche 59](#)) et que la présence de tatouages augmente la probabilité d'avoir affaire à une personne agressive ou amatrice de sensations fortes ([fiche 60](#)).

Enfin, sachons repérer les préférences télévisuelles de nos semblables, car elles nous renseignent sur leurs pulsions secrètes : l'instable émotionnel est féru d'informations télévisées, le psychotique de films d'horreur et le grégaire aime les émissions de sport ([fiches 61](#) et [62](#))...

Observez, notez, auscultez : il en restera toujours quelque chose !

51. Les amateurs de musique classique sont-ils rétro ?

Échanger sur sa musique préférée est une façon de livrer à autrui une partie de son intimité. La musique nous identifie, elle entre en résonance avec quelque chose de profond dans notre personnalité. Mais quoi ? Si la science ne peut expliquer pourquoi tel individu préfère certains accents de Rachmaninov au lieu des phrasés de John Coltrane, l'attirance pour certains *genres* de musique au détriment d'autres semble lié à des *profils* de personnalité bien particuliers. Dès lors, identifier le genre de musique d'une personne est un élément qui permet de repérer une ou deux grandes tendances de son caractère.

Rentfrow et Gosling ont étudié les préférences musicales de 3 209 étudiants appartenant à 74 universités dans l'état du Texas. Les étudiants devaient indiquer, sur une échelle de 1 à 7, leur goût plus ou moins prononcé pour différents genres musicaux : classique, blues, country, dance/électronique, folk, rap/hip-hop, soul/funk, musique religieuse, rock alternatif, jazz, rock, pop, heavy metal ou musiques de film.

Ensuite, tous les participants renseignaient des questionnaires de personnalité évaluant les cinq grandes dimensions de la personnalité que sont le caractère introverti ou extraverti, le caractère consciencieux ou désorganisé, la stabilité ou instabilité émotionnelle, la tendance agréable ou désagréable, l'ouverture/fermeture aux expériences nouvelles.

Les résultats ont montré que les amateurs de musique pop ou musiques de film sont plus extravertis que la moyenne, et également plus agréables, mais moins ouverts à la nouveauté. Les amateurs de rock ou heavy metal sont, eux, plutôt ouverts aux expériences ou courants de pensée nouveaux. Les férus de rap ou de hip-hop sont franchement extravertis, plutôt bruyants et sans inhibition sociale, et les amateurs de musique classique, de jazz ou de blues sont, contrairement à une image d'Épinal, les plus ouverts à l'innovation ou l'originalité.

Cette expérience montre que, selon les types de musique qu'ils écoutent, les gens présentent différentes tendances de caractère. Les amateurs de musique classique ou de jazz sont notamment tournés vers la nouveauté, la réflexion, l'inventivité, la tolérance avec une tendance générale vers le libéralisme en politique, comme l'a précisé cette même étude. Les amateurs de musique pop, obtenant de hauts scores dans la dimension d'agréabilité et d'extraversion, sont chaleureux, aiment sortir et nouer des contacts, proposer leur aide aux autres, mais sont plus réticents devant les idées nouvelles et ont une sensibilité plus conservatrice. Les rappeurs ou fans de hip-hop se caractérisent par la même extraversion, mais une tendance moins conservatrice, alors que les amateurs de rock sont franchement ouverts à la nouveauté.

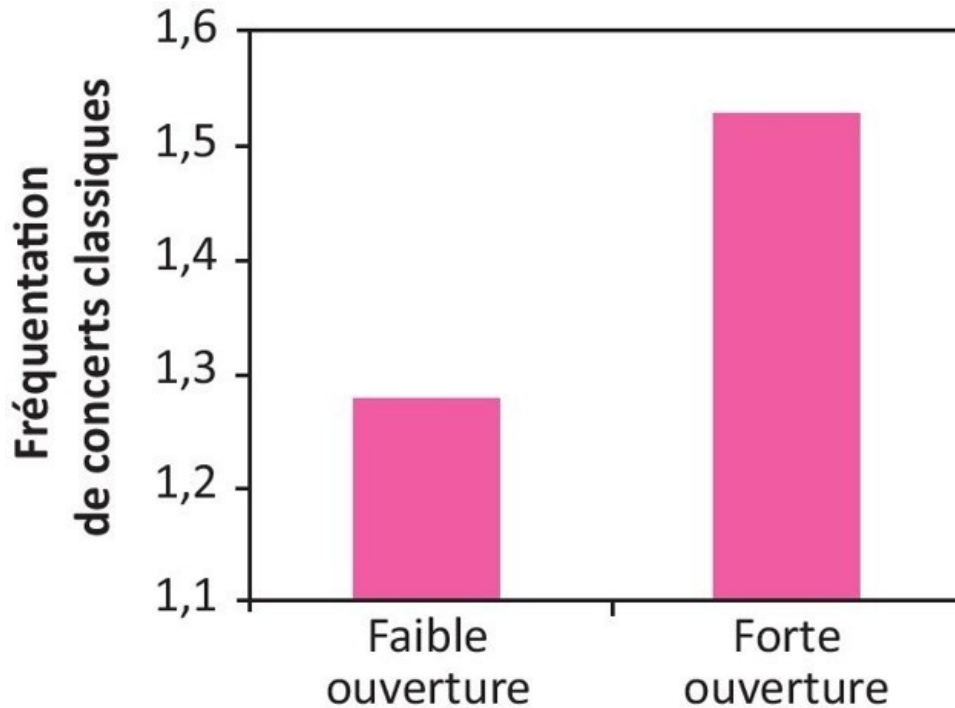
Évidemment, ces résultats n'esquissent que des tendances statistiques, ce qui laisse à chacun sa part d'incertitude et de liberté. À côté de l'intellectuel libéral qui écoute de l'opéra et du jazz par goût de la culture, on trouve aussi le nostalgique qui ne jure que par la musique classique, cette fois selon une logique plus conservatrice. Mais les tendances globales sont bien présentes, et indiquent que, lors d'une première rencontre, tendre l'oreille à la musique qu'écoute son voisin permet de formuler des hypothèses qui ont de bonnes chances de se réaliser. Certains détails ne passent pas inaperçus, et peuvent être exploités : lorsqu'une personne vous annonce qu'elle va écouter un concert de musique classique ce soir, vous pouvez poser une option sur son caractère d'ouverture aux expériences, comme l'a montré une autre étude.

Kraaykam et van Eijk ont examiné les pratiques culturelles de 3 156 personnes d'âges variés, compris entre 18 et 70 ans. Tous les participants à l'étude devaient indiquer à quelle fréquence ils lisaient différents types de journaux ou de livres, regardaient différents types de programmes de télévision, visitaient des musées, se rendaient à des concerts, etc.

Parallèlement, les personnalités de ces sujets étaient évaluées toujours selon la grande catégorisation en cinq grands traits de personnalité identifiés par la psychologie scientifique : extraversion-introversion, agréabilité-désagréabilité, stabilité-instabilité émotionnelle, ouverture-fermeture aux expériences nouvelles et caractère consciencieux-désinvolte. Ainsi, les participants devaient indiquer, sur une échelle de 1 à 7, à quel point certains adjectifs et leurs contraires les décrivaient correctement : liant-timide, démonstratif-discret (dimension d'extraversion), cordial-froid, altruiste-individualiste (agréabilité), équanime-fluctuant, optimiste-sombre (stabilité émotionnelle) ponctuel-imprévisible, organisé-désordonné (caractère consciencieux), tolérant-rigide, libéral-conservateur

(ouverture aux expériences).

Les résultats ont montré qu'une dimension de la personnalité, l'ouverture aux expériences nouvelles, déterminait en partie les pratiques culturelles et notamment la tendance à se rendre à des concerts de musique classique. Les personnes présentant la plus forte ouverture à la nouveauté se rendaient plus volontiers à des concerts de musique classique.



1 : jamais ; 2 : de temps en temps. Moyenne sur 3 156 personnes interrogées.

Fig. 6.1 Taux de fréquentation des concerts de musique classique, en fonction du degré d'ouverture à la nouveauté de l'auditeur

Cette expérience montre qu'un acte social et culturel aussi simple que prendre un billet pour un requiem de Mozart en dit long sur une des cinq grandes dimensions de la personnalité, à savoir la dimension d'ouverture à la nouveauté. Pourquoi ouverture à la nouveauté, étant donné que la musique classique, justement, n'est pas nouvelle ? Peut-être l'ouverture d'esprit se manifeste-t-elle, dans une culture dominée par la musique populaire, le rock ou le rap, à travers la décision d'aller à un concert classique... Plus sérieusement, il semble que les personnes séduites par les musiques plus complexes ou érudites soient également attirées par la réflexion, la comparaison des mouvements artistiques à travers l'histoire et la pensée esthétique, ce qui est compatible avec une forme de relativisme artistique requérant de l'ouverture mentale.

Pour conclure

« Qu'est-ce que tu écoutes ? » Si la question peut paraître anodine, la réponse l'est beaucoup moins. Que ce soit en entendant les basses de votre voisin à travers le plancher, en vous faisant prêter un baladeur dans le métro, ou en découvrant l'ambiance sonore qui règne dans une soirée, il est utile de noter tout cela avec précision. Le passionné d'opéra est peut-être prêt à discuter pendant des heures de théories iconoclastes, alors que le fan de Michael Jackson, d'après les résultats scientifiques, serait plutôt un individu certes gentil et liant, mais plus conventionnel.

52. Les gens qui ont un bureau en pagaille sont-ils créatifs ?

Au premier coup d'œil, vous sentez que ce collaborateur inspire confiance. Le bureau est propre et ordonné, mais sans excès. Un objet personnel est posé à côté de l'ordinateur, la décoration est sobre mais élégante. L'endroit est bien chauffé, quelques magazines sont rangés dans des râteliers, un numéro est posé sur le rebord du bureau. La personnalité semble équilibrée.

En entrant dans le bureau d'un autre employé, vous trouveriez peut-être un amoncellement de papiers que vous interpréteriez comme un caractère brouillon mais enthousiaste. L'ambiance froide du bureau suivant vous laisserait une impression de rigidité. Mais quelle est la justesse de ces impressions intuitives ? Peut-on examiner certaines caractéristiques fiables d'un bureau pour en tirer des débuts de conclusions sérieuses sur une personne ? C'est ce que laissent penser certaines expériences.

Gosling, Sei Jin et Mannarelli ont étudié la disposition de 94 bureaux d'employés appartenant à cinq entreprises des secteurs de l'immobilier, de la publicité, des écoles de commerce, de cabinets d'architecture et des banques aux États-Unis. Les employés, âgés en moyenne de 37 ans, acceptaient que les scientifiques viennent observer leur bureau, en échange de retours leur permettant de connaître les principales caractéristiques de leur bureau et les associations éventuelles avec leur profil psychologique.

En observant les bureaux, les scientifiques devaient évaluer 43 critères tels que l'éclairage, le rangement, l'encombrement, le confort, la décoration originale ou conventionnelle, la présence de livres ou de magazines variés, la disposition des piles de papier, etc.

Les employés passaient ensuite des tests de personnalité évaluant les cinq grandes dimensions du caractère que sont l'introversion/extraversion, la stabilité/instabilité émotionnelle, l'agréabilité, l'ouverture/fermeture aux expériences nouvelles et le caractère consciencieux ou désinvolte.

Les résultats ont montré que les bureaux très organisés appartiennent à des personnes consciencieuses, réalisant leurs tâches de façon appliquée dans les délais exigés, ponctuelles dans leurs rendez-vous, soigneuses, fiables. L'aspect rangé est aussi associé à cette dimension de la personnalité, de même que la propreté du lieu.

La présence de magazines en désordre signale une personnalité extravertie (prompte à établir des

contacts nombreux et superficiels, à occuper le devant de la scène, à faire la fête, etc.), de même que des papiers éparpillés, une décoration abondante et une température de la pièce élevée.

Un bureau où passent de nombreuses personnes est généralement celui d'une personne agréable socialement, aimable, conciliante, optimiste.

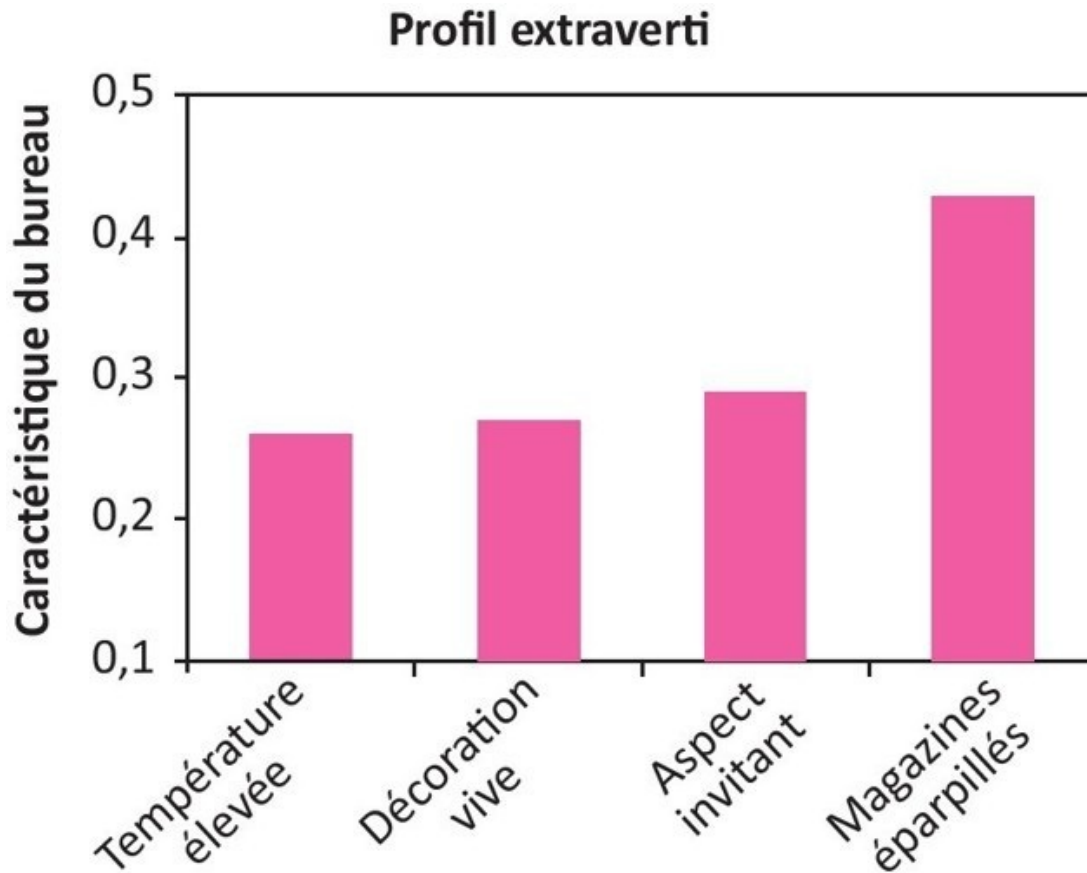
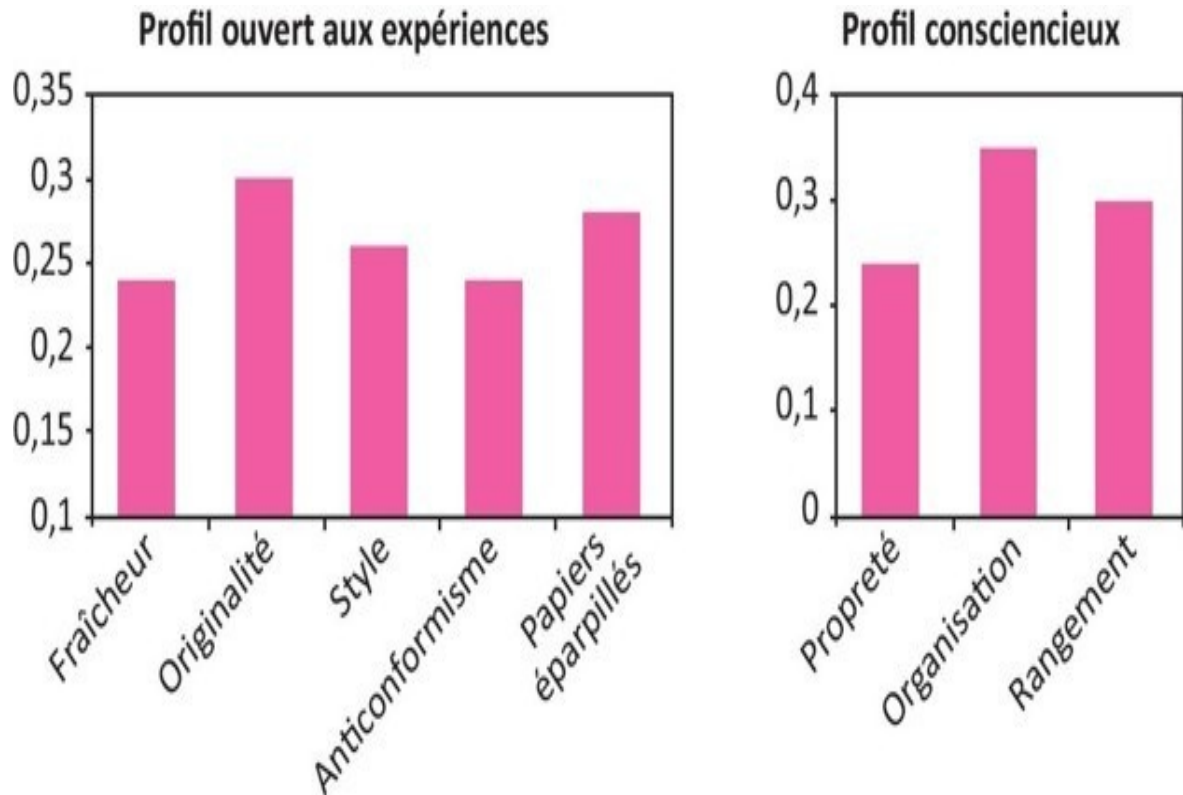


Fig. 6.2 *Le bureau d'un profil extraverti*

Le bureau d'apparence formelle (respectant des codes généraux comme la présence d'une chaise pour un invité, d'une plante décorative, éventuellement d'un tableau de goût classique, de fourniture standard) reflète une personnalité stable émotionnellement, alors que des signes distinctifs (gadgets, poster personnel, objets excentriques) marquent plutôt l'instabilité émotionnelle.

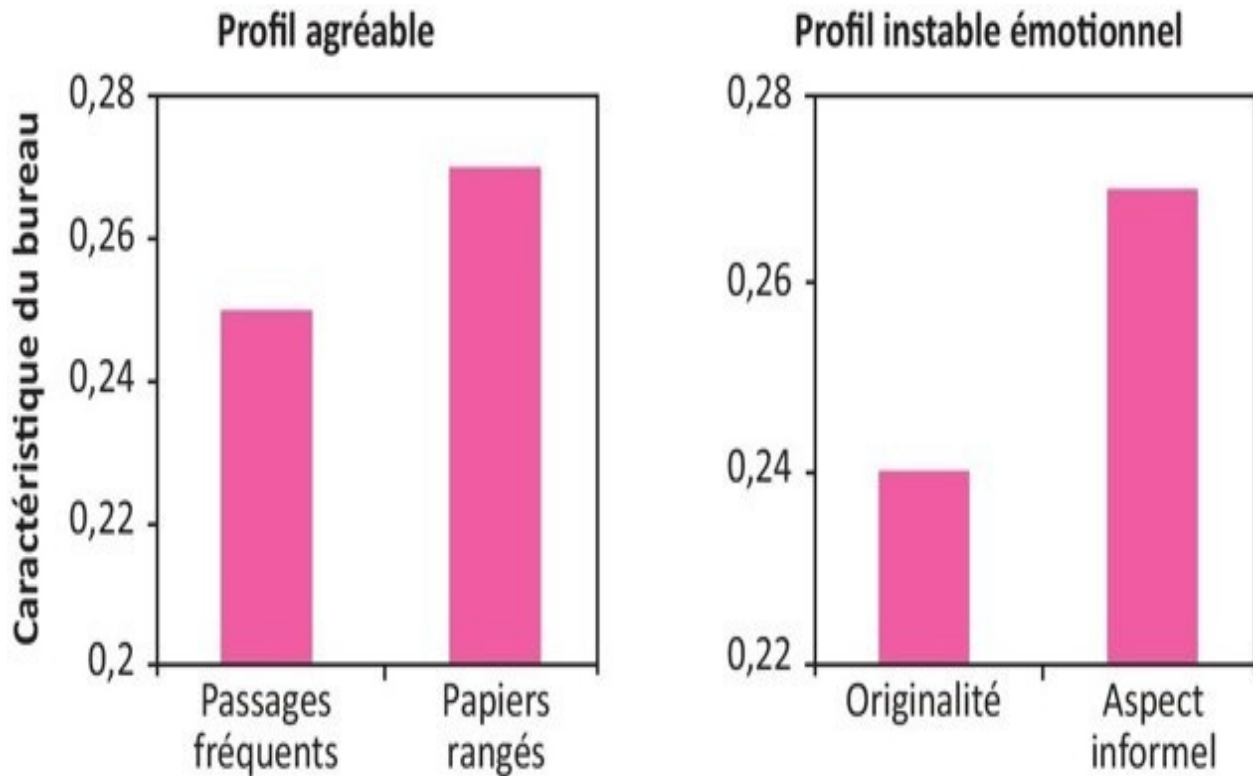
Enfin, le bureau stylé (décoration marquée, colorée, dynamique), dégageant de la fraîcheur (teintes franches, objets récemment déplacés, et au contraire de tons gris ou marron, ou d'accumulation de poussière), non conventionnel (peu de symboles classiques comme le presse-papier, l'agrafeuse, les organigrammes, etc.), et couvert de papiers désordonnés, signale la dimension d'ouverture aux expériences nouvelles.



Les profils « ouvert aux expériences nouvelles » (amateur de sensations, expérimentation de drogues, de rapports sexuels multiples, ouverture aux courants artistiques novateurs) et le profil consciencieux (ponctuel, appliqué, soigneux) se traduisent différemment dans l'aspect extérieur du lieu de travail.

Fig. 6.3 *Le bureau des profils ouvert et consciencieux*

Cette expérience montre que les caractéristiques d'un bureau ont un lien quantifiable avec la personnalité de leur propriétaire. Outre les associations intuitives que l'on peut faire par soi-même (« ordre égale caractère organisé », « désordre égale extraversion », « objets loufoques égale fragilité émotionnelle », « décoration créative égale esprit ouvert »), on note des associations moins évidentes mais riches en enseignements. Ainsi, un bureau trop ordonné peut appartenir à une personne qui sera certes consciencieuse, ponctuelle et fiable, mais également introvertie, peu encline à socialiser. Un bureau où il fait froid peut aussi signaler l'introversion. Enfin, si vous voyez souvent de nombreuses personnes dans le bureau d'un employé, vous pourrez en conclure que cette personne a probablement un caractère aimable, sociable et altruiste.



Les profils « agréable socialement » (cherchant la conciliation, proposant son aide, aimable et liant) et « instable émotionnel » (tendance à l'anxiété, aux humeurs fluctuantes, aux coups de blues) peuvent être distingués par l'observation du lieu de travail.

Fig. 6.4 *Le bureau des profils agréable et instable*

Pour conclure

Certains lieux de travail frappent par une caractéristique qui émerge au premier coup d'œil : désordre manifeste, ou ambiance glaciale, ou encore cadre chaleureux et accueillant. Il est facile alors d'en déduire un trait majeur de la personnalité de son occupant, d'après les associations décrites plus haut – à savoir ici extraversion, fermeture aux expériences nouvelles, ou altruisme-sociabilité. Dans la plupart des autres cas, toutefois, il est nécessaire d'établir un portrait robot du bureau, en prenant son crayon et en notant sur une échelle de 1 à 7 chacune des caractéristiques citées (aspect organisé, rangé, propreté, étalement de magazines, étalement de papiers, décoration visible, température, cadre formel ou informel, présence d'objets personnels, de bibelots fantaisistes, teintes grisâtres ou vives). Par exemple la présence de magazines éparpillés doit être distinguée de papiers en désordre, ou de livres. L'observation assidue de différents bureaux de collègues permet d'affiner son regard et de développer une certaine expertise.

53. Une chambre bien rangée est-elle signe de conformisme ?

Notre intimité est un prolongement de notre personnalité. Et quel espace plus intime y a-t-il que la chambre à coucher ? On y trouve toutes sortes d'indications sur une personne : la décoration, le côté fantaisiste ou convenu, la propreté, le rangement, le style des meubles, la présence d'affiches ou de posters... Mais comment interpréter ces informations qui nous sautent aux yeux dès le premier contact ? Des psychologues ont mené des expériences pour le savoir.

Gosling, Sei Jin et Mannarelli ont examiné les caractéristiques de 83 chambres d'étudiants de la côte Ouest des États-Unis. Sept observateurs étaient chargés de remplir des tableaux de notation portant sur 43 caractéristiques des lieux de vie, telles que : niveau de bruit, éclairage, rangement, propreté, degré d'encombrement, originalité de la décoration, aspect moderne ou rétro, diversité de livres, de magazines, CD, répartition des documents, etc.

Les personnes interrogées passaient également un test de personnalité composé de 44 questions évaluant les cinq grandes dimensions de personnalité : extraversion/introversion, stabilité/instabilité émotionnelle, agréabilité/désagréabilité, caractère consciencieux/désinvolte, ouverture/fermeture aux expériences nouvelles.

Les dimensions de la personnalité et les caractéristiques de la chambre ont été comparées, et les résultats ont montré que les individus les plus extravertis vivent dans un lieu plus bruyant (la propriété est plus bruyante, on entend de la musique, des conversations, des bruits de passage, de portes, etc.) et où les papiers sont rangés. Il s'est aussi avéré que les personnes agréables socialement ont une chambre où les magazines sont désordonnés et les CD peu variés.

Les caractères consciencieux se manifestent par une chambre se distinguant par un grand nombre de caractéristiques : bon éclairage (naturel et artificiel), ensemble rangé, bien agencé, chambre peu remplie (espaces dégagés), bon degré de confort (sièges, canapé), style plutôt moderne, livres rangés, CD rangés. Enfin, les personnes ouvertes aux expériences nouvelles ont une chambre originale (décoration sortant de l'ordinaire, couleurs surprenantes, objets insolites), des livres de disciplines et centres d'intérêt variés, des magazines traitant de sujets très variés. Aucune caractéristique des chambres n'est apparue liée à la dimension d'instabilité émotionnelle.

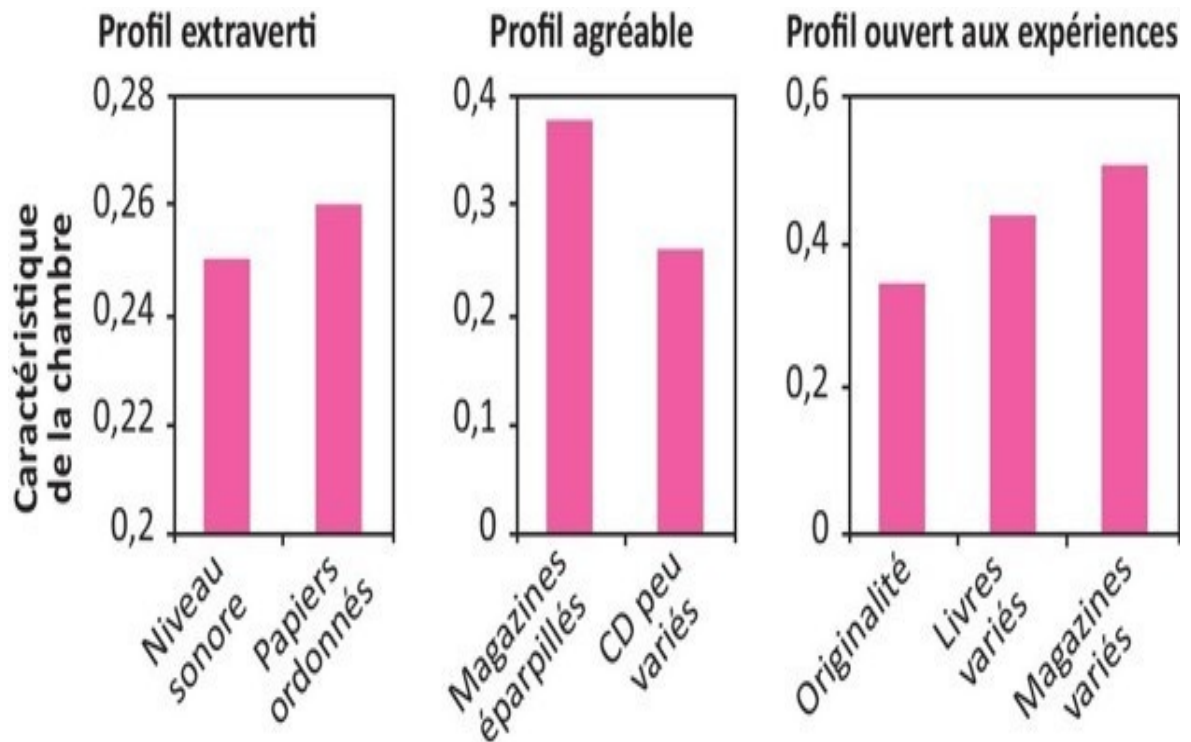


Fig. 6.5 Les chambres des profils de personnalité « extraverti », « agréable socialement » et « ouvert aux expériences nouvelles »

Cette expérience montre qu'il est possible de retirer de bonnes indications sur la personnalité de quelqu'un en observant sa chambre. Elle montre aussi qu'un même type de profil psychologique peut se traduire par des aspects différents sur le lieu de travail et sur le lieu de vie. Ainsi, les extravertis ont des papiers disséminés au travail, mais rangés sur leur lieu de vie. Globalement, Une chambre rangée et moderne, confortable et bien éclairée signale un tempérament consciencieux, une chambre bruyante signale l'extraversion. La personne agréable socialement range bien ses magazines et propose un choix de CD variés, et la personne ouverte à la nouveauté propose un large choix de magazines et de livres dans une ambiance déco originale.

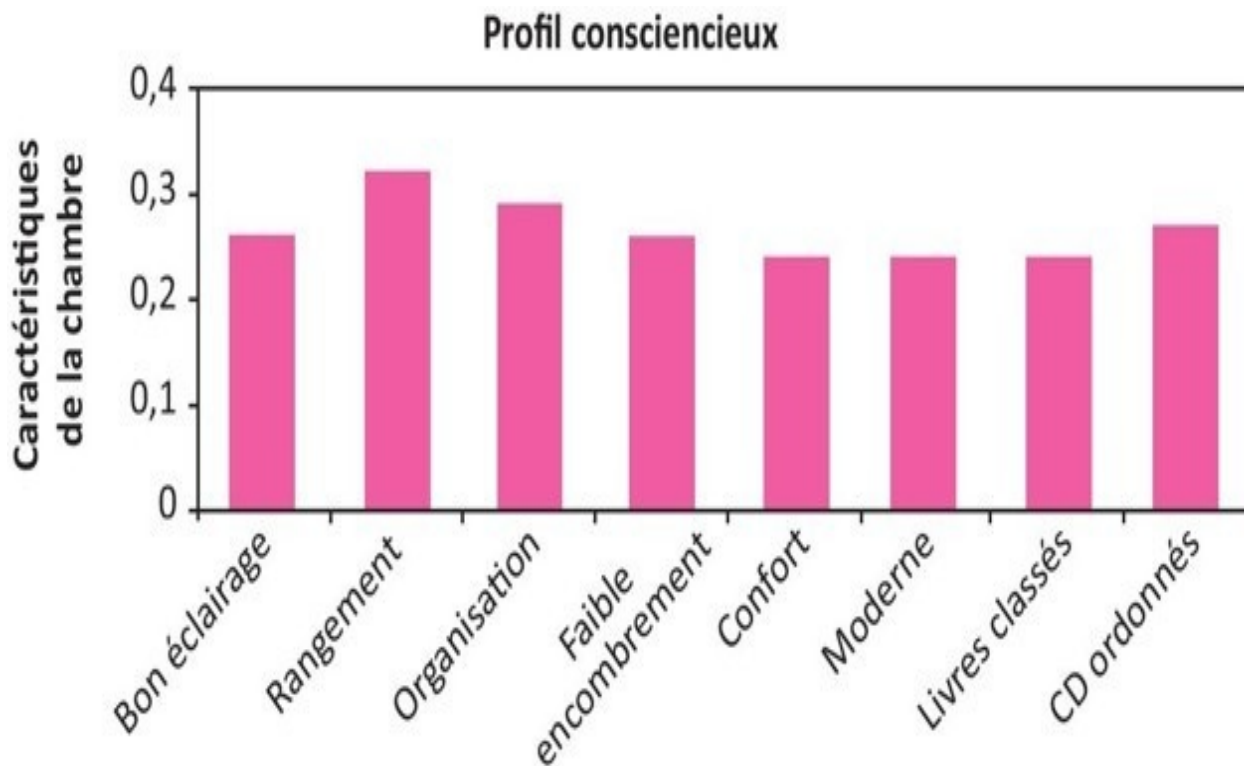


Fig. 6.6 Le profil d'individu « consciencieux » se manifeste à travers une série très nette de caractéristiques de son lieu de vie, qui gravitent autour du trait général d'ordre, de confort et d'organisation.

Pour conclure

La chambre n'est pas le bureau ! Différentes caractéristiques entrent en ligne de compte, selon que l'on se situe sur le lieu de vie et le lieu de travail. Globalement, les études montrent que l'on se fait une idée relativement bonne d'une personne en observant sa chambre, mais que l'approche intuitive est vulnérable aux erreurs. Mieux vaut alors observer une série limitée de signaux : ordre, luminosité, aspect moderne ou rétro, confort, diversité des lectures (magazines, livres), des disques de musique, décoration originale ou conventionnelle.

Ensuite, ne pas oublier un point important : une fois les prédictions établies pour le caractère de la personne, il faut savoir de quoi on parle quand on manie les termes « extraverti », « consciencieux », « agréable », « instable » ou « ouvert aux expériences ». Ainsi, si vous concluez que votre interlocuteur présente un profil consciencieux (un des plus facilement identifiables en observant une chambre à coucher), il faut bien savoir ce que recouvre cette notion. La description des grands profils de personnalité (voir [pages 7-10](#)) gagne alors à

être consultée.

54. Une page Facebook très fréquentée dénote-t-elle un prétentieux ?

La façon dont une personne se met en scène sur les réseaux sociaux comme Facebook ou Myspace en dit plus long qu'elle ne le croit sur les différentes facettes de sa personnalité. Depuis quelques années, les chercheurs collectent de plus en plus de preuves indiquant que ces réseaux sociaux véhiculent une part de narcissisme chez les utilisateurs, dont une bonne part cherchent à se présenter sous le meilleur angle, le plus flatteur, et parfois trompeur. Le soin apporté aux photos, le sourire, la mise en valeur d'un grand nombre de relations, les descriptions flatteuses de soi-même dans le texte de présentation : tout cela vise à attirer le plus d'amis possibles et à soigner son image. Qui dit image de soi, dit attirance pour sa propre image, en un mot : narcissisme.

Chaque personne présente un certain degré de narcissisme, qui n'est pas obligatoirement une gêne : il vaut mieux avoir de soi une image pas trop négative pour se sentir bien. Parfois cependant, la vue d'une page Facebook frappe par la mise en avant que cherche à produire son auteur, qui semble mis sous le feu de ses propres projecteurs. Une expérience, réalisée en 2008 auprès d'internautes, a permis de préciser ce lien entre narcissisme et mise en scène de soi sur Internet.

Buffardi et Campbell ont passé au crible les pages Facebook de 156 étudiants, avec leur accord. Systématiquement, ils ont compté le nombre d'amis, de « *wall posts* » (messages sur le « mur » de la page), de groupes et de lignes de texte dans la section « Sur moi ». Ils ont créé un indice d'interaction sociale regroupant le nombre d'amis et de *wall posts* .

En outre, les scientifiques ont créé un comité d'observateurs neutres devant noter, sur une échelle de 1 à 7, les informations d'autopromotion que le propriétaire de la page incluait dans sa présentation, le côté attirant de la photo, le côté promotionnel de cette même photo, et le caractère divertissant des autres photos de la page.

Afin de connaître les profils psychologiques des participants, les scientifiques leur ont ensuite distribué des questionnaires de narcissisme, composés de 40 paires d'affirmations, le participant devant choisir au sein de chaque paire l'affirmation qui lui correspond le mieux. Par exemple : « Mon corps n'a rien de particulier » ou « J'aime regarder mon corps » ; « Je suis plus capable que la moyenne des gens » ou « Je peux apprendre beaucoup des autres ».

En comparant les scores de narcissisme et les paramètres mesurés à partir des pages Facebook, les scientifiques ont constaté que le nombre d'amis et le nombre de *wall-posts* d'un utilisateur Facebook présente une corrélation de 23 % avec son score de narcissisme : sa connectivité au sein du réseau Facebook, explique 23 % de son narcissisme, qui peut aussi s'expliquer par d'autres facteurs, comme la tendance à vouloir se faire remarquer en soirée, ou la difficulté à supporter les critiques, etc.

Les scientifiques ont aussi constaté que le caractère attirant de la photographie de la page Facebook présente un lien avec le narcissisme de son propriétaire : plus la photo est attirante, charmante et séduisante, plus le propriétaire est narcissique. Enfin, la quantité de phrases faisant référence à l'auteur, à ses réalisations, ses publications ou ses actes « glorieux » est également corrélée à son score de narcissisme.

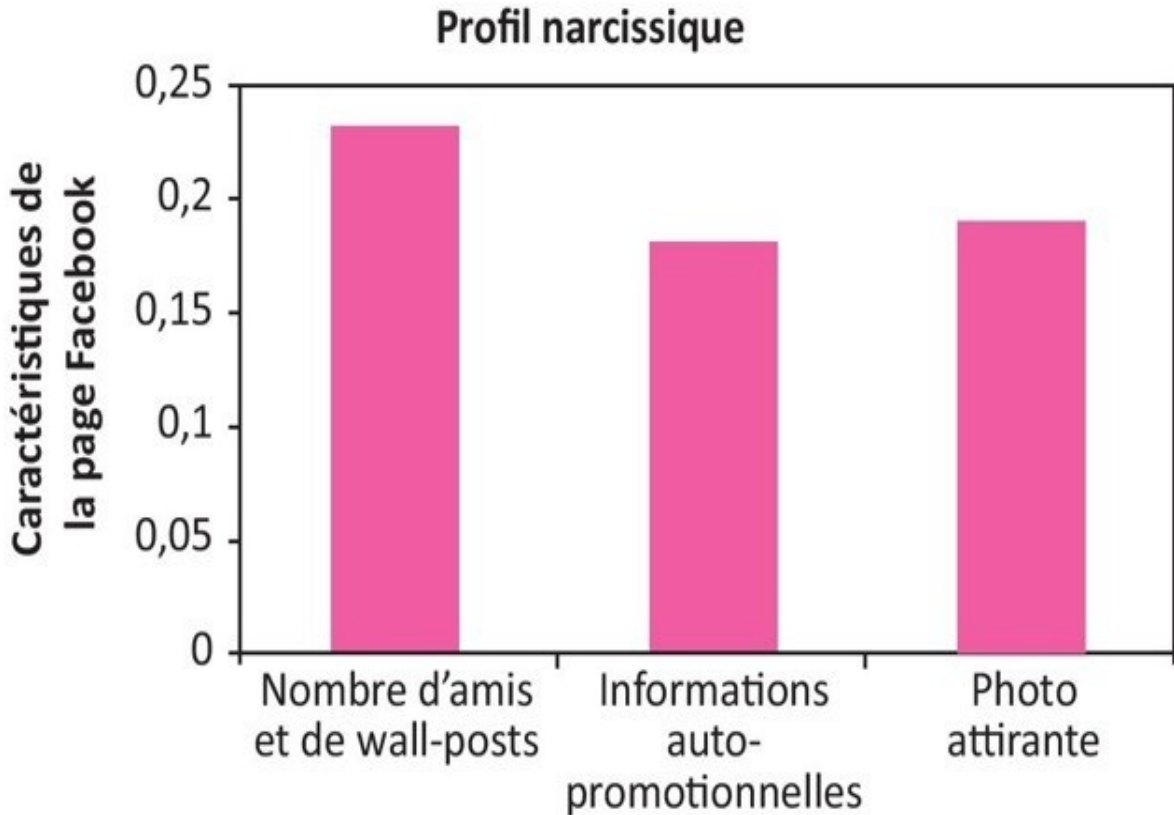


Fig. 6.7 La page Facebook d'un profil narcissique

Cette expérience montre que les pages personnelles des utilisateurs de réseaux sociaux comme Facebook véhiculent une part de leur amour de soi et de leur narcissisme. Il n'est pas surprenant que Facebook ait connu un tel succès à une époque où la valorisation de l'individu, les théories du développement personnel et la fascination pour l'image et la célébrité atteignent un niveau sans précédent. Comme un miroir, Facebook nous permet de « lire » nos semblables. Comment faire concrètement ?

Pour reprendre les résultats de cette expérience, il suffit de compter les expressions se référant à l'auteur, et spécialement celles assurant son autopromotion, pour avoir un premier aperçu de son narcissisme (évidemment, il faut comparer cette force « autopromotionnelle » en référence avec le nombre moyen d'arguments égocentrés que vous pouvez rencontrer sur d'autres pages

Facebook. Prenez en compte également, bien entendu, le nombre d'amis et de *wall-posts*. Éventuellement, essayez d'apprécier le caractère attirant et séducteur de la photo. Vous aurez alors un bon aperçu du narcissisme de son auteur.

Quel profit en tirer ? Cette prescience vous aidera à accepter certains comportements de la personne si c'est la première fois que vous la rencontrez. Ses envolées lyriques, sa tendance à parler de soi, son agacement de ne pas être tout de suite reconnue dans une soirée ou un restaurant où elle a ses entrées, son intérêt pour le corps ou pour l'apparence de façon générale, sa réaction très positive aux compliments, son envie de prendre des décisions et d'être constamment au centre de l'attention, son aspiration à des carrières dans le monde du spectacle ou de la célébrité, sa tendance à se donner en spectacle, son désir de pouvoir vous déstabiliseront moins si vous avez compris au préalable que cette personne est affublée de ce trait de caractère. De plus en plus de chercheurs en psychologie s'accordent d'ailleurs à croire que la fréquentation assidue des réseaux sociaux et l'exposition quotidienne de soi cultive le narcissisme à un échelon collectif et augmente les scores de narcissisme dans la population.

D'un point de vue pratique, l'usage du compliment peut être profitable en présence d'un narcissique. Il faut aussi savoir qu'un certain nombre de propositions que vous pourrez lui faire seront entrevues de son côté sous l'angle du profit personnel ou de la notoriété qu'il ou elle pourra en retirer. Car un narcissique clairement repéré est un peu moins dangereux...

Facebook n'est pas le seul outil Internet utile pour glaner des informations sur vos semblables. Une simple adresse email suffit.

Back, Schmuckle et Egloff ont demandé leur adresse email à 600 personnes, tout en leur demandant de participer à un petit questionnaire de personnalité en ligne. Ce questionnaire était une version raccourcie du questionnaire classique évaluant les cinq grandes dimensions de la personnalité (voir [pages 7-10](#)), ainsi que le niveau de narcissisme.

Ils ont constaté que les adresses email se terminant par *.com* ou par *.de* appartenaient généralement à des personnes obtenant de plus forts scores dans la dimension de caractère consciencieux. En outre, les personnes narcissiques ont des adresses email soit charmantes (petitlapin@yahoo.fr), soit répertoriées sous l'appellation « salace » (chaudlapin@hotmail.com). Les mails entrant dans la catégorie « créatif » (fiatlux666haydn@gmail.com) appartiennent plus souvent à des personnes ouvertes aux expériences (voir [pages 7-10](#)).

Cette expérience montre que certaines adresses email peuvent trahir le niveau de narcissisme de leur propriétaire : c'est notamment le cas des adresses

« coquines » ou aguicheuses. Certaines terminaisons d'adresses (.com ou .fr) dénotent un caractère ponctuel ou sérieux...

Pour conclure

Facebook est un très bon objet d'étude pour un psychologue en herbe. Plutôt que de s'y jeter à corps perdu, vous pouvez l'utiliser pour comprendre à quel point un utilisateur est imbu de sa personne. Au prix de quelques mesures simples (compter le nombre d'amis, de *wall-posts*, de mots « autopromotionnels »), vous pouvez poser un diagnostic de narcissisme relativement fiable. Et agir en conséquence.

55. Les gens qui écrivent des textos à tout bout de champ sont-ils impulsifs ?

Que ce soit dans les transports en commun, au bureau, dans une salle d'attente ou les files de cinéma, certaines personnes ont fait du texto leur moyen de communication privilégié. Les doigts galopent sur le clavier, les textes fusent, remplis d'altérations, d'onomatopées, d'emplois de chiffres en lieu et place de sons... Il existe une variété d'altérations de l'écriture proposées par ces claviers miniaturisés, ce qui ouvre l'éventail d'interprétation du tempérament et des émotions. Comment comprendre ce qui est sous-jacent à un compulsif du SMS, et quelles clés utiliser pour saisir ce que signifie l'emploi fréquent du « je », de jurons, ou de termes affectueux ?

Des outils d'analyse du message électronique ont été développés par certains laboratoires, et combinés aux méthodes d'évaluation de la personnalité, il faut avouer qu'ils livrent quelques résultats intéressants.

Holtgraves a proposé à 224 étudiants (104 hommes et 120 femmes) de participer à une étude pour laquelle on avait besoin de 20 messages SMS chacun. Ils fournissaient leurs textos aux besoins de l'expérimentation, et les textes étaient analysés automatiquement par un logiciel recensant le nombre d'occurrences de différents mots : pronoms personnels, impersonnels, fréquence de la première personne, termes exprimant les émotions (positives ou négatives), termes liés à l'anxiété, à la colère, jurons, mots à connotation sexuelle, extensions de mots (*géniaaaaal*), acronymes, émoticônes, raccourcissements de mots, etc.

Tous les participants passaient en outre un test de mesure de personnalité fondé sur 100 adjectifs dont ils devaient indiquer, sur une échelle de 1 à 7, à quel point ils les décrivaient correctement. À titre d'indication, les adjectifs vigoureux, énergique, actif, loquace se rapportent à la dimension d'extraversion (voir [pages 7-10](#)), les adjectifs *secourable*, *généreux*, *chaleureux*, *coopératif* se rapportent à la dimension d'agréabilité, les adjectifs *précis*, *attentif*, *organisé*, *efficace* sont liés au

caractère consciencieux, les adjectifs *détendu, calme, équanime, indépendant* se réfèrent à la dimension de stabilité émotionnelle, et les adjectifs *imaginatif, profond, innovant, complexe* contribuent à la dimension d'ouverture aux expériences et à la nouveauté.

Les scores obtenus dans les cinq grandes dimensions de personnalité (extraversion, agréabilité, caractère consciencieux, stabilité émotionnelle et ouverture aux expériences) ont été comparés aux résultats de l'analyse automatisée des textos. Il en ressort que les messages faisant un fort emploi de la première personne, de termes à connotation sexuelle et d'extensions de mots (*viiiiite !*) sont généralement composés par des individus extravertis.

Les messages comportant des termes liés aux émotions négatives (*triste, galère, vénère, soirée de m...*), mais aussi de nombreux acronymes (CNIL, SNCF, CPE, INA) ou de multiples émoticôns (ces petits visages ronds qui sourient ou ont l'air triste) sont composés par des personnes plutôt instables émotionnellement.

Enfin, les messages comportant beaucoup de mots exprimant la colère ou l'anxiété, ainsi que des termes argotiques ou grossiers, sont le fait d'individus ayant de faibles scores dans la dimension d'agréabilité.

Enfin, cette étude a montré que la quantité totale de mots et de messages composés était liée au niveau d'extraversion de la personne.

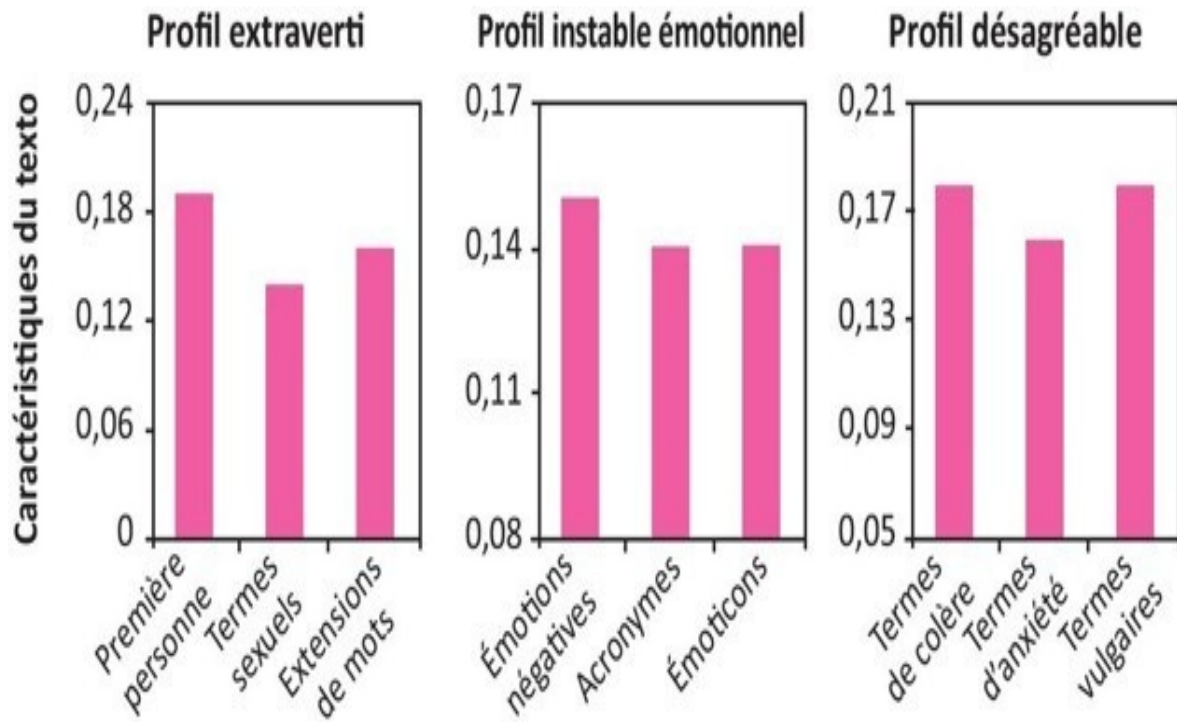


Fig. 6.8 Le type de mots utilisés pour un texto renseigne sur le profil de personnalité de son auteur : extraverti, instable émotionnel ou désagréable...

Cette expérience montre que, plus une personne envoie de SMS, plus elle est généralement extravertie. En d'autres termes, les virtuoses du clavier sont

globalement un peu plus énergiques, chaleureux, sûrs d'eux, attirés par les groupes et la prise de parole, amateurs de sensations et d'excitation. Pour le reste, différentes catégories de mots permettent de distinguer les extravertis (ils aiment dire « je », parlent de sexe sans complexe et exagèrent certains termes) des instables émotionnels (qui se plaignent beaucoup ou critiquent une personne, un événement, emploient beaucoup de sigles et d'émoticons...) et des personnes agréables qui expriment souvent leur angoisse, leur colère ou se montrent grossiers. Précisons qu'un individu dit « peu agréable », en psychologie de la personnalité, fait référence à un tempérament centré sur soi, méfiant, peu enclin à proposer ses services, froid ou hautain.

Pour conclure

Les textos constituent un objet d'étude à la fois enrichissant et de maniement facile : nous avons tout le temps de parcourir les textos de nos amis, de compter le nombre de fois qu'ils emploient le « je », qu'ils produisent des extensions de mots (noooooon ! beeeeuuurk...), ont le juron facile ou accumulent des prépositions. Selon les cas, nous pourrions établir un portrait robot de notre interlocuteur. Mais ayons la modestie de reconnaître que les corrélations entre ces variables du discours et les dimensions de la personnalité sont modestes, de l'ordre de 20 %. Ce qui signifie que, même chez un maniaque du SMS, le ton énergique et l'abondance de textos dont il vous abreuve s'expliquera pour un cinquième par de l'extraversion, et pour quatre cinquièmes par d'autres facteurs, comme le niveau d'études, l'âge ou le degré de familiarisation avec les nouvelles technologies.

56. Une personne qui met deux sucres dans son café est-elle généreuse ?

Les goûts alimentaires pourraient-ils refléter la personnalité ? Les personnes carnivores seraient-elles agressives, les amateurs de saveurs amères seraient-ils pessimistes et les partisans du vinaigre ou autres goûts acides seraient-ils des individus aigris ? Dans un cas particulier en tout cas, celui du sucre, un lien pourrait exister... Les personnes qui mettent beaucoup de sucre dans leur café, mangent souvent du chocolat ou des sucreries en tout genre, pourraient être à la fois plus altruistes, généreuses, douces et aimables. Comme si ce qui est doux au goût allait de pair avec la douceur du tempérament et du comportement. Comment expliquer ce parallélisme ? En tout cas, certaines expériences ont

montré que l'association existe bel et bien.

Meier, Moeller, Rimer-Peltz et Robinson ont présenté à 55 étudiants des photographies de différents aliments sucrés (miel, sucre), amers (pamplemousse, bière), acides (citron, petits cornichons), piquants (poivre, piments), ou salés (bretzels, charcuterie). Les étudiants devaient indiquer leur niveau de préférence, sur une échelle de 1 (pas du tout) à 6 (beaucoup) pour chacun de ces aliments. Ils ont ainsi pu établir un score d'attrance pour le goût sucré, pour chacun des participants.

Les participants passaient ensuite des tests psychologiques mesurant leur niveau d'agréabilité (voir [pages 7-10](#)) L'agréabilité est une des cinq grandes dimensions de la personnalité et décrit le degré d'altruisme, de confiance et de sincérité d'un individu. Les participants devaient par exemple indiquer dans quelle mesure différents adjectifs s'appliquaient à leur personne (froid-chaleureux, aimable-antipathique, coopératif-non coopératif, altruiste-égoïste, poli-grossier, agréable-désagréable, fiable-peu fiable, généreux-avare, flexible-rigide, sérieux-frivole). La somme des points obtenus pour chaque adjectif « positif » (premier de chaque couple) constituait finalement un score d'agréabilité.

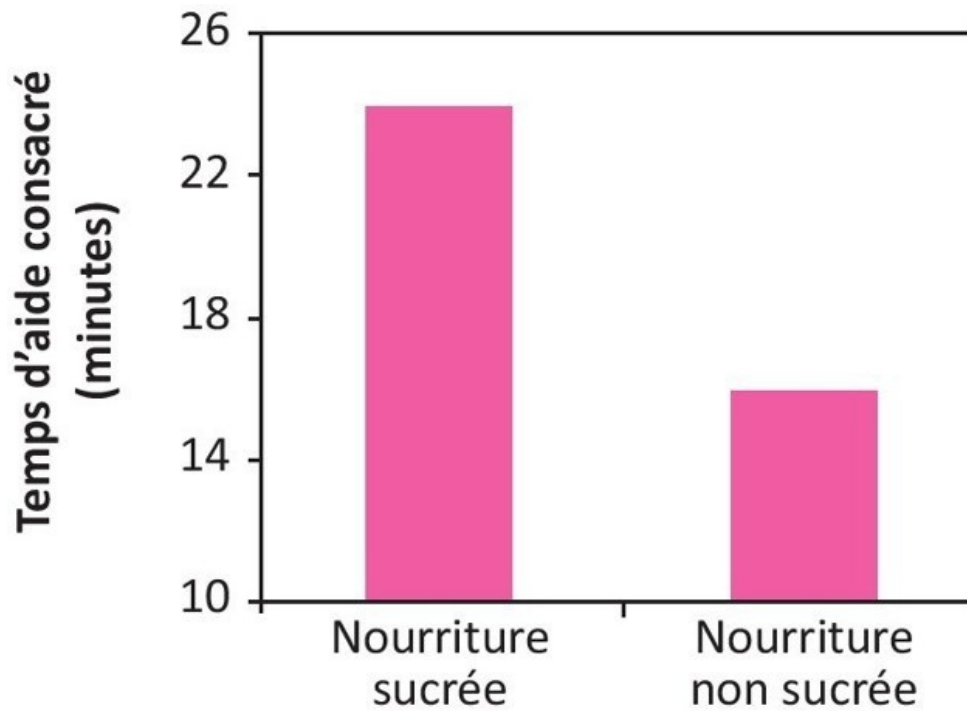
Meier et ses collaborateurs ont alors constaté que les scores d'attrance pour le sucre et les scores d'agréabilité étaient liés : plus une personne avait un fort score d'attrance pour le sucre, plus elle avait parallèlement un fort score d'agréabilité. En d'autres termes, les personnes qui aiment le plus le sucre sont généralement des personnes altruistes, généreuses, chaleureuses, polies, coopératives, sympathiques et sérieuses...

Cette expérience montre qu'il existe un lien statistique entre l'attrance pour les aliments sucrés et la tendance à se comporter de façon agréable en société, à aider les autres, à se montrer généreux et sympathique. Il s'agit évidemment d'un lien statistique : il existe comme chacun sait des personnes peu agréables et néanmoins amatrices de chocolat ou de gâteaux. L'association esquisse une tendance générale, qui tolère des exceptions.

Comment expliquer que le sucre et la douceur du tempérament soient liés ? Pour le savoir, Meier et ses collaborateurs ont réalisé une autre expérience.

Meier, Moeller, Rimer-Peltz et Robinson ont distribué à 55 étudiants des collations constituées, pour la moitié d'entre eux, d'une barre chocolatée, et pour l'autre moitié, d'une gaufrette dont la composition ne comportait aucune trace de sucre. Puis, ils leur ont demandé s'ils voulaient bien participer de manière bénévole à une autre étude pour laquelle on avait besoin de volontaires. Les personnes interrogées devaient indiquer combien elles étaient prêtes à donner de leur temps pour ce travail non rémunéré.

Les résultats ont montré que les personnes ayant mangé l'aliment sucré (barre chocolatée sucrée) ont donné en moyenne 50 % de leur temps en plus que les personnes ayant mangé un aliment non sucré (gaufrette sans sucre).



Des personnes ayant mangé une nourriture sucrée acceptent de consacrer en moyenne 24 minutes de leur temps à un projet bénévole, alors que des personnes ayant mangé une nourriture non sucrée ne consacrent que 16 minutes au même projet.

Fig. 6.9 *Appétence pour le sucre et agréabilité sociale*

Cette expérience a montré que le fait de manger du sucre rend plus altruiste après l'ingestion de l'aliment sucré. Les psychologues et biologistes pensent que le sucre exerce un effet rassurant et relaxant : il constitue un message indiquant que les besoins énergétiques du corps sont remplis, et dissipe les éventuelles tensions. La personne se sent réconfortée, et perçoit les autres moins comme une menace. Elle est alors plus ouverte pour proposer son aide, étant déchargée du souci de remplir ses propres besoins.

Les personnes qui aiment manger du sucre seraient dès lors plus souvent dans cet état de « réconfort » qui permet plus facilement une démarche bienveillante vers autrui.

Pour conclure

Observez certains détails lors d'un repas, d'une réunion professionnelle ou entre amis. Une personne qui met deux sucres dans son café, qui se délecte de chocolat ou qui s'offre de temps en temps une petite boîte de friandises est peut-être ce qu'on appelle un individu de « haute agréabilité ». Honnêtes et

conciliantes, ces personnes semblent bénéficier d'un tempérament altruiste et généreux qui est lié à la consommation de sucre. Il ne s'agit certes que d'une règle statistique, mais qui peut être employée avec avantage dans certaines situations où il s'agit de rendre un interlocuteur plus ouvert et généreux : il suffirait alors de lui offrir des chocolats...

57. Le caractère se voit-il dans la façon de s'habiller ?

La tenue vestimentaire est, évidemment, une mine d'informations à propos de nos semblables. Un individu perpétuellement revêtu du même pullover et du même jean à toute époque de l'année n'a sans doute pas la même psychologie que le jeune cadre en costume pendant la journée et revêtant des tenues excentriques pour ses sorties nocturnes. Chez la femme, inutile d'insister sur la diversité extrême qu'offre la garde-robe, façon d'afficher son style ou de brouiller les pistes. En fait, le lien entre l'habillement et la personnalité est très complexe car la tenue peut varier selon l'humeur ou les modes, et se trouve déterminée en partie par le milieu socioprofessionnel. Malgré cela, des corrélations existent, montrant que les grands traits de personnalité contribuent à façonner la tenue vestimentaire, à côté des autres facteurs que nous venons de citer. Les chercheurs qui examinent ces questions parviennent à isoler la part de la psychologie dans l'habillement, et voici quels en sont les enseignements.

Naumann, Vazire, Rentfrow et Gosling ont photographié 123 étudiants (55 % de femmes, 45 % d'hommes). Sur les photos, les sujets apparaissaient vêtus de la tenue de leur choix et devaient prendre deux types de poses. La première était codifiée, ils devaient se tenir debout face à l'objectif, soit dans une posture imposée (pieds écartés de la largeur des épaules, le bras le long du corps, une expression neutre sur le visage, en regardant l'objectif). La seconde pose était spontanée et l'on observait que les deux tiers souriaient, un tiers regardait ailleurs, l'écartement des pieds variait ainsi que la position des bras.

Six observateurs externes devaient observer les photographies et indiquer sur une échelle de 1 à 7 si la tenue de la personne a ou non du style, si elle est originale ou conventionnelle, soignée ou négligée, et si elle véhicule une impression globale de santé ou de mal-être.

Les observateurs devaient aussi noter par oui ou non, si la personne détournait le regard de la caméra, croisait les bras, tenait ses bras derrière son dos, avait une posture énergique ou lasse, et si elle avait une posture tendue ou relâchée.

Enfin, les scientifiques ont fait passer à tous les participants des tests de personnalité mesurant les scores dans les cinq grandes dimensions de la personnalité (extraversion, agréabilité, stabilité émotionnelle, caractère consciencieux et ouverture aux expériences, voir [pages 7-10](#)).

Les résultats ont fait apparaître des liens entre l'habillement et ces divers traits de caractère, dans la condition expérimentale où les photographies étaient prises dans une pose spontanée, et non pas dans une pose codifiée : dans ce cas, les personnes les plus extraverties ont une tenue qui semble saine, stylée, soignée ; elles sourient plus que les autres sur la photo, ont rarement les bras croisés, leur

posture corporelle est à la fois relâchée et énergique.

Les personnes instables émotionnellement se distinguent par une attitude corporelle tendue et une tenue qui respire peu la santé (habits usés, peu attrayants, voire mal lavés). Les individus agréables se distinguent par une attitude détendue et souriante.

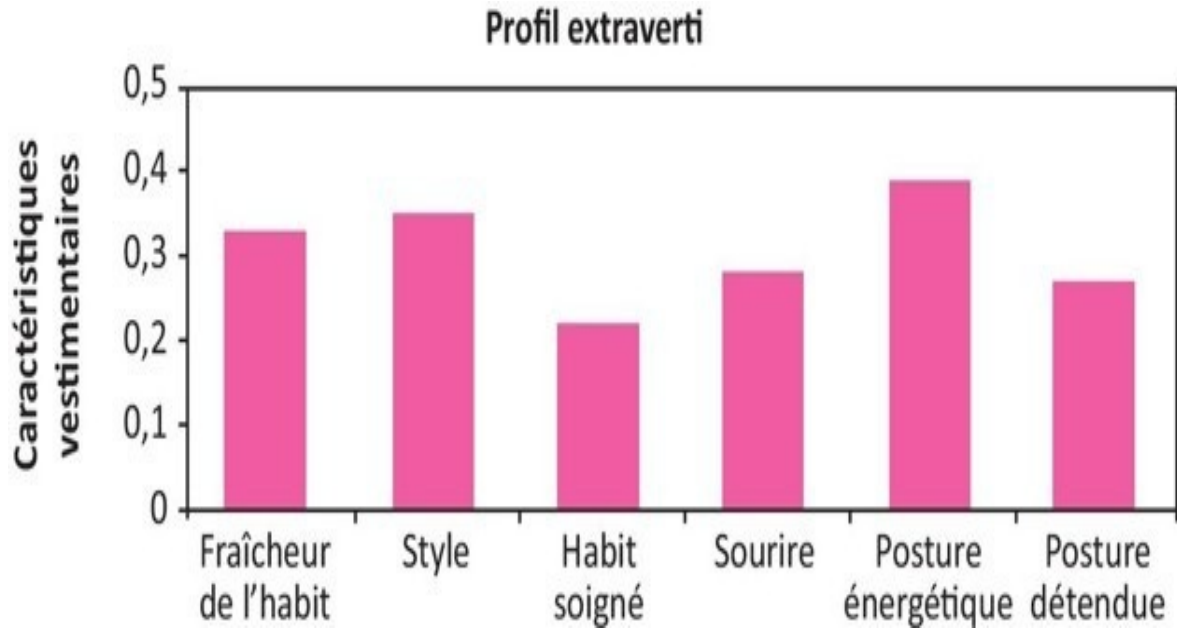


Fig. 6.10 Indices vestimentaires d'un profil extraverti

Cette expérience montre que certains critères d'habillement donnent des indications globales sur le type de personnalité que l'on a en face de soi. Les prédictions n'établissent pas de prophéties à partir de la couleur d'un foulard ou la forme d'une chaussure ; il faut plutôt retenir que le caractère stylé, soigné et « sain » (par exemple, un tailleur aux couleurs harmonisées, bien repassé et propre) signale un caractère extraverti, surtout si la personne se tient à la fois de façon relâchée et énergique. Cette image correspond à celle des célébrités que l'on voit dans les festivals, et qui sont effectivement extraverties pour leur grande majorité. La tension dans la posture et l'aspect malsain de l'habillement (vieux pull et écharpe, jean élimé) traduit l'instabilité émotionnelle, la prédominance d'émotions négatives, la vulnérabilité au stress.

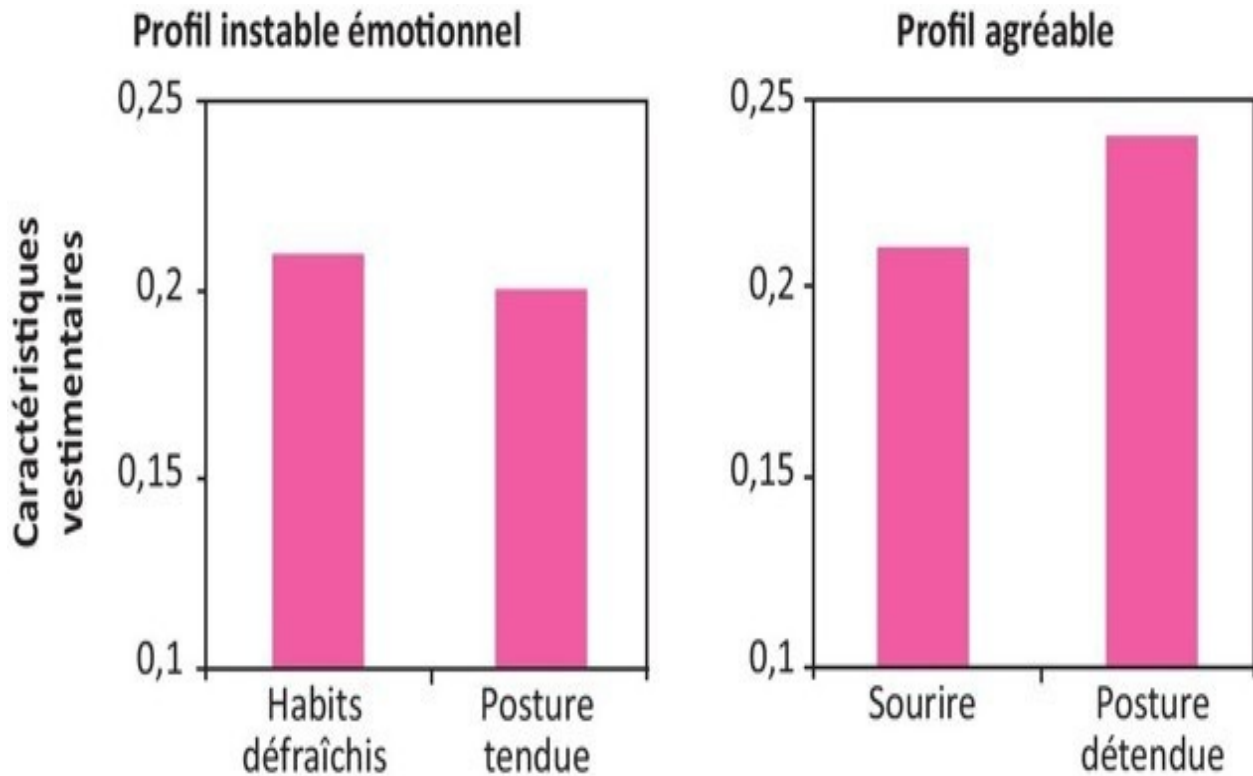


Fig. 6.11 Indices vestimentaires d'un profil instable émotionnel et d'un profil agréable

Avec du recul, le pouvoir prédictif de la tenue vestimentaire sur les dimensions fondamentales de la personnalité est donc modeste. Se pourrait-il que l'habillement soit davantage relié à d'autres caractéristiques plus particulières du tempérament ?

Naumann, Vazire, Rentfrow et Gosling ont complété leurs expériences en distribuant aux participants un questionnaire spécial mesurant d'autres paramètres de leur caractère : l'estime de soi (le sentiment d'être compétent, de réussir professionnellement, mais aussi dans sa vie privée, sentimentale, sexuelle, etc.), le sentiment de solitude, la religiosité et les préférences politiques plutôt conservatrices (droite) ou libérales (gauche).

Ils ont alors constaté des corrélations entre certains aspects de l'habillement et ces traits plus particuliers de caractère. Notamment, les personnes à la tenue fraîche, qui sourient volontiers, tiennent leurs bras derrière leur dos et ont une posture énergique, tendent à présenter une bonne estime de soi. Une personne à la tenue négligée, malsaine, peu stylée, dont la posture est à la fois tendue et lasse, est plus généralement solitaire. Les personnes ayant un fort niveau de religiosité tendent à sourire plus, et leur posture est à la fois énergique et relâchée.

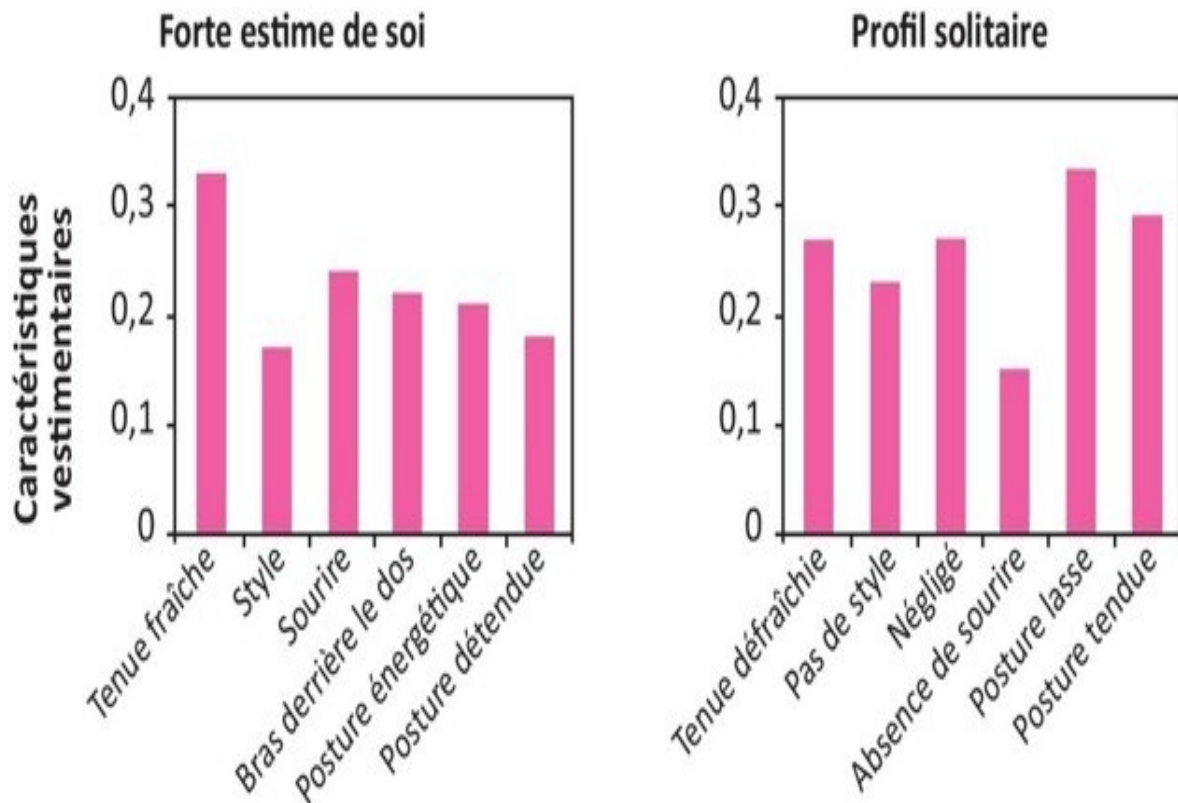


Fig. 6.12 Indices vestimentaires d'un profil à forte estime de soi et d'un profil solitaire

Certains codes, d'après ces expériences, permettent de décrypter la façon de s'habiller d'une personne, pour formuler des hypothèses sur son type de profil psychologique. Les deux typologies les plus marquées sont ici l'extraversion et l'instabilité émotionnelle. L'extraverti va vers les autres, il se met en avant. Sa tenue est en accord avec cette attitude générale : colorée, stylée, fraîche – sourire et énergie l'accompagnent. L'instable émotionnellement affiche d'une certaine façon ses émotions négatives et son stress dans sa tenue vestimentaire, qui semble comme « malade », pour reprendre les termes employés dans les questionnaires que renseignent les évaluateurs, c'est-à-dire usée ou peu engageante – une attitude corporelle tendue l'accompagne. Ces personnes tendent aussi à rencontrer de plus grands problèmes de solitude.

Pour conclure

Le domaine de l'habillement offre des possibilités de variations sans limites. Pour la plupart de nos connaissances, amis ou collègues, ces variations restent dans des normes modérées. Dans certains cas toutefois, la fraîcheur, les couleurs,

le style d'une robe ou d'un complet nous frappe : ces caractéristiques signalent généralement un tempérament extraverti, surtout si la personne adopte des postures à la fois pleines d'énergie et de décontraction. À l'opposé, certaines personnes semblent s'habiller « bizarrement », ou tristement. Quelque chose cloche, le blouson a l'air de sentir le renfermé, la chemise a une couleur passée, une vieille écharpe ne le quitte jamais. L'explication peut se nommer instabilité émotionnelle, tendance au stress, aux émotions négatives. Notons que ces expériences ont été réalisées sur des photographies : leurs résultats seront donc plus facilement transposables en observant des photos des personnes qui vous intéressent, qu'il s'agisse de portraits, de photos de familles, ou de clichés rencontrés sur des réseaux sociaux.

58. Une montre en or est-elle un signe de narcissisme ?

Un beau costume n'est jamais déplaisant, mais certaines personnes en font manifestement trop. Outre le complet griffé, leur apparence se caractérise par des lunettes de marque, une montre outrageusement précieuse, une chaîne en or, broches, bracelets et foulards de marque pour les femmes. Pourquoi cette surenchère de démonstration... Car ce qui semble compter, ce n'est pas l'esthétique en soi, plutôt les signes apparents de statut, de prestige, l'ostentation, l'accumulation de marques distinctives. Pas de doute : vous avez affaire à un (e) narcissique.

Vazire, Naumann, Rentfrow et Gosling ont pris des photographies de 160 étudiants et étudiantes, puis leur ont demandé de passer des questionnaires de narcissisme portant sur 40 paires d'items. Au sein de chaque paire, une affirmation se rapportait à un haut niveau de narcissisme, et l'autre à un bas niveau. Par exemple : « L'idée de gouverner le monde m'effraierait » ou « Si le monde était gouverné par moi, il se porterait sans doute mieux » ; « Je ne suis ni meilleur, ni pire qu'un autre » ou « Je crois que je suis quelqu'un de spécial » ; « Il m'arrive de raconter de bonnes histoires » ou « Tout le monde aime écouter mes histoires » ; « Mon corps n'a rien de particulier » ou « J'aime regarder mon corps ». Chaque affirmation correspondant à un faible niveau de narcissisme rapportait 0 point, et chaque affirmation correspondant à un fort niveau de narcissisme, rapportait 1 point. Au bout du compte, chaque participant obtenait un score de narcissisme compris entre 0 et 40. Outre cette autoévaluation, les scientifiques ont interrogé 391 proches ou connaissances des participants, à propos de leur profil plus ou moins narcissique. Ces interrogatoires livraient un autre score de narcissisme qui permettait de confirmer le premier.

Enfin, sept observateurs extérieurs notaient différents aspects des photographies prises sur chacun des participants. Leur rôle consistait à noter, sur une échelle de 1 à 7, si d'après eux la personne photographiée portait des habits simples, ou stylés, à la mode, chers, etc. Ils devaient indiquer si, à première vue, la personne avait passé du temps à s'apprêter pour la photographie. Ils devaient aussi noter la présence ou l'absence de lunettes et, pour les femmes, de décolleté et d'épilation des sourcils.

Les résultats ont montré que les personnes les plus narcissiques se distinguaient par des habits chers ou des articles de luxe, qu'elles étaient globalement plus attirantes et avaient passé plus de temps à se préparer avant la photo. Chez les femmes, la présence d'un décolleté et de sourcils épilés était en outre associé à un fort niveau de narcissisme, alors que chez les hommes, la présence de lunettes était statistiquement associée à de plus faibles niveaux de narcissisme.

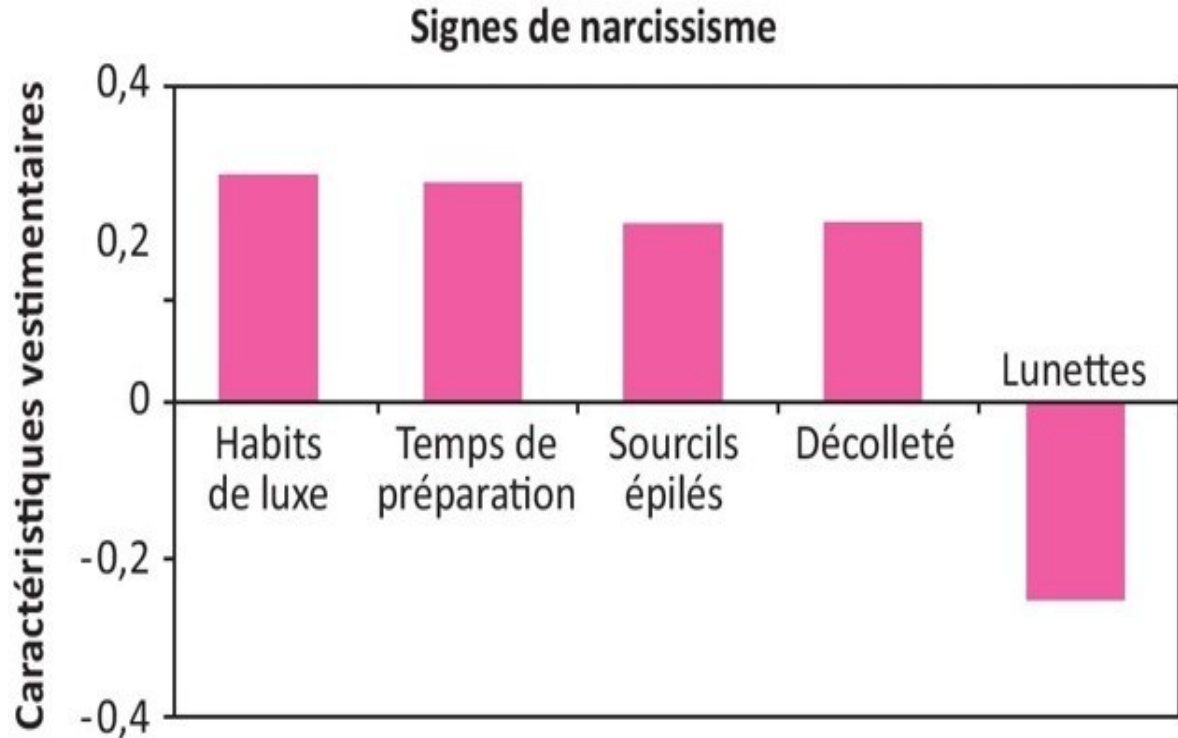


Fig. 6.13 Importance relative des différentes caractéristiques physiques, sur le caractère narcissique

Cette expérience montre qu'il est possible de reconnaître un narcissique sur une photo, ou par simple observation. Il porte des habits chers ou de marque, éventuellement des articles associés à un statut de prestige (montres de prix, chaînes en or), il est globalement attirant, a passé du temps à se préparer pour la photo. La femme narcissique aura tendance, davantage que les autres, à s'épiler les sourcils et à porter un décolleté.

Ces signes extérieurs correspondent aux grandes tendances narcissiques : amour de son propre corps, de son apparence, soin apporté à l'image de soi, envie d'en imposer et de projeter une image positive sur son entourage.

Les études les plus récentes sur le narcissisme laissent entrevoir que la personnalité narcissique est tournée vers la recherche de statut, une certaine forme d'exhibitionnisme qui se reflète dans l'apparence de la personne, à la fois dans la façon de s'habiller, dans les efforts manifestes pour produire une bonne

impression, et dans un rapport désinhibé à son propre corps. Le narcissisme est également associé à la sociosexualité, c'est-à-dire la pratique des rapports sexuels débridés à des fins de jeu ou de socialisation.

Pour conclure

Certains signes trahissent le narcissique : tout ce qui brille, semble coûteux, prétentieux, peut a priori révéler le souci principal de la personne de se présenter sous son meilleur jour et de se mettre en valeur. L'observateur ne s'y trompera pas : les personnes narcissiques, d'après les études statistiques, déploient un certain nombre de comportements qui sont perçus comme désagréables par leur entourage (colère, hostilité, voire agression) ; leur conduite sociale semble souvent inappropriée, imprégnée de magnification de soi, voire par une forme de déni de ses propres limites. De fait, les narcissiques sont moins appréciés de leurs pairs et confient des tensions et brouilles plus fréquentes avec leur entourage. Ce qui confirme, si besoin était, que tout ce qui brille n'est pas d'or...

59. Que penser de quelqu'un qui fait des blagues sexuelles ?

Certains individus se font vite repérer en soirée : leur humour est « limite », ils abordent fréquemment des thèmes sexuels, sans gêne apparente, quitte à incommoder les autres. Apparemment, c'est leur façon à eux de se faire remarquer, et même une technique pour aborder les personnes de sexe opposé.

Devant ces personnes, le spectateur s'interroge. S'agit-il d'un obsédé ? D'un grossier personnage ? Les recherches laissent penser que l'on a affaire ici à une forme de narcissisme. L'individu se livrant à ce spectacle attire l'attention vers lui, et s'il affectionne les thèmes liés au sexe, c'est dans l'espoir de conclure rapidement une relation avec une des personnes présentes dans l'assemblée, ce qui rehausse encore son estime de soi.

Holtzman, Vazire et Mehl ont fait participer 80 étudiants à une expérience. Les étudiants devaient porter en continu, pendant quatre jours, un petit boîtier à leur ceinture. Ce boîtier s'allumait toutes les 12 minutes et réalisait des enregistrements de ce que la personne était en train de dire à ce moment. Aléatoirement, le boîtier captait donc – avec l'accord de la personne – des fragments de conversations dans lesquelles cette personne pouvait être impliquée, aussi bien en privé qu'entre amis, à l'Université ou en public.

Les chercheurs ont vérifié que, rapidement, les participants ne se souciaient plus du boîtier et menaient leur vie comme à l'accoutumée, ce qui a été vérifié par les déclarations de leurs proches. Ils ont alors décortiqué les contenus de toutes ces conversations et classé les épisodes selon différentes catégories. Ils ont notamment compté le nombre d'occurrences de termes sexuels ou de calembours grivois.

Les chercheurs ont comparé la tendance sexuelle des conversations de ces personnes avec leurs scores dans des questionnaires mesurant le degré de narcissisme. Ils ont ainsi constaté une corrélation très nette entre la quantité de blagues sexuelles et le score de narcissisme de la personne. Un lien particulièrement fort émergeait, chez les hommes tout particulièrement, entre l'humour salace et une dimension du narcissisme nommée « exploitation/jouissance », qui désigne à la fois une tendance à exploiter autrui et le sentiment d'avoir un droit à certains privilèges, gratifications et signes de reconnaissance. Cette dimension du narcissisme était également liée à un fort emploi de gros mots dans les conversations.

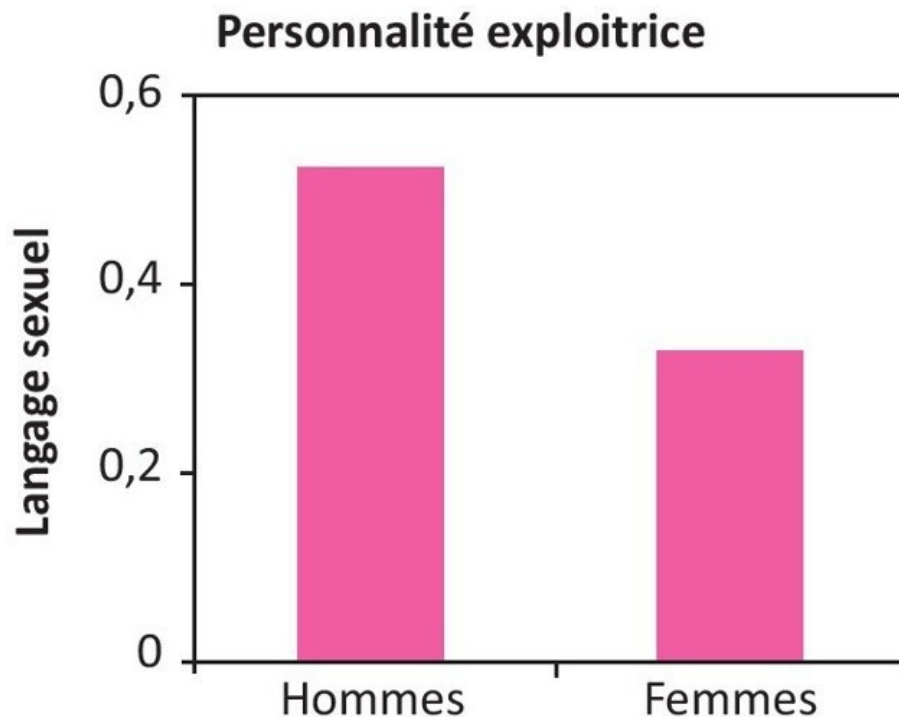


Fig. 6.14 La tendance à exploiter les autres et à vouloir s'arroger des avantages, est reliée chez l'homme (et un peu moins chez la femme) à l'usage fréquent de termes ou de calembours sexuels

Cette expérience montre que derrière l'amateur de blagues osées peut se cacher un sombre personnage. Le narcissisme en général repose sur des attitudes égocentrées, de mise en valeur de soi, d'envie de pouvoir, de besoin de séduction. Une des dimensions du narcissisme, la dimension « exploitation/jouissance », caractérise la facette la plus négative du narcissique, à savoir sa faculté à manipuler autrui, sa volonté de le percer à jour, son désir de lui faire croire ce qu'il désire (exploitation), mais aussi le sentiment d'avoir droit à la reconnaissance, au pouvoir, au respect, à l'obtention de tout ce qu'il désire (jouissance). Le lien statistique entre la quantité d'allusions sexuelles et cette dimension d'exploitation/jouissance est de 52 % pour les hommes (33 % chez les femmes), ce qui est un facteur de corrélation très élevé en psychologie. Cela

signifie que la tendance à produire ce type d'humour résulte, pour plus de moitié, du degré de narcissisme de son auteur – d'autres facteurs pouvant intervenir comme une attirance particulière pour le sexe sous un angle plus ludique.

De façon générale, cette étude a montré que le niveau de narcissisme est associé à un ensemble de caractéristiques plutôt négatives : les narcissiques apparaissent plus souvent en situation de dispute verbale avec les autres et parlent davantage. Cette animosité dans le comportement est très fortement liée à la dimension d'auto-admiration chez l'individu narcissique.

Peut-on généraliser ces conclusions aux femmes ? La même étude montre que la situation est différente.

Holtzman, Vazire et Mehl ont constaté que chez la femme, le narcissisme est plus particulièrement lié à la dimension sociale. Ils ont ainsi pu observer que les femmes présentant les plus forts niveaux d'auto-admiration se caractérisent par le fait d'être entourées par une « cour » : elles sont perpétuellement en groupe, socialisent plus que la moyenne, et utilisent une forte proportion de termes liés au registre de l'amitié, des copines, réunions, etc.

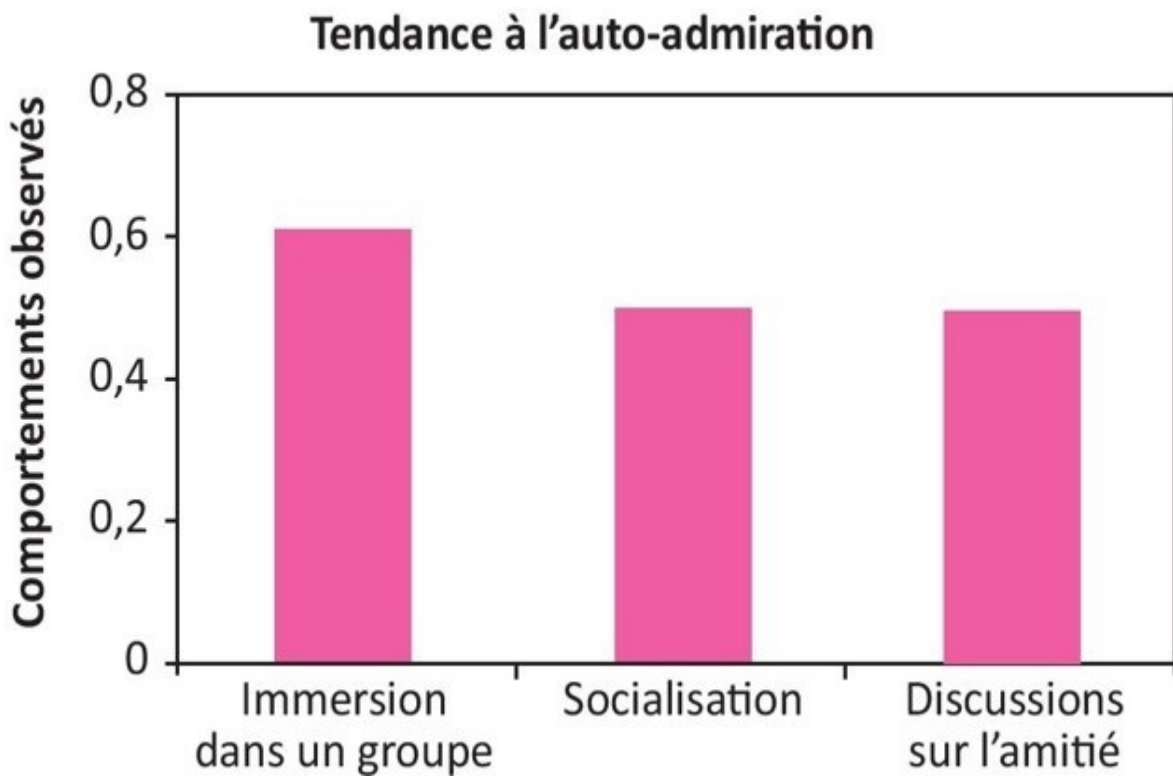


Fig. 6.15 Les femmes ayant tendance à s'admirer elles-mêmes présentent des comportements grégaires (immersion dans un groupe), une pratique intense du lien social et aiment parler « d'amitié »

Cette expérience montre que le narcissisme se manifeste sous deux formes bien distinctes chez la femme et chez l'homme. Chez l'homme, c'est l'emploi de termes à connotation sexuelle, et l'attitude conflictuelle, qui signale le narcissisme : l'homme narcissique cherche à prouver sa valeur par le combat. Chez la femme, c'est la tendance grégaire et « groupale » : l'auto-admiration a alors besoin du miroir des autres pour se refléter.

Selon les auteurs de cette étude, le narcissisme (et notamment sa dimension « exploitation/jouissance ») constitue un trait fortement négatif d'une personnalité. En société, les hommes narcissiques ont par conséquent tendance à susciter, sur le long terme, des réactions plutôt défavorables. Il se pourrait alors que les hommes narcissiques misent sur des stratégies de séduction rapide pour avoir accès à des partenaires sexuelles. Ils joueraient le tout pour le tout en se présentant comme de bons reproducteurs n'ayant pas froid aux yeux, affichant leur appétit pour la chose à grand renfort d'allusions pas toujours subtiles.

Chez la femme, l'auto-admiration est très fortement liée à la fréquentation assidue de groupes (coefficient de 62 %). La logique est ici différente : les femmes narcissiques étant moins désagréables que les hommes narcissiques, elles prendraient plus leur temps pour séduire et se contenteraient de créer l'intérêt autour de leur propre personne.

Pour conclure

Les blagues à connotation sexuelle correspondent souvent, chez un homme, au sentiment d'avoir le droit de jouir de différentes prérogatives : pouvoir social, droit d'être écouté, légitimité sexuelle et droit de jouissance y compris sexuelle. Cette dimension du narcissisme pose son propriétaire en individu autoritaire et manipulateur. Le rire est un moyen de dissimuler le côté sombre de cette facette de personnalité. En fait, ce personnage affiche son désir ouvert de jouir de ce qu'il estime lui être dû. Les femmes narcissiques vont plutôt se repérer au fait qu'elles sont toujours entourées, immergées dans un groupe où elles semblent tour à tour amicales, pleines de sollicitude ou soucieuses de créer du liant. Leur valeur à leurs propres yeux en ressort ainsi confortée.

60. Les tatoués sont-ils plus agressifs ?

Qu'il s'agisse du routier aux avant-bras couverts de tatouages, du marin portant une ancre imprimée sur son torse, ou de la jolie fille arborant un papillon sur le bas du dos, nous avons toujours tendance à projeter un certain nombre d'attributs

sur les tatoués et les tatouées. Chez l'homme, le tatouage est inconsciemment associé à une forme d'agressivité rugueuse, voire de marginalité, alors que le tatouage chez la femme évoque parfois des mœurs légères. C'est ainsi que des études de psychologie subjective ont pu montrer que la présence d'un tatouage nuit à la perception d'un homme lors d'un entretien d'embauche pour un poste de cadre, mais ne nuit pas pour l'embauche d'un ouvrier et constitue un avantage dans l'armée. Il s'agit bien entendu d'associations implicites que le grand public réalise de façon inconsciente. Ces stéréotypes sont-ils avérés ou illusoire ?

Wohlrab, Stahl, Rammsayer et Kappeler ont voulu savoir si les personnes tatouées se distinguaient par certains traits de caractère particuliers. Pour ce faire, ils ont recruté 529 personnes, tatouées ou non, dans des hôpitaux, des plages publiques, des bars, des universités et même un colloque de tatoués. Les participants devaient indiquer à travers des questionnaires la présence éventuelle de tatouages ou de piercings, ainsi que la zone du corps concernée.

Dans une deuxième partie de l'expérience, les participants devaient répondre à un questionnaire composé de 42 questions évaluant divers traits de caractère, tels les cinq principales dimensions de la personnalité (agréabilité, extraversion, caractère consciencieux, stabilité émotionnelle et ouverture aux expériences, voir [pages 7-10](#)), plus la tendance à la recherche de sensations (recherche d'expériences fortes et nouvelles, procurant des sensations intenses, que ce soit à travers des conduites risquées, les jeux d'argent, les sports dangereux, etc.), ainsi que la sociosexualité (attitude permissive par rapport au sexe envisagé comme un rapport ludique et sans engagement, avec multiplication des rapports).

Les résultats ont montré que, comparativement aux personnes non tatouées, les personnes tatouées ont : 1) un plus fort score de recherche de sensations ; 2) un score plus élevé de sociosexualité ; 3) un plus faible score dans la dimension d'agréabilité.

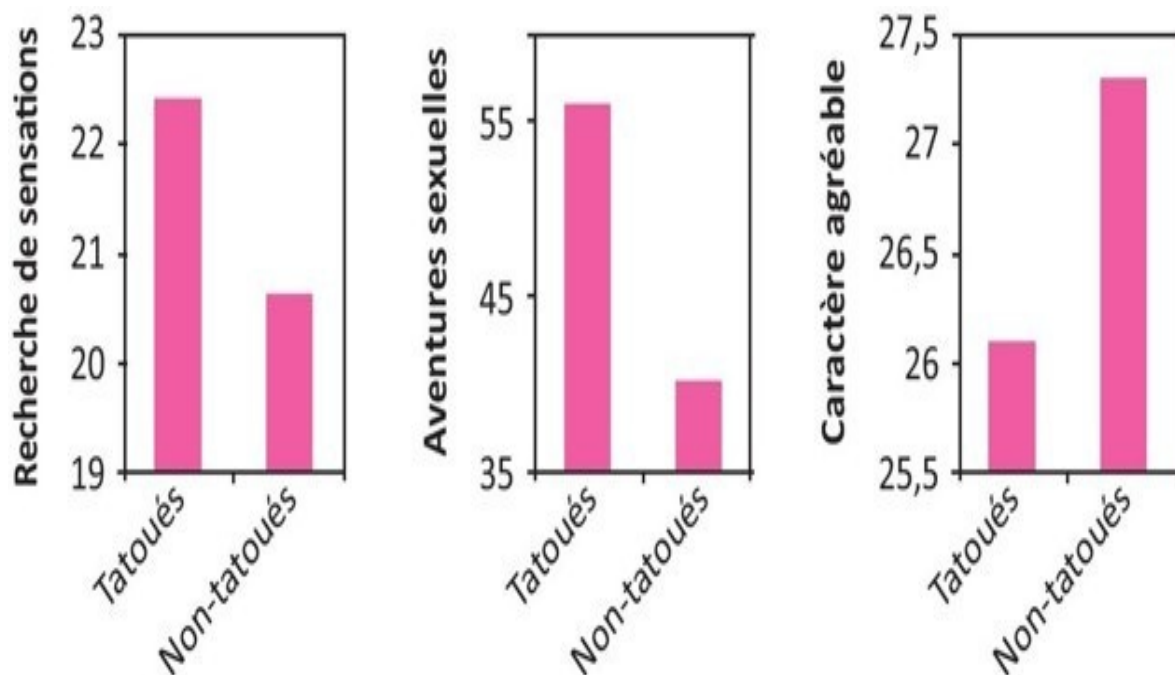


Fig. 6.16 *Selon les statistiques, les personnes tatouées aiment les sensations fortes (a), le sexe libre (b) et sont plutôt peu altruistes ou agréables socialement*

Cette expérience montre que les personnes tatouées, dans leur majorité, sont avides de sensations. Typiquement, on les retrouve plus souvent dans des activités comme le parapente, le ski de l'extrême, le poker, les jeux de casino, la prise de stupéfiants. En outre, ces personnes sont plus « sociosexuelles » : elles peuvent avoir une aventure d'un soir pour se distraire (aussi bien les femmes que les hommes), avec des partenaires multiples, et sont moins attirées par les engagements à long terme ou par la monogamie. Enfin, les personnes tatouées sont légèrement plus froides, conflictuelles ou centrées sur elles-mêmes, comme l'indique le plus faible score d'agréabilité. Chez les hommes, cela se traduit notamment par de plus fortes probabilités d'être engagé dans des violences physiques.

Les études de psychologie montrent d'ailleurs que le public fait naturellement cette association. Ainsi, l'avantage que peut avoir un tatoué pour entrer dans l'armée est en accord avec l'idée que cette personne aura sans doute moins peur du danger, du combat, des situations extrêmes, qu'une personne non tatouée. Le lien peut se concevoir de la façon suivante : les personnes aimant les sensations fortes, l'excitation liée à l'incertitude, au danger, vont être naturellement plus attirées par des modifications corporelles douloureuses, comme les tatouages, permettant de signaler à leur entourage ces qualités particulières de témérité et de combativité. Ce serait la raison pour laquelle ces personnes se tatoueraient et les autres non.

La tendance aux pratiques sexuelles libres et multiples est aussi fortement associée aux tatouages, ce qui expliquerait pourquoi, dans certaines études, les hommes abordent plus facilement sur une plage les femmes portant des tatouages notamment sur le bas du dos ou près de la poitrine. Ce qui laisse supposer que les associations implicites réalisées par le public correspondent parfois à une réalité de la structure de la personnalité, puisque ces femmes sont effectivement plus sociosexuelles, d'un point de vue statistique.

Ce dernier point est toutefois de la première importance, car il existe aussi de nombreuses femmes qui se font tatouer sans pour autant être libertines. Un lien statistique, dans la plupart des cas, désigne une tendance générale et n'exclut pas des cas particuliers. C'est pourquoi il faut se méfier des malentendus et ne pas conclure qu'une femme tatouée a nécessairement envie de se faire aborder sur la

plage. Tout au plus s'agira-t-il d'une indication, à prendre avec des pincettes.

Pour conclure

Le tatouage véhicule des symboles dont certains sont peut-être imaginaires, mais d'autres reflètent une part de réalité. On observe effectivement, parmi les personnes tatouées, davantage d'individus aimant les sensations fortes ainsi qu'une sexualité plutôt libre et ouverte. Ce profil de tempérament s'accompagne parfois d'une attitude querelleuse. Un lecteur averti en vaut deux...

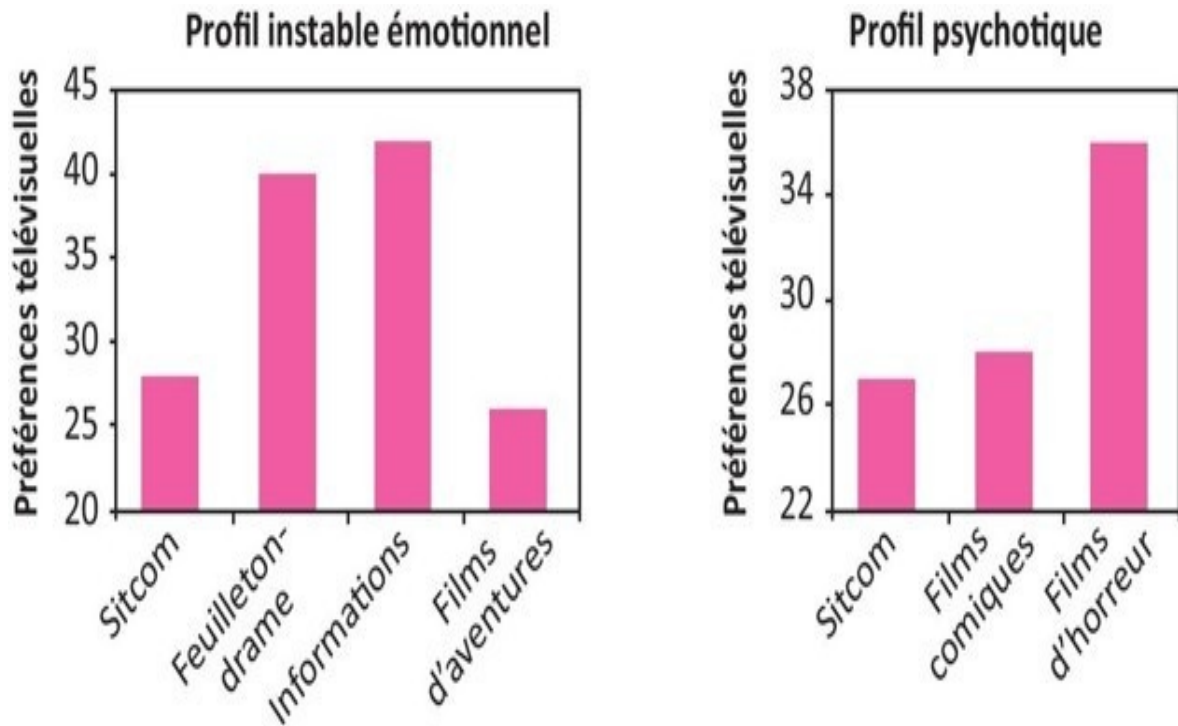
61. Les amateurs de films d'horreur sont-ils psychotiques ?

Il est possible, dans une certaine mesure, de déduire certains aspects du tempérament de vos amis ou connaissances d'après ce qu'ils aiment regarder au cinéma ou à la télévision. Selon qu'une personne est attirée plutôt par les comédies, les feuilletons, les informations télévisées, les films d'aventure, les séries ou les films d'horreur, on peut s'attendre à ce que certaines dimensions du caractère soient plus développées que d'autres. Notamment, il semble que l'attrait pour les films d'horreur aille souvent de pair avec un tempérament psychotique, c'est-à-dire enclin à l'agressivité et l'hostilité dans les rapports avec autrui, et au refus des normes sociales.

Weaver a analysé les préférences de 119 jeunes hommes pour différents types de programmes télévisés et pour différents types de films. Il leur a distribué des listes d'émissions et de films en leur demandant lequel(les) ils souhaiteraient regarder, par ordre de préférence. Il a ainsi pu établir leur préférence selon quatre types d'émissions : les séries d'action, les sitcoms (dominante comique), les feuilletons dramatiques (séries policières, par exemple, ou sagas familiales) ou les programmes d'information (journaux télévisés, enquêtes). De même, il a établi leurs préférences pour quatre types de films : aventure (*Star Wars* ...), comédie (*Trois hommes et un couffin* ...), comédie romantique (*Coup de foudre à Notting Hill*), tragédie (*La liste de Schindler*) ou horreur (*Massacre à la tronçonneuse*).

Les préférences télévisuelles et cinématographiques étaient-elles liées à certains aspects du caractère des participants ? Pour le savoir, Weaver a analysé leur personnalité à l'aide d'un questionnaire de 90 phrases mesurant le niveau d'extraversion (besoin de compagnie, conversation facile, énergie, caractère liant et superficiel), de stabilité ou d'instabilité émotionnelle, et de psychoticisme. Ce dernier trait de caractère se réfère à une tendance hostile dans les rapports sociaux, un faible sens des responsabilités, un faible désir de vivre selon les règles de la société et les usages en vigueur.

Les résultats ont montré que les amateurs de films d'horreur sont nettement plus souvent psychotiques que la moyenne. En outre, les personnes qui font une forte consommation d'informations télévisées semblent instables émotionnellement, sujettes à l'angoisse et aux phases dépressives.



Une personne instable émotionnellement, vulnérable au stress, à l'anxiété ou à la dépression, consomme statistiquement plus de journaux télévisés d'information et de séries dramatiques.

Une personne à tendance psychotique (repli social, agressivité, refus des normes) présente une tendance plus marquée au visionnage de films d'horreur et d'épouvante.

Fig. 6.17 Films d'horreur et profil instable émotionnellement ou profil psychotique

Cette expérience montre que nos goûts et préférences en matière de télévision et de cinéma sont en rapport avec la structure de notre personnalité. Une personne qui est véritablement férue de films d'horreur présente statistiquement une tendance au retrait social, au rejet des normes, à un type de rapport hostile vis-à-vis des autres, pouvant aller jusqu'à l'agression. Il est possible que la consommation de tels films favorise l'agressivité et une forme de marginalisation, mais la théorie des dimensions de la personnalité indique que la tendance psychotique est en partie préexistante aux habitudes de la personne en matière de films ou de télévision. Cela indique que certaines personnes, dotées initialement d'un tempérament plutôt agressif et antisocial, vont être attirées par les films d'horreur.

L'expérience a aussi montré que les personnes instables émotionnellement, vulnérables au stress et à l'anxiété, aiment beaucoup regarder les informations à la télévision, de même que les feuilletons dramatiques. Là encore, l'effet peut être à double sens. Le fait de regarder tous les jours des informations anxiogènes

(crise économique, criminalité, catastrophes naturelles, etc.) peut favoriser une tendance anxieuse ou dépressive et une instabilité de l'humeur. Toutefois, l'instabilité émotionnelle est un trait de caractère en partie indépendant de l'exposition à divers types d'environnements, et il est également possible, pour cette raison, que des personnes naturellement anxieuses ou instables se tournent vers les programmes d'informations pour nourrir en quelque sorte leur anxiété, en prétendant souvent qu'elles veulent se tenir au courant de ce qui pourrait arriver, au cas où...

Pour conclure

Si votre voisin passe son temps devant *l'Exorciste* ou *la Nuit des morts vivants*, vous pouvez vous poser des questions. Cela dit, le psychoticisme n'est pas forcément un danger tant qu'il reste dans les limites du raisonnable. Les individus modérément psychotiques sont certes un peu asociaux, mais aussi créatifs et originaux. En revanche, si une de vos connaissances passe son temps à zapper d'un journal d'informations à un autre pour se repaître d'horreurs s'étant produites aux quatre coins du monde, il est possible qu'elle soit d'un naturel anxieux ou instable et ne fasse ainsi qu'accentuer cette tendance.

62. Pourquoi votre voisin ne voit-il que des émissions de sport ?

Pour rien au monde il ne raterait un match de ligue des champions. Abonné aux chaînes sportives du câble, il note à l'avance les horaires des grands rendez-vous sportifs de la semaine et se lève en pleine nuit pour suivre les matchs de basket de la NBA aux États-Unis. C'est bien simple : pour lui, la vie sans sport à la télé perd sa saveur, et toute l'actualité se vit au rythme des grands prix de formule 1, du circuit professionnel de golf ou du top 14 de rugby. Il ne s'ennuie jamais.

Mais qui est-il, ce téléspectateur sportif ? Quelles sont ses motivations, ses grands traits de caractère ? Des scientifiques se sont posé la question...

Appelbaum, Cain, Darling, Stanton, Nguyen et Mitroff ont étudié la psychologie de 293 jeunes hommes et femmes (179 femmes et 114 hommes) amateurs de sports à la télévision. Ils leur ont fait remplir des questionnaires portant sur leur consommation de sport télévisé (nombre d'heures par jour et par semaine) puis leur ont administré des questionnaires psychologiques mesurant les cinq grands traits de personnalité (voir [pages 7-10](#)) ainsi que leurs habitudes de vie : cinéma, jeux vidéo, pratique de sports, etc.

En moyenne, les personnes interrogées regardaient deux heures et demie de sport par semaine. Toutefois, certains regardaient beaucoup plus, et d'autres beaucoup moins. Les personnes regardant le plus de sport à la télévision se distinguaient par une forte dimension d'extraversion : c'étaient des personnes aimant la foule, animées, sûres d'elles, très sociables. En outre, elles possédaient une forte

dimension de grégarité, aimant tout particulièrement la présence de groupes et répugnant à se retrouver ou agir seules. Enfin, ces personnes sont avides de sensations et d'excitations : il leur faut des niveaux de stimulation émotionnelle et sensorielle élevés pour se sentir « vibrer » (par exemple, bruits forts, défis, prises de risque).

Cette expérience a montré que les amateurs de sports à la télévision aiment le fait d'être immergés dans un groupe et les situations fortement excitantes. Il semble que l'esprit grégaire soit une base importante de l'esprit du supporter sportif : en soutenant un champion, le supporter se constitue en fait comme un membre d'un groupe qui vibre à l'unisson. Même si c'est devant sa télévision et non plus dans une bande de supporters dans un stade, le même phénomène émotionnel serait à l'œuvre. Le besoin de sensations fortes serait lié aux émotions suscitées par le spectacle, la tension liée à l'incertitude sur l'issue des compétitions.

La même étude a montré que les forts consommateurs de sport à la télévision pratiquent aussi le sport plus assidument, ce qui serait également lié à la recherche de sensations et à la grégarité. Il s'agit plus souvent d'hommes que de femmes, et plutôt jeunes qu'âgés.

Pour conclure

Si votre voisin passe son temps devant des émissions sportives, c'est peut-être parce qu'il manque de stimulations dans sa vie quotidienne et que le sport lui en procure. C'est probablement un extraverti qui aime le bruit, les foules et l'action. Cette personne sera souvent la première à prendre la parole lors d'une soirée, à se mettre en avant, à interpeller les gens avec énergie, au risque d'être pesant et envahissant. Dans ce cas après tout, pourquoi ne pas lui proposer d'aller passer un peu de temps devant le téléviseur ?

Les signes révélateurs de la séduction chez la femme et chez l'homme



La séduction est un domaine de la vie par excellence où s'échangent des messages non verbaux, bien souvent involontaires, qui traduisent l'intérêt d'une personne pour l'autre. Il est très fréquent que deux personnes se plaisent sans véritablement le savoir, et adoptent des postures ou des mimiques qui, bien décodées, peuvent être interprétées comme un signe encourageant pour aller de l'avant.

De nombreuses recherches ont été menées en ce domaine par des scientifiques de renommée internationale. Elles mettent en évidence le rôle des gestes, de la façon de s'habiller, des postures corporelles, de la démarche, de la voix, de la danse...

Un observateur averti de ces signes saura quand aborder une personne de l'autre sexe, en fonction des signes d'intérêt qu'il voit s'exprimer chez elle. Il saura aussi quand ne pas insister, ou plutôt changer de « cible ».

Une partie importante des études sur la séduction concerne les fluctuations du comportement féminin et de la libido en fonction du cycle hormonal. Les résultats scientifiques obtenus à cet égard sont solides et relativement probants. Ils peuvent toutefois véhiculer une image réductrice de la femme. Cette vision n'est pas sexiste. Elle concerne l'être humain dans son ensemble, et pour s'en convaincre il suffit de garder à l'esprit que l'homme est lui aussi soumis à des influences de nature hormonale ou endocrinienne, à bien des égards plus réductrice encore puisque les pulsions sexuelles sont chez lui imprimées par un arsenal biochimique plus rudimentaire, sans fluctuations, entraînant des comportements plus simples et moins « intelligents ». Lorsqu'on s'intéresse aux déterminants biologiques du comportement sexuel, qui sont parmi les mieux établis dans le règne animal, il n'y a personne qui soit logé à meilleur enseigne que les autres.

Connaître les signes du désir, de la séduction, les codes discrets qui envahissent le monde des rapports entre hommes et femmes, c'est finalement se donner un espace de liberté supplémentaire. Comme toute connaissance, celle-ci peut être utilisée à des fins machiavéliques. Mais la séduction elle-même est une manipulation et comporte bien des tromperies. Voici quelques guides pour désamorcer les armes de l'adversaire.

Que pourra-t-on observer chez quelqu'un ?

Pour savoir si vous plaisez à une personne du sexe opposé, vous pouvez tout d'abord étudier comment il ou elle se tient en votre présence. Certaines façons

de croiser ou décroiser les bras, les jambes, d'incliner le buste ou la tête ont fait l'objet d'analyses scientifiques et de corrélations qui permettent de jauger l'attirance que l'autre éprouve pour vous ([fiche 63](#)). Certains signes sont même franchement des moyens de susciter l'intérêt d'un éventuel partenaire, et ont particulièrement été étudiés chez la femme : un geste de la main dans les cheveux, un haussement de sourcils, un regard prolongé, font partie des techniques utilisées involontairement par les femmes lorsqu'elles souhaitent attirer l'attention d'un homme ([fiche 64](#)) : les repérer permet à celui-ci de savoir qu'on s'intéresse à lui.

Observer le visage d'une femme permet aussi d'apprécier ses mœurs plutôt libérées ou restrictives en matière de sexe ([fiche 65](#)), quoique de façon approximative et sujette à erreur. À manipuler avec précaution. Du côté de la gestuelle, l'homme sera particulièrement attentif à la répétition de petites séquences de gestes entrecoupées de périodes de calme ([fiche 66](#)), qui peuvent renseigner utilement un observateur attentif.

Un domaine particulier est celui des relations au bureau. Chez une femme que l'on fréquente régulièrement, des fluctuations dans la tenue vestimentaire (plus sexy et provocante à certains moments, plus discrète à d'autres, [fiche 67](#)), dans la démarche (plus ou moins chaloupée, [fiche 68](#)) et sur le visage (plus ou moins symétrique d'une semaine à l'autre, [fiche 69](#)) renseignent sur le statut hormonal et la prédisposition aux relations extraconjugales.

En boîte de nuit, une attention spéciale doit être portée à la tenue vestimentaire. Les études ([fiche 70](#)) montrent que seuls les habits très fortement transparents sont statistiquement associés à un désir de relations sexuelles chez une femme lors d'une soirée festive.

L'observation des mouvements de danse peut alors fournir des informations sur le profil de personnalité de la danseuse et notamment sur son type de pratiques sexuelles ([fiche 72](#)). Les hommes pourront aussi s'imprégner des dernières découvertes scientifiques sur les mouvements de danse qui font succomber les dames ([fiche 73](#)). Enfin, pourquoi ne pas choisir qui aborder en fonction de sa coupe de cheveux ? Cette caractéristique physique serait en partie le reflet de sa disponibilité pour une éventuelle relation ([fiche 71](#)).

Les dames pourront également décoder le langage non verbal des messieurs et en tirer toutes les conclusions utiles. Ainsi, l'homme à la poignée de main ferme est un amateur de sensations fortes et de rapports sexuels multiples ([fiche 74](#)). Le bon danseur est statistiquement un bon amant, doté de bonnes qualités physiques

et génétiques ([fiche 75](#)). À condition d'occuper la phase fertile de son cycle menstruel, la femme peut aussi détecter à l'odeur un mâle dominant, qui sera doté d'un statut social appréciable, de bonnes ressources matérielles et éventuellement de réseaux d'influence ([fiche 76](#)). Quant à deviner si elle lui plaît, elle pourra observer ses « comportements d'auto-manipulation » en sa présence, gestes pour se toucher le menton, la joue, l'épaule ou le coude ([fiche 77](#)), ou tendre l'oreille pour percevoir les fluctuations de sa voix. En effet, une personne attirée sexuellement a tendance à baisser involontairement le timbre de sa voix et à la rendre plus grave ([fiche 79](#)). D'autres signes d'excitation, comme la dilatation des pupilles ([fiche 78](#)), traduisent l'excitation sexuelle de votre partenaire. Mais en amont de ces manifestations physiologiques, vous pourrez prêter attention à ses comportements mimétiques : sourit-il quand vous souriez ? a-t-il l'air soucieux lorsque vous affichez un air préoccupé ? ([fiche 80](#)). Certaines mises en garde, enfin, doivent être rappelées : ainsi, un homme à la voix très grave et profonde et aux mâchoires saillantes, en dépit de son potentiel de séduction, s'avérera probablement un individu volage et plutôt infidèle ([fiche 81](#))...

Et maintenant, à la pratique !

63. Comment savoir si une femme (ou un homme) est intéressé(e) par vous ?

Une salle d'attente, un cinéma, un compartiment de train. Un homme et une femme, face à face, peut-être côte à côte. Les regards se croisent, les corps changent de position. Que dit le corps de cette femme qui se décale légèrement de côté, cette tête qui s'incline, ce buste qui se penche vers l'avant ? Son corps dit-il qu'elle accepte la rencontre, qu'elle est intéressée par cet homme soudain mis en sa présence ?

Partons d'une situation où un homme trouve une femme attirante, et aimerait l'aborder. Il lui faut autant que possible apprécier l'état d'esprit où elle se trouve, ne pas agir à contresens, trouver la bonne opportunité, savoir à quel point il lui plaît, quel est son degré de réceptivité. Avant même que les premiers mots soient échangés, il est bon de procéder à cette observation et cette analyse, pour jauger ses « chances ».

De même, il peut arriver qu'une femme trouve un homme séduisant mais que celui-ci semble assez indéchiffrable. Soit par timidité, soit par prudence, il n'a pas l'air de vouloir déclarer facilement ses intentions. Là encore, la femme

gagnera à observer certains signes qui trahiront l'intérêt ou l'indifférence. Les recherches sur le comportement et la psychologie ont identifié quelques structures clé du langage corporel qui vont l'y aider.

Grammer a filmé 79 situations de rencontre entre un homme et une femme qui ne se connaissaient pas avant l'expérience. Dans chaque couple ainsi formé, l'homme et la femme étaient introduits dans une salle comportant deux fauteuils confortables, et on leur expliquait qu'ils allaient participer à une expérience scientifique dans quelques instants. Les invités s'asseyaient et, à ce moment, un téléphone sonnait. L'expérimentateur expliquait alors qu'il s'absenter brièvement afin de répondre, et leur demandait de bien vouloir patienter. En fait, l'attente se prolongeait pour atteindre une durée de 10 minutes. L'homme et la femme avaient donc le temps d'interagir et, pendant tout ce temps, ils étaient filmés à leur insu. Des observateurs neutres devaient analyser ensuite la vidéo en notant la fréquence de certaines postures caractéristiques (jambes croisées, tête tournée vers l'interlocuteur, buste incliné en avant ou en arrière, bras croisés ou ouverts, etc.).

Grammer a ensuite évalué l'intérêt porté par chaque participant à son binôme pour un éventuel flirt. Pour cela, il a demandé à chaque participant de noter, sur une échelle de 1 à 7, dans quelle mesure il ou elle accepterait de sortir au cinéma avec son binôme si celui-ci lui demandait ; et également, dans quelle mesure il ou elle accepterait de donner son numéro de téléphone portable à son binôme si celui-ci le lui demandait. Il en résultait un « score d'intérêt » allant de 2 (pas du tout intéressé) à 14 (très fortement intéressé).

Grammer a comparé la fréquence des différentes postures observées chez les participants avec leurs scores d'intérêt. Il a constaté que, chez la femme, l'intérêt pour un flirt se manifeste à travers les postures suivantes, classées par ordre d'importance : le visage tourné ailleurs que vers l'homme, tête inclinée également dans une autre direction ; les jambes ouvertes (non croisées) ; les bras ouverts (par exemple le long du corps, non croisés), le buste incliné en arrière. Chacun de ces éléments de posture est associé, par ordre de priorité, à un intérêt pour une éventuelle relation. Évidemment, plus ces éléments se cumulent, plus l'intérêt est élevé.

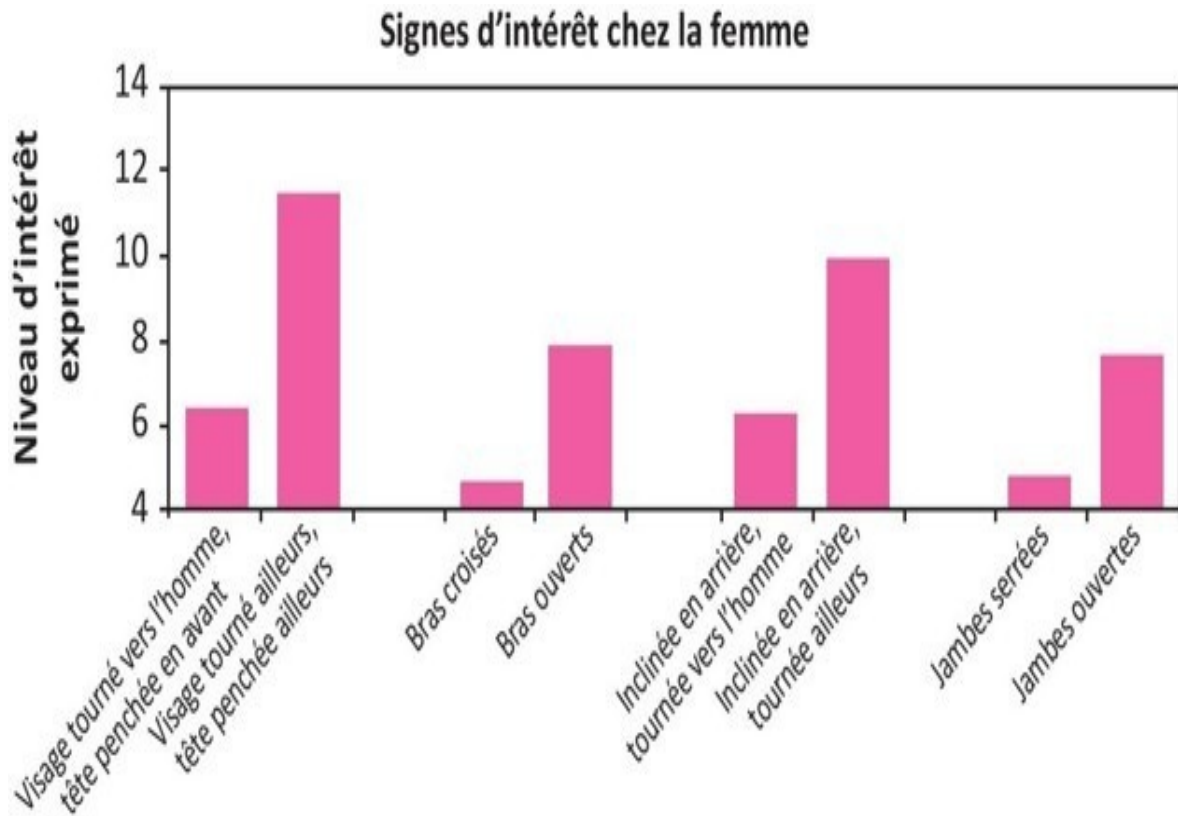


Fig. 7.1 Signes d'intérêt chez la femme

En outre, Grammer a observé que chez les hommes, l'intérêt se manifeste par d'autres signes : la tête est tournée vers la femme, inclinée sur le côté ; les mains sont jointes derrière la nuque ; le buste est penché en avant, vers la femme ; les jambes sont croisées-ouvertes (cheville posée sur le genou).

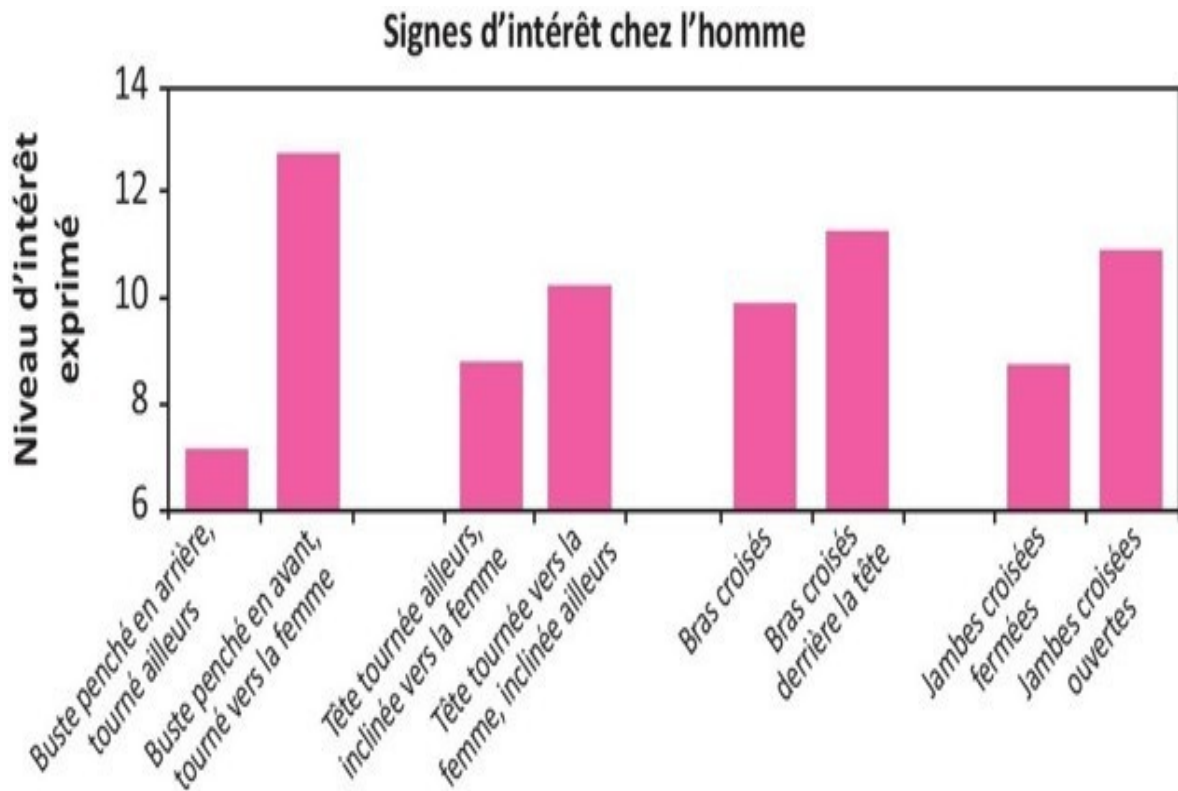


Fig. 7.2 Signes d'intérêt chez l'homme

Cette expérience montre que l'on peut repérer l'intérêt que porte une femme à un homme, en partie en observant sa posture. Une femme intéressée est typiquement penchée en arrière, bras et jambes décroisées, la tête détournée et inclinée sur le côté. Mais un de ces éléments suffit à trahir un début d'intérêt. Par exemple, les jambes décroisées, même si la tête n'est pas tournée ailleurs, sont une indication forte. De même pour les bras décroisés. Ou chaque élément pris séparément, ou en combinaison avec un autre.

Les biologistes voient dans cette combinaison de postures une attitude d'abandon physique : les jambes ouvertes exposent le corps de la femme, de même que ses bras le long du corps, alors que les jambes croisées et les bras croisés empêchent un rapport physique. De même, la tête détournée offre le cou et la partie supérieure du buste, ce qu'accentue l'inclinaison du cou, alors que la tête faisant face à l'homme peut préparer à la défense. Le buste incliné en arrière offre le corps, alors que le buste incliné en avant pourrait également permettre une défense. Ces signes physiques sont probablement enracinés dans le rapport du corps à l'accouplement et à la relation physique, et semblent se mettre en

place de façon involontaire.

De même, une femme détectera facilement l'intérêt chez un homme d'après son buste penché en avant, sa tête tournée vers elle, les mains jointes derrière la nuque et les jambes « croisées ouvertes », c'est-à-dire cheville sur le genou. L'attitude est ainsi offensive sans être menaçante (les mains sont liées et cachées) et met en valeur l'envergure de l'homme, un caractère sexuel secondaire important dans le jeu de la séduction.

Pour conclure

Un simple coup d'œil suffit à déceler des signes montrant que vous plaisez à une femme. Observez les jambes (décroisées), les bras (le long du corps), la tête (tournée ailleurs, inclinée de côté) et le buste (en arrière, tourné ailleurs) : tous ces signes sont associés à un intérêt pour vous, preuves à l'appui. Même un ou deux d'entre eux (par exemple, elle regarde ailleurs et ses bras sont décroisés) suffisent. En revanche, si une femme vous regarde en face, les bras croisés et le buste droit, ne vous aventurez pas sur ce terrain. La réponse à vos avances sera probablement négative.

De même, Mesdames, quelques signes vous indiqueront que l'homme assis en face de vous est attiré. Son buste est penché en avant, sa tête tournée vers vous, il a les mains jointes derrière la nuque. À vous de choisir, alors, si vous désirez lui donner les signes d'abandon cités plus haut.

64. Une femme qui incline la tête cherche-t-elle à vous plaire ?

Les hommes ont souvent bien du mal à interpréter le comportement d'une femme pour savoir s'ils peuvent lui parler et avoir une chance de la séduire. Pourtant, les femmes déploient des gestes et des attitudes bien particulières qui sont qualifiées de « sollicitantes » : il s'agit de petits signes du corps, du visage, des attitudes, qu'elles produisent souvent sans le vouloir clairement, comme par instinct, et qui ont pour but de favoriser le rapprochement avec un homme qui leur plaît.

La psychologue américaine Monica Moore a longtemps travaillé sur ce sujet et a établi un catalogue de ces signes non verbaux, qu'elle a passés au banc d'essai dans des bars ou des boîtes de nuit. Ce catalogue est d'une valeur considérable pour ceux qui veulent interpréter le comportement féminin et améliorer leurs chances de succès.

Moore a observé plus de 200 femmes âgées de 18 à 35 ans dans des bars et des boîtes de nuit, à différentes heures de la soirée, et consigné un certain nombre de gestes, postures ou mimiques qu'elles déployaient. Dans certains cas, ces comportements non verbaux étaient adressés à des hommes, et produisaient un effet de sollicitation : les hommes s'approchaient, entamaient la conversation, invitaient à boire ou à danser.

Tab. 7.1 *Quelques comportements non verbaux de séduction*

Geste	Comportement non verbal
Regard préliminaire	La femme jette un rapide regard à l'homme, puis détourne les yeux en moins de trois secondes. Elle répète ceci plusieurs fois en quelques minutes.
Regard prolongé	La femme regarde l'homme pendant plus de trois secondes sans détourner le regard.
Sourire innocent	La femme esquisse un sourire modéré, sans découvrir les dents, et baisse les yeux lorsque l'homme la regarde.
Caresser un objet	La femme caresse ses boucles d'oreille, un bouton de son habit, un trousseau de clés.
Haussement de sourcils	La femme hausse exagérément les sourcils en regardant un homme, pendant environ deux secondes, puis les baisse aussi rapidement. Ce mouvement est souvent combiné avec un sourire.
Main dans les cheveux	La femme plonge ses doigts dans ses cheveux ou fait passer la paume de sa main à la surface de ses cheveux, une ou plusieurs fois.
Inclinaison de la tête	La femme incline la tête latéralement de 45 degrés, de façon que son oreille touche presque son épaule.
Ajustement d'habits	La femme lisse une manche, le bas de sa blouse, rentre un pan de son habit dans son pantalon, sans que cela soit apparemment nécessaire.
Inclinaison du buste	La femme incline le buste en avant, parfois en effleurant sa poitrine.
Gesticulation	Lorsqu'une conversation est entamée, la femme bouge beaucoup les bras et les mains, s'agite, parle fortement. Souvent accompagné de rires.
Parade	La femme marche sur plusieurs mètres devant l'homme, en exagérant les oscillations du bassin, le ventre rentré et la poitrine en avant.
Danse solitaire	La femme choisit un espace dégagé et entame une danse seule.
Comportement joueur	La femme « chipe » des objets à un homme (chapeau, gants) ou lui occulte les yeux avec ses mains.
Demande d'aide	La femme sollicite l'aide d'un homme (lui tend son manteau pour qu'il l'aide à l'enfiler, par exemple)

Moore a ensuite testé l'hypothèse que ces signes étaient des « appels » et reflétaient l'intérêt des femmes pour une éventuelle relation. Pour cela, elle a répertorié ces comportements en fonction du degré d'avancement de la soirée. Elle a constaté que la fréquence de ces comportements augmentait à mesure que le temps passait. Ces signaux de sollicitation étaient donc intentionnels et obéissaient à une stratégie, consciente ou non, pour attirer des hommes.

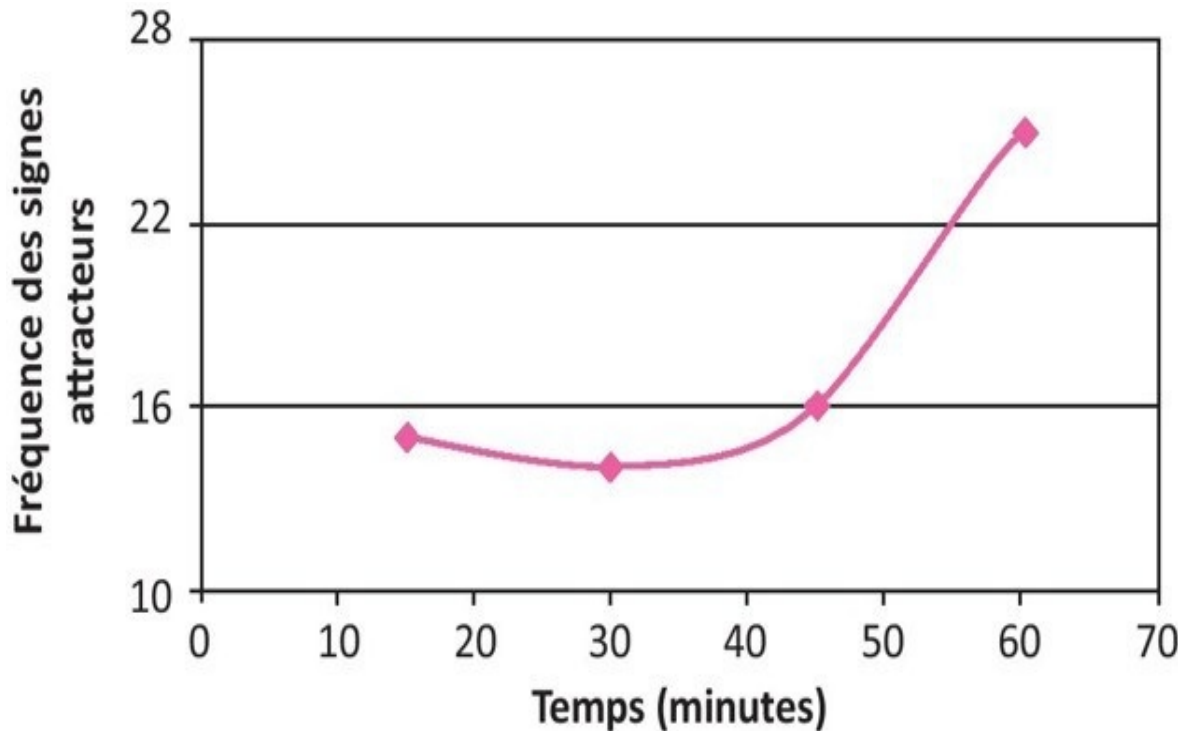


Fig. 7.3 Les signes de séduction se multiplient à mesure du temps passé dans une soirée (d'après M. Moore, 1985)

Cette expérience montre que plusieurs signes trahissent l'intérêt d'une femme : qu'il s'agisse d'un haussement de sourcils, de la façon de rajuster ses vêtements, d'incliner la tête, ces signes font partie d'une stratégie de « sollicitation » régulièrement observée dans les contextes de sorties nocturnes. Lors d'une soirée, ils se font de plus en plus fréquents à mesure que le temps passe (et non dans un lieu public ou au travail), ce qui indique qu'ils répondent à un désir et à une volonté.

De nombreux hommes n'ont pas conscience du sens de ces petits appels discrets. Ils peuvent ne pas les repérer et s'exposer à deux types de risques : vouloir aborder une femme qui n'est pas « réceptive » ou ignorer la présence d'une autre qui serait éventuellement intéressée. Il faut donc affûter son regard pour éviter ces écueils et agir avec à propos.

Pour conclure

Une main passée dans les cheveux, une demande d'un petit service ou une inclinaison de la tête doivent attirer l'attention d'un homme avisé. Ces gestes font partie d'une quinzaine de marqueurs d'intérêt qui ont été homologués par

les scientifiques. Observez la fréquence de ces signes chez une femme à mesure que les minutes s'écoulent. Si elle augmente, il est temps pour vous de passer à l'action.

65. Une femme qui aime le sexe se reconnaît-elle à son visage ?

Nous ne sommes pas tous égaux face au sexe et certaines personnes sont plutôt inhibées sexuellement, alors que d'autres se posent moins de restrictions et considèrent cela comme un jeu, multipliant les partenaires pour des relations sans prétention ni espoir de durée. Ces dernières sont dites « sociosexuelles » : pour elles, le sexe est un moyen d'interagir socialement avec autrui, de passer des bons moments sans investir obligatoirement beaucoup d'émotions ni de sens dans la relation.

Le degré de sociosexualité peut s'évaluer au moyen de questionnaires standard de sociosexualité. Chacun possède son propre degré de sociosexualité, formant un continuum allant des personnes les moins sociosexuelles (« Je n'ai de rapports qu'avec une personne avec qui je peux construire ma vie ») aux individus les plus sociosexuels (« Je peux avoir des rapports avec toute personne qui me plaît »). Récemment, des expériences ont montré qu'il est possible d'apprécier le degré de sociosexualité d'une femme (ou d'un homme) à partir de son visage...

Boothroyd, Jones, Burt, DeBruine et Perrett ont photographié 50 étudiants, dont 25 femmes, âgées en moyenne de 20 ans. Ils ont montré les photographies à 17 observateurs neutres et leur ont demandé d'estimer, en fonction de la photo, le degré de sociosexualité de la personne. Pour cela, les observateurs devaient répondre aux questions suivantes : « À votre avis, combien de partenaires sexuels cette personne a-t-elle en un an ? » ; « Cette personne est-elle susceptible d'avoir des relations d'un soir ? (note de 0 à 7) » ; « Cette personne a-t-elle des fantasmes à propos d'autres personnes que son partenaire habituel ? (noter de 0 à 7) » ; et « Cette personne pense-t-elle que le sexe sans sentiment est acceptable ? (note de 0 à 7) ». La somme de ces chiffres constituait un score global de sociosexualité, indiquant la tendance plutôt libertine ou restrictive de la personne sur le plan des relations sexuelles.

Parallèlement, les personnes photographiées répondaient, sous couvert de confidentialité, aux mêmes questions. Elles fournissaient donc des données réelles sur leurs pratiques sexuelles.

En comparant les deux données (score réel et score établi d'après photographie), les scientifiques ont constaté que les deux étaient liés : le degré de sociosexualité attribué à une personne d'après son visage correspondait à son niveau de sociosexualité dans la vraie vie.

Cette expérience suggère que le visage d'une personne renferme des indices (proportions des traits, distance entre l'œil et la bouche, largeur relative, etc.) qui révèlent sa tendance plutôt inhibée sexuellement ou libertine. Mais quels sont

ces indices ? Les scientifiques ont essayé de répondre à cette question par une autre expérience.

Boothroyd, Jones, Burt, DeBruine et Perrett ont soumis 55 femmes à des questionnaires mesurant leur sociosexualité (voir les questions ci-dessus). Ils ont mis de côté les 14 femmes obtenant les scores les plus élevés, les ont photographiées et ont créé un portrait robot réunissant les traits caractéristiques de leurs 14 visages. Ils ont fait de même avec les 14 femmes obtenant les scores les plus faibles de sociosexualité. Ils ont ainsi obtenu deux portraits robots : l'un représentant la femme sociosexuelle type, l'autre représentant la femme non sociosexuelle type (figure 7.4).



À gauche : sexualité restrictive. À droite : sexualité non restrictive (sociosexualité) (d'après Boothroyd *et al.* , 2008)

Fig. 7.4 Saurez-vous distinguer la femme libertine de la femme restrictive sexuellement ?

Les deux visages ont été montrés à 42 observateurs externes, qui ont dû indiquer lequel des deux était le plus sociosexuel (aimant le sexe sans tabous), en précisant leur degré de certitude sur une échelle de 0 à 8. Les résultats montrent que le visage de la femme sociosexuelle prototypique a obtenu un score supérieur à celui de la femme non sociosexuelle prototypique. En d'autres termes, les observateurs étaient en mesure de faire la différence, dans le bon sens.

Cette expérience montre que les visages de femmes hautement sociosexuelles possèdent des caractéristiques communes qui les distinguent légèrement des visages de personnes peu sociosexuelles. Il reste difficile d'établir quels éléments du visage fondent cette différence. Toutefois, l'observation des deux portraits prototypiques laisse penser que la distance de la base du nez au centre de l'œil, de même que la distance de l'œil au sourcil est inférieure chez les jeunes femmes fortement sociosexuelles.

La même étude réalisée avec des hommes n'a pas livré de résultats permettant de trancher entre un visage prototypique de l'homme sociosexuel reconnaissable d'un visage non sociosexuel.

Pour conclure

Le visage d'une femme permet généralement de deviner si elle est de nature plutôt libertine ou restrictive en matière de sexe. En se livrant à cet exercice, gardons à l'esprit que les taux d'erreurs sont importants ; toutefois, le lien entre le niveau de libertinage perçu intuitivement et le niveau de libertinage réel existe et a été mesuré. Disons que, techniquement, le taux de corrélation est de 35 %. Ce qui signifie schématiquement que, si un homme essayait d'aborder successivement dix femmes qu'il jugerait libertines d'après leur visage, il subirait peut-être quatre échecs mais remporterait six succès.

Malgré le caractère frappant de telles découvertes, mieux vaut ne pas se fier trop à ce type d'approche : tout au plus le visage peut-il donner une impression générale sur l'orientation de la personne, une impression qui est *statistiquement* juste mais qui, dans une situation concrète de séduction face à une personne unique, n'a qu'une *probabilité* de se réaliser. En d'autres termes, pour pratiquer ce genre de méthode, il faut être soi-même un peu joueur.

66. Une femme qui remue les mains est-elle attirée ?

Voilà un homme attablé dans un restaurant chic en charmante compagnie et, de la table voisine, vous observez leur manège. L'homme a l'air calme, circonspect, attentif à tout ce que peut lui dire ou lui montrer sa cavalière. De temps à autre, il parle de son dernier projet professionnel, d'une exposition d'art visitée la

semaine dernière. Il n'a pas l'air de bien savoir décoder le comportement de la jeune femme. Mais vous, blotti dans le confort de l'observateur amusé, saurez-vous faire mieux ? La jeune femme ne parle pas beaucoup, elle rajuste de temps en temps sa position, pose sa main gauche sur son épaule droite, passe une main dans ses cheveux. Que signifient ces mouvements ? Au fil des minutes, il vous semble qu'elle s'agite de plus en plus. Monsieur parle à son tour et vous notez que les mains de Madame esquissent à présent de brèves séries de mouvements discrets et courts, entrecoupés de petites périodes d'immobilité. Cette fois, il vous semble que la situation est bien engagée, pourvu que Monsieur sache saisir sa chance.

Grammer, Honda, Juette et Schmitt ont réuni 49 jeunes hommes et 49 jeunes femmes (19 ans de moyenne d'âge) dans leur laboratoire et ont formé des couples par tirage aléatoire d'un homme et d'une femme. Chaque couple était introduit dans un salon comportant deux canapés et une caméra cachée. L'homme et la femme prenaient place chacun dans un canapé, puis l'expérimentateur prétextait un appel téléphonique pour s'absenter. L'appel s'éternisait, et le plus souvent le jeune homme et la jeune femme engageaient la conversation. Leurs gestes étaient filmés puis traités par un logiciel de détection de mouvement qui quantifiait le nombre de gestes effectués, leur intensité, vitesse et durée.

Peu après, les participants remplissaient un questionnaire destiné à évaluer subtilement l'intérêt qu'ils avaient ressenti pour la personne de sexe opposé situé dans la même pièce qu'eux. 32 questions diverses et variées leur étaient posées, au milieu desquelles étaient innocemment glissées les questions suivantes : « Si la personne assise à côté de vous vous invitait à aller ensemble au cinéma, accepteriez-vous ? Notez votre réponse sur une échelle de 1 – pas du tout – à 7 – avec enthousiasme » ; et « Si la personne assise à côté de vous vous demandait votre numéro de téléphone portable, le lui donneriez-vous ? Notez votre réponse sur une échelle de 1 – certainement pas – à 7 – avec plaisir ». Chaque participant se voyait ainsi attribuer un score d'intérêt pour son partenaire.

Les résultats ont montré que l'intérêt des femmes pour l'homme qui les accompagnait se reflétait dans leurs gesticulations. Plus elles étaient attirées par l'homme, plus elles produisaient en sa présence de petites séries de mouvements brefs, entrecoupés par des plages de calme. Chez les femmes très intéressées, les plages de calme duraient très peu de temps, une nouvelle bouffée de mouvements se manifestant rapidement.

Cette expérience montre que chez les femmes (et non chez les hommes), l'intérêt sexuel se traduit par une activité motrice bien particulière : les gesticulations ou « bouffées » de mouvements. Par exemple, la femme secoue la tête et se passe une main dans les cheveux. Ou elle pose une main sur son épaule opposée, avant de poser son pouce sur son menton, etc. Plus les bouffées gestuelles de ce type se multiplient, plus l'intérêt exprimé pour l'homme est prononcé.

La cause de ce phénomène est inconnue, mais la corrélation mesurée est relativement importante pour une étude de ce type, environ 50 % de l'intérêt sexuel transparaissant dans la quantité de gesticulations.

Pour conclure

La gestuelle d'une femme peut être analysée de façon ciblée (repérer certains motifs gestuels clés comme l'inclinaison de la tête), ou quantitative : dans ce cas, l'observateur peut se contenter de noter la fréquence à laquelle elle produit des gestes sans rapport apparent avec l'activité du moment. Quel que soit le geste effectué, il doit être comptabilisé dans une séquence de quelques secondes, comportant un ou plusieurs gestes. Lorsque la séquence s'arrête, il y a lieu d'estimer le temps d'immobilité ou de calme avant la prochaine bouffée ou séquence. Des bouffées nombreuses, répétées, constituées de gestes même discrets, constituent une clé du comportement d'attirance sexuelle. Pour en tirer un enseignement, il s'agit d'évaluer la fréquence de ces gesticulations et de la comparer à une situation de référence (la même femme en présence d'un autre homme ou lors d'une réunion). C'est seulement si la fréquence des gesticulations augmente en votre présence que vous pourrez y voir un signe d'intérêt.

67. Les habits d'une femme reflètent-ils son désir sexuel ?

Chaque matin, une femme se demande ce qu'elle va porter, comment elle va s'apprêter ou se maquiller. Certains jours, elle se prépare rapidement et sans fioritures ; d'autres jours, elle consacre plus de temps à ce rituel, mettant plus de rouge à lèvres, une jupe plus courte. Le fait-elle consciemment ?

La façon dont on s'habille dépend de l'humeur, et donc en partie des concentrations d'hormones qui fluctuent chez la femme, au gré du cycle ovarien. C'est pourquoi, selon les biologistes, la façon dont une femme s'apprête pourrait être un reflet de son climat ovarien.

Si cela devait être avéré, l'analyse de la tenue vestimentaire d'une femme permettrait alors d'apprécier en partie l'état de sa libido. On sait en effet, grâce à de nombreuses études, que la phase ovulatoire chez la femme, qui commence quelques jours avant l'ovulation, amplifie le désir, les fantasmes, et multiplie par un facteur pouvant aller de deux à trois fois la fréquence des infidélités.

L'hypothèse d'un lien entre tenue vestimentaire et état hormonal a été testée chez la femme par au moins deux expériences.

Haselton, Mortezaie, Pillsworth, Bleske-Rechet et Frederick ont demandé à 30 jeunes femmes de l'Université de Californie à Los Angeles (âgées en moyenne de 21 ans) de poser pour deux séries de photographies. L'une était prise entre 4 et 10 jours avant leurs règles, en phase lutéale de faible fertilité. L'autre était prise entre 5 jours et 1 jour avant l'ovulation, en phase ovulatoire, de forte fertilité. Un jury de 42 personnes devait comparer les deux photographies et dire sur quelle photo la

jeune femme cherchait le plus à séduire. Les résultats ont montré que les juges, dans leur grande majorité (25 d'entre eux contre 17), désignaient la photographie prise en phase de haute fertilité, quelques jours avant l'ovulation.

En outre, les scientifiques ont constaté que, plus les jeunes femmes étaient photographiées à un moment proche de l'ovulation, plus les juges lui trouvaient un air séducteur. L'étude a montré qu'elles portent alors des habits plus à la mode, présentent plus souvent un décolleté, montrent une surface de peau plus importante au niveau des jambes (port d'une robe ou d'une jupe) ainsi que davantage d'ornements ou bijoux.

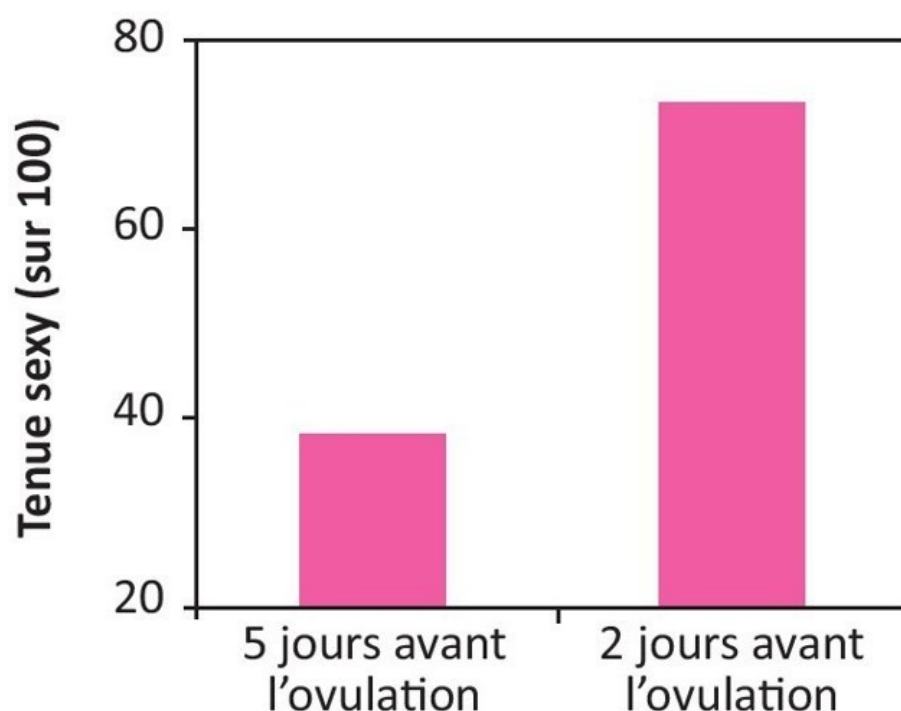
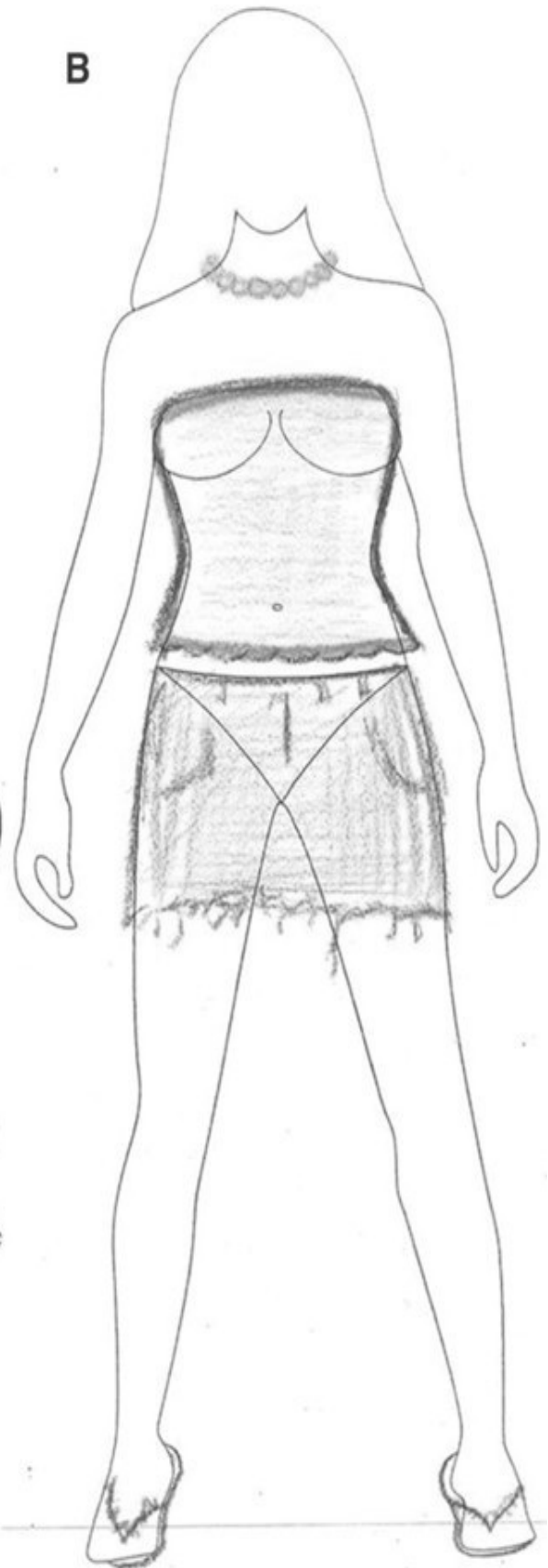
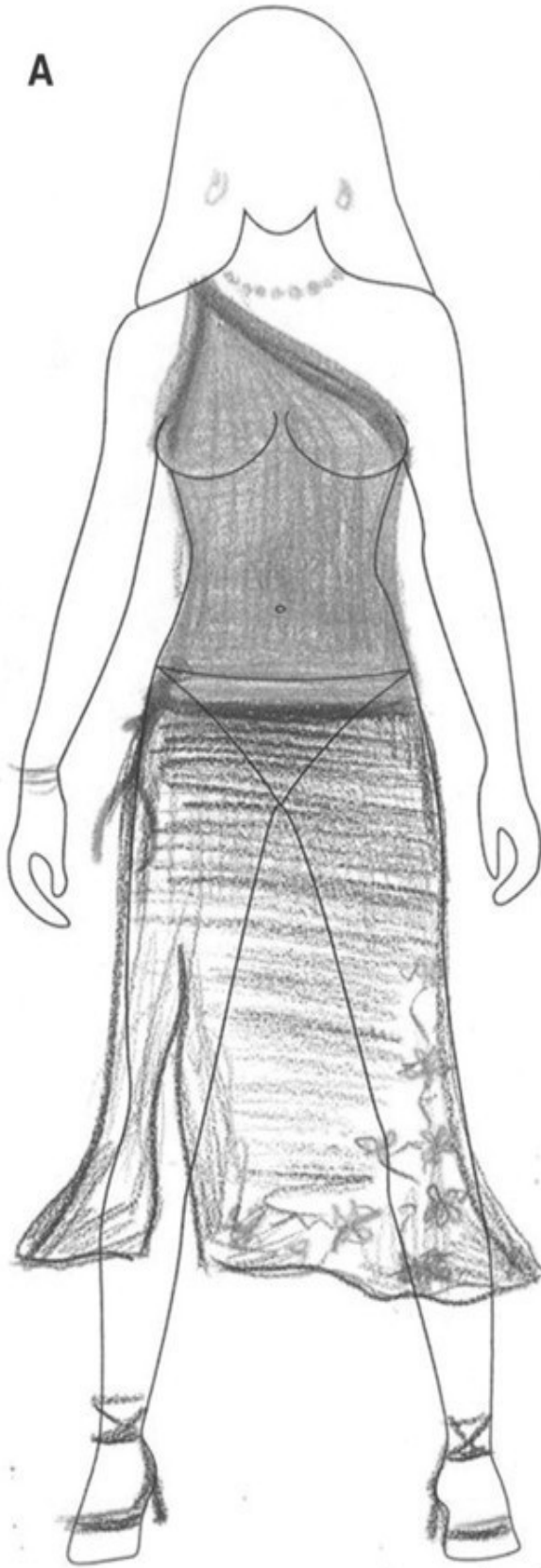


Fig. 7.5 Plus la femme approche de l'ovulation, plus elle s'habille de façon provocante

Cette expérience montre que les femmes s'habillent de façon plus provocante lorsqu'elles approchent de leur pic d'ovulation. Cette constatation est cohérente avec la hausse du désir féminin à l'approche de l'ovulation, à un nombre de fantasmes d'infidélité plus élevé, et à une multiplication par 2,5 du taux d'infidélités par rapport à la phase lutéale.

Durante, Li et Haselton ont reproduit cette expérience auprès de 88 jeunes femmes âgées de 17 à 30 ans et leur ont demandé de dessiner, sur une silhouette type, les habits qu'elles souhaiteraient porter si elles étaient invitées à une soirée festive fréquentée par de nombreux célibataires. Ils ont constaté que les femmes en phase ovulatoire dessinaient des habits découvrant 30 % de surface de peau en plus que les femmes en période lutéale.



Elles devaient faire ce dessin deux fois : une première fois lorsqu'elles étaient à une phase de basse fertilité de leur cycle ovarien (dessin A), et une seconde fois lorsqu'elles étaient à une phase de haute fertilité (dessin B). Les femmes en phase fertile montrent plus leurs jambes et leur buste, suscitant plus de réactions de la part des hommes.

Fig. 7.6 *Des femmes dessinaient la tenue qu'elles souhaiteraient porter à une soirée*

Cette expérience confirme que les femmes en période ovulatoire s'habillent plus légèrement que les femmes en période lutéale. Elles montrent plus leurs jambes et leurs épaules, se rendent plus attirantes sans obligatoirement savoir pourquoi, car il s'agit d'un effet largement inconscient exercé par l'hormone lutéinisante sur certaines structures du cerveau.

Pour conclure

La tenue vestimentaire, le maquillage et l'ornementation d'une femme reflètent en partie son climat hormonal. Si, en l'absence d'événements marquants ou de fluctuations de la température (journées d'été, chaleurs, pluies), une femme porte soudain des habits plus courts, un décolleté, une coiffure plus séduisante, un maquillage plus voyant, il est possible qu'elle s'approche de son pic de fertilité et que sa libido soit en hausse. Pour confirmer une telle prédiction, il est utile de suivre l'évolution de cette tenue vestimentaire au fil des semaines, pour repérer une périodicité. Si tel est le cas, il sera possible de noter un parallèle entre l'apparence et les dispositions internes de la personne.

68. La démarche d'une femme reflète-t-elle son désir ?

Peut-on se fier à la démarche d'une femme pour deviner si elle serait éventuellement prête à s'engager dans un flirt ? Les hommes interprètent parfois une démarche chaloupée le signe de pensées lascives, ou d'une invite à la sensualité. Cette interprétation relève-t-elle du fantasme, ou recèle-t-elle une part de réalité ?

Pour les biologistes, certaines hormones comme les œstrogènes ou l'hormone lutéinisante produites avant et pendant l'ovulation pourraient avoir un impact sur la démarche. Celle-ci deviendrait alors un miroir du climat hormonal féminin et du désir d'entamer une relation. Une expérience a tenté d'en savoir plus long à ce sujet.

Provost, Quinsey et Troje ont équipé 59 femmes de capteurs lumineux permettant de filmer les mouvements des différentes parties de leur corps pendant qu'elles se déplaçaient. Chaque femme

portait 41 capteurs et était filmée par 12 caméras simultanément, afin d'enregistrer tous les paramètres de leur démarche.

Préalablement, les participantes devaient remplir des questionnaires précisant la date de leurs dernières règles, la durée totale de leurs cycles ainsi que leur régularité. Elles fournissaient des échantillons de salive qui étaient analysées afin de confirmer lesquelles d'entre elles étaient en période d'ovulation, et lesquelles étaient en période lutéale.

Les résultats ont montré que les femmes en période d'ovulation (haute fertilité) ont une démarche différente de celles qui sont en période lutéale (faible fertilité). En période d'ovulation, les femmes marchent avec des mouvements de hanches moins amples : le déplacement vertical des hanches au cours d'une foulée complète est plus court d'un demi-centimètre.

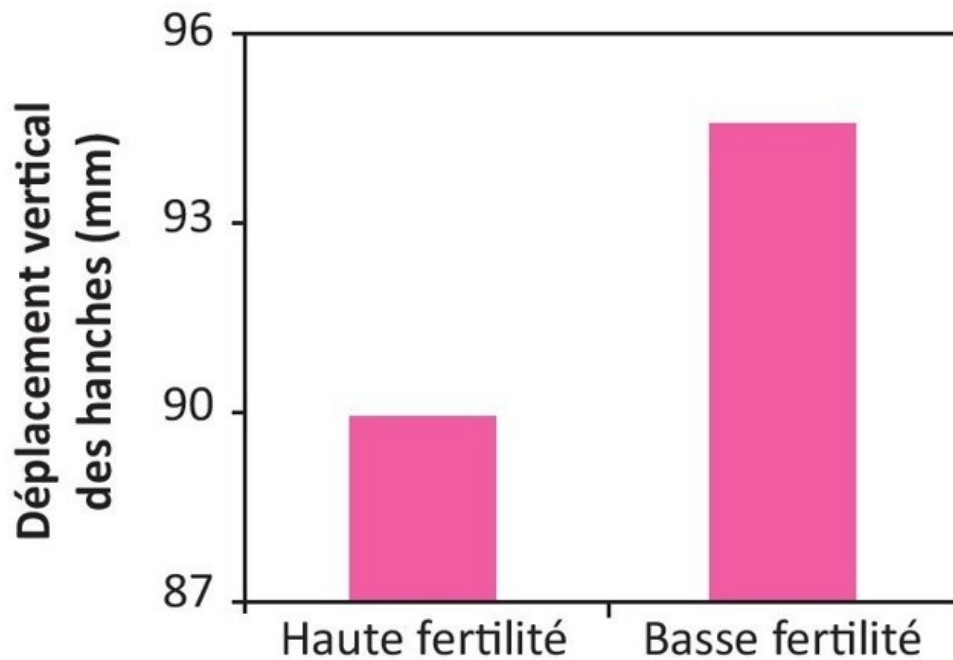


Fig. 7.7 En période d'ovulation (haute fertilité, activité sexuelle supérieure), les femmes oscillent moins du bassin qu'en période lutéale (faible fertilité, activité sexuelle plus discrète).

Cette expérience montre que la démarche « suggestive », avec fortes oscillations des hanches, se manifeste plutôt pendant la phase lutéale, de faible fertilité. D'ailleurs, 35 hommes consultés pour juger l'attractivité des démarches ont dans l'ensemble été plus attirés par les démarches des femmes en phase lutéale, que par celles des femmes en phase d'ovulation.

Les psychologues évolutionnistes pensent que cet effet constitue une sorte de protection contre le viol : en minimisant l'attrait de sa démarche, la femme fertile réduit ses chances d'être agressée par un individu mal intentionné, ce qui amenuise le risque de concevoir un enfant dans une période où le risque de conception est particulièrement élevé.

Pour conclure

La démarche la plus suggestive ne correspond pas au moment où une femme est la plus fertile, ni à celui où elle serait plus disposée à avoir une relation sexuelle. Au contraire, le moment de l'ovulation, où le désir sexuel culmine chez la femme, se repère plutôt par une démarche moins chaloupée, avec une amplitude de déhanchement diminuée d'un demi-centimètre en moyenne. Cela peut paraître faible, mais les hommes testés dans cette expérience ressentent la différence. Un homme désirant maximiser ses chances à intérêt à repérer le moment où une femme produit un déhanchement moins ostentatoire.

69. Comment savoir si une femme est en quête d'une relation d'un soir ?

Les boîtes de nuit sont un lieu de rencontre traditionnel des personnes en quête de nouvelles aventures, ou tout simplement de nouvelles connaissances. Toutefois, les malentendus n'y sont pas rares car les femmes y adoptent volontiers des tenues attirantes, sans que cela signifie qu'elles souhaitent être abordées par le premier venu. Dans ce contexte, il est difficile a priori de définir une règle de conduite fiable et raisonnable. Toutefois, certaines études ont examiné en détail quel type d'habit féminin peut être pris pour un indice de motivation sexuelle, et quels autres types de tenues vestimentaires ne peuvent pas l'être.

Grammer, Renniner et Fischer ont voulu savoir quelles étaient les motivations principales des jeunes femmes en boîte de nuit, en fonction du fait qu'elles avaient ou non déjà un compagnon, que ce compagnon était présent à leurs côtés ou non, et quel type d'habit elles portaient dans les différents cas. Pour cela, ils ont fait passer des tests à 351 jeunes femmes de 21 ans d'âge moyen fréquentant 5 boîtes de nuit de Vienne. À leur entrée, un scientifique leur demandait si elles acceptaient de se prêter à une étude et de répondre à quelques questions. Avaient-elles un petit ami ? Celui-ci était-il présent ce soir avec elles ? Quelles étaient leurs motivations : a) simplement s'amuser, b) rencontrer de nouvelles personnes, c) flirter, d) avoir une relation sexuelle. Elles étaient ensuite prises en photo et les clichés faisaient l'objet d'une analyse détaillée sur quatre points : surface de corps dénudé, habits amples ou serrés, habits transparents, présence ou absence de minijupe.

Les scientifiques ont constaté qu'il n'y avait aucun lien entre le fait de porter une minijupe ou un décolleté, voire des habits moulants, et le fait d'être éventuellement intéressée par un flirt, encore moins par une relation sexuelle. Ceci, en présence ou en l'absence d'un éventuel petit ami. Globalement, les jeunes femmes vont en boîte de nuit pour s'amuser ou rencontrer des gens. Qu'elles portent des habits suggestifs n'a rien à voir avec cela.

En revanche, une corrélation est apparue dans un cas particulier : lorsque la femme porte des habits transparents (étoffes très fines, mousseline, gaze, linon, tissu maillé fin, brillant éventuellement) laissant transparaître les sous-vêtements, *et qu'elle est à la soirée sans son petit ami*, elle est en

partie habitée par des motivations sexuelles.

Cette expérience montre qu'on ne peut tirer d'enseignement sur les motivations d'une femme en boîte de nuit à partir de son habillement que dans un cas particulier : lorsque la femme porte des habits transparents et que son petit ami est absent de la soirée. Toutes les autres situations, notamment où la femme arbore une tenue moulante et découvrant une part importante de sa peau, ne présentent pas de corrélations statistiques avec ses motivations d'ordre amoureux ou sexuel.

Pour conclure

Il est rare que l'on puisse interpréter la tenue vestimentaire d'une femme en boîte de nuit comme un désir d'être accostée et d'entamer un flirt. Un seul cas de figure, celui d'une femme portant des habits transparents et venue sans son compagnon, a une valeur prédictive des intentions sexuelles.

70. Plus belle qu'hier : rêve-t-elle d'aventure ?

Les relations sexuelles extraconjugales sont une règle générale dans la plupart des sociétés. Plus d'une femme ayant établi une relation stable avec un partenaire régulier peut être amenée à avoir des relations épisodiques avec un autre homme. Certains moments sont plus propices à ce genre de rencontres. Ainsi, le biologiste britannique Robin Baker a demandé à 2 546 femmes d'indiquer quand elles avaient eu leur dernière relation extraconjugale, et a constaté que la fréquence des relations extraconjugales était environ 50 % plus élevée en phase fertile (autour de l'ovulation) qu'en phase de basse fertilité, soit quelques jours avant les règles. Un psychologue évolutionniste, Steven Gangestad, a confirmé ces observations en montrant que les femmes avaient plus de rêves et fantasmes de relations avec un autre homme pendant cette même phase de haute fertilité.

Ces données suggèrent qu'il est particulièrement intéressant pour un homme en recherche de partenaire transitoire, de repérer les signes révélant cette période de plus grande réceptivité chez les femmes. Plusieurs éléments peuvent les y aider : la beauté du visage, sa symétrie, et l'odeur de la femme.

Roberts, Havlicek, Flegr, Hruskova, Little, Jones, Perrett et Petrie ont photographié 48 femmes à deux reprises, une première fois pendant la phase lutéale de leur cycle (une semaine avant leurs règles, période de faible fertilité et de moindre désir sexuel) et une deuxième pendant la phase folliculaire (juste avant l'ovulation, phase de haute fertilité et de fort désir sexuel). Ils ont présenté les

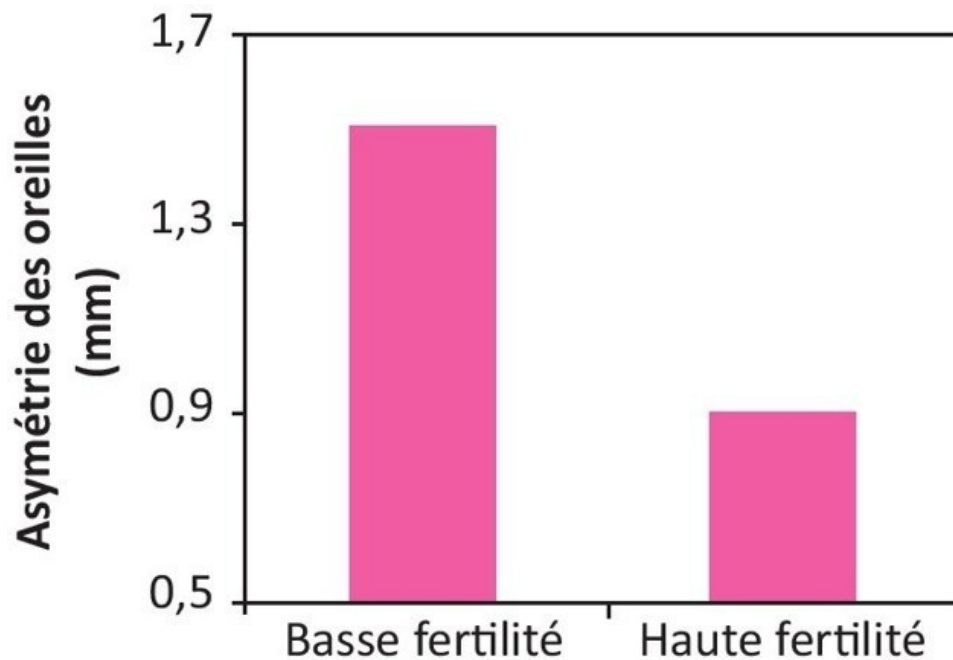
paires de clichés à 67 hommes et 70 femmes qui devaient à chaque fois indiquer lequel ils trouvaient le plus attirants.

Les résultats ont montré qu'une majorité d'hommes (et de femmes) trouvaient le visage photographié en phase fertile plus attirant que celui photographié en phase lutéale.

Cette expérience montre que nous pouvons distinguer le visage d'une femme en phase fertile simplement sur la base de l'impression de beauté. Chez une femme qui fait partie de son entourage, une personne suffisamment attentive saura noter un regain d'éclat du visage, et en déduire qu'elle se trouve à proximité de sa phase d'ovulation, plus propices aux rencontres amoureuses.

D'autres expériences se sont focalisées sur les traits du visage qui se modifient plus particulièrement en période d'ovulation.

Scutt et Manning ont réalisé des mesures morphométriques sur 30 femmes âgées en moyenne de 29 ans, à deux moments de leur cycle ovarien : en phase lutéale (basse fertilité, moindre désir sexuel) et en fin de phase folliculaire (haute fertilité, fort désir sexuel). Ils ont notamment mesuré la taille des oreilles avec précision, en utilisant des instruments spéciaux repérant des différences de quelques centaines de millimètres. Ils ont constaté qu'il existe toujours une légère asymétrie au niveau des oreilles, une oreille étant plus grande que l'autre, mais que cette asymétrie diminue pendant la période folliculaire où la femme est la plus fertile.



En période fertile, les oreilles d'une femme ont sensiblement la même taille (seulement 0,9 millimètre de différence). En période de basse fertilité, l'asymétrie augmente jusqu'à 1,5 millimètre.

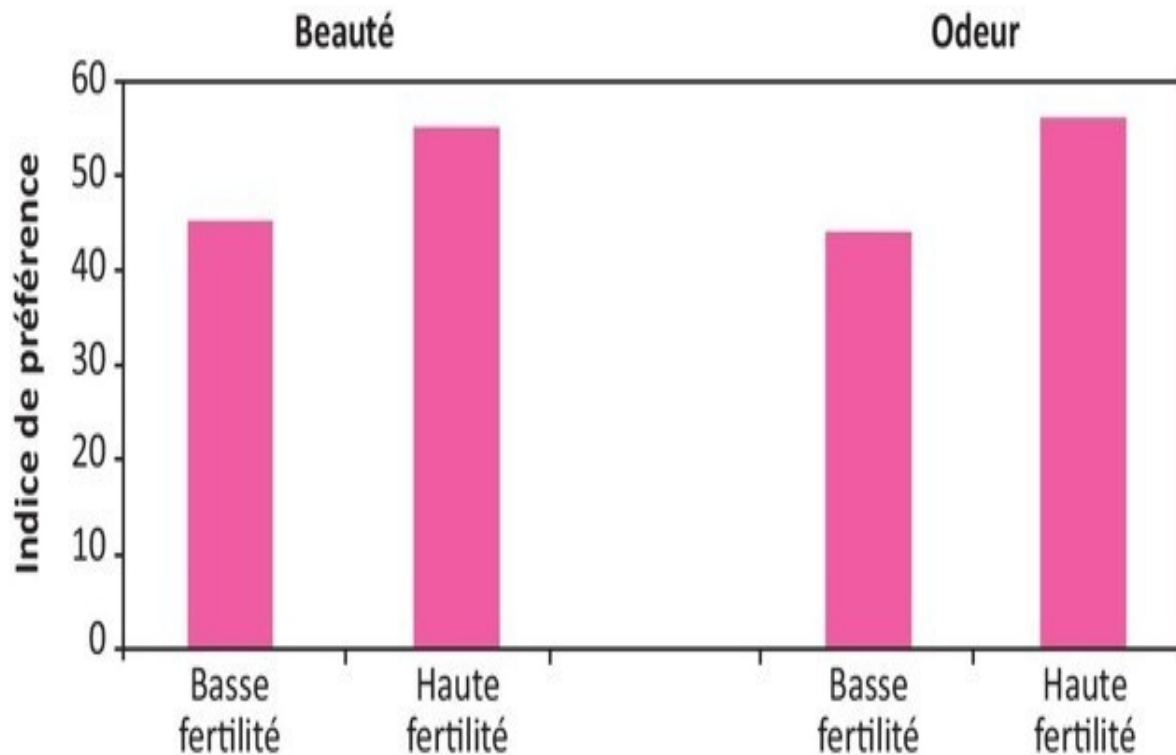
Fig. 7.8 Asymétrie des oreilles en fonction de la période du cycle

Cette expérience montre que le visage se rééquilibre, et notamment que les différences de taille entre les deux oreilles diminuent aux alentours de l'ovulation, c'est-à-dire lorsqu'une femme est plus fertile et plus encline à des relations sexuelles extraconjugales. Ce rééquilibrage du visage est probablement l'œuvre des hormones œstrogènes, même si le mécanisme précis de cette action reste inconnu.

D'autres expériences ont étudié les changements subtils d'odeur qui interviennent entre le moment où une femme est peu fertile et celui où elle est au contraire très fertile.

Gildersleeve, Haselton, Larson et Pillsworth ont demandé à des hommes de sentir des extraits de sueur de femmes qui avaient été collectés, soit en phase lutéale (basse fertilité, moindre désir sexuel), soit en fin de phase folliculaire (fertilité et désir sexuel élevé). Les hommes testés devaient indiquer quelle odeur ils préféraient, et estimer sur une échelle graduée de 1 à 7 la beauté supposée de la femme à qui elle appartenait.

Les résultats ont montré que les extraits de sueur prélevés en phase fertile étaient préférés par une majorité d'hommes (56 %).



La beauté du visage d'une femme est jugée supérieure lorsqu'elle est en période de haute fertilité et de fort désir sexuel. De même, son odeur est préférée en période de haute fertilité.

Fig. 7.9 Relation entre beauté et odeur en fonction de la période du cycle

Cette expérience montre que les hommes sentent quand une femme approche de l'ovulation. L'odeur qu'elle dégage est plus agréable, et permet de subodorer en quelque sorte sa meilleure disponibilité biologique. Si le point de vue d'un homme isolé est éminemment faillible sur ce point (56 % de réussite, certes mieux que le hasard, mais pas déterminant tout de même), les avis convergents de plusieurs personnes permettent d'arrêter une décision relativement fiable.

Pour conclure

Détecter le moment d'éclosion du désir chez une femme peut se faire tout simplement en observant les fluctuations de sa beauté : au moment où son visage semble le plus beau, l'action des œstrogènes favorise l'ovulation et les fantasmes sexuels, augmentant la probabilité d'un rapport avec un inconnu.

L'appréciation peut être affinée en se concentrant sur certains détails, comme le degré de symétrie des oreilles : celui-ci est optimal au moment de l'ovulation. En y ajoutant la senteur que l'on perçoit diffusément, il devient possible de cerner, par touches successives, le statut ovulatoire de la personne et donc d'apprécier sa réceptivité pour une rencontre.

71. La coiffure d'une femme permet-elle de savoir si elle est libre ?

Le cheveu, comme chacun sait, est un ingrédient essentiel de la séduction. Brillant et soyeux, il attire les regards et l'attention, voire attise le désir. Terne et rêche, il ne séduit guère. D'ailleurs, les biologistes pensent que la qualité du cheveu reflète la santé de l'individu, ce qui expliquerait pourquoi une belle chevelure attire les hommes. Mais ceux-ci peuvent-ils en savoir plus sur une femme en observant certaines caractéristiques de sa chevelure ? Notamment, ont-ils une chance de deviner si elle serait prête à entamer une conversation galante ? C'est ce qu'a tenté d'élucider une expérience.

Hinsz, Matz et Patience ont abordé 230 femmes dans la rue et leur ont posé une série de questions sur leur âge, leur état de santé, leur statut marital, le nombre éventuel de leurs enfants. En même temps, ils appréciaient la qualité de leur cheveu et sa brillance, ainsi que sa longueur, en les répartissant selon trois catégories : court = au-dessus du col ; mi-long = entre les oreilles et les épaules ; long = en-dessous des épaules.

En comparant ces données, ils ont constaté que les femmes en bonne santé avaient généralement les cheveux plus longs que celles à la santé fragile. En outre, ils ont observé que, plus une femme a les cheveux longs, plus elle est jeune, et moins elle a d'enfants. Elle est aussi dans une relation maritale moins engagée : célibataire, éventuellement avec un flirt ou un petit ami de fraîche date. À l'inverse, les femmes aux cheveux courts sont plus souvent mariées, satisfaites de leur couple, et avec plus

d'enfants.

Cette expérience montre que les femmes aux cheveux longs sont généralement plus jeunes que les femmes aux cheveux courts, et qu'elles sont plus « disponibles » pour le jeu de la séduction. La qualité du cheveu étant un reflet de la santé générale, la chevelure est en quelque sorte un appât sexuel dont les femmes usent lorsqu'elles sont jeunes et cherchent encore l'âme sœur. Puis, avec l'âge, la situation maritale se satisfaisant, ce jeu de la séduction passe au second plan et la femme se coupe plus volontiers ses cheveux. En outre, au fil du temps, les cheveux deviennent moins brillants, parfois gris ou blancs et les femmes préfèrent les raccourcir.

Pour conclure

Les cheveux longs signalent à la fois la jeunesse et la disponibilité pour le jeu de la séduction. À l'inverse, une chevelure courte traduit souvent une situation maritale ou sentimentale déjà bien engagée et stabilisée. Mais il ne s'agit que de statistiques...

72. Les bonnes danseuses sont-elles libertines ?

Le corps a son propre langage, et ne trouve nulle part meilleur lieu d'expression que sur une piste de danse. Chacun a sa propre façon de faire bouger son corps et, tout comme la démarche, la façon de danser est susceptible de véhiculer des informations précieuses sur la personnalité. En outre, la danse offre un contexte favorable aux entreprises de séduction.

Que peut-on savoir sur son ou sa partenaire de danse en observant ses mouvements ? L'hypothèse sous-jacente aux recherches en ce domaine est celle d'un parallélisme entre les mouvements en musique et les cinq grandes dimensions de la personnalité, à savoir l'extraversion, l'agréabilité, le caractère consciencieux, la stabilité émotionnelle et l'ouverture aux expériences nouvelles. À l'intérieur de ce cadre d'interprétation, des expériences éclairantes ont été réalisées.

Luck, Saarikallio et Toiviainen ont filmé 13 jeunes femmes et 7 jeunes gens en train de danser sur une musique de douze mesures de blues. Les danseurs portaient 20 réflecteurs fixés sur diverses parties de leur corps (bassin, poignets, mains, coudes, genoux, chevilles, cou, front, etc.) et un système de caméra à capture de mouvement enregistrait les trajectoires de chaque point. Puis, un logiciel spécialisé analysait différents paramètres des mouvements, comme l'amplitude, la vitesse, l'accélération, les positions relatives des différentes parties du corps, etc. Par exemple, si un individu dansait de façon frénétique en donnant des mouvements brusques des pieds, le logiciel détectait de

fortes vitesses et accélérations au niveau des capteurs sur les pieds. Au contraire, une danse souple et coulée se traduisait par de forts paramètres d'amplitude du mouvement, mais par des vitesses et surtout des accélérations plus faibles.

Puis, les participants remplissaient des questionnaires de personnalité standardisés. Ceux-ci étaient composés de 44 questions simplifiées telles que « Je me vois comme quelqu'un qui aime mener à bien ce qu'il a commencé » (pour évaluer le caractère consciencieux) ou « Lorsque quelqu'un est en difficulté, j'ai plutôt tendance à lui proposer mon aide, à lui demander ce qui ne va pas » (dimension d'agréabilité). Les participants devaient indiquer leur degré d'accord avec chacune des propositions sur une échelle graduée de 1 (pas du tout d'accord) à 7 (entièrement d'accord).

Les scientifiques ont comparé les résultats du test de personnalité avec ceux de l'analyse des mouvements de la danse et ont découvert l'existence de certains liens entre la personnalité du danseur et sa façon de danser. Le lien le plus net apparaît entre la dimension d'ouverture aux expériences (curiosité, tolérance, ouverture en matière de mœurs, de consommation de stupéfiants ou de pratiques sexuelles) et la fluidité des mouvements du bassin, de la tête et des pieds. D'autres corrélations sont apparues, résumées dans le tableau ci-après.

Tab. 7.2 *Mouvements de danse et personnalité*

Caractéristiques du mouvement	Fluide Souple Harmonieux	Fluide Discret Doux	Rapidité Énergie Fréquence	Mouvements brusques et intempestifs, dans toutes les directions
Parties du corps concernées	Bassin (+ cou, tête, pieds)	Mains (+ cou, tête)	Tête, cou (+ bassin, mains)	Pieds (+ bassin, tête, mains)
Type de personnalité	Ouvert aux expériences Tolérant Curieux Pratiques sexuelles ouvertes et nombreuses, sans tabous (érotophilie) Usage possible de stupéfiants	Agréable Optimiste Généreux Altruiste Sincère	Extraverti Sociable Actif, énergique Bonne humeur Entrain Chaleur Grégarité Besoin de sensations, de stimulations	Émotionnellement instable Anxieux Triste Sautes d'humeur Vulnérable au stress

Cette expérience montre que chaque dimension de personnalité se reflète dans certaines caractéristiques de la danse. Une danse fluide au niveau du bassin, des mains et de la tête est associée à la dimension d'ouverture aux expériences, et signalerait donc une personne sans tabous, ouverte, curieuse. Cet aspect de la

personnalité est par ailleurs associé à l'érotophilie, ou tendance à avoir des relations sexuelles fréquentes, avec plusieurs partenaires, à parler volontiers et sans restriction des questions liées au sexe, à ne pas être gêné par des termes crus et à ne pas ressentir de culpabilité. Étonnamment, la souplesse de la danse va ici de pair avec une certaine souplesse dans les idées, les mœurs et les pratiques.

La dimension d'agréabilité se traduit elle aussi par des mouvements agréables (peu d'à-coups au niveau des mouvements de pieds ou du cou), alors que l'instabilité émotionnelle se discerne au premier coup d'œil chez des personnes dont la danse est brusque, comme chaotique ou rebondissante, avec de fortes accélérations au niveau des pieds, de la tête, du bassin et des mains. Comme le climat émotionnel, la danse est « instable » chez ces personnes.

Enfin, les individus extravertis bougent beaucoup, avec des mouvements rapides et amples, ce qui correspond aussi à l'image qu'ils projettent en société : toujours portés vers la lumière, le bruit, le mouvement, les rassemblements mondains et les stimulations fortes.

Pour conclure

On s'amuse beaucoup en observant une piste de danse et en tenant à la main le tableau ci-contre. Les analyses vont bon train, on se prend à prédire que telle personne est plutôt douce et sensuelle, telle autre stressée, en fonction de son style chorégraphique. Il reste ensuite à vérifier que c'est bien le cas, par exemple autour d'un verre.

73. Comment danser pour séduire une femme ?

Certains se souviennent peut-être des scènes d'hystérie provoquées par Elvis Presley dans ses numéros de danse endiablée. La gestuelle du corps, ajoutée au pouvoir de la voix, en dit long sur le pouvoir de séduction. D'autres danseurs, comme Michael Jackson, ont poussé la chorégraphie plus loin mais sans doute moins dans une logique de séduction masculine exercée sur un public féminin. En fait, si l'on observe attentivement les vidéos prises du vivant du « King », on retrouve quelques éléments clés qui constituent la recette miracle pour séduire en dansant. En effet, des scientifiques se sont demandé quels mouvements de quelles parties du corps des hommes exerçaient le plus de fascination sur les femmes, au cours de la danse, et leurs conclusions sont éclairantes.

Neave, McCarthy, Freynik, Caplan, Hönekopp et Fink ont enregistré les mouvements de 30 danseurs de tous niveaux (moyenne d'âge, 23 ans), à l'aide de capteurs de mouvement disposés sur toutes les

parties de leur corps. Grâce à ces enregistrements, ils ont reconstitué par ordinateur des silhouettes d'androïdes danseurs, sans visage ni habits, présentant tous le même aspect mais se déplaçant différemment en fonction du danseur réel qui les avaient inspirés. Il s'agissait donc d'avatars des danseurs réels.

Les animations vidéo de chaque avatar ont été présentées à 37 femmes (âgées en moyenne de 23 ans) qui devaient indiquer le degré d'attrance que suscitaient leurs danses. Puis, les scientifiques ont isolé les caractéristiques du mouvement de chaque avatar qui provoquait l'attrance d'une majorité de femmes, et ont créé un avatar « idéal » réunissant tous ces mouvements élémentaires « attirants ». Il en résultait un avatar représentant en quelque sorte le danseur idéal exerçant le plus fort pouvoir de séduction.

Les résultats de l'analyse montrent que ce danseur idéal produit des mouvements de bras rapides, en gardant les coudes plutôt serrés contre le corps. Il produit de forts mouvements de flexion et d'extension du tronc et une grande variété de mouvements du cou. Enfin, les mouvements des genoux sont très importants : le genou droit surtout doit se plier et se déplier rapidement et produire de petits mouvements de rotation vers l'intérieur puis vers l'extérieur, le plus rapidement possible.

Cette expérience montre que certaines caractéristiques de la danse exercent un pouvoir automatique d'attraction d'un homme sur une femme. Il s'agit en particulier de mouvements rapides des avant-bras et des genoux, particulièrement du genou droit. Certains danseurs très séduisants, comme Elvis Presley, réunissaient ces caractéristiques de façon instinctive.

Selon les biologistes, les paramètres d'amplitude et de vitesse du mouvement sont un signal de santé et de vigueur qui attire les personnes du sexe opposé dans la perspective d'un rapport sexuel, et également pour optimiser les qualités physiques de la descendance. La difficulté, lorsqu'on tente de reproduire ces gestes de danse, est d'éviter un mouvement trop répétitif et stéréotypé. L'étude a montré que la variabilité des mouvements, surtout au niveau du cou, est essentielle.

Pour conclure

Une danse de séduction se doit, chez l'homme, d'insister sur les mouvements des genoux, qui doivent être rapides autant en flexion qu'en rotation. Les flexions et extensions de l'abdomen, ainsi que les rotations et flexions du cou, variées et rapides, sont également un avantage. La combinaison de ces trois éléments rendrait compte, selon cette étude, de 80 % de l'attrance ressentie par des spectatrices. Voir la vidéo de la danse « optimale » sur le site : <http://www.youtube.com/watch?v=JG-b6RAP0Bo>.

74. Peut-on reconnaître un bon amant à sa poignée de main ?

Il est assez facile de sentir si un homme a une poignée de main ferme et

rugueuse, ou au contraire molle et passive. Pour une femme, ce signe recèle une précieuse indication : à travers la poignée de main se révèlent certains traits de caractère liés à la recherche de sensations et l'activité sexuelle. C'est ce que montrent certaines expériences.

Gallup, White et Gallup ont testé la poignée de main de 61 jeunes hommes âgés en moyenne de 19 ans. Pour cela, ils devaient serrer une poignée mécanique mesurant la pression exercée, de la main gauche puis de la main droite, aussi fort que possible.

Ensuite, tous les participants ont rempli un questionnaire portant sur leur activité sexuelle : âge du premier rapport, nombre total de partenaires à ce jour.

Les résultats ont montré que le nombre de partenaires sexuels est corrélé à la force de la poignée de main. De même, l'âge du premier rapport est inversement corrélé à la force de la poignée de main, ce qui signifie que plus un homme a une poignée de main puissante, plus jeune il a eu son premier rapport sexuel, et plus grand est le nombre des partenaires sexuels qu'il a eus dans sa vie.

Cette expérience montre qu'un signe banal, la force avec laquelle un homme serre les mains, est un indice révélateur de son activité sexuelle. Les biologistes expliquent ce lien par l'action de la testostérone, hormone masculine provoquant le désir sexuel, mais agissant aussi dès le développement de l'embryon sur la formation des muscles : plus la quantité de testostérone prénatale est importante, plus l'individu développe une importante masse musculaire et un tonus élevé, et plus les centres cérébraux du désir sexuel sont actifs.

La testostérone augmente aussi l'agressivité et favorise certains comportements qualifiés de « recherche de sensations » : bagarres, prises de risque, recherche de situations limites, stimulantes. C'est ce qu'a montré une autre expérience.

Fink, Hamdaoui, Wenig et Neave ont demandé à 117 hommes de serrer une poignée mécanique mesurant la pression exercée, et ont mesuré ainsi la force de leur poignée de main. Puis, ils leur ont fait passer des questionnaires mesurant un trait de personnalité nommé recherche de sensations : ce trait désigne les personnes qui aiment faire la fête sans tabous, les relations sexuelles multiples, la prise de risque en sports extrêmes, l'expérimentation de drogues ou de nourritures inconnues, etc.

Les résultats ont montré que les personnes obtenant les scores les plus élevés en recherche de sensations avaient également les poignées de main les plus fermes.

Cette expérience montre que les hommes « à poigne » aiment le risque et les sensations fortes sous toutes leurs formes, notamment sexuelles. L'explication repose là encore sur l'action de la testostérone sur le cerveau, laquelle fait rechercher à la fois le plaisir et le risque dans sa dimension excitante et stimulante.

Pour conclure

Un homme qui a une poignée de main ferme se caractérise par de forts taux de testostérone, un goût pour le risque, les stimulations, un nombre élevé de partenaires sexuelles élevé et a eu son premier rapport sexuel jeune. En d'autres termes, il aime l'activité sexuelle et les sensations. Une femme avertie en vaut deux.

75. Les bons danseurs sont-ils bons au lit ?

En voyant un homme danser, peut-on savoir s'il est plutôt sensuel ou froid ? Timide ou vigoureux ? Puissant ou fragile ? Les recherches sur la danse partent du point de vue que la danse existe depuis des temps immémoriaux car elle est un moyen pour les hommes et les femmes d'afficher certaines qualités physiques importantes dans le choix d'un partenaire. La force physique, la souplesse, la bonne santé, transparaîtraient ainsi dans notre façon de nous mouvoir au rythme de la musique. D'autres dimensions de la personnalité, comme le fait d'aimer les sensations fortes ou l'acte sexuel en lui-même, pourraient être décelées. C'est ce qu'ont voulu tester certaines études sur la danse masculine.

Hugill, Fink, Neave, Besson et Bunse ont enregistré 50 hommes en train de danser et ont fait visionner les enregistrements à 60 femmes spectatrices, qui devaient noter l'attrance que leur inspiraient ces danses. Puis, les hommes répondaient à des questionnaires évaluant un trait psychologique nommé « recherche de sensations ». Ce questionnaire mesure la tendance d'un homme à rechercher les situations stimulantes, sensuelles, avec prise de risque que ce soit dans la prise de drogues, le sexe avec partenaires multiples, les sports extrêmes ou les conflits physiques.

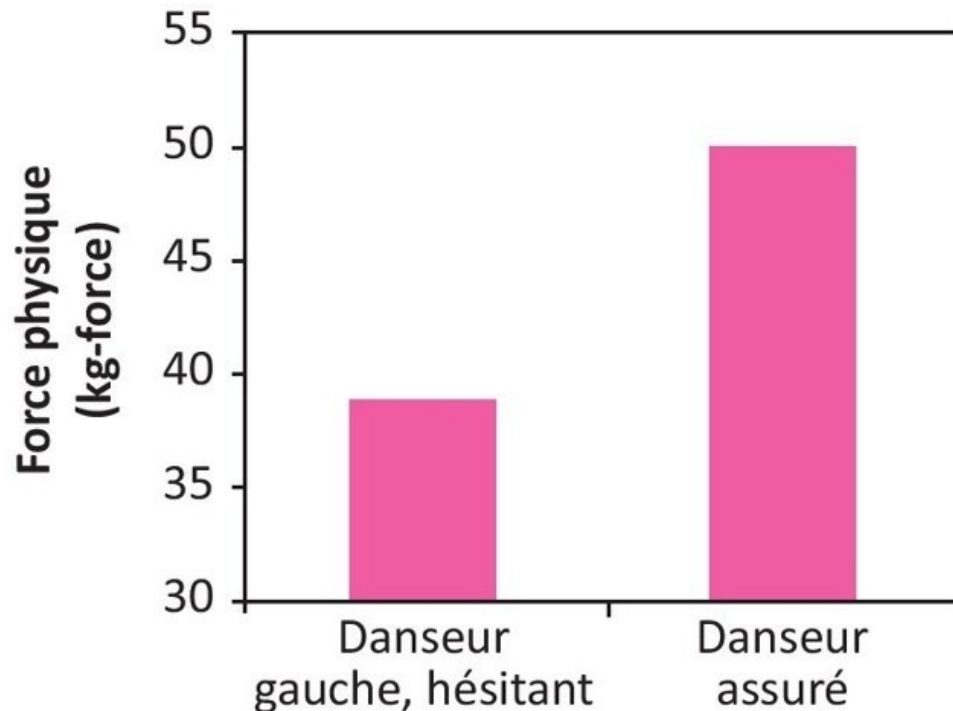
Les résultats ont montré que les hommes ayant la plus forte dimension de prise de risque produisaient une danse qui était jugée la plus attirante par les femmes. Ainsi, une femme qui est particulièrement charmée par la façon de danser d'un homme peut en tirer un enseignement : cet homme est probablement intrépide et sensuel, amateur de sensations fortes, mais peut se livrer à des comportements risqués, incontrôlables voire dangereux.

Cette expérience montre que la danse, chez un homme, en dit long sur son goût du risque et son attrance pour certains comportements « limites » : multiplication des partenaires sexuels, combativité, expériences avec les drogues, etc. Les scientifiques pensent que le comportement de prise de risque est favorisé par une hormone, la testostérone, produite par les testicules. Cette même hormone est également responsable du désir sexuel, de la dominance physique et de la force physique pure. Selon cette hypothèse, les hommes ayant de forts taux de testostérone seraient dotés d'un bon tonus musculaire et d'une bonne coordination, ce qui expliquerait la qualité de leurs mouvements et le caractère assuré et attirant de leurs mouvements de danse. Une étude a plus particulièrement étudié le lien entre la qualité de la danse et la force physique.

Hugill, Fink, Neave et Seydel ont demandé à des femmes de visionner des enregistrements d'hommes en train de danser et de noter sur une échelle de 0 à 6 l'assurance qui se dégage de la danse, ainsi que son côté attirant.

Dans une autre partie de l'expérience, les hommes se prêtaient à des mesures de force physique consistant notamment à serrer le plus fort possible une poignée mécanique comportant des capteurs de pression. La force exercée au niveau de la main est un reflet du tonus musculaire général et de la force physique de l'individu.

Les résultats ont montré que les hommes dont la danse est perçue comme très assurée et attirante ont une force physique supérieure aux autres. Les femmes détectent donc, dans les mouvements de danse, les qualités physiques supposées de leur éventuel partenaire.



Les hommes qui dansent avec assurance (assurance notée à plus de 4/6 par des femmes) ont une force physique mesurée au niveau des mains de 25 % supérieure à ceux qui ont une danse peu assurée (assurance notée en-dessous de 2,5/6 par des femmes).

Fig. 7.10 Danse et force physique

Cette expérience montre que la façon dont un homme danse reflète ses qualités de force physique. Cette observation confirme l'hypothèse évolutionniste de la danse, selon laquelle la danse est apparue il y a longtemps comme un moyen d'afficher ses qualités physiques dans une logique de recherche de partenaires sexuels. La danse masculine aurait pour fonction de révéler la force physique de l'homme, qualité essentielle recherchée par les femmes chez un mâle reproducteur. Cette force physique est associée à de fortes concentrations de testostérone, une hormone qui favorise également les comportements de prise de

risque et l'activité sexuelle.

Pour conclure

Face à un bon danseur, une femme peut généralement s'attendre à trouver un amant fougueux. Elle prendra un petit risque en suivant ce raisonnement, car toute règle a ses exceptions, et il ne s'agit encore une fois que de corrélations. Toutefois, les études suggèrent qu'elle pourra se fonder sur le sentiment qu'elle éprouve en voyant un homme danser. Si sa danse lui semble à la fois pleine d'assurance et d'attrait, l'homme sera doté de bonnes qualités physiques, de bonnes prestations sexuelles, avec potentiellement un degré élevé de dominance. Toutefois, le revers de la médaille est une tendance à la prise de risque chez ces individus, qui peut mener à des situations dangereuses tant sur le plan physique que professionnel ou sentimental.

76. Peut-on reconnaître un mâle dominant à son odeur ?

Dans la recherche de partenaires sexuels, les femmes semblent majoritairement attirées par des hommes qualifiés de « dominants ». Il est important d'insister sur le terme majoritairement, car il s'agit d'une tendance statistique. En règle générale, les hommes dominants ont plus de succès dans les relations de séduction auprès des femmes, mais cela n'exclut pas d'autres schémas, certaines femmes étant elles-mêmes dominantes et pouvant rechercher des hommes présentant un autre profil.

Cela étant, les mâles dominants psychologiquement plaisent et, d'un point de vue biologique, cette attirance serait liée à la bonne qualité génétique associée à la dominance : les individus dominants seraient plus résistants, plus performants et plus aptes à assurer la survie de leur descendance par l'accès à des ressources alimentaires ou des alliances avec d'autres individus.

Selon les recherches menées en psychologie du comportement, il serait possible de reconnaître, pour une femme dans certaines conditions, un homme dominant à son odeur.

Havlicek, Roberts et Flegr ont mesuré la dominance psychologique de 44 hommes âgés de 19 à 27 ans. Pour cela, ils leur ont distribué des questionnaires où ils devaient indiquer, sur une échelle graduée, si certaines affirmations les décrivaient correctement. Ces affirmations étaient du type : « J'ai tendance à imposer ma volonté aux autres » ; « J'essaie de surpasser les autres » ; « J'ai tendance à demander des explications aux gens sur leurs actions », etc. Chaque participant se voyait attribuer ainsi un score de dominance.

Puis, les participants de cette étude devaient porter pendant 24 heures des tablettes de coton sous

leurs aisselles. Les morceaux de coton étaient ensuite collectés et présentés à 30 jeunes femmes (21 ans de moyenne d'âge) qui devaient les humer et noter sur une échelle de 1 à 7 l'intensité de l'odeur, son attirance sexuelle et sa masculinité.

Les résultats ont montré que l'odeur des hommes dominants était jugée plus attirante sexuellement par les femmes, et tout particulièrement par celles qui se trouvaient en période d'ovulation et avaient déjà un compagnon.

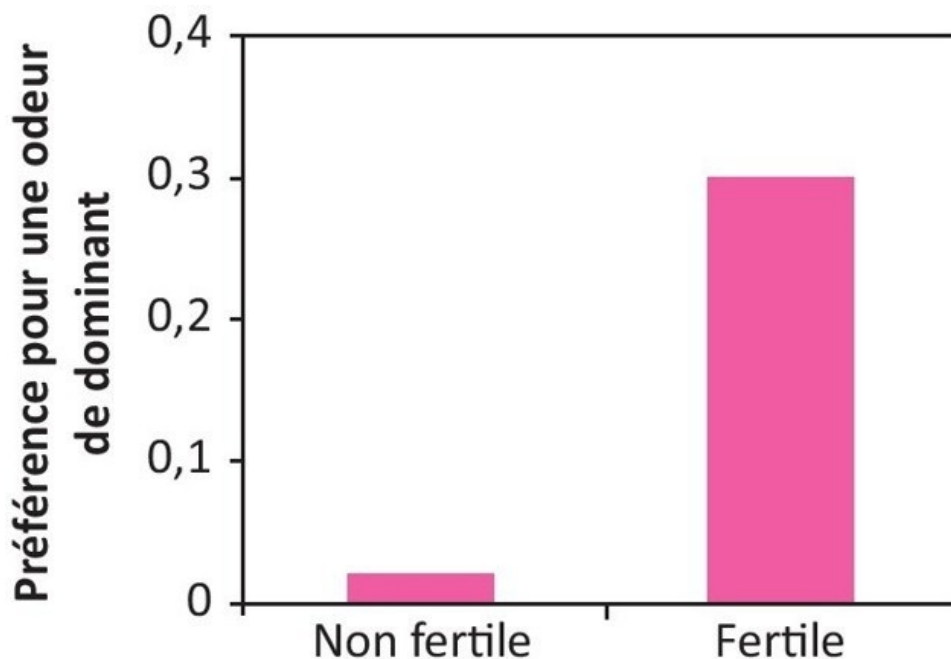


Fig. 7.11 Une femme déjà en couple, et en période d'ovulation (fertile), manifeste une préférence pour les odeurs d'hommes dominants

Cette expérience montre que certains composés de la sueur reflètent le degré de dominance psychologique d'un homme. La sueur des individus dominants a une odeur que les femmes peuvent reconnaître. L'étude a révélé que les femmes ayant le plus de facilité à opérer cette reconnaissance sont celles qui sont déjà en couple et qui se trouvent en phase d'ovulation, donc hautement fertiles, au moment où l'expérience est réalisée. Ceci suggère que l'attraction vers un mâle dominant est une stratégie reproductrice inconsciente : en étant attirée par de tels hommes lorsqu'elle est la plus fertile, une femme déjà en couple se donne une opportunité de faire un enfant doté de gènes conférant la dominance.

Pourquoi les femmes célibataires sont-elles moins attirées ? Les hommes les plus dominants sont généralement moins enclins à s'engager : une femme a donc intérêt à avoir déjà un « point de chute » pour assurer la croissance de l'enfant à venir. C'est pourquoi les femmes les plus attirées par les hommes dominants sont déjà en couple et se focalisent sur les quelques jours où elles sont hautement

fertiles pour maximiser leurs chances de procréation extraconjugale.

Pour conclure

Si vous avez déjà un compagnon et que vous vous trouvez en phase d'ovulation, faites confiance à votre odorat. Certains hommes vous plairont de façon subtile, par un parfum inexplicable qu'ils dégagent. Ce sont des individus dominants, qui imposent facilement leurs vues aux autres, et que l'on retrouve généralement à des postes importants au cours de leur carrière professionnelle. Votre corps vous pousse à l'infidélité avec de tels reproducteurs, sachez-le, avant de décider en connaissance de cause.

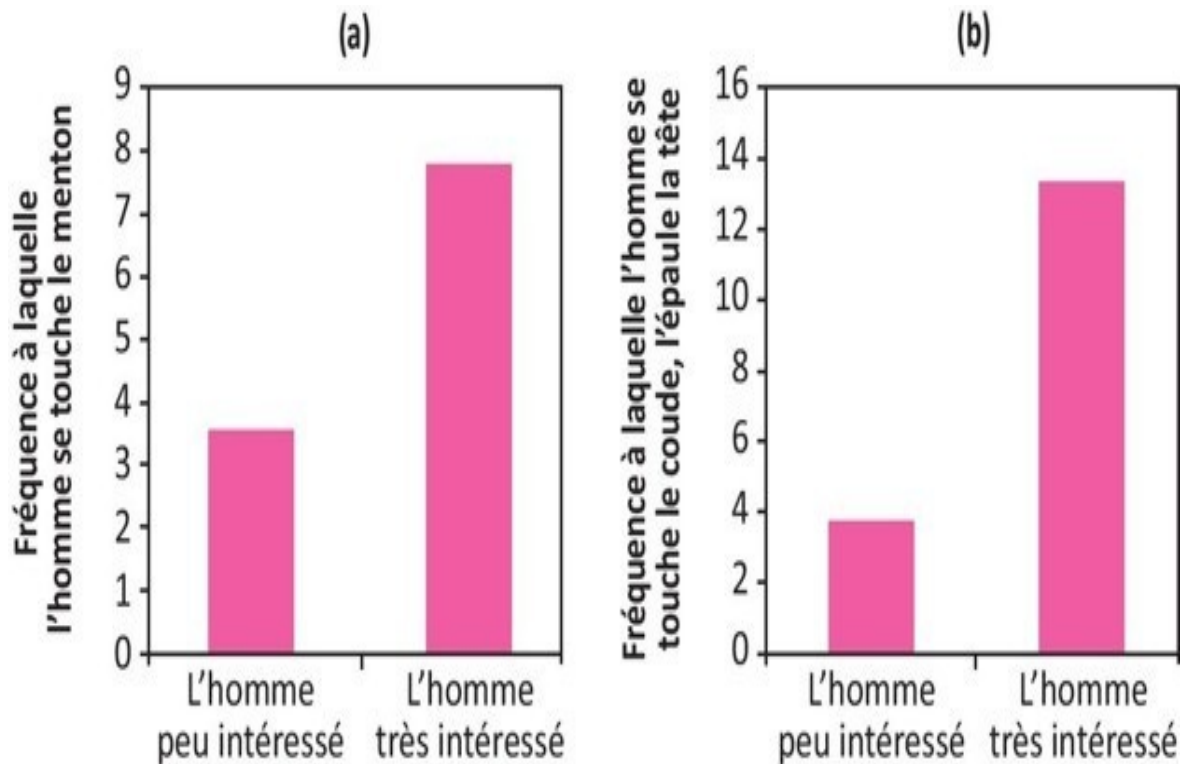
77. Un homme qui se gratte le menton est-il séduit par vos charmes ?

Les hommes ne disent pas facilement qu'une femme leur plaît, car bien souvent il leur faut un moment pour s'en rendre compte, et encore plus longtemps pour prendre le taureau par les cornes et se jeter à l'eau. Pourtant, il est possible à une femme de repérer certains signes gestuels qui trahissent l'intérêt qu'un homme lui porte. Ces gestes sont involontaires et les hommes ne savent pas vraiment pourquoi ils les produisent, mais le fait est scientifiquement éprouvé : ils sont associés à de l'attirance...

Renninger, Wade et Grammer ont observé le comportement de 38 hommes âgés en moyenne de 24 ans, lors de 14 soirées dans des bars de campus d'universités en Pennsylvanie. Au début de la soirée, les expérimentateurs engageaient la conversation avec les hommes présents leur demandaient s'ils se sentaient peu, moyennement ou très attirés par différentes jeunes femmes présentes dans le bar.

Puis, ils observaient les manœuvres de prise de contact qui avaient lieu entre les hommes et les femmes et notaient soigneusement divers aspects de leur gestuelle : nombre de coups d'œil, déplacements, gesticulations des bras, contact, gestes d'automanipulation (se toucher le menton, le coude, l'épaule, etc.).

Les résultats ont montré que, lorsqu'un homme était très attiré par une femme, il se grattait ou se touchait souvent le menton en sa présence, par comparaison avec ce qui se produisait en présence d'une femme qui l'attirait peu. De même, un homme attiré par une femme se touchait davantage certaines parties du corps comme le coude, la tête, l'épaule.



Un homme fortement intéressé par une femme a tendance à se toucher souvent le menton ou les joues en sa présence, alors qu'un homme peu intéressé produira moins ce type de geste (a). Un homme très intéressé par sa partenaire se touche aussi souvent d'autres parties du corps (coude, haut du crâne, épaule) en sa présence (b)

Fig. 7.12 *Les hommes se touchent quand ils sont intéressés*

Cette expérience montre que les hommes produisent certains gestes d'automanipulation lorsqu'ils ressentent de l'attraction pour une femme. Le geste le plus significatif semble être une main passée sur le menton, comme lorsqu'on a une pensée secrète.

Étonnamment, les hommes qui se sentent un début d'attraction pour une femme ont plutôt tendance à faire de grands gestes des bras et à la regarder fréquemment.

Cette même étude a répertorié les comportements masculins qui débouchaient sur un contact réussi avec une femme du bar. Les scientifiques ont ainsi trouvé que les hommes adressant de nombreux regards directs et brefs, produisant de grandes gesticulations des bras, se déplaçant beaucoup dans le bar et touchant souvent d'autres hommes sans se laisser toucher en retour, ont plus de succès dans leur tentative d'établir le contact avec les femmes. Les comportements de gesticulation et de déplacement semblent associés à de l'assurance et de la confiance en soi, et le fait de toucher les autres hommes est typiquement un comportement dominant, surtout si l'autre homme se laisse toucher sans toucher en retour.

Pour conclure

Si un homme vous parle en se touchant souvent le menton, c'est un signe ! Vous lui plaisez. Ce geste peut signifier qu'il est gêné, qu'il ne sait pas comment dire ce qu'il a derrière la tête, ou qu'il réfléchit tout simplement. Les liens précis entre ce geste et sa disposition d'esprit sont mystérieux. S'il se touche fréquemment une autre région du corps, le bras, le coude par exemple, c'est également un très bon signe. S'il gesticule beaucoup, vous éveillez chez lui un certain intérêt, mais ce n'est pas gagné.

78. Une pupille dilatée trahit-elle l'excitation sexuelle ?

Le regard est le miroir de l'âme, dit l'adage. Et la pupille est le centre du regard...

Cet orifice qui permet à la lumière de gagner notre rétine est contrôlé par des muscles eux-mêmes connectés au système sympathique, un réseau nerveux qui stimule le corps lorsque nous sommes excités sexuellement. Étant donné que ce réseau nerveux participe à l'état d'excitation générale de l'organisme, et qu'il est connecté à la pupille, les neurobiologistes ont formulé l'hypothèse qu'une dilatation de la pupille pourrait être associée à de tels états d'excitation. Ce serait alors un signe visible d'une telle disposition chez un interlocuteur. Pour cela, ils ont monté plusieurs expériences.

Bernick, Kling et Borowitz ont filmé avec des caméras de précision les yeux de 11 jeunes hommes pendant qu'ils visionnaient des films érotiques ou des films à suspense. Leur rythme cardiaque était également mesuré et ils devaient indiquer à différents moments de la projection s'ils avaient une érection.

Les résultats ont montré que, durant la projection des films érotiques, les pupilles des participants se dilataient en même temps que se produisait une érection et que le rythme cardiaque augmentait. Cela ne se produisait pas lors du visionnage de films suscitant d'autres émotions, comme des films de suspense ou d'angoisse.

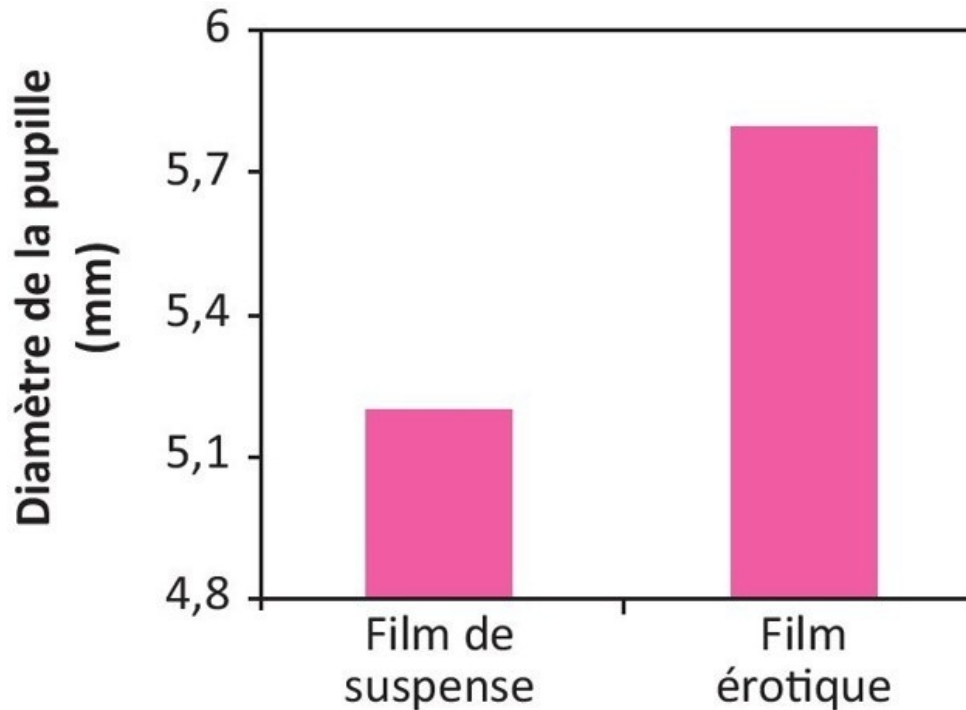


Fig. 7.13 *La pupille d'un homme s'agrandit lorsqu'il est excité sexuellement (ici, par un film érotique). Le même phénomène s'observe chez la femme.*

Cette expérience montre que l'excitation sexuelle se manifeste par une dilatation des pupilles, de l'ordre de 10 % chez les hommes. En est-il de même chez les femmes ?

Hamel a filmé les yeux de 22 femmes en train de visionner des diapositives d'hommes exhibant diverses parties de leur corps. Les premières diapositives présentaient les hommes totalement vêtus, et les suivantes les montraient de plus en plus dénudés, jusqu'à la nudité complète. La technique d'enregistrement permettait une mesure précise du diamètre des pupilles des femmes et il s'est avéré que celui-ci augmentait graduellement à mesure que les hommes se déshabillaient. La même expérience réalisée avec des corps de femmes n'a pas livré de tels résultats.

Hamel a demandé aux participantes de noter leurs divers niveaux d'excitation sexuelle lors de la séance de projection. Il a ainsi constaté que la dilatation des pupilles était proportionnelle au degré d'excitation des spectatrices.

Cette expérience montre que l'excitation sexuelle chez la femme, comme chez l'homme, se manifeste par un agrandissement de la pupille. Selon Eckhart Hess, pionnier de la recherche sur la dilatation pupillaire (encore appelée mydriase), cette réaction joue un rôle de signalisation sexuelle. La dilatation des pupilles attire en effet les hommes. Hess a présenté à des hommes deux photographies d'une même femme, dont l'une avait été retouchée de façon à agrandir

légèrement les pupilles. Les hommes ayant vu ces deux photographies ont décrit la femme aux larges pupilles comme douce, plus féminine et plus attirante, alors que la femme aux pupilles plus étroites était décrite comme dure, égoïste et froide. Les hommes n'ont pourtant pas été en mesure d'expliquer sur quelle différence ils se fondaient pour établir ces jugements contrastés, signe que l'influence des pupilles est purement subjective et inconsciente. Selon Hess, les pupilles larges sont associées à la beauté, à l'intérêt sexuel, aux sentiments positifs.

Dans une autre expérience, Wiseman a diffusé dans plusieurs librairies de la ville d'Edimbourg un livre dont la couverture montrait le visage d'une femme. La moitié des ouvrages était imprimé avec un visage aux pupilles plutôt petites, et l'autre avec un visage dont les pupilles avaient été agrandies. Wiseman a constaté que les hommes achetaient deux fois plus l'ouvrage présentant une femme aux pupilles agrandies, alors que les femmes achetaient indifféremment les deux ouvrages. Aucun des acheteurs n'a été en mesure d'expliquer pourquoi il avait choisi tel ouvrage plutôt que l'autre, ce qui suggère que l'effet attracteur des larges pupilles est inconscient.

Pour conclure

Un élargissement subit des pupilles de votre interlocuteur ou de votre interlocutrice signale le plus souvent un état d'excitation sexuelle. Détecter ces changements est assez délicat, nécessite une certaine pratique et surtout, un éclairage constant. En effet, si la personne passe de la lumière à l'obscurité, il est normal que sa pupille s'élargisse en raison du changement de luminosité, ce qui ne signifiera aucunement qu'elle est sexuellement excitée. D'un autre côté, l'observation attentive des pupilles de votre partenaire donnera à votre rencontre une intimité particulière.

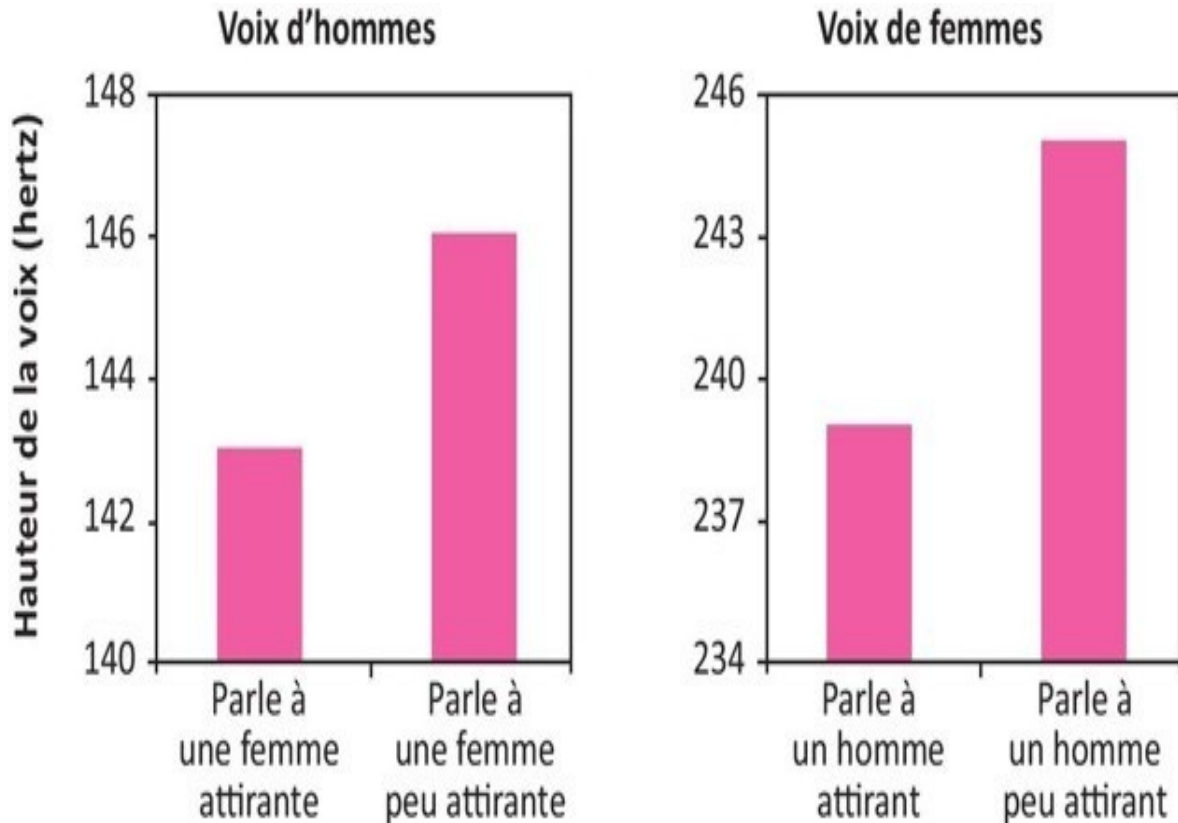
79. La voix reflète-t-elle le trouble amoureux ?

La voix est évidemment un atout de séduction de premier plan. Que nous le voulions ou non, lorsque nous rencontrons une personne qui nous plaît, nous modifions le ton de notre voix, sa hauteur, ses intonations. Le but est évidemment de séduire, d'enjôler, mais ces changements de ton peuvent aussi renseigner notre entourage sur nos dispositions. C'est pourquoi le lecteur de ces lignes pourra, après avoir découvert ce qui suit, tendre l'oreille pour savoir si, à travers son timbre vocal, un homme ou une femme cherche à lui plaire. Ce qui augmentera ses chances de réussir un début de relation avec cette personne.

Hughes, Farley et Rhodes ont envoyé à 48 étudiants de l'Université d'Albright en Angleterre des photographies de personnes du sexe opposé, plus ou moins attirantes physiquement. Les étudiants

avaient pour consigne de lire un court texte d'entrée en matière qui serait déposé sur la boîte vocale de la personne photographiée.

Hughes et ses collaborateurs ont mesuré la fréquence vocale fondamentale des participants lorsqu'ils s'exprimaient sur le répondeur téléphonique de leur correspondant, selon que la photo était attirante ou non. Ils ont constaté que la fréquence fondamentale de la voix (hauteur de la voix) était plus basse lorsqu'ils s'exprimaient sur le répondeur téléphonique d'une personne attirante, que lorsqu'ils s'exprimaient sur la messagerie d'une personne peu attirante.



Quand un homme est face à une femme qui lui plaît, il baisse la fréquence de sa voix de 4 hertz environ (figure de gauche). Quand une femme est attirée par un homme, elle fait de même, avec un effet plus prononcé (6 hertz).

Fig. 7.14 *La voix reflète le trouble amoureux*

Cette expérience montre que, lorsque nous sommes attirés par une personne du sexe opposé, nous avons tendance à abaisser inconsciemment la fréquence de notre voix, à prendre une voix plus grave. Cette observation vaut aussi bien pour les hommes que pour les femmes. Selon les auteurs de cette étude, il est logique que les hommes parlent avec un timbre plus grave pour séduire les femmes.

D'autres expériences menées notamment par Susan M. Hugues à l'Université de New York à Albany ont montré que les voix les plus graves et les plus attrayantes sont généralement celles d'hommes ayant un corps athlétique et symétrique, de haute taille, musclés, et ayant un succès reproductif

supérieur (descendance plus nombreuse). Une voix grave serait ainsi un signe de bonne qualité génétique et agirait inconsciemment sur le système nerveux, provoquant un surcroît de désir chez la femme. En outre, James Dabbs et Allison Mallinger de l'Université d'Atlanta ont mesuré la concentration de testostérone présente dans la salive de 61 hommes ainsi que la fréquence fondamentale de leur voix, pour constater que les voix les plus graves correspondent aux plus fortes concentrations de testostérone. La testostérone agirait sur le développement du larynx et des cordes vocales pour produire des fréquences de vibration plus graves. Les femmes seraient attirées par les voix graves signalant la présence de fortes concentrations de testostérone, synonyme de dominance physique et sociale chez l'homme.

Ces expériences montrent que les voix graves attirent les femmes car elles expriment le potentiel génétique et la dominance d'un homme envisagé comme un possible reproducteur. En outre, les hommes qui occupent des positions de pouvoir et prennent l'ascendant dans les conflits avec leurs rivaux ont tendance à abaisser le timbre de leur voix, comme l'a montré une autre étude.

Puts, Gaulin et Verdolini ont annoncé à 111 jeunes hommes, âgés en moyenne de 19 ans, qu'ils allaient être répartis en binômes avant de rencontrer une belle jeune femme qu'ils pourraient inviter à prendre un verre. La jeune femme, toutefois, devrait choisir l'un des deux. En attendant, ils devaient engager la conversation « entre hommes » et étaient enregistrés à leur insu. À l'issue de leur confrontation, des auditeurs externes devaient écouter l'enregistrement et indiquer lequel des deux rivaux leur semblait plus dominant physiquement. Les résultats ont montré que le niveau de dominance physique perçue par les auditeurs externes était lié à la fréquence de la voix : les concurrents ayant la voix la plus grave étaient jugés plus dominants, et ceux ayant la voix la plus aiguë étaient jugés plus soumis.

En outre, après leur confrontation, les concurrents devaient livrer leur impression et préciser notamment s'ils s'étaient sentis plutôt dominants dans l'échange, ou plutôt dominés. Il s'est avéré que, au cours de la discussion, le concurrent qui s'était senti dominé voyait le timbre de sa voix devenir plus aigu, alors que celui qui s'était senti dominateur voyait le timbre de sa voix devenir plus grave.

Cette expérience montre que nous avons tendance à associer une voix grave à un individu dominant et que les hommes se sentant en position de force baissent également la fréquence de leur voix. Ainsi, le fait de parler d'une voix plus grave est une stratégie inconsciente qu'emploient les hommes pour donner d'eux l'image d'individus forts et dominateurs, et « tromper » le système sensoriel des femmes pour véhiculer l'image de bons reproducteurs sur le plan génétique.

Mais dans ce cas, pourquoi les femmes qui cherchent à séduire prennent-elles également une voix plus grave ? Théoriquement, il faudrait plutôt s'attendre à ce qu'elles adoptent une tonalité plus aiguë ; en effet, les fréquences élevées dans le spectre de la voix sont associées à la féminité et auraient pu jouer un signal de reproduction chez nos ancêtres. Ainsi, la fréquence fondamentale de la voix chez la femme augmente légèrement au moment de l'ovulation, à un moment où

l'ensemble des traits d'attraction (beauté du visage, symétrie des tissus, saillance de la poitrine, démarche, odeur) sont amplifiés. C'est ce qu'a montré une expérience.

Bryant et Haselton ont enregistré les voix de 69 femmes à différents moments de leur cycle menstruel, soit en phase lutéale (basse fertilité), soit 24 à 48 heures avant l'ovulation, au moment où l'hormone lutéinisante est libérée et provoque le maximum de fertilité chez la femme.

Les enregistrements ont été comparés lors de ces deux phases de haute et basse fertilité. Les biologistes ont constaté que la fréquence fondamentale de la voix était systématiquement plus élevée en phase fertile.

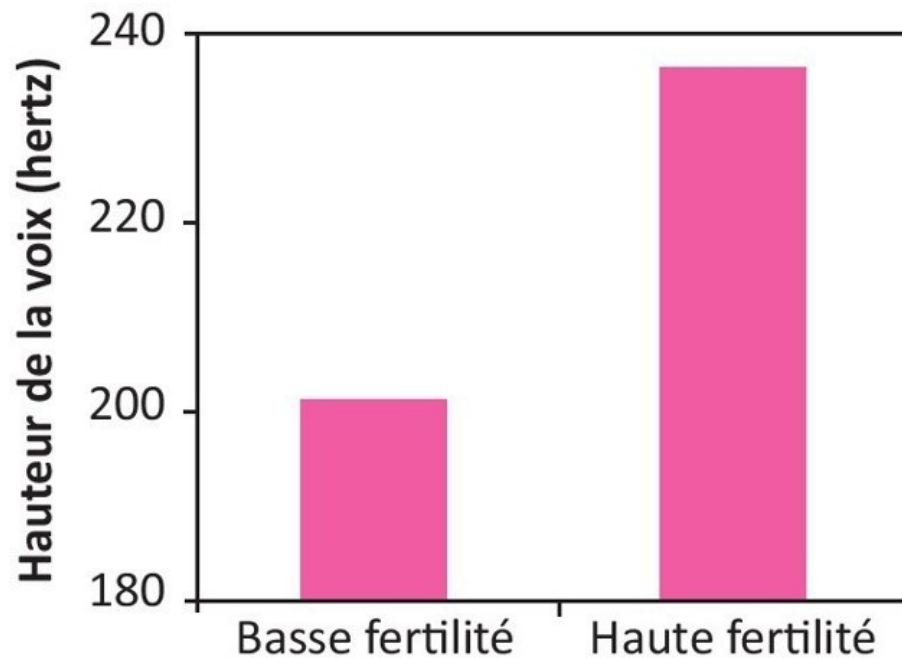


Fig. 7.15 Les femmes ont une voix plus haut perchée lorsqu'elles sont en phase d'ovulation (haute fertilité) qu'en phase lutéale, dans les dix jours précédant les règles (basse fertilité)

Cette expérience montre que la voix est un indice de fertilité chez la femme : plus elle est aiguë, plus la femme est fertile. Du point de vue de la biologie évolutionniste, cela implique que les voix aiguës soient perçues comme attirantes par les hommes. L'ovulation est en effet une période où l'organisme se transforme pour favoriser les contacts sexuels, et l'ensemble des caractéristiques physiques de la femme (et même de son comportement et de ses cognitions) se modifient en ce sens. Au moment où une femme est le plus fertile, sa voix devient plus aiguë et constitue un signal d'attraction. De fait, de nombreuses études montrent que les hommes sont attirés par les voix féminines plutôt haut perchées et associent cette caractéristique à la féminité et la fécondité.

Pourquoi, dans ce cas, les femmes essaient-elles de rendre leur voix plus grave lorsqu'elles sont en présence d'un homme qu'elles cherchent à séduire ? Certaines études montrent que les personnes en situation de dominance abaissent le timbre de leur voix. Une voix plus grave chez une femme serait alors le signe d'une volonté de « prendre les choses en main » : en ce sens, elle révélerait ses intentions d'aller vers un homme et d'avoir une relation avec lui. La voix grave serait le reflet du désir de la femme, et la voix aiguë le reflet de sa désirabilité. En d'autres termes, le cas de figure idéal pour un homme se présente sous la forme d'une femme à la voix plutôt aiguë, mais qui adopterait un timbre plus grave dès lors qu'elle serait en sa présence.

Pour conclure

La voix véhicule des informations déterminantes sur le désir sexuel des gens. Les études montrent qu'une voix grave est associée à un désir de plaire : en conséquence, si votre interlocuteur baisse son timbre de voix en votre présence – et non en la présence d'autres personnes – c'est un signe qui ne trompe pas. La personne que vous avez en face de vous est intéressée. Un autre détail doit attirer l'attention d'un homme : si une femme a une voix plus aiguë qu'à l'accoutumée, cela peut être le signe qu'elle est à quelques jours de l'ovulation, et la plupart des études sur cette question montrent alors que son désir sexuel culmine. À chacun de faire un usage avisé de ces informations.

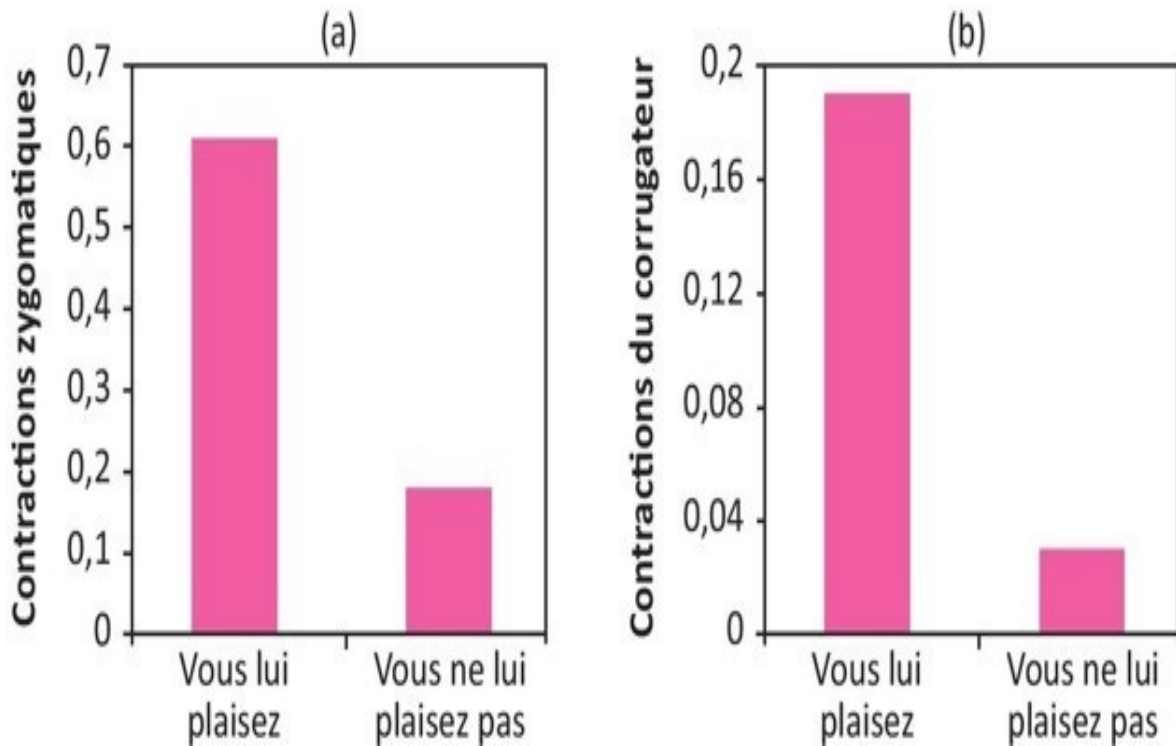
80. Un homme qui reproduit vos mimiques vous apprécie-t-il ?

Vous voilà face à l'homme de vos rêves, et vous vous demandez si vous lui plaisez. N'allez-vous pas vous ridiculiser en lui faisant une demi-déclaration ou un sous-entendu déplacé ? Peut-être avez-vous noté, grâce à la [fiche 78](#), qu'il se touchait souvent le menton en votre présence, et interprétez-vous ce geste comme un signe encourageant. Mais il vaudrait mieux être sûre de votre affaire. Faites donc une expérience, tout en subtilité. Racontez une histoire plaisante en souriant à plusieurs reprises. Puis, évoquez un épisode pénible en affichant une mine triste. S'il sourit quand vous souriez, et prend un air peiné quand vous êtes triste, vous lui plaisez. Jugez plutôt.

Likowski, Mühlberger, Seibt, Pauli et Weyers ont montré à des participants des visages d'avatars (visages en images de synthèse) en leur présentant de petits textes destinés à créer un lien de sympathie avec l'avatar, ou à le présenter au contraire comme un personnage peu aimable. Ensuite, les avatars se sont animés et ont affiché plusieurs types d'émotions : joie, peine, ou expressions neutres.

Durant toute l'expérience, les visages des participants étaient couverts de capteurs de tension qui mesuraient les contractions de différents muscles impliqués dans les expressions de joie ou de tristesse. Ainsi, la mesure des contractions du grand muscle zygomatique permettait d'apprécier la joie des participants, alors que le muscle corrugateur du sourcil se contracte dans les situations de tristesse.

Les résultats ont montré que les participants reproduisaient les expressions de l'avatar lorsque celui-ci était perçu positivement : ils contractaient leur zygomatique quand l'avatar souriait, et leur corrugateur du sourcil quand l'avatar était triste. En revanche, aucun mimétisme n'apparaissait quand l'avatar était perçu négativement, comme un personnage peu appréciable.



Lors d'une conversation, observez comment votre interlocuteur réagit si vous souriez (a). Si vous lui plaisez, il sourira aussi et produira une forte contraction de son grand zygomatique (muscle du sourire) ; si au contraire vous ne lui plaisez pas, la contraction sera presque invisible. De même, vous pouvez essayer de prendre un air soucieux et attristé (b). Si vous lui plaisez, il contractera son muscle corrugateur du sourcil et exprimera le sourcil ou la tristesse. Si vous ne lui plaisez pas, aucune contraction n'apparaîtra.

Fig. 7.16 *Nous reproduisons les expressions du visage des gens que nous apprécions*

Cette expérience montre que nous avons tendance à reproduire les expressions du visage des gens que nous apprécions, et que nous ne le faisons pas avec les personnes que nous apprécions moins.

Le mimétisme facial est une des bases de l'empathie : en reproduisant les mimiques d'un interlocuteur, nous accédons à ce qu'il ressent, car nous accédons comme lui à l'émotion associée au fait de produire ce même mouvement du

visage.

Naturellement, nous sommes intéressés à partager et comprendre les émotions des personnes que nous apprécions, et c'est pourquoi le mimétisme facial se produit plus facilement en présence de ces personnes.

Pour conclure

Si l'homme que vous avez en face de vous a tendance à reproduire les mouvements de votre visage, c'est qu'il a un *a priori* positif envers vous. Le courant passe entre vous et lui, et vous pouvez vous en assurer en multipliant les mimiques, afin de vérifier qu'il « suit ». Ensuite, il sera temps d'échanger plus en détail sur le terrain de l'émotion.

81. Cet homme à la voix chaleureuse vous trompera-t-il ?

Si vous avez repéré un beau mâle qui vous fait vibrer des pieds à la tête, dont la voix grave et veloutée vous fait chavirer, dont le visage viril éveille chez vous des désirs insoupçonnés, peut-être serez-vous intéressée par les résultats de certaines études scientifiques montrant que certaines caractéristiques masculines (dont une voix grave) sont à la fois séduisantes et révélatrices d'une tendance à l'infidélité. Une voix grave ou des mâchoires larges sont associées à de fortes concentrations d'une hormone augmentant le désir sexuel et la dominance physique d'un homme : dès lors, si cet homme est plus séduisant, il est aussi plus infidèle et moins stable dans la relation.

Anders, Hamilton et Watson ont demandé à 47 hommes, âgés en moyenne de 31 ans, de fournir des échantillons de leur salive afin de mesurer leur concentration de testostérone, la principale hormone influant sur le désir sexuel. Les participants remplissaient ensuite des questionnaires sur leur vie sexuelle et indiquaient notamment s'ils étaient fidèles en couple, avaient des aventures extraconjugales, ou pratiquaient des mœurs sexuelles libres avec plusieurs partenaires.

Les résultats ont montré que les hommes ayant plusieurs partenaires sexuels avaient des concentrations de testostérone environ 130 % plus élevées que ceux vivant en couple de manière stable.

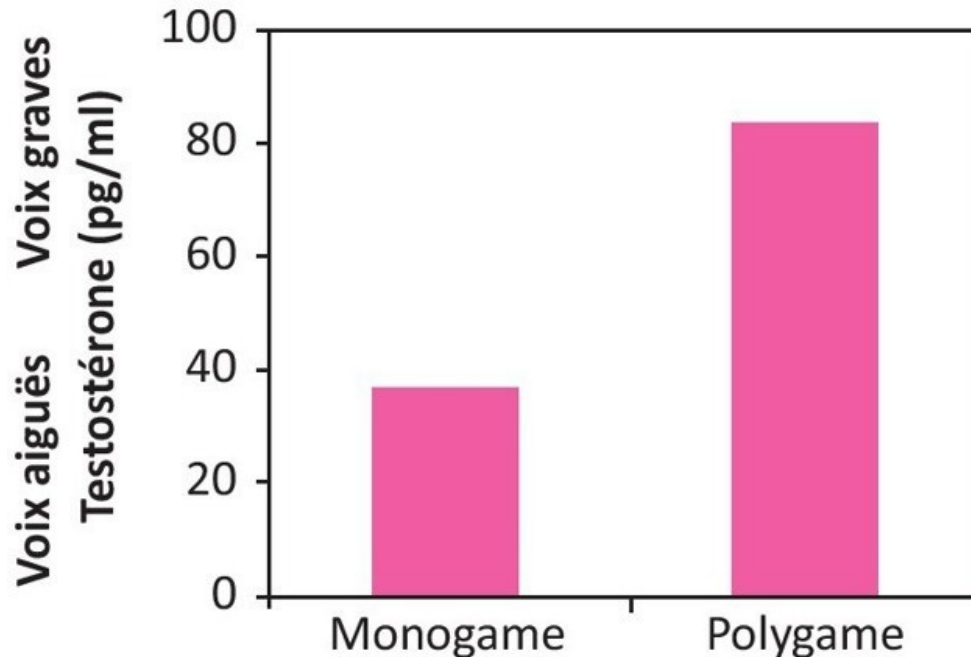


Fig. 7.17 Les hommes fidèles et monogames ont moins de testostérone, et la voix plus aiguë, que les hommes polygames et infidèles.

Cette expérience montre que la quantité de testostérone produite par un homme prédit sa probabilité de commettre des infidélités ou d'avoir plusieurs partenaires sexuelles au cours de la même période. La testostérone stimule l'activité de certaines zones cérébrales impliquées dans la recherche de partenaire, et fragilise ainsi tout naturellement la stabilité d'un couple.

Comment détecter la quantité de testostérone produite par un homme, de façon discrète, pour savoir s'il vous trompera à la première occasion ? Une bonne approche consiste à prêter attention au timbre de la voix, car il est modulé par la testostérone.

Dabbs et Mallinger ont mesuré la concentration de testostérone présente dans la salive de 61 hommes (20 ans d'âge moyen) et ont analysé des enregistrements de leur voix. Chaque enregistrement faisait l'objet d'une analyse spectrale qui identifiait notamment la fréquence fondamentale de la voix, c'est-à-dire sa hauteur. Une fréquence fondamentale élevée correspond à une voix plus aiguë, et une fréquence fondamentale plus basse correspond à une voix plus grave.

Les résultats ont montré que, plus la fréquence fondamentale de la voix est basse, plus un homme possède de fortes concentrations de testostérone. Les hommes ayant le plus de testostérone ont donc des voix graves.

Cette expérience montre qu'il est possible d'avoir un aperçu de la quantité de testostérone produite par un homme en écoutant le timbre de sa voix : les

hommes aux voix aiguës ont statistiquement moins de testostérone et sont globalement, d'après l'étude d'Anders, Hamilton et Watson, plus fidèles. Les hommes à la voix grave ont généralement plus de testostérone et présentent une tendance plus marquée à l'infidélité, à la polygamie et aux partenaires sexuelles multiples.

D'autres indices révèlent de fortes concentrations de testostérone : par exemple, les hommes aux mâchoires saillantes et au menton proéminent ont des concentrations de testostérone globalement plus élevées que les hommes aux mâchoires plus rondes et plus pleines. Des sourcils proéminents et une plus faible distance entre l'œil et le sourcil sont aussi associés à davantage de testostérone. Globalement, ces caractéristiques faciales sont des traits qualifiés de typiquement masculins, et le lien avec la testostérone a été établi par plusieurs équipes scientifiques, dont celle de Ian Penton-Voak à l'Université de Bristol.

Voix graves, mentons et mâchoires saillantes, faible distance œil-sourcil, voici quelques indices d'une forte concentration de testostérone et de plus fortes probabilités d'un comportement masculin polygame. Mais malgré cela, les femmes sont plus attirées par les hommes possédant ces caractéristiques, et de façon générale par les hommes dont l'organisme produit plus de testostérone. Elles y voient (inconsciemment) des individus dominants, forts physiquement et de bonne qualité génétique, ce qui constitue autant d'avantages pour engendrer une progéniture résistante. Les études scientifiques ont montré qu'elles cherchent souvent un rapport sexuel éphémère avec un tel homme, alors qu'elles sont elles-mêmes en couple avec un homme plus stable et possédant moins de testostérone. Les psychologues évolutionnistes décrivent ce comportement comme une stratégie de reproduction qui permet de récupérer de bons gènes chez un reproducteur dominant mais infidèle, possédant de fortes concentrations de testostérone, tout en assurant des ressources stables à une éventuelle progéniture en restant auprès d'un homme possédant moins de testostérone mais de meilleures qualités paternelles, stables et sécurisantes. Le fait est que les aventures avec des hommes à fortes concentrations de testostérone ont plutôt lieu lorsque la femme est en période de haute fertilité, confirmant ce schéma reproducteur complexe mais efficace.

Pour conclure

Vous serez peut-être séduite par un homme à la voix chaude et profonde. Sachez que ce bon candidat a plus de chances d'être plutôt infidèle, d'avoir du succès avec d'autres femmes et d'y succomber. Mais peut-être aimez-vous le défi et

saurez-vous fixer cet homme tout en lui faisant passer l'envie des aventures extraconjugales ? La vie sans risque aurait beaucoup moins d'intérêt...

Pour en savoir plus

1. *Une belle personne est-elle une bonne personne ?*

BEAUTÉ FACIALE, SOCIABILITÉ ET EXTRAVERSION

Meier B.P., Robinson R.D., Carter M.S., Hinsz V.B. (2010). Are sociable people more beautiful ? A zero-acquaintance analysis of agreeableness, extraversion, and attractiveness, in *Journal of Research in Personality*, 44, 293-296.

2. *Un beau visage traduit-il un caractère équilibré ?*

BEAUTÉ FACIALE ET STABILITÉ ÉMOTIONNELLE

Scholz J.F. and Sicinski K., Facial Attractiveness and Lifetime Earnings: Evidence from a Cohort Study, à paraître.

Fink B., Neave N., Manning J.T., Grammer K. (2005). Facial symmetry and the 'big-five' personality factors, in *Personality and Individual Differences*, 39, 523-529.

3. *L'intelligence apparaît-elle sur le visage ?*

SYMÉTRIE FACIALE ET QUOTIENT INTELLECTUEL

Furlow F.B., Armijo-Prewitt T., Gangestad S.W., Thornhill R. (1997). « Fluctuating asymmetry and psychometric intelligence », *Proceedings of the Royal Society Biological Sciences*, 264, 823-829.

4. *Pourquoi les gens agressifs ont-ils une figure plus large ?*

LARGEUR FACIALE, TESTOSTÉRONE ET AGRESSION

Carré J.M., McCormick C.M. (2008). « In your face : facial metrics predict aggressive behaviour in the laboratory and in varsity and professional hockey players », *Proceedings of the Royal Society*, 275, 2651-2656.

Carré J.M., McCormick C.M., Mondloch C.J. (2009). « Facial structure is a reliable cue of aggressive behavior », *Psychological Science*, 20, 1194-1198.

Stirrat, Perrett D.J. (2010). « Valid facial cues to cooperation and trust », *Psychological Science*, 21, 349-354.

5. *Un visage rond traduit-il la gentillesse ?*

VISAGES ENFANTINS ET GENTILLESSE

Berry D. (1989) « Were the physiognomists right ? Personality Correlates of

Facial Babyishness », *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15, 266-279.

McArthur L.Z., Berry D. (1987) « Cross-Cultural Agreement in Perceptions of Babyfaced Adults », *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 18, 165-192.

6. Les personnes qui portent des lunettes sont-elles plus intelligentes ?

MYOPIE ET QUOTIENT INTELLECTUEL

Teasdale T.W., Fuchs J., Goldschmidt E. (1989). « Degree of myopia in relation to intelligence and educational level », *Lancet*, 2, 1351-1354,

Rosner M., Blekin M. (1987). Intelligence, education, and myopia in males, *Arch. Ophthalmol.*, 105, 1508-1511.

Saw S.M. et coll. (2004). « IQ and the association with myopia in children », *Invest. Ophthalmol. Vis. Sci.*, 45, 2943-2948.

Borkenau P. (1991). « Evidence of a correlation between wearing glasses and personality », *Personality and Individual Differences*, 2, 1125-1128.

7. Les menteurs portent-ils des lunettes de contrefaçon ?

LA FALSIFICATION DU SOI PAR LES PRODUITS ILLICITES

Gino F., Norton M.I., and Ariely D. (2010), « The counterfeit self: the deceptive costs of taking it », *Psychological Science*, 21, 712-720.

8. Les chauves sont-ils bons en maths ?

CALVITIE ET VISUALISATION MENTALE

Beec J.R. (2001). « A curvilinear relationship between hair loss and mental rotation and neuroticism : a possible influence of sustained dihydrotestosterone production », *Personality and Individual Differences*, 31, 185-192.

Cherrier M.M., Craft S., Matsumoto A.H. (2003). « Cognitive Changes Associated With Supplementation of Testosterone or Dihydrotestosterone in Mildly Hypogonadal Men: A Preliminary Report », *Journal of Andrology*, 24, 568-576.

9. Les leaders d'entreprise ont-ils un visage compétent ?

RÉUSSITE ÉCONOMIQUE ET PHYSIONOMIE

Rule N., Ambady N. (2008). « The face of success », *Psychological Science*, 19, 109-111.

Rule N. Ambady N. (2009). « She's got the look : inferences from female chief executive officers' faces predict their success », *Sex Roles*, 61, 644-652.

10. Les chefs d'État ont-ils un visage dominateur ?

APPARENCE FACIALE ET SUCCÈS ÉLECTORAL

Little A., Burriss R., Jones B., Roberts S. (2007). « Facial appearance affects voting decisions », *Evolution and Human Behavior*, 28, 18-27.

Ballew, Todorov A. (2007). « Predicting political elections from rapid and unreflective face judgments », *Proc. Nat. Acad. USA*, 104, 17948-17953.

Olivola C., Todorov A. (2010). « Elected in 100 milliseconds : appearance-based trait inferences and voting », *Journal of Nonverbal Behavior*, 34, 83-110.

11. Les électeurs de droite ont-ils un visage différent des électeurs de gauche ?

SENSIBILITÉ POLITIQUE ET APPARENCE FACIALE

Rule N.O., Ambady N. (2010). « Democrats and Republicans can be differentiated from their faces », *PLoS ONE*, 5, e8733.

12. Peut-on deviner l'orientation sexuelle sur un visage ?

CARACTÉRISTIQUES FACIALES DE L'HOMO- ET DE L'HÉTÉROSEXUALITÉ

Freedman J.B., Johnson K.L., Ambady N., Rule, N.O. (2010). « Sexual orientation perception involves gendered facial cues », *Personality and Social Bulletin*, 36, 13-18.

Rule N.O., Ambady N., Hallett K.C. (2009). « Female sexual orientation is perceived accurately, rapidly and automatically from the face and its features », *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 1245-1251.

13. Peut-on connaître les croyances religieuses d'une personne d'après son visage ?

APPARENCE FACIALE ET CROYANCES RELIGIEUSES

Highfield R., Wiseman R. & Jenkins R. (2009). « In your Face », *The New Scientist*, 201, 28-32

Saroglou V. (2010). « La religion est-elle innée ? », *Cerveau & Psycho*, 40, 26.

Zajonc R.B., Adelman P.K., Murphy S.T., Niedenthal P.M. (1987). « Convergence in the physical appearance of spouses », *Motivation and Emotion*, 11(4), 335-346.

14. Comment repérer un sourire honnête ?

SOURIRE DE DUCHENNE ET ÉMOTION SINCÈRE

Ekman P., Davidson J., Friesen W.V. (1990). « The Duchenne smile : emotional expression and Brain Physiology II », *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(2), 342-353.

15. Comment détecter un sourire hypocrite ?

VITESSE DE CONTRACTION ZYGOMATIQUE ET SOURIRE FORCÉ

Schmidt K.L., Amadar Z., Cohn J.F., Reed L.I. (2006). « Movement differences between deliberate and spontaneous facial expressions: zygomaticus major action in smiling », *Journal of Nonverbal Behaviour*, 37-52.

16. Les égoïstes sourient-ils d'un seul côté ?

SYMÉTRIE DU SOURIRE ET ALTRUISME

Brown W.M., Moore C. (2003). « Are there nonverbal cues do commitment ? An exploratory study using the zero-acquaintance video presentation paradigm », *Evolutionary Psychology*, 1, 42-69.

Brown W.M., Moore C. (2002). « Smile asymmetries and reputation as reliable indicators of likelihood to cooperate : an evolutionary analysis », *Advances in Psychology Research*, 11, 59-78.

Gazzaniga M.S., Smylie C.S. (1990). « Hemispheric mechanisms controlling voluntary and spontaneous smiling », *Journal of Cognitive Neuroscience*, 2, 239-245.

17. Une personne qui sourit peu est-elle avide de pouvoir ?

ENVIE DE DOMINATION ET ABSENCE DE SOURIRE

Schmid Mast M., Hall J.A. (2004). « When Is Dominance Related to Smiling ? Assigned Dominance, Dominance Preference, Trait Dominance, and Gender as Moderators », *Sex Roles*, 50, 387-399.

18. Pourquoi les personnes dociles hochent-elles la tête ?

CARACTÈRE EFFACÉ ET HOCHEMENT DE TÊTE

Arya A. (2006). « Facial actions as visual cues for personality », *Computer Animation and Virtual Worlds*, 17, 1-12.

19. Un haussement de sourcil révèle-t-il une tromperie ?

SINCÉRITÉ ET VITESSE DE HAUSSEMENT DE SOURCILS

Schmidt K.L., Bhattacharya S., Denlinger R. (2009). « Comparison of deliberate and spontaneous facial movement in smiles and eyebrow raises », *Journal of*

Nonverbal Behavior, 33, 35-45.

20. Pourquoi les personnages puissants haussent-ils un seul sourcil ?

HAUSSEMENT UNILATÉRAL DE SOURCIL ET EFFET DE DOMINANCE

Arya A. (2006). « Facial actions as visual cues for personality », *Computer Animation and Virtual Worlds*, 17, 1-12.

21. Pourquoi les menteurs clignent-ils des yeux ?

FRÉQUENCE DU BATTEMENT PALPÉBRAL ET TENTATIVES DE TROMPERIE

Leal S., Vrij A. (2008). « Blinking during and after lying », *Journal of Nonverbal Behavior*, 32, 187-194.

22. Pourquoi les menteurs disent-ils « Euh... » ?

GESTES ILLUSTRATEURS, HÉSITATIONS VERBALES ET MENSONGE

Vrij A., Edward K, Roberts K, Bull R. (2000). « Detecting deceit via analysis of verbal and nonverbal behavior », *Journal of Nonverbal Behavior*, 24, 239-263.

Mann S., Vrij A., Bull R. (2002). « Suspects, lies, and videotape : an analysis of authentic high-stake liars », *Law and Human Behavior*, 26, 365-376.

23. Peut-on déceler l'intelligence dans la voix ?

DÉBIT VERBAL ET QUOTIENT INTELLECTUEL

D'Arcy J.R., Gifford R. (2001). « The sounds and sights of intelligence : a lens model channel analysis », *Pers. Soc. Psychol. Bull.*, 27, 187-200.

24. Peut-on reconnaître un menteur au son de sa voix ?

FRÉQUENCE FONDAMENTALE DE LA VOIX ET MENSONGE

Kraus R.M., Geller V., Olson C., Apple W. (1977). « Pitch changes during attempted deception », *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 345-350.

25. L'anxiété transparait-elle dans la voix ?

ANXIÉTÉ ET SPECTRE ACOUSTIQUE DE LA VOIX

Laukka P., Linnman C., Ahs F., Pissioti A., Frans Ö., Faria V., Michelgard A, Appel L., Frederikson M., Furmark T. (2008). « In a nervous voice : acoustic analysis and perception of anxiety in social phobics' speech », *Journal of Nonverbal Behaviour*, 32, 195-214.

26. Qui domine qui ? Attention aux voix...

MODULATION VOCALE ET HIÉRARCHIE

Gregory S.W., Webster S. (1996). « A Nonverbal Signal in Voices of Interview Partners Effectively Predicts Communication Accommodation and Social Status Perceptions », *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1231-1240.

27. Un regard oblique est-il signe de timidité ?

TIMIDITÉ ET DIRECTION DU REGARD

Iizuka Y. (1994). « Gaze during speaking as related to shyness », *Percept. Mot. Skills*, 78, 1259-1264.

Iizuka Y. (1992). « Extraversion, introversion, and visual interaction », *Percept. Mot. Skills*, 74, 43-50.

Libby W.L., Yaklevich D. (1973). « Personality determinants of eye contact and direction of gaze aversion », *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 97-206.

28. Un regard direct révèle-t-il une personnalité dominante ?

REGARD PÉNÉTRANT ET CARACTÈRE DOMINATEUR

Kalma A. (1992). « Gazing in triads: a powerful signal in floor apportionment », *British Journal of Social Psychology*, 31, 21-39.

29. Les gens agressifs ont-ils un petit index ?

AGRESSIVITÉ, RECHERCHE DE SENSATIONS ET TAILLE DES DOIGTS

Fink B., Neave N., Laughton K., Manning J.T. (2006). « Second to fourth digit ratio and sensation seeking », *Personality and Individual Differences*, 41, 1253-1262.

Bailey A.A., Hurd P.L. (2005). « Finger length ratio (2D :4D) correlates with physical aggression in men but not in women », *Biological Psychology*, 68, 215-222.

30. Les gauchers sont-ils plus performants au travail ?

GAUCHERIE ET RÉUSSITE PROFESSIONNELLE

Faurie C., Bonenfant S., Goldberg M., Hercberg S., Zins M., Raymond M. (2008). « Socio-economic status and handedness in two large cohorts of French adults » *British Journal of Psychology*, 99, 533-554.

31. Les gauchers sont-ils plus intelligents ?

GAUCHERIE ET RÉUSSITE SCOLAIRE

Faurie C., Vianey-Liaud N., Raymond M. (2006). « Do left-handed children have advantages regarding school performance and leadership skills ? », *Laterality*, 11, 57-70.

32. Les gauchers sont-ils plus créatifs ?

GAUCHERIE ET POTENTIEL ARTISTIQUE

Aggleton J.P., Kentridge R.W., Good J.M. (1994). « Handedness and musical ability : a study of professional orchestral players, composers, and choir members », *Psychology of Music*, 22, 148-156.

33. Un asocial se reconnaît-il à ses doigts ?

RAPPORT INDEX/ANNULAIRE ET DEGRÉ D'INTROVERSION

Hell, Pässler (2010). « Are occupational interests hormonally influenced ? the 2d:4D-interest nexus », *Personality and individual differences*, 51, 376-380.

34. Une poignée de main molle reflète-t-elle la timidité ?

POIGNÉE DE MAIN ET TRAITS DE CARACTÈRE

Chaplin W.F., Phillips J.B., Brown J.D., Clanton N.R. , Stein J.L. (2000). « Handshaking, gender, personality, and first impressions », *J. Pers. Soc. Psychol.*, 79(1), 110-117.

35. Un petit auriculaire révèle-t-il un tempérament instable ?

LONGUEUR DU PETIT DOIGT ET NÉVROSISME

Ghosh D., Garth D. (2005). « A study of finger length relation (ring finger & little finger i.e. 4D5D) with human personality », *Psychiatry Online*, priority.com/psych/FP23.pdf

36. Les empreintes digitales reflètent-elle l'intelligence ?

CAPACITÉS LOGIQUES ET EMPREINTES DIGITALES

Kimura D., Carson M.W. (1995). « Dermatoglyphic asymmetry : relation to sex, handedness and cognitive pattern », *Personality and Individual Differences*, 19, 471-478.

37. Un annulaire très long est-il signe de jalousie ?

JALOUSIE ET RAPPORT INDEX/ANNULAIRE

Park J.H., Wieling M.B., Buunk A.P., Massar K. (2008). « Sex specific relationship between digit ratio (2D :4D) and romantic jealousy », *Personality and Individual Differences*, 44, 1039-1045.

Park J.H., Wieling M.B., Buunk A.P., Massar K. (2008). « Sex-specific relationship between digit ratio (2d:4d) and romantic jealousy », *Personality and Individual Differences*, 44, 1039-1045.

38. Reconnaît-on un bon informaticien à ses doigts ?

LONGUEUR DE L'INDEX, DE L'ANNULAIRE ET QUALITÉ DE PROGRAMMATION

Brosnan M., Gallop V., Nida Iftikhar N., Keogh E. (2011). « Digit ratio (2D:4D), academic performance in computer science and computer-related anxiety », *Personality and Individual Differences*, 51, 371-375.

Eachus P. (2007). « Finger length, digit ratio and gender differences in sensation seeking and internet self-efficacy », *Issues in informing science and information technology*, 4, 691-701.

39. Un bon footballeur se reconnaît-il à ses mains ?

PERFORMANCES SPORTIVES ET RAPPORT INDEX/ANNULAIRE

Manning, J.T., Taylor R.P. (2001). « Second to fourth digit ratio and male ability in sport : implications for sexual selection in humans », *Evolution and Human Behavior*, 22, 61-69.

Paul S.N., Kato B.S., Hunkin J.L., Vivekanadan S., Spector T.D. (2006). « The big finger : the second to fourth digit ratio is a predictor of sporting ability in women », *British Journal of Sport Medicine*, 40, 981-983.

40. La taille de l'index reflète-t-elle la longueur du pénis ?

RAPPORT INDEX/ANNULAIRE ET DIMENSION PÉNIENNE

In Ho Choi, Khae Hawn Kim, Han Jung, Sang Jin Yoon, Soo Woong Kim, Tae Beom Kim (2011). « Second to fourth digit ratio: a predictor of adult penile Length » *Asian Journal of Andrology*, 13, 710-714.

41. La démarche reflète-t-elle la personnalité ?

MOUVEMENTS DE LOCOMOTION ET DIMENSIONS DE LA PERSONNALITÉ

Michalak J. et al. (2009). « Embodiment of Sadness and depression – gait patterns associated with dysphoric mood », *Psychosomatic Medicine*, 71, 580-587.

Tolea M.I. et al. (2010). « Sex-specific correlates of walking speed in a wide age-ranged population », *Journal of Gerontology. Psychological Sciences*, 65, 174-184.

42. La forme des hanches révèle-t-elle le caractère ?

INTELLIGENCE ET RAPPORT TAILLE-HANCHES

Lassek W.D., Gaulin S.J.C. (2008). « Waist-hip ratio and cognitive ability : is gluteofemoral fat a privileged store of neurodevelopmental resources ? » *Evolution and Human Behavior*, 29, 26-34.

43. Que penser d'une personne qui incline la jambe gauche en réunion ?

INCLINAISON DES JAMBES ET EXTRAVERSION

Gifford R. (1991). « Mapping nonverbal behavior on the interpersonal circle, in *Journal of Personality and Social Psychology* », 61, 279-288.

Gifford R., O'Connor B. (1987). « The interpersonal circumplex as a behavior map », *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1019-1026.

44. Que penser de quelqu'un qui tripote son crayon quand vous lui parlez ?

MANIPULATION D'OBJETS ET TENDANCE SUBMISSIVE

Gifford R. (1991). « Mapping nonverbal behavior on the interpersonal circle », *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 279-288.

45. Qui sont les gens qui remuent les jambes en permanence ?

AGITATION DES MEMBRES INFÉRIEURS ET NIVEAU D'INTROVERSION

Gifford R. (1991). « Mapping nonverbal behavior on the interpersonal circle », *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 279-288.

46. Les gens qui étendent les jambes lors d'une réunion sont-ils ambitieux ?

DÉPLOIEMENT DES JAMBES ET TRAIT DE DOMINANCE

Gifford R. (1991). « Mapping nonverbal behavior on the interpersonal circle », *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 279-288.

47. Les gens qui se tiennent droit ont-ils du succès ?

POSTURE DU DOS ET SUCCÈS ACADÉMIQUES

Weisfeld G.E., Beresford J.M. (1982). « Erectness of posture as an indicator of dominance or success in humans », *Motivation and Emotion*, 6, 113-131.

48. Une personne qui se lève sans arrêt de sa chaise est-elle efficace au travail ?

AGITATION MOTRICE ET PERSONNALITÉ DE TYPE A

Hughes J.R., Jacobs D.R. Jr, Schucker B., Chapman D.P., Murray D.M., Johnson

C.A. (1983). « Nonverbal behavior of the Type A individual », *Journal of Behavioral Medicine*, 6, 279-289.

49. Une personne qui se tient loin de vous est-elle hostile ?

DISTANCE INTERPERSONNELLE ET STYLE D'ATTACHEMENT

Gifford R., O'Connor B. (1987). « The interpersonal circumplex as a behavior map », *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1019-1026.

50. Une personne qui se tient trop près de vous est-elle autoritaire ?

DISTANCE D'APPROCHE ET CARACTÈRE DOMINANT

D.K. and Beam D.C. (1974). « Dominance and sex differences in nonverbal responses to differential eye contact », *Journal Research in Personality*, 8, 76-87.

Dean L.M., Willis F.N., Hewitt J. (1975). « Initial interaction distance among individuals equal and unequal in military rank », *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 294-299.

51. Les amateurs de musique classique sont-ils rétro ?

PRÉFÉRENCES MUSICALES ET PERSONNALITÉ

Rentfrow P.J., Gosling S.D. (2003). « The Do re mi's of everyday life : the structure and personality correlates of music preferences », *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 1236-1256.

Kraaykamp G., van Eijk K. (2005). « Personality, media preferences, and cultural participation », *Personality and Individual Differences*, 38, 1675-1688.

52. Les gens qui ont un bureau en pagaille sont-ils créatifs ?

LIEU DE TRAVAIL ET PROFIL PSYCHOLOGIQUE

Gosling S.D., Sei Jin K., Mannarelli T., Morris M.E. (2002). « A room with a cue : personality judgments based on offices and bedrooms », *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 379-396.

53. Une chambre bien rangée est-elle signe de conformisme ?

ESPACE PRIVÉ ET PROFIL PSYCHOLOGIQUE

Gosling S.D., Sei Jin K., Mannarelli T., Morris M.E. (2002). « A room with a cue : personality judgments based on offices and bedrooms », *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 379-396.

54. Une page Facebook très fréquentée dénote-t-elle un prétentieux ?

RÉSEAUX SOCIAUX ET NARCISSISME

Bufardi L.E., Campbell W.K. (2008). « Narcissism and social networking web sites », *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, 1303.

Back M.D., Schmuckle S.C., Egloff B. (2008). « How extraverted is *honey-bunny77@hotmail.de* ? Inferring personality from e-mail addresses », *Journal of Research in Personality*, 42, 1116-1122.

55. Les gens qui écrivent des textos à tout bout de champ sont-ils impulsifs ?

EXTRAVERSION, FRÉQUENCE DES SMS ET ALLONGEMENT DES MOTS

Holtgraves T. (2011). « Text messaging, personality, and the social context », *Journal of Research in Personality*, 45, 92-99.

56. Une personne qui met deux sucres dans son café est-elle généreuse ?

APPÉTENCE POUR LE SUCRE ET AGRÉABILITÉ SOCIALE

Meier B.P., Moeller S.K., Riemer-Peltz M., Robinson M.D. « Sweet taste preferences and experiences predict prosocial inferences, personalities, and behaviors », *Journal of Personality and Social Psychology*, à paraître.

57. Le caractère se voit-il dans la façon de s'habiller ?

LES INDICES VESTIMENTAIRES DE PERSONNALITÉ

Naumann L.P., Vazire S., Rentfrow P.J., Gosling S.D. (2009). « Personality judgments based on physical appearance », *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35, 1661.

58. Une montre en or est-elle un signe de narcissisme ?

ARTICLES DE LUXE ET NARCISSISME

Vazire S., Naumann L.P., Rentfrow P.J., Gosling S. (2010). « Portrait of a narcissist : manifestations of narcissism in physical appearance », *Journal of Research in Personality*, 42, 1439-1447.

59. Que penser de quelqu'un qui fait des blagues sexuelles ?

TENDANCE EXPLOITATRICE ET THÈMES SEXUELS

Holtzman N.S., Vazire S., Rehl M.R. (2010). « Sounds like a narcissist : behavioral manifestations of narcissism in everyday life », *Journal of Research in Personality*, 44, 478-484.

60. Les tatoués sont-ils plus agressifs ?

TATOUAGES, RECHERCHES DE SENSATION ET SOCIOSEXUALITÉ

Wohlrab S., Stahl J., Rammsayer R., Kappeler P.M. (2007). « Differences in personality characteristics between body-modified and non-modified individuals: associations with individual personality traits and their possible evolutionary implications », *European Journal of Personality*, 21, 931-951.

61. Les amateurs de films d'horreur sont-ils psychotiques ?

CARACTÈRE PSYCHOTIQUE ET PRATIQUES TÉLÉVISUELLES

Weaver J.B. (1991). « Exploring the links between personality and media preferences », *Personality and Individual Differences*, 12, 1293-1299.

62. Pourquoi votre voisin ne voit-il que des émissions de sport ?

SPORT TÉLÉVISÉ ET ESPRIT GRÉGAIRE

Appelbaum L.G., Cain M.S., Darling E.F., Stanton S.J., Nguyen M.T., Mitroff S.R. (2012). « What is the identity of a sports spectator ? » *Personality and Individual Differences*, 52, 422-427.

63. Comment savoir si une femme (ou un homme) est intéressé(e) par vous ?

POSTURES SIGNALANT L'INTÉRÊT POUR UNE RELATION

Grammer K. (1990). « Strangers meet : laughter and nonverbal signs of interest in opposite-sex encounters », *Journal of Nonverbal Behavior*, 14, 209-236.

64. Une femme qui incline la tête cherche-t-elle à vous plaire ?

SIGNES NON VERBAUX DE SÉDUCTION

Moore M.M. (1985). « Nonverbal courtship patterns in women: Context and consequences ». *Ethology and Sociobiology*, 64, 237-247.

65. Une femme qui aime le sexe se reconnaît-elle à son visage ?

INDICES FACIAUX DE SOCIOSEXUALITÉ

Boothroyd L.G., Jones B.C., Burt M.B., DeBruine L.M., Perrett D.I. (2008). « Facial correlates of sociosexuality », *Evolution & Human Behavior*, 29, 211-218.

66. Une femme qui remue les mains est-elle attirée ?

QUANTITÉ DE MOUVEMENTS ET INTÉRÊT SEXUEL

Grammer K., Honda M., Juette, A., Schmitt A. (1999). « Fuzziness of nonverbal

courtship communication unblurred by motion energy detection », *Interpersonal Relations and Group Processes*, 77, 487-508.

67. Les habits d'une femme reflètent-ils son désir sexuel ?

CHOIX VESTIMENTAIRE ET PÉRIODE D'OVULATION

Haselton M.G., Mortezaie M., Pillsworth E.G., Bleske-Rechet A., Frederick D.A. (2007). « Ovulatory shifts in human female ornamentation: Near ovulation, women dress to impress », *Hormones and Behavior*, 21, 40-45.

Durante K.M., Li N.P., Haselton M.G. (2008). « Changes in women's choice of dress across the ovulatory cycle: Naturalistic and laboratory task-based evidence », *Pers. Soc. Psychol. Bull.*, 34, 1451-1460.

68. La démarche d'une femme reflète-t-elle son désir ?

MOUVEMENT DES HANCHES ET CYCLE MENSTRUEL

Provost M.P., Quinsey V.L., Troje N.F. (2008). « Differences in Gait across the menstrual cycle and their attractiveness to men », *Archives of Sexual Behavior*, 37, 598-604.

69. Comment savoir si une femme est en quête d'une relation d'un soir ?

TENUE VESTIMENTAIRE EN SOIRÉE ET ENVIE DE RELATIONS SEXUELLES

Grammer K., Renninger L., Fischer B. (2004). « Disco clothing, female sexual motivation, and relationship status : is she dressed to impress ? » *Journal of Sex Research*, 41, 66-74.

70. Plus belle qu'hier : rêve-t-elle d'aventure ?

ATTIRANCE PHYSIQUE ET STATUT OVULATOIRE

Roberts S.C., Havlicek J., Flegr J., Hruskova M., Little A.C., Jones B.C., Perrett D.I., Petrie M. (2004). « Female facial attractiveness increases during the fertile phase of the menstrual cycle », *Proc. Biol. Sci.*, 7, 271.

Scutt D., Manning J.T. (1996). « Symmetry and ovulation in women », *Hum Reprod.*, 11, 2477-2480.

Gildersleeve K.A., Haselton M.G., Larson C.M., Pillsworth E.G. (2012). « Body odor attractiveness as a cue of impending ovulation in women: Evidence from a study using hormone-confirmed ovulation », *Horm Behav.*, 61, 157-166.

71. La coiffure d'une femme permet-elle de savoir si elle est libre ?

LONGUEUR DES CHEVEUX ET RECHERCHE DE PARTENAIRE

Hinsz V.B., Matz D.C., Patience R.A. (2001). « Does women's hair signal reproductive potential ? » *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 166-172.

72. Les bonnes danseuses sont-elles libertines ?

MOUVEMENTS DE DANSE, ÉROTOPHILIE ET OUVERTURE AUX EXPÉRIENCES NOUVELLES

Luck G., Saarikallio S., Toiviainen P. (2009). « Personality traits correlate with characteristics of music-induced movements », *Proceedings of the 7th Triennial Conference of European Society for the Cognitive Sciences of Music (ESCOM 2009)* Jyväskylä, Finland.

Wright T.M., Reise S.P. (1997). « Personality and unrestricted sexual behavior : correlatons of sociosexuality in caucasian and asian college students », *Journal of Research in Personality*, 31, 166-192.

73. Comment danser pour séduire une femme ?

DANSE MASCULINE ET RÉCEPTIVITÉ FÉMININE

Neave N., McCarty K., Freynik J., Caplan N., Hönekopp J., Fink B. (2010). « Male dance moves that catch a woman's eye », *Biology Letters*, doi: 10.1098/rsbl.2010.0619.

74. Peut-on reconnaître un bon amant à sa poignée de main ?

POIGNÉE DE MAIN ET COMPORTEMENT SEXUEL

Gallup A.C., White D.D., Gallup G.G. (2007). « Handgrip strength predicts sexual behavior, body morphology, and aggression in male college students », *Evolution and Human Behavior*, 28, 423-429.

Fink B., Hamdaoui A., Wenig F., Neave N. (2010). « Hand-grip strength and sensation seeking », *Personality and Individual Differences*, 49, 789-793.

75. Les bons danseurs sont-ils bons au lit ?

MOUVEMENTS DE DANSE ET PERSONNALITÉ AVIDE DE SENSATIONS

Hugill N., Fink B., Neave N., Besson A., Bunse L. (2011). « Women's perception of men's sensation seeking propensity from their dance movements », *Personality and Individual Differences*, 51, 483-487.

Hugill N., Fink B., Neave N., Seydel H. (2009). « Men's physical strength is associated with women's perceptions of their dancing ability », *Personality and Individual Differences*, 47, 527-530.

76. Peut-on reconnaître un mâle dominant à son odeur ?

INDICES OLFACTIFS DE DOMINANCE MASCULINE

Havlicek J., Roberts S.C., Flegr J. (2005). « Women's preference for dominant male odour : effects of menstrual cycle and relationship status », *Biology Letters*, 22, 256-259.

77. Un homme qui se gratte le menton est-il séduit par vos charmes ?

AUTOMANIPULATION ET COMPORTEMENT DE SÉDUCTION

Renninger T.A., Wade T.J., Grammer K. (2004). « Getting that female glance : patterns and consequences of male nonverbal behavior in courtship contexts », *Evolution & Human Behavior*, 25, 416-431.

78. Une pupille dilatée trahit-elle l'excitation sexuelle ?

MYDRIASE ET EXCITATION SEXUELLE

Bernick N., Kling A., Borowitz G. (1971). « Physiologic differentiation of sexual arousal and anxiety », *Psychosomatic Medicine*, 33, 341-352.

Hamel R.F. (1974). « Female Subjective and Pupillary Reaction to Nude Male and Female Figures », *The Journal of Psychology: Interdisciplinary and Applied*, 87, 171-175.

Wiseman R., Watt C. (2010). « Judging a book by its cover: The unconscious influence of pupil size on consumer choice », *Perception*, 39, 1417-1419.

79. La voix reflète-t-elle le trouble amoureux ?

TIMBRE VOCAL ET ATTIRANCE SEXUELLE

Hughes S., Farley S., Rhodes B. (2011). « Vocal and physiological changes in response to the physical attractiveness of conversational partners », *Journal of Nonverbal Behavior*, 35, 155-167.

Puts D.A., Gaulin S.J.C., Verdolini K. (2006). « Dominance and the evolution of sexual dimorphism in human voice pitch », *Evolution and Human Behavior*, 27, 283-296.

Dabbs J.M., Mallinger A. (1999). « High testosterone levels predicts low voice pitch among men », *Personality and individual differences*, 27, 801-804.

Bryant G.A., Haselton M.G. (2008). « Vocal cues of ovulation in human females », *Biology Letters*, 5, 12-15.

80. Un homme qui reproduit vos mimiques vous apprécie-t-il ?

MIMÉTISME FACIAL ET SÉDUCTION

Likowski K.U., Mühlberger A., Seibt B., Pauli P., Weyers P. (2008). « Modulation of facial mimicry by attitudes », *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 1065-1072.

81. Cet homme à la voix chaleureuse vous trompera-t-il ?

TAUX D'INFIDÉLITÉ, TESTOSTÉRONE ET TIMBRE VOCAL

Anders S.M., Hamilton L.D., Watson N.V. (2007). « Multiple partners are associated with higher testosterone in North American men and women », *Hormones and Behavior*, 51, 454-459.

Burnham T.C., Chapman J.F., Gray P.B., McIntyre M.H., Lipson S.F., Ellison P.T. (2003). « Men in Committed, Romantic Relationships have Lower Testosterone, *Hormones and Behavior* », 44, 119-122.

O'Connor J.J.M., Re D.E., Feinberg D.R. (2001). « Voice Pitch influences perceptions of sexual infidelity », *Evolutionary Psychology*, 9, 64-78.

Dabbs J.M., Mallinger A. (1999). « High testosterone levels predict low voice pitch among men », *Personality and Individual Differences*, 27, 801-804.

Penton-Voak I.S., Chen J.Y. (2004). « High salivary testosterone is linked to masculine male facial appearance in humans », *Evolution & Human Behavior*, 25, 229-241.

Index

agréabilité, [2](#), [8](#), [110](#), [114](#), [118](#), [132](#), [155](#), [162](#)
agréable socialement, [97](#)
altruisme, [102](#)
altruiste, [115](#), [116](#)
annulaire, [30](#), [34](#), [43](#), [55](#), [57](#), [60](#), [63](#), [66](#), [68](#), [71](#)
beauté, [6](#), [9](#)
caractère consciencieux, [3](#), [111](#), [120](#), [134](#), [156](#)
consciencieuses, [95](#)
cycle ovarien, [148](#), [152](#)
danse, [153](#), [159](#), [164](#), [165](#), [169](#), [171](#), [173](#)
démarche, [74](#), [149--151](#)
dominance, [12--14](#), [19](#), [20](#), [82](#), [91](#), [92](#), [176](#), [177](#), [182](#), [183](#)
dominant, [85](#), [90](#), [175](#), [178](#), [186](#)
dominantes, [86](#)
dominateur, [21](#)
extraversion, [1](#), [7](#), [46](#), [52](#), [54](#), [75](#), [78](#), [79](#), [81](#), [101](#), [105](#), [109](#), [117](#), [122](#), [133](#), [140](#),
[154](#)
extravertie, [96](#)
gaucher, [35--41](#)
gesticulation, [77](#), [80](#), [146](#), [147](#), [179](#)
gesticule, [180](#)
index, [29](#), [33](#), [42](#), [56](#), [59](#), [65](#), [69](#), [72](#)

instabilité émotionnelle, [4](#), [50](#), [53](#), [99](#), [123](#), [124](#), [138](#), [139](#), [163](#)
intelligence, [11](#), [25](#)
intelligentes, [16](#)
introversion, [83](#), [84](#)
menteur, [17](#), [22--24](#), [26](#), [27](#)
narcissiques, [127](#)
narcissisme, [106--108](#), [125](#), [126](#), [128--131](#)
ouverte aux expériences, [103](#)
ouverture aux expériences, [5](#), [45](#), [48](#), [76](#), [93](#), [94](#), [100](#), [113](#), [121](#), [136](#), [160](#), [161](#)
 nouvelles, [158](#)
posture, [87--89](#), [142--145](#)
rapport 2D\
 4D, [28](#)
recherche de sensations, [137](#), [141](#), [167](#), [170](#)
sociabilité, [47](#)
stabilité émotionnelle, [10](#), [51](#), [112](#), [119](#), [135](#), [157](#)
stable émotionnellement, [98](#)
tempérament consciencieux, [49](#), [104](#)
testostérone, [15](#), [18](#), [31](#), [32](#), [44](#), [58](#), [61](#), [62](#), [64](#), [67](#), [70](#), [73](#), [166](#), [168](#), [172](#), [174](#),
[181](#), [184](#), [185](#)

Table of Contents

[Avant de commencer : les cinq grandes dimensions de la personnalité](#)

[Avant-propos](#)

[Chapitre 1. Le visage](#)

[Chapitre 2. Les mimiques](#)

[Chapitre 3. La voix et le regard](#)

[Chapitre 4. Les mains](#)

[Chapitre 5. Les mouvements et les postures](#)

[Chapitre 6. Les goûts et préférences](#)

[Chapitre 7. Les signes révélateurs de la séduction chez la femme et chez l'homme](#)

[Pour en savoir plus](#)

[Index](#)