

Martine Story

# AU-DELÀ DES MOTS



**GUIDE DE LA COMMUNICATION  
NON VERBALE**

Un livre complet sur le langage corporel



# **AU-DELÀ DES MOTS**

## **Guide de la communication non verbale**



**Martine STORY**

**AU-DELÀ DES MOTS**

**Guide de la communication  
non verbale**

**MAXIMA**  
LAURENT DU MESNIL • EDITEUR

Diplômée de Sciences-Po Paris et de l'INSEEC, Martine STORY est une spécialiste de la communication non verbale. Coach certifiée HEC et synergologue, formée à l'Institut Européen de Synergologie, elle donne régulièrement des conférences et accompagne les chefs d'entreprise à décoder le langage corporel de leur interlocuteurs lors de leurs négociations. Elle est elle-même à la tête de deux sociétés de conseil.

Infos, nouveautés : [www.maxima.fr](http://www.maxima.fr)

**Suivez-nous sur twitter@maximaediteur**

**Rejoignez-nous sur [facebook.com/EditionsMaxima](https://www.facebook.com/EditionsMaxima)**



8, rue Pasquier, 75008 Paris.

Tél : + 33 1 44 39 74 00 - [infos@maxima.fr](mailto:infos@maxima.fr)

© Maxima, Paris, 2018.

Photographies © Brooklyn Studio

ISBN : 978 2 81880 793 4

Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés pour tous pays.

# Table des matières

<i>Préface</i> .....	17
<i>Introduction</i> .....	19
<b>Partie 1 - La communication non verbale</b> .....	<b>21</b>
Les cinq dimensions de la communication non verbale .....	24
La dimension périverbale .....	25
La dimension paraverbale .....	25
La dimension superverbale.....	26
La dimension infraverbale.....	27
La dimension holoverbale .....	28
La synergologie : de quoi s'agit-il ?.....	28
Les quatre temporalités du langage corporel .....	29
La dimension coverbale .....	29
La dimension postverbale.....	29
La dimension averbale .....	29
La dimension préverbale .....	30
Les idées reçues sur la communication non verbale.....	31
Idée reçue n°1 – Croiser les bras est un signe de fermeture.....	31
Idée reçue n°2 – Se toucher le nez est un signe de mensonge .....	32
Idée reçue n°3 – Montrer les paumes de ses mains est un signe d'ouverture .....	32
Idée reçue n°4 – La synergologie, c'est comme la PNL .....	32
Idée reçue n°5 – La synergologie et la morphopsychologie, c'est la même chose ...	33
Idée reçue n°6 – La synergologie est un art divinatoire.....	33
Idée reçue n°7 – Une personne peut aisément contrôler son langage corporel.....	34
Idée reçue n°8 – Un menteur a le regard fuyant.....	34
Idée reçue n°9 – Le langage corporel est avant tout culturel .....	35
Idée reçue n°10 – La synergologie ne repose sur aucun critère de mesure scientifique..	36
La dynamique du corps en mouvement .....	36
Les champs d'applications de la communication non verbale.....	37

Attention à l'effet Dunning-Kruger ! .....	38
Le spectateur engagé .....	38
Les sept espaces mentaux .....	39
Le message .....	40
L'interaction .....	40
Le mal-être intérieur .....	40
Le mime .....	41
Le rapport extradiégétique .....	41
La mémoire .....	42
Le masque .....	42
Les biais systémiques .....	43
Attention à l'effet Pygmalion ! .....	44
La théorie de la relation .....	45
Les neurones miroirs, les neurones de l'empathie .....	47
Le synergologue mène l'enquête .....	49
<b>Partie 2 - Les clés du décodage .....</b>	<b>51</b>
Les trois niveaux de lecture .....	53
La statue .....	53
L'attitude intérieure .....	55
Les micromouvements .....	56
Les principaux items dans le décodage du langage corporel .....	58
Les axes de tête .....	59
L'axe sagittal ou axe de la hiérarchie .....	59
L'axe rotatif ou axe de la relation .....	60
L'axe latéral ou axe de l'empathie .....	67
Les positions de chaises .....	68
Intérêt .....	69
Attaque .....	70
Échange .....	70
Neutralité .....	71
Contrôle du discours .....	71
Contrôle des émotions .....	72
Retrait .....	72
Analyse .....	73
Fuite .....	74
Les croisements .....	74
Le croisement des bras .....	75

Le croisement des jambes .....	76
Les mains .....	78
La hauteur des mains.....	78
Les différentes positions des mains .....	80
Couteaux fermés.....	80
Couteaux ouverts.....	81
Couteaux pistolets .....	81
Couteaux retournés.....	83
Les mains en V .....	84
Les mains jointes.....	85
Les mains en prise .....	86
Les mains lavées.....	86
Les mains en berceau .....	87
Les différentes configurations des mains.....	88
Les positions de la main.....	91
Le poing fermé .....	91
La main mi-ouverte .....	91
La main ouverte.....	92
Les doigts tendus.....	92
Les doigts en éventail.....	93
Les doigts en pince.....	93
Les doigts en bourse.....	94
La symbolique des doigts.....	94
Les gestes .....	97
Trois catégories de gestes .....	97
Les gestes conscients.....	97
Les gestes non conscients.....	98
Les gestes mi-conscients .....	98
Cinq types de gestes.....	99
Les gestes figuratifs.....	99
Les gestes symboliques .....	99
Le geste d'engramme .....	100
Les gestes géo-spatiaux.....	101
Les gestes projectifs .....	102
Main gauche, main droite ou les deux mains en même temps ?.....	102
La logique gestuelle .....	103
La dimension diachronique.....	103
La dimension géo-spatiale.....	105

La dimension socio-affective .....	105
Les gestes de préhension.....	107
La caresse .....	107
La fixation .....	108
La démangeaison.....	108
Le microdéplacement .....	109
Le microrapprochement .....	110
La micropropulsion .....	110
La microdestruction.....	111
La microdissimulation.....	112
La microfrappe .....	113
La micromanipulation .....	114
La micropression .....	114
La microrotation.....	115
La microtraction .....	116
Le microtapotement.....	116
La microsuction .....	117
Le microtoiletage .....	118
La goutte de malaise.....	119
La manipulation de la cravate .....	120
La manipulation d'un bijou.....	120
La manipulation des lunettes.....	121
Les yeux.....	122
Les mouvements latéraux des yeux.....	122
Les mouvements verticaux des yeux.....	123
Les clignements d'yeux .....	124
Les clignements neuro-cognitifs .....	125
Les clignements neuro-moteurs .....	125
Les clignements psycho-affectifs .....	125
Les sourcils .....	126
La bouche.....	127
La bouche en huître .....	128
La bouche fermée.....	129
La bouche pincée.....	129
La moue.....	130
La langue intérieure.....	131
Le sourire.....	131
L'agressivité .....	132

Les coins de la bouche .....	133
La peur.....	134
Le dépit et le mépris .....	135
La langue.....	136
Les microdémangeaisons.....	137
La symbolique du visage .....	137
Le front.....	137
Les joues.....	138
Les sourcils.....	139
Le menton.....	140
La bouche .....	141
La moustache.....	142
Les yeux .....	143
Le nez .....	145
Les oreilles .....	148
La symbolique du corps.....	150
Le cou.....	151
Le torse, la zone du sternum.....	151
Le ventre.....	152
Le bassin.....	153
Les bras .....	153
Les jambes.....	156
Le dos .....	158
<b>Partie 3 - Décrypter les situations.....</b>	<b>161</b>
Les émotions .....	163
Une brève histoire des émotions .....	163
Lire et décoder les émotions.....	165
La subtilité des émotions.....	173
Qui est le dominant ? .....	175
Élérarchie .....	175
L'expégo.....	176
Une statue appétente.....	176
Le regard des autres.....	177
Le leader est le maître du temps et de la prise d'initiative.....	178
Le plus décontracté.....	178
Les zones génitales.....	178
La position autour de la table des négociations.....	178

La hauteur des mains.....	179
Les gestes de contact.....	179
L'axe de la tête.....	180
Les yeux.....	180
Bonus.....	180
<b>Décrypter le mensonge.....</b>	<b>181</b>
Le clignement des yeux.....	181
La cognition incarnée.....	182
Des gestes répétitifs.....	182
Le geste d'engramme.....	183
Le mensonge, une question de rythme.....	184
Tension dans le corps ou détente trompeuse.....	184
Le menteur surjoue.....	184
Le corps parfait.....	184
Le menteur est sourd.....	185
Les mains cachées.....	185
Moins de microdémangeaisons.....	186
<b>Le jeu de la séduction.....</b>	<b>186</b>
L'axe de tête.....	187
Les microcaresses.....	187
L'arc de Cupidon.....	188
La main dans les cheveux.....	188
L'épaule gauche en avant.....	188
Les paupières inférieures relevées.....	189
L'œil gauche plus ouvert.....	189
La malléole intérieure.....	189
Croisement de jambes.....	190
<b>Décoder le malaise.....</b>	<b>190</b>
Rires et sourires.....	191
La personne mal à l'aise surjoue.....	191
Le raclement de gorge.....	192
La déglutition.....	192
La goutte de malaise.....	192
Le balancement.....	192
Le regard fuyant.....	193
Les gestes de préhension.....	193
Les mains lavées.....	193
Les sourcils.....	193

Mon auditoire est-il réceptif ? .....	194
La position de chaise .....	194
Les clignements d'yeux .....	195
Les gestes d'impatience .....	195
Les gestes de fermeture .....	195
<b>Partie 4 - Histoires sans paroles .....</b>	<b>197</b>
Barack Obama et Donald Trump, première conférence de presse commune ..	199
Daniel Cohn-Bendit face à François Bayrou, le clash .....	201
Échange musclé entre Laurence Ferrari et Gilbert Collard .....	204
Audition de Bill Clinton dans l'affaire Lewinsky .....	206
La poignée de mains entre Emmanuel Macron et Donald Trump .....	208
Serge Gainsbourg insulte Catherine Ringer .....	210
Alain Delon s'exprime sur le mariage gay .....	212
Dernière émission .....	214
L'émotion de Claire Chazal .....	216
La polémique autour du film de Jean Dujardin et Philippe Lelouche .....	218
<i>Conclusion</i> .....	221
<i>Pour aller plus loin</i> .....	223
<i>Remerciements</i> .....	225
<i>Bibliographie</i> .....	227
<i>Lexique du langage corporel</i> .....	229
<i>Index alphabétique</i> .....	235
<i>Index des illustrations</i> .....	241



*À Thierry,  
Alexandre, Sophie, Thomas et Théo.*



*« Tes actes parlent si fort  
que je n'entends pas ce que tu dis »*

Ralph Waldo Emerson



## Préface

**L**a Synergologie est une discipline qui étudie le langage corporel dans l'échange entre deux ou plusieurs personnes. Son objectif est double :

- Comprendre l'importance du corps dans la communication globale à travers les postures, la tonicité du corps, les gestes, les mouvements subreptices qui vont se traduire par des réactions, comme des démangeaisons ou des changements de position ;
- Comprendre la responsabilité de chacun des acteurs de la communication dans l'échange, qu'il soit de bonne ou de mauvaise qualité.

Nous devrions tous être concernés par l'intérêt et la richesse du langage non verbal. Que ce soit sur le plan personnel ou professionnel, le langage corporel est au cœur de nos échanges. Il valide ou invalide le langage verbal, parfois de manière évidente, souvent de façon subtile :

- Une négociation que l'on pensait réussie, et qui se solde par un échec... N'y avait-il aucun signe avant-coureur ?
- Une personne que l'on recrute pour un poste qui n'est pas fait pour elle... Ne pouvait-on pas le repérer lors de l'entretien d'embauche ?
- Une mésentente difficile à résoudre au sein d'une équipe, parce que les gens ne se parlent pas.

La liste des sujets à traiter est longue. Nous avons tous été confrontés à des situations où l'on sent bien que quelque chose ne va pas, sans pour autant pouvoir l'explicitier. Le corps est le messager d'une multitude d'informations, et repérer des gestes d'ouverture, de fermeture, de contrôle du discours, d'adhésion ou de soumission, permet de modifier sa propre communication pour permettre à l'autre d'exprimer ce qu'il ressent réellement.

Avec cet ouvrage, Martine Story se propose de vous initier à la lecture du langage corporel en vous expliquant les fondamentaux de notre discipline, et en les reliant à des exemples professionnels concrets, afin de montrer l'utilisation très pratique qu'apporte la Synergologie. Cette initiation est utile pour passer de l'intuition à la compréhension de ce que nous voyons, et pour comprendre l'étendue et l'intérêt de notre champ disciplinaire.

Vous découvrirez qu'il n'existe pas de recette miracle ni de « trucs » pour lire l'autre, et que seuls l'écoute et le questionnement permettent de valider un ensemble d'items et de leurs donner du sens.

Vous avez fait le premier pas vers la compréhension du langage corporel. Je vous souhaite un excellent voyage dans cet univers passionnant, qui pose un regard inédit sur le corps et sur la relation avec autrui.

Eve Herrscher

Directrice de l'Institut Européen de Synergologie

## Introduction

**I**l nous est tous arrivé d'assister à un discours, un exposé, parfois très construit, très bien argumenté, et pour autant, d'y percevoir des dissonances sans pouvoir les analyser clairement, mais avec le sentiment diffus qu'il y avait un écart entre ce l'on nous disait et ce que l'on ressentait.

Ce livre a pour vocation de vous accompagner à traverser le miroir, à lire et à décoder la communication non verbale de votre interlocuteur, au-delà des mots.

Élaboré avec des photos et des exemples, cet ouvrage est structuré en quatre grandes parties. La première aborde les principes de la communication non verbale, et vient tordre le cou à un certain nombre de contre-vérités. La deuxième donne les clés de la lecture du langage corporel et détaille, grâce à des photos en couleurs, les items utilisés pour analyser et comprendre le corps en action. La troisième partie donne des grilles de lecture afin de décoder les émotions, le mensonge, la séduction, le malaise et d'autres situations professionnelles et personnelles. Enfin, la quatrième partie décrypte, dans des situations connues de tous, le langage corporel des acteurs en présence.

Je vous souhaite une excellente lecture à la découverte du langage corporel, véritable discipline de l'observation.





## **Partie 1**

# **La communication non verbale**





**E**n situation de communication, lorsque nous avons un message à faire passer, nous concentrons notre attention sur le contenu du message que nous délivrons. Pour autant, le message verbal n'est pas l'essentiel de notre communication.

Charles Darwin évoque pour la première fois l'importance de la communication non verbale en 1872<sup>1</sup>.

Albert Mehrabian, psychologue et professeur à l'université de Californie, a démontré en 1967 que l'essentiel de notre communication n'est pas verbale.

Selon le scientifique, seulement 7 % de notre communication est verbale et repose sur la signification des mots, 38 % de notre communication passe par la voix, et 55 % de notre communication est visuelle.

Les travaux d'Albert Mehrabian ont certes fait l'objet de critiques car leur sujet de recherche était centré sur la communication des émotions, et que seules des femmes avaient participé à l'étude. Pour autant, Albert Mehrabian a ouvert un champ de recherche qui a par la suite été exploré par les chercheurs dans le domaine de la communication et par des neuroscientifiques qui confortent l'importance de la communication non verbale en situation de communication.

Nos messages verbaux sont très contrôlés. Il suffit pour cela d'écouter les discours de nos hommes politiques, les présentations extrêmement formatées des managers en entreprise, et nos propres messages, qui sont d'autant plus contrôlés qu'ils sont bien préparés.

Notre voix, quant à elle, est parfois moins bien maîtrisée : une hésitation, une intonation, un rythme qui s'accélère, une tonalité qui devient soudain plus aigüe, sont autant d'indices d'une émotion mal contrôlée.

Des trois dimensions évoquées précédemment, c'est la dimension visuelle qui est la plus difficilement contrôlable. Il n'est pas possible de maîtriser une

---

<sup>1</sup> *The Expression of the Emotion in Man and Animals*, Charles Darwin, 1872.

pupille qui se dilate, une soudaine rougeur du visage, un clignement des yeux, et il est très compliqué d'empêcher une microdémangeaison ou de réprimer une micro-expression.

Ce que l'on voit guide notre ressenti, de façon parfois non consciente.

La façon dont une personne occupe l'espace, ses mouvements, l'énergie qu'elle dégage, la congruence entre son attitude corporelle et le message qu'elle délivre orientent le jugement que l'on porte sur elle. Lors d'une rencontre professionnelle ou personnelle, nous sommes prompts, après seulement quelques secondes, à penser qu'une personne nous paraît très sympathique ou bien qu'elle nous inspire de la méfiance.

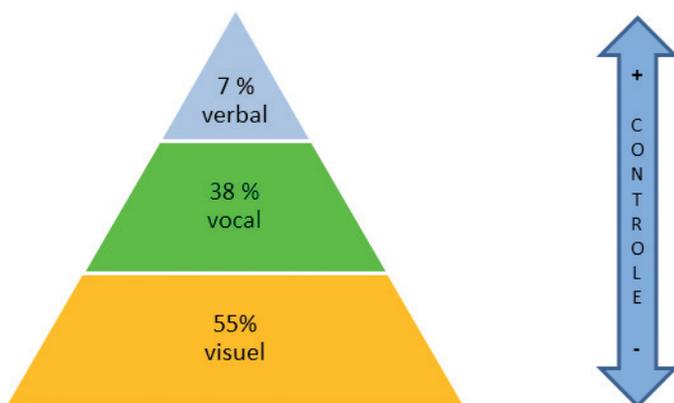


Schéma 1 - Pyramide de Mehrabian

## Les cinq dimensions de la communication non verbale

**L'**expression « non verbale » ne figure pas dans le dictionnaire. Elle est utilisée pour la première fois comme titre de livre, par Ruech et Kess en 1956<sup>2</sup>. Depuis lors, l'expression « non verbale » s'est très largement répandue et a fait l'objet de nombreuses publications dans le monde entier. Pour autant, lorsqu'on évoque la communication non verbale, il convient de prendre en compte cinq dimensions distinctes.

<sup>2</sup> *Non verbal communication*, Ruech, J., Kess, W., Berkeley, University of California Press, 1956.

## La dimension périverbale

La dimension périverbale repose sur le concept de proxémie, mis en lumière par Edward T. Hall, anthropologue américain, spécialiste des relations interculturelles.

Selon la culture, la nature de leur relation, selon l'objet même de l'échange, l'espace physique entre deux personnes en interaction varie et il existe quatre distances codifiées, quatre zones distinctes de communication. La distance intime, celle où l'on peut toucher l'autre qui est de moins de 40 cm. La distance personnelle, celle des relations amicales ou professionnelles qui s'établit de 40 cm à 120 cm. La distance sociale de 120 cm à 360 cm, et la distance publique à plus de 360 cm.

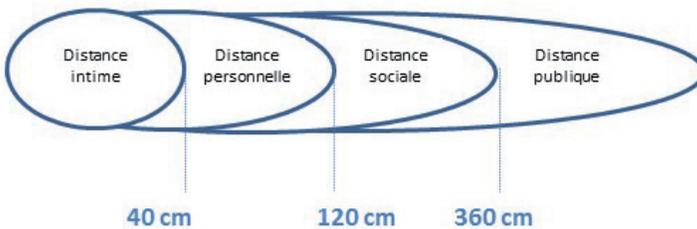


Schéma 2 - Principe de proxémie

## La dimension paraverbale

La dimension paraverbale concerne la prosodie, c'est-à-dire l'inflexion, le ton, la tonalité, l'intonation, l'accent, la modulation que nous donnons à notre message et qui varie en fonction de nos émotions, de nos intentions, du contexte, du message à faire passer, des enjeux, et de l'auditoire.

La dimension paraverbale prend également en compte le rythme et la vitesse d'élocution.

La dimension paraverbale entre dans le champ de la linguistique.

## La dimension suprav verbale

La dimension suprav verbale est celle des signes conscients : le choix d'une montre, d'un stylo, d'un style vestimentaire, des couleurs que nous aimons porter.

Il est courant de voir un patron de start-up en jeans et tee-shirt ou en sweat à capuche, à l'instar de Mark Zuckerberg, alors qu'un cadre dans la banque portera un costume sombre et une cravate. Cette dimension est un marqueur social fort. Philippe Poutou a ainsi fait sensation lors d'un débat télévisé regroupant l'ensemble des candidats à l'élection présidentielle en avril 2017, en arrivant sur le plateau en tee-shirt, alors que les autres candidats masculins arboraient tous costume et cravate.

Les recruteurs sont très attentifs au style vestimentaire des candidats qu'ils ont pour mission de recruter ; ils veillent à ce que le « look » du postulant soit en adéquation avec les attentes de leurs clients, en fonction du secteur d'activité, du poste à pourvoir et de l'entreprise qui recrute. Les entreprises dans les secteurs de la finance ou du juridique exigent ainsi des tenues plus sobres que les sociétés en relation avec des univers artistiques. Des fonctions impliquant des relations commerciales ou des contacts avec le public nécessitent un habillement plus classique que des fonctions de création ou de back office, qui laissent une plus grande liberté dans le choix des tenues vestimentaires.

Certaines entreprises ont également leur propre dress code, parfois très précis, qui fait partie intégrante de la culture d'entreprise, à l'instar des compagnies aériennes. La banque suisse UBS, détaille dans un document de quarante-quatre pages, les directives relatives au dress code de l'entreprise à l'attention de ses collaborateurs.

La dimension suprav verbale se rapproche de la définition sociologique de l'habitus, développée par Pierre Bourdieu. Notre manière d'être et de se comporter est le fruit de nos acquis. Ainsi, certaines personnes de même catégories sociales ou appartenant à un même groupe, placées dans des conditions identiques, partagent la même vision du monde, les mêmes goûts et les mêmes codes sociaux.

## La dimension infraverbale

La dimension infraverbale concerne les signes non conscients, les couleurs, les formes, les odeurs. Il s'avère que notre comportement peut être fortement influencé par un stimulus à l'insu de notre pensée consciente.

En psychologie, l'effet d'amorçage décrit parfaitement ce principe. Il a par exemple été démontré que lors de négociations, les discussions entre les parties prenantes sont plus âpres lorsque les protagonistes sont assis sur des chaises dures que lorsqu'ils sont assis sur des chaises avec des assises plus moelleuses.

Ce principe a été largement étudié par John Bargh, professeur de psychologie à l'université de Yale. L'une des expériences de John Bargh et de ses collaborateurs consistait à demander à des étudiants de l'université de New York de composer des phrases de quatre mots à partir d'une série de cinq. Pour l'un des groupes d'étudiants, les mots dans le désordre contenaient des expressions associées à la vieillesse, comme : Floride, oubli, chauve, gris, ridé. Quand ils avaient terminé leur exercice, les étudiants devaient participer à un test dans une autre pièce au bout d'un couloir. Les chercheurs, en mesurant le temps qu'il fallait aux participants de l'expérience pour passer d'une pièce à l'autre, se sont rendus compte que les jeunes ayant composé une phrase à partir des mots liés à la vieillesse se déplaçaient moins vite que les autres<sup>3</sup>.

John Bargh a également mis en évidence que des personnes en situation de recrutement jugeaient plus sérieuses les candidats équipés d'un bloc note.

Une autre expérience menée également par John Bargh a mis en lumière le fait que des chercheurs ayant initié un processus de recrutement avaient un avis plus favorable sur un postulant, lorsqu'ils avaient tenu une boisson chaude entre les mains avant l'entretien d'embauche, et qu'ils étaient globalement plus critiques vis-à-vis des candidats lorsqu'ils avaient tenu une boisson froide contenant des glaçons avant la rencontre.

Ces effets subliminaux sont largement utilisés en publicité. Ils peuvent également donner lieu, à notre insu, à des comportements manipulatoires de la part de personnes peu scrupuleuses.

---

<sup>3</sup> *Système 1 - Système 2 : les deux vitesses de la pensée*, Daniel Kahneman, Flammarion, 2012.

## La dimension holoverbale

La dimension holoverbale, du grec holos, signifie entier. Il s'agit ici de décrire le langage corporel dans sa globalité, de décoder le corps en mouvement. C'est ce à quoi s'emploie le synergologue, spécialiste du décryptage du langage corporel.

## La synergologie : de quoi s'agit-il ?

**L**a synergologie, du grec syn : ensemble, ergo : mouvement du corps et logos : discours, est la discipline qui permet de décoder le langage corporel.

La lecture du langage corporel est utilisée dans de nombreuses circonstances par des professionnels dans le cadre de leur pratique quotidienne. C'est le cas du pédiatre qui observe son jeune patient et les réactions de son corps. C'est d'ailleurs pour lui la meilleure façon d'analyser les symptômes du bébé qui ne peut décrire avec précision sa douleur. C'est aussi le cas du psychologue qui, lors d'une consultation, observe les réactions de son client à tel ou tel moment de l'échange. C'est également le cas du professeur qui mesure le niveau d'attention de ses élèves, ou du communicant qui observe la gestuelle de son client. Pour autant, la lecture du langage corporel n'est qu'un outil, parmi d'autres, pour ces différents professionnels.

La synergologie est, quant à elle, la discipline qui a pour objet exclusif la lecture, l'analyse et le décodage du langage corporel. Cette discipline est née dans les années 1990 à l'initiative de Philippe Turchet, Docteur en sciences du langage, conférencier, et auteur de plusieurs ouvrages de référence sur le sujet.

Fortes d'observations systématisées du langage corporel, des équipes de synergologues, formées principalement au Canada et en Europe, se partagent des grilles d'observations codifiées regroupant plus de 1 200 items corporels, ainsi que des banques de données numériques comptant plusieurs milliers de séquences vidéos.

La synergologie, discipline à part entière, est ancrée dans un champ pluridisciplinaire au carrefour des neurosciences et des sciences de la communication.

## Les quatre temporalités du langage corporel

**L**e langage corporel s'exprime selon quatre temporalités.

### La dimension coverbale

Il s'agit ici de nos réactions ou de celles de nos interlocuteurs en situation d'échange, au moment même où l'on parle.

#### *Exemple*

Lors d'une réunion, vous n'êtes pas du tout d'accord avec la proposition que vient de formuler votre interlocuteur. Vous vous exprimez avec force et montrez des signes de désaccord au moment même où vous vous exprimez.

### La dimension postverbale

La dimension postverbale concerne le langage corporel après avoir parlé.

#### *Exemple*

Après un vif échange, votre interlocuteur se tait, croise les bras et lève la tête en signe de défi. Il signifie ainsi son désaccord.

### La dimension averbale

La dimension averbale concerne le langage corporel de la personne en situation d'écoute.

## **Exemple**

Alors même que vous vous exprimez, votre interlocuteur montre des signes d'intérêt en s'avançant sur sa chaise, et en opinant de la tête.

## **La dimension préverbale**

Il s'agit là d'une dimension extrêmement intéressante. Elle permet d'observer la réaction de son interlocuteur avant qu'il ne s'exprime, et d'anticiper un changement d'humeur ou de posture mentale, alors même que l'interlocuteur n'a pas encore pleinement conscience de ce changement.

Cette dimension fait référence à des travaux menés par des neuroscientifiques. John Dylan Haynes, chercheur à l'Université de Berlin, a réalisé une expérience sous tomographe à résonance magnétique. Il demandait à des personnes tenant un boîtier dans chaque main d'appuyer sur celui de gauche ou celui de droite. L'expérience a démontré que le cerveau prenait sa décision jusqu'à sept à dix secondes avant que la personne n'appuie sur le boîtier de son choix, établissant ainsi que les décisions sont prises par notre cerveau avant même d'être appréhendées de façon consciente.

Ce principe s'applique également au langage corporel.

## **Exemple**

Avant même de prendre la parole, votre interlocuteur croise les bras et les jambes et s'assied au fond de sa chaise. Après un temps de silence, il prend la parole et indique que la proposition que vous avez formulée ne lui convient pas. Son corps a parlé avant qu'il ne verbalise son message et peut-être avant même qu'il n'ait pris conscience de son propre changement d'attitude mentale.

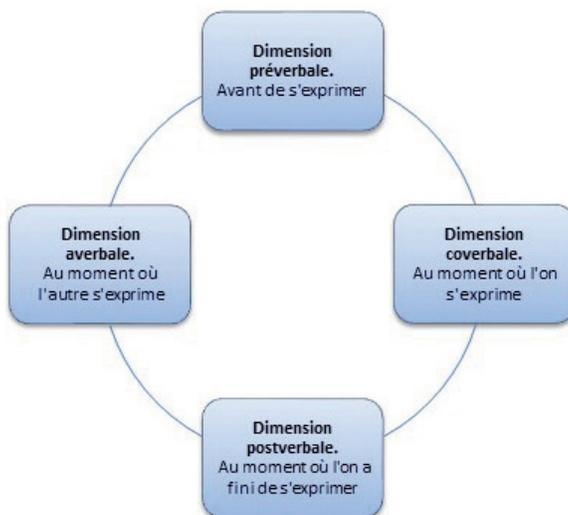


Schéma 3 - Les quatre temporalités du langage corporel

## Les idées reçues sur la communication non verbale

**N**ombreuses sont les idées reçues en matière de communication non verbale. Certaines ont la vie dure. Il est temps de tordre le cou à certaines de ces contre-vérités.

### Idée reçue n°1 – Croiser les bras est un signe de fermeture

#### Faux !

Croiser les bras peut parfois être un signe de fermeture, mais ce n'est pas systématiquement le cas. C'est au contraire très souvent le signe d'une écoute active et d'une attention portée à l'autre, voire un signe de détente.

Il peut toutefois s'agir d'un signe de fermeture lorsque le croisement de bras est associé à d'autres observations (tensions dans les épaules, mains dissimulées, croisement des bras réalisé en même temps qu'un croisement des jambes, recul sur sa chaise...).

## **Idée reçue n°2 – Se toucher le nez est un signe de mensonge**

### **Faux !**

Il existe une quinzaine de façons de se toucher le nez, avec des interprétations très différentes. Certaines expriment la curiosité, d'autres du rejet, d'autres encore une gêne par rapport à son image ou celle de l'autre. Dans certains cas, il peut aussi s'agir d'un non-dit, voire d'un mensonge.

## **Idée reçue n°3 – Montrer les paumes de ses mains est un signe d'ouverture**

### **Faux !**

Lorsqu'une personne s'exprime et présente la paume de sa main à son interlocuteur, il s'agit bien souvent d'un signe de mise à distance, et parfois de rejet.

Il suffit pour s'en convaincre de regarder la gestuelle de Donald Trump. Les paumes de ses mains sont très visibles lorsqu'il exprime son désaccord, façon pour lui de manifester une mise à distance par rapport au sujet évoqué.

## **Idée reçue n°4 – La synergologie, c'est comme la PNL**

### **Faux !**

La programmation neurolinguistique (PNL) est une discipline qui entre dans le champ de la psychologie appliquée, élaborée par deux américains dans les années 1970, Richard Bandler, psychologue, et John Grinder, linguiste. Tous deux ont modélisé les compétences cognitives et comportementales de personnes qui réussissaient particulièrement bien, et ont conçu des techniques pour permettre de s'approprier des schémas comportementaux associés à l'excellence. La PNL propose ainsi des techniques et des protocoles destinés à modifier un comportement, y compris un comportement corporel, permettant par exemple de reproduire des « stratégies de réussite ».

Le synergologue ne modifie pas son propre comportement corporel avec pour intention de changer celui de l'autre. Sa finalité est l'observation,

sans intention sur l'autre. Le synergologue s'attache avant tout à créer les conditions favorables à un échange de qualité dans un climat de confiance, à respecter la personnalité et la singularité de chacun.

## **Idée reçue n°5 – La synergologie et la morphopsychologie, c'est la même chose**

### **Faux !**

Fondée en 1937 par Louis Corman, psychiatre, la morphopsychologie établit des correspondances entre les traits du visage d'une personne et sa psychologie.

La synergologie n'a pas pour vocation de dresser un portrait psychologique d'une personne. Elle observe les traits et les réactions en action, les gestes en mouvement, les micro-expressions lors d'une situation donnée.

## **Idée reçue n°6 – La synergologie est un art divinatoire**

### **Faux !**

La synergologie ne prédit pas le futur. Les réactions d'un être humain, dont le cerveau est constitué de 100 milliards de neurones, sont largement imprévisibles.

Face à un malaise, telle personne va se racler la gorge, telle autre boira une gorgée d'eau, et telle autre encore effectuera une microdémangeaison.

Par contre, les observations réalisées par les synergologues mettent en exergue un principe de duplicabilité, permettant de démontrer que lorsqu'on observe les mêmes réactions corporelles, les réactions mentales sont également corrélées.

### **Exemple**

Vous assistez à un spectacle. À la fin de la représentation les spectateurs sont debout et applaudissent les bras levés. Vous pouvez aisément en conclure que leurs réactions corporelles communes expriment une même et grande satisfaction.

## **Idée reçue n°7 – Une personne peut aisément contrôler son langage corporel**

### **Faux !**

Une personne rompue aux techniques de communication peut contrôler certains de ses gestes. Nos hommes politiques sont entraînés par des communicants à maîtriser leur gestuelle. Vous remarquerez par exemple qu'ils ont des gestes hauts et amples, en signe le leadership, qu'ils effectuent régulièrement des gestes symbolisant le rassemblement, que lorsqu'ils donnent des informations chiffrées, ils présentent les doigts en pince, pouce et index reliés, par souci de précision.

Pour autant, la plupart de nos gestes sont effectués de façon non consciente. Les humains partagent un même patrimoine humain universel<sup>4</sup>. Ainsi, un enfant aveugle de naissance hoche la tête en disant oui, comme le fait un voyant.

La plupart de nos gestes échappent à notre contrôle, c'est le cas des gestes que nous effectuons de façon non consciente, comme les micromouvements. C'est aussi le cas des micro-expressions. Certaines micro-expressions, nommées chimères, durent moins de 3/10<sup>e</sup> de secondes. Elles sont la marque d'une information contradictoire entre le discours formulé et ce que la personne pense ou ressent réellement.

## **Idée reçue n°8 – Un menteur a le regard fuyant**

### **Faux !**

Toute l'énergie du menteur est mobilisée autour de la construction et de la communication de son mensonge. Il est très vigilant à l'effet de ce qu'il exprime sur son interlocuteur et scrute la moindre de ses réactions. Il veut s'assurer que son vis à vis « achète » son mensonge.

On constate que le menteur fait preuve d'une focalisation particulièrement active. Alors que nous clignons des yeux en moyenne toutes les 2 à 5 secondes, le menteur garde les yeux rivés sur son interlocuteur, sans cligner des yeux pendant de nombreuses secondes.

---

<sup>4</sup> *Le langage universel du corps*, Philippe Turchet, Les Éditions de l'homme, 2009.

Ainsi, Jérôme Cahuzac, interrogé par Jean-Jacques Bourdin sur RTL, lui répond sans siller des yeux pendant de longues secondes. Lorsqu'enfin il cligne des yeux, il garde le regard fixé vers le journaliste, selon le principe nommé focalisation active.

Nous analyserons en détail les éléments caractéristiques du mensonge dans la partie 3.

## **Idée reçue n°9 – Le langage corporel est avant tout culturel**

### **Faux !**

Certains gestes ou rites ont une origine culturelle. C'est le cas par exemple d'une poignée de mains en occident, ou des règles strictes qui régissent le salut dans l'Empire du Soleil levant.

Mais l'essentiel de nos gestes, notamment nos gestes non conscients, sont universels. À titre d'exemple, tous les sportifs du monde lèvent les bras en l'air en signe de victoire.

Les peuples du sud ont la réputation de faire beaucoup de gestes et les Asiatiques très peu. Les observations démontrent que ce qui différencie leur gestuelle est l'amplitude et la fréquence des gestes. Les Asiatiques effectuent des gestes moins amples, mais pour autant, ils accomplissent des gestes.

Depuis Charles Darwin, nombreux sont les chercheurs à avoir travaillé sur les émotions et élaboré diverses théories et classifications. Le plus médiatique d'entre eux, Paul Ekman, psychologue américain et spécialiste des émotions, a mis en exergue en 1972 l'existence de six émotions primaires :

- La joie ;
- La tristesse ;
- La colère ;
- La peur ;
- Le dégoût ;
- La surprise.

Ces six émotions, visibles dès la naissance, ont une dimension universelle qui n'est pas déterminée par la culture mais par la biologie.

Dans son ouvrage, *Le langage universel du corps*, Philippe Turchet démontre que l'essentiel de nos gestes sont universels, et que seule une dizaine d'entre eux ont une origine socioculturelle.

## **Idée reçue n°10 – La synergologie ne repose sur aucun critère de mesure scientifique**

### **Faux !**

La synergologie s'appuie sur un principe scientifique connu sous le nom de réfutabilité. Il a été mis en exergue par Karl Popper, philosophe post-positiviste du 20<sup>ème</sup> siècle. Ce concept est également connu sous le nom de théorie du cygne noir.

Le principe est le suivant : la présence de 100 000 cygnes blancs sur un lac ne permet pas de dire que tous les cygnes sont blancs. Par contre, la présence d'un seul cygne noir permet d'affirmer que tous les cygnes ne sont pas blancs. Les synergologues du monde entier partagent ce principe de réfutabilité.

### **Exemple**

Il est reconnu en synergologie que la paupière inférieure remonte sous le coup d'une émotion positive. C'est d'ailleurs un indice qui permet de définir si un sourire est sincère ou non. Pour autant, il suffirait d'un nombre d'observations contraires significatif pour remettre en cause ce principe.

## **La dynamique du corps en mouvement**

**L'**analyse du langage corporel est la lecture du corps en mouvement. Ce qui est intéressant, ce n'est pas tant qu'une personne ait les mains dans les poches pendant une bonne partie d'un rendez-vous, mais de comprendre ce qui s'est passé au moment où elle a mis les mains dans les poches.

A-t-elle à cet instant voulu dissimuler quelque chose ? S'est-elle sentie mal à l'aise ? S'est-elle empêchée d'exprimer un point de vue contraire à celui de son interlocuteur ?

### **Exemple**

Une personne est au fond de sa chaise pendant que vous tentez de la convaincre que votre produit est le meilleur. L'observation la plus utile consiste à comprendre à quel moment et sur quel argument elle est passée d'une position avancée, marquant son intérêt, à une soudaine position de retrait. Est-ce au moment où vous avez parlé du prix ? Au moment où vous avez mentionné un contrat l'engageant sur plusieurs mois ? Ou encore au moment où vous avez mentionné que vous aviez comme client son principal concurrent ? Vous tenez sans doute là les clefs de son désengagement dans l'échange.

## **Les champs d'applications de la communication non verbale**

**V**ous l'aurez compris les champs d'applications sont innombrables, quasi infinis.

L'étude du langage corporel est une discipline totalement transverse, qui s'applique aussi bien à la vie professionnelle qu'à la sphère personnelle, privée ou amicale.

Cette discipline intéresse aussi bien des médecins, des psychologues, des éducateurs, des coachs, des professeurs, des personnels de sécurité ou de santé, des hommes politiques et leurs « spin doctors », des recruteurs, des médiateurs, des spécialistes des négociations, des managers...

Le pianiste a besoin de son instrument pour s'entraîner, le tennisman de se rendre sur un court de tennis, le spécialiste du langage non verbal dispose quant à lui d'un terrain de jeux illimité. Les réunions d'équipes hebdomadaires, les transports en communs, les restaurants, les rencontres amoureuses ou amicales, sont autant d'occasions d'observer le langage corporel.

## Attention à l'effet Dunning-Kruger !

**L'**effet Dunning-Kruger a été démontré par David Dunning et Justin Kruger en 1999. Il s'agit d'un biais cognitif selon lequel les personnes les moins compétentes dans un domaine surestiment leurs compétences alors que les personnes les plus compétentes ont tendance à sous-estimer leur niveau de compétence. On peut parler aussi d'effet de sur-confiance ou de sous-confiance.

Ce principe s'applique parfaitement bien à la lecture et au décodage du langage corporel. Il convient en effet d'être prudent et de faire preuve d'humilité dans ses analyses, de ne pas plaquer de jugement à l'emporte-pièce à la lecture d'un simple indice, sous peine de réaliser des analyses erronées, voire des contre-sens.

C'est la conjonction de plusieurs observations qui donne un horizon de sens tangible à une situation.

### *Exemple*

Lors de la conférence de presse entre Barack Obama et Donald Trump à la Maison-Blanche, les deux présidents se serrent la main dans un échange qui semble à première vue cordial. En y regardant de plus près, un œil aguerri aura noté que chaque fois que Barack Obama se tourne vers Donald Trump, il ferme les yeux, et qu'au moment de la poignée de mains, les deux hommes ont les yeux clos et la bouche hermétiquement fermée. On dispose là de sérieux indices pour penser que l'échange qui a précédé la conférence de presse n'a pas été très chaleureux. Nous reviendrons en détail sur cet échange dans la partie 4.

## Le spectateur engagé

**D**ans une situation d'échange, il est très difficile d'être concentré à la fois sur ce que l'on dit, le message que l'on délivre et les enjeux de la

discussion d'une part, et l'observation du langage corporel de son interlocuteur d'autre part. La difficulté à répondre simultanément à un stimulus auditif et à un signal visuel est connu en psychologie sous le nom d'effet Colavita.

Il est en effet compliqué d'être tout à la fois le participant impliqué d'une discussion et l'observateur des réactions de son interlocuteur. Cet oxymore, connu sous le nom d'observation participante, a été décrit par Raymond Aron sous le nom de « spectateur engagé ».

Si l'on est impliqué dans la discussion, concentré sur ce qui est dit, alors ce sont les observations majeures que l'on peut capter, le « ballon qui passe » et qui traverse la route, les items majeurs qui ne peuvent échapper à notre analyse.

Pour autant, une position plus favorable est la position d'observateur. Dégagé des enjeux de l'échange, l'observateur se concentre exclusivement sur le langage corporel des parties en présence et note les réactions des uns et des autres, en fonction des sujets abordés. Dans ce contexte, l'analyse est beaucoup plus riche.

La situation optimale consiste à filmer l'échange. Dans ce cas précis, il devient possible, en visionnant le film de l'entretien, parfois au ralenti, de détecter des micro-expressions qui nous ont probablement échappé dans le feu de l'action.

## Les sept espaces mentaux

**L**orsque nous parlons à une personne et que celle-ci, par son langage corporel, marque une réaction positive ou négative, notre premier réflexe est d'attribuer sa réaction à ce que l'on vient de dire.

Les choses peuvent parfois s'avérer beaucoup plus complexes et il convient de prendre en compte sept configurations, sept espaces mentaux, qui peuvent influencer les réactions de notre interlocuteur.

L'existence de ces sept dimensions doit nous amener à être extrêmement vigilant quant aux interprétations que nous posons, et à vérifier par des

questionnements appropriés nos premières impressions, au risque de commettre de sérieuses erreurs d'interprétations.

Voici le détail de ces sept espaces mentaux.

## Le message

C'est finalement le cas le plus simple. Votre interlocuteur est pleinement concentré sur le sujet de l'échange. Dans ce cas, ses réactions corporelles sont en lien avec l'objet de la discussion. Une réaction négative est un indice de sa désapprobation, une réaction positive, une marque d'intérêt.

Lorsqu'on analyse des interviews réalisées à la télévision, les personnes interviewées sont concentrées sur le message. C'est un moment privilégié pour décoder leur langage corporel.

## L'interaction

Une personne vous relate un évènement pénible, négatif. Pour autant, vous percevez dans son langage corporel les mêmes réactions qu'adresserait une personne relatant un souvenir heureux. Dans ce cas, le langage de son corps privilégie en quelque sorte la qualité de la relation qu'elle a avec vous, et qui vient supplanter le mal-être qu'elle éprouve en évoquant un sujet désagréable.

### *Exemple*

Vous rencontrez un ami qui vous parle de son divorce difficile. Vous remarquez qu'il a tourné ses jambes et son buste dans votre direction et qu'il présente vers vous le côté gauche de son visage (indice de lien). Dans ce cas, la qualité de la relation que vous entretenez avec votre ami est plus prégnante dans son langage corporel que la situation difficile qu'il évoque.

## Le mal-être intérieur

Le mal-être physique ou psychique d'une personne peut impacter sa communication non verbale. On pense alors que la réaction de la personne est

liée au contenu de notre échange alors que cette personne ressent une douleur ou un mal-être qui modifie son comportement.

### **Exemple**

Vous avez une réunion avec votre supérieur hiérarchique pour lui présenter un dossier important. Par moment, les mouvements de sa bouche vous laissent penser qu'il juge le projet avec dédain et agressivité, et cela se reproduit à plusieurs reprises. Il interrompt la réunion de façon prématurée et vous informe qu'il doit écourter votre entretien pour se rendre chez le dentiste, souffrant d'une terrible rage de dent. Ce n'est donc pas votre dossier qui est en cause, mais c'est bien la douleur qui a modifié son langage corporel.

## **Le mime**

Le mime consiste à porter un message, à défendre une position qui n'est pas la sienne. À ce moment-là, la personne entre dans le rôle qui lui a été confié. Son langage corporel s'en trouve modifié. C'est le cas des comédiens qui incarnent parfaitement le personnage qu'ils interprètent. On retrouve ce principe dans certaines circonstances de la vie professionnelle.

### **Exemple**

Le directeur des Ressources Humaines vient présenter au comité d'entreprise un projet de réorganisation, auquel il n'adhère pas, et qui lui est imposé par le siège. Il va bien sûr taire ses appréciations personnelles et présenter le projet sous son meilleur jour en valorisant les avantages de la réorganisation à venir pour l'entreprise. Son langage corporel doit être parfaitement « raccord » avec le message délivré. Si tel n'était pas le cas, les salariés auraient tôt fait de comprendre qu'il n'est pas solidaire de la position défendue par le groupe et pourraient profiter de la situation pour obtenir des compensations.

## **Le rapport extradiégétique**

Extradiégétique signifie ne pas faire partie du récit. Un rapport extradiégétique concerne une situation lors de laquelle le message n'est pas destiné à l'interlocuteur, mais à un tiers.

Cette configuration s'applique particulièrement bien aux débats politiques, lorsque l'un des débatteurs semble s'adresser à son contradicteur alors qu'en fait son message est destiné au public.

### **Exemple**

Lors d'un débat politique, l'un des contradicteurs, particulièrement agressif, pose à son adversaire, droit dans les yeux, la question : « Comment osez-vous faire croire que ces chiffres sont le reflet de la réalité ? Ils sont totalement faux, la réalité est que le budget de vos dépenses est nettement supérieur à celui des recettes ». Le message de colère exprimé pour signifier son désaccord est à ce moment-là destiné bien plus au public et aux téléspectateurs qu'à son contradicteur direct.

## **La mémoire**

C'est l'état mental que vous rencontrez lorsque vous discutez avec une personne alors qu'à ce moment-là elle est dans ses pensées ou dans ses souvenirs. L'interprétation que l'on peut faire de son langage corporel peut s'en trouver totalement biaisée.

### **Exemple**

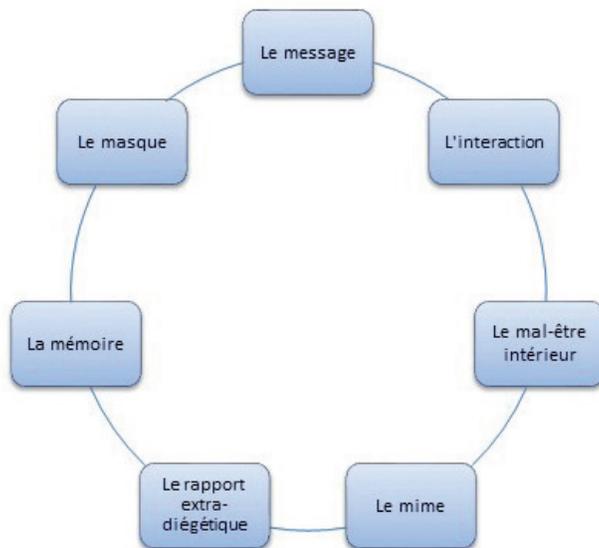
Vous êtes en train de faire passer un entretien de recrutement. Au moment où vous demandez au candidat quel était son niveau de rémunération chez son employeur précédent, la personne présente un fort indice de malaise. La tentation est forte de penser que l'information qu'elle vient de vous communiquer est fautive, or à cet instant précis, la personne vient de se remémorer la perte brutale d'un ami cher qui travaillait avec elle dans l'entreprise qui l'employait.

Son malaise n'est pas lié à son niveau de rémunération mais à l'évocation d'un souvenir douloureux.

## **Le masque**

Lorsqu'une personne veut faire croire quelque chose qui n'est pas la réalité, lorsqu'elle ment, son langage corporel va mobiliser son énergie pour faire croire à la réalité. Elle porte alors un masque pour cacher son mensonge.

Nous verrons au chapitre 3 les indices qui permettent de détecter le mensonge.



*Schéma 4 - Les sept espaces mentaux*

## Les biais systémiques

**L'**environnement dans lequel la personne évolue est important, il peut influencer sur sa gestuelle de façon significative.

Une personne assise à côté de quelqu'un qu'elle n'apprécie pas aura tendance à s'en éloigner. Au contraire deux personnes qui s'apprécient et partagent les mêmes opinions ou valeurs auront tendance à se rapprocher.

Autre exemple, une personne peut-être gênée par un reflet de soleil dans une vitre et détourner la tête ou modifier son attitude corporelle.

En situation d'observation, il convient de prendre en compte l'environnement, faute de quoi l'observateur pourrait émettre de fausses hypothèses.

## Attention à l'effet Pygmalion !

**R**obert Rosenthal, psychologue américain, s'est livré à une expérience avec deux groupes de rats confiés à des étudiants. Les rats devaient traverser un labyrinthe.

Il a informé l'un des deux groupes d'étudiants que les rats avaient au préalable été sélectionnés et disposaient de capacités particulières du fait de leur patrimoine génétique. Il n'a donné aucune indication particulière au deuxième groupe d'étudiants. Les expériences ont démontré que les rats du premier groupe étaient beaucoup plus performants que les rats du deuxième groupe.

Cette expérience a été déclinée par la suite à l'étude de la réussite scolaire. Après avoir fait passer des tests d'intelligence à des enfants, des chercheurs ont fait croire à leurs enseignants que certains enfants avaient des compétences hors normes. À la fin de l'année scolaire, ils ont refait passer des tests aux enfants et ont constaté que les enfants prétendument plus doués obtenaient de meilleurs résultats que le groupe de référence.

Il a ainsi été démontré que l'observateur de l'expérience peut influencer le résultat de l'expérience.

L'effet Pygmalion, également connu sous le nom d'effet Rosenthal, est une prophétie auto-réalisatrice qui peut également s'appliquer à la lecture du langage corporel. Si nous sommes convaincus qu'une personne est en train de nous mentir, il est fort possible que nous privilégions les items qui vont dans le sens de ce que nous pensons, que l'on projette sur l'autre ce que l'on a envie de voir, et que nous « fabriquions » un menteur.

**L**a théorie de la relation est un des fondements de la synergologie.

L'échange entre deux personnes est optimal lorsque les parties prenantes expriment librement leur point de vue d'égal à égal, même si elles ne partagent pas les mêmes opinions. Elles échangent alors sans jugement, faisant preuve de bienveillance l'une envers l'autre.

Pour que la communication soit de qualité, il est nécessaire qu'elle réponde aux trois critères suivants :

- L'assertivité, qui est la capacité à dire ce que l'on pense tout en respectant son interlocuteur ;
- La réflexivité, qui permet de considérer le point de vue de l'autre ;
- L'empathie.

Lorsque ces trois éléments sont réunis, l'échange se déroule dans ce que l'on nomme l'espace d'authenticité. La communication y est de qualité, fluide, souvent constructive, et le langage corporel s'exprime librement.

Lorsque cet équilibre est rompu, parce que l'un des protagonistes, ou les deux, sont déstabilisés, ne se sentent pas respectés, ou ont le sentiment que leurs valeurs sont mises à mal, les parties prenantes sortent de l'espace d'authenticité pour endosser une figure d'autorité, se plaçant au-dessus de l'autre, en dessous de l'autre ou à l'extérieur de la relation.

Ce principe rejoint les travaux de Hans Selye, médecin endocrinologue canadien d'origine hongroise, inventeur de la théorie du stress, et auteur en 1956 de l'ouvrage *Le stress de la vie*, dans lequel il décrit le Syndrome Général d'Adaptation (SGA), c'est-à-dire l'ensemble des moyens physiologiques et psychologiques mis en œuvre pour s'adapter à un événement donné.

Le modèle décrit par Hans Selye compte trois phases : la phase d'alarme, la phase de résistance, puis la phase d'épuisement.

Lors de la phase de choc ou d'alarme, la réaction première peut être une phase de sidération (« freeze ») commune aux mammifères. Nous avons alors, comme l'indique Christine Barois, psychiatre<sup>5</sup>, « l'impression de perdre nos moyens, de ne plus pouvoir bouger, telle une biche dans les phares d'une voiture ». Les autres réactions possibles sont la fuite (« fly »), ou le combat (« fight »).

En termes d'analyse du langage corporel, nous observons le même principe schématisé dans la théorie de la relation.

Lorsqu'une personne quitte l'espace d'authenticité, lorsqu'elle n'est plus dans une relation harmonieuse, d'échanges d'égal à égal, elle incarne un archétype.

Elle se place alors, soit au-dessus de la relation dans une figure d'autorité de type « conquérant », prête au combat pour imposer son point de vue (fight), soit en dessous de la relation dans une posture de fuite, de soumission (fly), subissant les assauts du conquérant. Cette figure d'autorité est qualifiée de « syntonique ». La personne peut également se positionner à l'extérieur de la relation dans une attitude dictée par la méfiance (freeze) nommée « vigilant ».

Dans les trois cas, la communication non verbale se trouve modifiée, le corps adopte instinctivement une position propre à chacune des trois figures d'autorité, le conquérant, le vigilant et le syntonique ayant leur propre lexique corporel. Les stratégies mentales et la communication verbale s'en trouvent également modifiées. En synergologie, le corcept précède le concept, ce qui signifie que ce qui est incarné par le corps précède la pensée consciente.

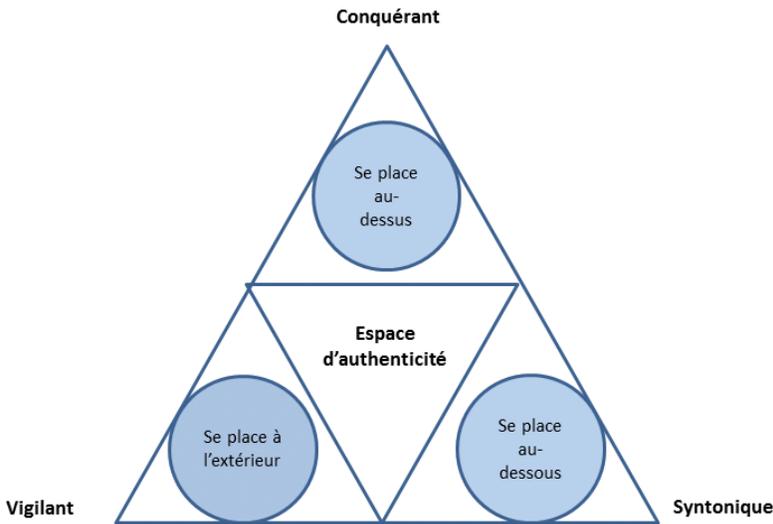
On distingue deux familles de figures d'autorités. La figure d'autorité structurale est le fruit de notre personnalité, de nos expériences et de notre culture. Elle se révèle spontanément lorsque la personne quitte l'espace d'authenticité.

La figure d'autorité fonctionnelle, quant à elle, se révèle en fonction des circonstances et des enjeux du moment. Ainsi, lors d'un contrôle de police, même une personne dont la nature profonde est d'être conquérant endossera une attitude syntonique.

---

<sup>5</sup> *Pas besoin d'être tibétain pour méditer*, Christine Barois, Solar Editions, 2017.

On compte jusqu'à douze figures d'autorité distinctes en fonction de la nature du message (positif ou négatif) et de la position de la personne dans l'échange (émetteur ou récepteur du message).



*Schéma 5 - Théorie de la relation*

Il est bien plus pertinent et efficace d'instaurer un climat de confiance, favorable aux échanges, pour observer le comportement de son interlocuteur. Celui-ci s'exprimera alors avec naturel sans chercher à contrôler ou à modifier son langage corporel. Les enquêteurs de la police de Montréal, formés à la synergologie, s'emploient ainsi à créer un climat de confiance avant d'interroger un suspect.

### **Exemple**

Vous négociez un contrat important avec un fournisseur. Celui-ci montre des signes de nervosité. Rien d'anormal à cela car l'enjeu pour lui est de taille. Conscient de son malaise, vous apportez une touche d'humour, vous le mettez à l'aise. Il se détend et l'échange devient constructif. Toutefois, à la fin de l'entretien, au moment où vous abordez le sujet de l'exclusivité du marché, il montre à nouveau des signes d'anxiété.

Vous avez à ce moment précis une piste à explorer pour l'interroger sur la nature de sa relation avec vos concurrents. Si vous n'aviez pas au préalable, créé les conditions pour un échange de qualité, il serait resté tendu pendant toute la durée de l'entretien, et vous n'auriez pas perçu son brusque changement d'attitude sur le sujet de l'exclusivité de négociation.

## Les neurones miroirs, les neurones de l'empathie

**L'**une des raisons pour lesquelles nous partageons tous le même patrimoine gestuel est une raison biologique, issue de recherches récentes dans le domaine des neurosciences.

Giacomo Rizzolatti, neurologue italien, a découvert en 1992 l'existence des neurones miroirs. Il a observé chez le singe que le cerveau impliqué dans la motricité volontaire s'activait lorsque l'animal observait le mouvement de ses congénères, sans pour autant effectuer les gestes observés.

Les neurobiologistes ont par la suite démontré que le rôle des neurones miroirs s'étend également au cerveau des émotions<sup>6</sup>.

Cette découverte scientifique majeure explique comment l'homme, animal social, doit une grande partie de ses apprentissages à l'imitation. C'est grâce à l'observation et l'imitation que l'enfant apprend, parle et se construit.

Des chercheurs chinois et américains ont constaté que les souris sont sujettes au grattage contagieux. Zhou-Feng chen et ses collègues ont montré à des rongeurs des vidéos de leurs congénères en train de se gratter, et ils ont constaté que les souris spectatrices étaient prises à leur tour de démangeaisons. Le grattage mimétique serait une forme d'empathie<sup>7</sup>.

N'avez-vous jamais remarqué par exemple qu'au restaurant, lorsqu'une personne saisit son verre, son vis-à-vis saisit à son tour très souvent son verre, dans un geste écho ?

Cette découverte explique également que nous percevons, reconnaissons l'émotion d'autrui, que nous partageons son état émotionnel, et par conséquent que nous éprouvons de l'empathie.

---

<sup>6</sup> *Les nouveaux territoires du cerveau*, Pr. Bernard Sablonnière, Odile Jacob, 2015.

<sup>7</sup> « Molecular and neural basis of contagious itch behaviour in mice », Yao-Quing Yu, Zhou Feng Chen, *Science*, vol. 355, pp 1072-1076, March 2017.

## **Exemple**

Vous avez appris une excellente nouvelle que vous souhaitez partager avec un ami. Vous lui donnez rendez-vous. Dès que vous apercevez votre ami et avant même qu'il ne vous ait parlé, vous vous rendez compte que quelque chose ne va pas. Il a les épaules tombantes, le visage fermé. Il semble triste et abattu. Instantanément, et sans même vous en rendre compte, vous modifiez votre propre langage corporel, votre sourire fait place à une mine plus sérieuse, vous êtes désireux de vous mettre au diapason des émotions ressenties par votre ami. Vous corrigez aussi ce que vous alliez dire, ce n'est pas le moment de lui raconter la bonne nouvelle que vous aviez l'intention de partager avec lui, vous l'interrogez sur ce qui le préoccupe.

En l'absence de contrôle, si on se laisse envahir par les émotions, l'empathie que l'on éprouve peut donner lieu à des phénomènes de contagions émotionnelles.

## **Exemple**

Vous amenez votre enfant de trois ans à l'école pour la première fois. Vous entrez dans la salle de classe. Peu rassuré, votre enfant se tient à vos côtés, agrippé à votre main. Tout à coup, un enfant dont les parents tentent de quitter la classe, se met à hurler. Aussitôt d'autres enfants, victimes d'une contagion émotionnelle l'imitent et pleurent à leur tour. Votre enfant, qui jusque-là prenait sur lui, ne tarde pas à rejoindre le concert de cris et de pleurs.

## **Le synergologue mène l'enquête**

**T**el Sherlock Holmes, le spécialiste de la communication non verbale mène l'enquête. Ce n'est pas un indice, sauf s'il s'avère irréfutable, mais un faisceau d'indices concordants qui l'aide à décoder une situation. Et ces indices vont lui permettre, via un questionnement approprié, de valider un ressenti, de faire préciser une situation, de reformuler ou faire reformuler une position pour éviter un malentendu.

À l'instar du coaching, la synergologie s'inscrit dans une approche résolument humaniste. Sa vocation première, si elle est pratiquée dans un cadre éthique, est une communication de qualité. Le synergologue, parce qu'il decode le

langage de son interlocuteur, a la capacité à créer les conditions favorables à un échange harmonieux.

Avant de clore cette première partie et d'étudier plus précisément les principaux items du langage corporel, je souhaite partager la philosophie avec laquelle je pratique la lecture du langage non verbal et qui est sous-tendue par une locution latine attribuée à Hippocrate : *Primum non nocere*, l'important est de ne pas nuire.



# **Partie 2**

## **Les clés du décodage**





## Les trois niveaux de lecture

**A**u moment d'entrer de plain-pied dans l'analyse des principaux items permettant de décrypter le langage corporel, il convient de prendre en compte trois niveaux de lecture, trois regards différents à porter sur la personne que l'on observe : la statue, l'attitude intérieure et les micromouvements.

### La statue

La statue permet la lecture du langage corporel d'une personne avant même qu'elle ne prenne la parole. Dès ce moment, son corps nous livre déjà de nombreux indices.

Le corps est-il souple et détendu ou bien est-il rigide ? On a par exemple constaté que des enfants qui avaient subi des maltraitances physiques avaient tendance à rentrer la tête dans les épaules, habitude qu'ils conservaient une fois devenus adultes.

La personne occupe-t-elle une large place au sol ou cherche-t-elle à se faire « toute petite » ? Lorsqu'une personne occupe une place importante au sol, les pieds écartés, on parle de statue appétente. C'est la marque d'une personne qui, confiante, occupe l'espace. À l'inverse, une personne qui occupe peu l'espace, pieds serrés, bras proches du corps ou cachés dans le dos, cherche à se faire discrète, espérant passer inaperçue. Dans ce cas, on évoque une statue dite aversive.

Certaines rides, imprimées au fil du temps, sont les marques d'un comportement maintes fois répété. À titre d'exemple, la ride dite de la glabelle, ride horizontale qui se trouve au-dessus du nez est une ride que l'on voit se dessiner chez certaines personnes lorsqu'elles sont en colère. Cette ride, si elle est présente dans la statue d'un individu est la signature d'une personne sujette à des accès de colère.

On remarque parfois qu'une personne présente un œil plus fermé que l'autre. Il peut bien sûr s'agir d'un problème ophtalmique, mais, hors de ce contexte, c'est souvent l'expression d'un mal-être. Lorsque l'œil gauche est plus fermé que l'œil droit, il s'agit d'un stress émotionnel.

Sur de nombreuses photos prises au moment de l'affaire du Sofitel de New York en 2012, mettant en cause Dominique Strauss-Kahn, on observe que l'œil gauche d'Anne Sinclair est plus petit que son œil droit.

Un œil droit plus petit est quant à lui potentiellement le signe d'un stress cognitif ou professionnel.

N'hésitez pas à regarder les photos dans les magazines ou dans les albums de famille, vous serez surpris d'observer de nombreux cas de dissymétrie des yeux.

Lorsque quelqu'un ressent une émotion positive, les paupières inférieures remontent. À l'inverse, lorsqu'une personne ressent une émotion négative ou qu'elle ressent un mal-être, les paupières inférieures s'abaissent. On voit alors le blanc de l'œil entre la pupille et la paupière inférieure. Ce phénomène est nommé Sanpaku, terme japonais qui signifie « trois blancs ».

Plusieurs photos de Tiger Woods célèbre golfeur américain, lors de son arrestation en mai 2017, illustrent ce principe, et l'on voit sa paupière inférieure très basse laissant largement entrevoir le blanc de l'œil sous la pupille.



*Photo 1 - Tiger Woods - Yeux Sanpaku - Mai 2017*

## L'attitude intérieure

L'attitude intérieure concerne la lecture du corps en action. Les émotions lisibles, les mouvements et les gestes effectués sont le reflet de l'état de pensée de la personne.

En voici quelques illustrations.

Les émotions sont observables par la tension ou l'absence de tension au niveau des épaules et par les mouvements du visage (voir partie 4 - Les émotions).

Des gestes de fermeture signifient un désaccord, une désapprobation alors que des gestes d'ouverture à contrario expriment un intérêt, une approbation, une acceptation.

Des mouvements hauts sont un indice de satisfaction. Ainsi, des applaudissements les mains largement levées ou une poignée de mains haute sont la marque d'un contentement. On parle alors d'éléfaction, néologisme qui est la combinaison des mots élévation et satisfaction.

### **Exemple**

Vous apportez votre voiture à réviser et signalez à votre garagiste un problème persistant de bruit au niveau de l'embrayage. Le soir, vous venez chercher votre voiture. Votre garagiste, sourire aux lèvres, vous tend les clés, main largement levée au-dessus du coude, et vous dit fièrement : «Ça n'a pas été facile, mais j'ai réglé le problème, votre voiture est comme neuve ».



*Photo 2 - Satisfaction - Main levée*

S'il avait échoué, il n'aurait pas eu le même geste et vous aurait tendu les clefs la main beaucoup plus basse, au niveau de l'articulation du coude ou même en dessous en vous disant : « Désolé, je n'ai rien pu faire, l'embrayage est mort ».



*Photo 3 - Insatisfaction - Main baissée*

## Les micromouvements

Les micromouvements sont des gestes effectués sur le visage ou sur le corps de façon non consciente. On en dénombre trois types, les microcaresses, les microfixations et les microdémangeaisons.

**La microcaresse** est un désir inconscient, un geste tendre. C'est comme une caresse inconsciente adressée à l'autre ou à soi-même. Cela peut vouloir signifier, « ce que tu me dis me plaît », « tu me plais » ou « ce que je suis en train de dire me plaît ».

La microcaresse peut être effectuée sur soi par un geste d'auto-contact. Elle peut également être observée sur un objet, un verre, un stylo ou un téléphone, par exemple.



*Photo 4 - Microcaresse*

**La microfixation** consiste à poser la main sur une partie du corps ou sur un objet. Elle est le signe d'un retour sur soi, d'une certaine retenue. Une microfixation, par un geste d'auto-contact, nous permet de nous donner une contenance, de gérer notre stress. Il est fréquent qu'une personne qui effectue régulièrement des microfixations ait une nature introspective.



*Photo 5 - Microfixation*

**La microdémangeaison** est la signature d'un décalage entre ce que l'on exprime et ce que l'on pense ou ce que l'on ressent réellement.

Des observations sous IRM (Imagerie par Résonance Magnétique) ont démontré que les zones du cerveau impliquées dans les émotions cessent leur activité lorsque nous nous grattons, cela signifie que le fait de se gratter fait descendre la tension émotionnelle.

La localisation ainsi que le choix de la main qui effectue la microdémangeaison jouent un rôle dans la signification du geste (voir *infra*).



*Photo 6 - Microdémangeaison*

## Les principaux items dans le décodage du langage corporel

**O**bservons à présent les principaux items et analysons leur signification.

## Les axes de tête

**L**es axes de tête jouent un rôle prépondérant dans l'analyse du langage corporel. Il existe trois types d'axes de tête : l'axe sagittal, l'axe rotatif et l'axe latéral.

### L'axe sagittal ou axe de la hiérarchie

L'axe sagittal est également appelé axe de la hiérarchie.

Une personne qui lève la tête, menton largement levé manifeste sa volonté de dominer, d'affirmer sa supériorité.



*Photo 7 - Axe sagittal supérieur*

### **Exemple**

Votre adolescent vous demande de sortir un soir de semaine. Vous refusez. Il se cabre, indigné, menton levé, pour vous tenir tête. Il revendique fièrement son indépendance et son autonomie.

À l'inverse, une personne qui baisse la tête exprime un retour sur soi ainsi qu'une forme de soumission.



*Photo 8 - Axe sagittal inférieur*

### **Exemple**

Vous demandez à l'un de vos collaborateurs de préparer une présentation destinée à un client important. Au moment de relire le document, vous constatez de nombreuses erreurs ainsi que des fautes d'orthographe. Vous faites part de votre mécontentement à votre collaborateur. Pris en défaut, il tente de se justifier, tête baissée dans un signe de soumission. Baisser la tête lui permet aussi de se couper de la relation.

## **L'axe rotatif ou axe de la relation**

Il convient, au préalable à l'étude des axes rotatifs de faire un détour par quelques principes de neurobiologie.

Notre cerveau est constitué de deux hémisphères : l'hémisphère droit qui pilote la partie gauche de notre corps et l'hémisphère gauche qui en contrôle la partie droite.

Les deux hémisphères sont reliés entre eux par le corps calleux, constitué d'un faisceau de fibres nerveuses, qui permet le transfert de l'information d'un hémisphère à l'autre.

Roger Sperry, neurophysiologiste américain, prix Nobel de médecine en 1981, a démontré que chaque hémisphère a ses fonctions propres.

Le principe de plasticité cérébrale, issu des recherches en neurobiologie nuance l'importance des localisations cérébrales sans toutefois remettre en cause les spécificités hémisphériques.

**L'hémisphère gauche** est le siège du langage parlé, écrit, des tâches motrices qui exigent précision et concentration. C'est aussi la partie du cerveau qui traite les aspects numériques du calcul.

L'hémisphère gauche préfère les détails. Il analyse et sait décomposer un système complexe, exercer des tâches minutieuses. Le cerveau gauche serait supérieur dans le traitement analytique des données.

Il traite l'information de façon séquentielle. « L'hémisphère gauche analyse, clarifie, organise, informe, il questionne, il compte »<sup>1</sup>. Le rythme et la mesure sont perçus par le cerveau gauche.

Selon Jean-Didier Vincent, neurobiologiste et neuropsychiatre, membre de l'Académie des sciences et de l'Académie de médecine, « le cerveau gauche, dit hémisphère dominant, est responsable du langage parlé et écrit, des tâches motrices qui exigent de la précision, du calcul. Il pense de façon logique et sérielle et établit des relations de causalité entre les objets et les faits ».

**Le cerveau gauche est par nature : séquentiel - réfléchi - logique - rationnel - analytique - arithmétique - verbal - cartésien.**

L'apprentissage par étape, par essais successifs, est le fait du **cerveau droit** qui utilise des stratégies différentes, globales.

La prosodie du langage et la signification de sa mélodie, en termes de communication, sont également gérées par le cerveau droit.

Selon Lucien Israël<sup>2</sup>, la reconnaissance des émotions et des expressions faciales est mieux comprise par le cerveau droit.

La musique, la mélodie, le timbre, le ton sont traités et compris par le cerveau droit. Lucien Israël rapporte que Maurice Ravel, après avoir été atteint d'une aphasie de type Wernicke, ne pouvait plus ni jouer du piano, ni lire ou écrire

---

<sup>1</sup> *Voyage extraordinaire au centre du cerveau*, Jean-Didier Vincent, Odile Jacob Sciences, 2007.

<sup>2</sup> *Cerveau Droit - Cerveau gauche*, Lucien Israël, Plon, 1995.

de la musique, mais reconnaissait les moindres erreurs dans l'exécution d'une pièce.

Le cerveau droit permet également la perception dans l'espace. Une personne dont les aires cérébrales droites sont endommagées peut se retrouver perdue dans un lieu qu'elle connaît. Le cerveau droit reconnaît également les visages familiers.

Le cerveau droit travaille sur des situations globales, des concepts généraux, ainsi que sur les échanges non verbaux, car il écoute, enregistre les hésitations et les contradictions.

« L'hémisphère droit est supérieur dans la perception d'ensemble dans laquelle le corps évolue. Il guide les yeux et les mains dans l'exploration de l'espace dont il a une appréhension globale et intuitive ; il reconnaît les gens à la vue et à la voix »<sup>3</sup>.

En cas de dommage du cerveau droit, la compréhension des métaphores et des figures imagées du langage est altérée, rapporte Lucien Israël.

La tristesse s'élaborerait du côté droit, de même que le sentiment d'appartenance.

**Le cerveau droit est par essence : global - relationnel - intuitif - artistique - simultané - holistique - créatif - analogique - synthétique.**

Hémisphère gauche	Hémisphère droit
- Séquentiel	- Relationnel
- Réfléchi	- Intuitif
- Logique	- Artistique
- Rationnel	- Simultané
- Analytique	- Holistique
- Arithmétique	- Créatif
- Verbal	- Analogique
- Cartésien	- Synthétique
- Langage	- Dimension artistique

*Schéma 6 - Fonctions propres à chaque hémisphère cérébral*

<sup>3</sup> *Voyage extraordinaire au centre du cerveau*, Jean-Didier Vincent, Odile Jacob Sciences, 2007.

95 % des droitiers ont les aires du langage situées dans l'hémisphère gauche.

Pour 70 % des gauchers, les aires du langage sont également situées dans l'hémisphère gauche. La majorité des 30 % restants semble avoir les aires du cerveau réparties dans les deux hémisphères<sup>4</sup>.

Revenons maintenant à l'étude du langage corporel.

C'est en se basant sur ce principe que, Philippe Turchet, fondateur de la synergologie, rapporte les observations suivantes dans son ouvrage, *Le langage universel du corps* :

- Le bébé regarde davantage la partie gauche du visage de sa mère ;
- La moitié droite du visage calcule. L'interlocuteur ne s'abandonne pas à la communication ;
- L'hémi-visage le plus présent permet de lire les choix émotionnels, affectifs, d'ouverture ou de mise à distance ;
- Celui qui veut créer un lien montre aussi cette partie gauche de son visage à son interlocuteur. Les informations seront alors traitées en lien avec l'hémisphère droit ;
- Touchés positivement, nous allons directement adresser la partie gauche de notre visage à notre interlocuteur ;
- Quelqu'un qui est personnellement intéressé regarde avec la partie gauche du visage.

Philippe Turchet considère que dans une logique de mise à distance, l'être humain présente son hémi-visage droit. Dans ce cas, les informations sont traitées davantage avec l'hémisphère gauche.

Il est à noter que les axes de tête sont régis par le tronc cérébral selon une théorie « bottom-up », cela signifie que les choses sont ressenties par l'individu avant d'être appréhendées de façon consciente. Les informations issues du tronc cérébral ont été communiquées aux hémisphères et les ont préparés à

---

<sup>4</sup> *Atlas du cerveau*, Rita Carter, Collection Atlas Monde, 1999.

intervenir comme ils le font. Cette démonstration, liée à l'observation, a été faite par Philippe Turchet.

Cela signifie que lorsqu'une personne tourne légèrement la tête à gauche ou à droite, montrant l'un de ses héli-visages, elle a déjà anticipé l'action avant de prendre conscience qu'elle est dans le lien (héli-visage gauche) ou qu'elle s'est mise à distance (héli-visage droit).

D'un point de vue neurologique, cette observation a été démontrée formellement par Antonio Damasio lorsqu'il étudiait le comportement des enfants hydrocéphales<sup>5</sup> : « Il y a un tronc cérébral fonctionnel mais leur cortex cérébral ne fonctionne que partiellement. Ils peuvent orienter la tête et les yeux vers la personne qui s'adresse à eux ou les touche. Ils peuvent bouger vers un objet ou une situation dont ils ont envie ».

Le synergologue prête une grande attention aux axes rotatifs de tête. Ces derniers lui donnent de sérieux indices sur la qualité de la relation avec son interlocuteur, ainsi que sur la valeur portée par ce dernier aux messages exprimés.

L'axe rotatif donne la température de la relation de votre interlocuteur à votre endroit. Une personne qui est dans le lien, qui parle sans filtre, a tendance à présenter la partie gauche de son visage. Je vous invite à regarder les présentateurs à la télévision. La majorité d'entre eux présente la partie gauche de leur visage (héli-visage gauche).

À l'inverse, une personne qui est vigilante, qui est dans l'analyse, qui tient son interlocuteur à distance a tendance à présenter la partie droite de son visage.

Mais au fait, comment reconnaît-on qu'une personne présente son héli-visage gauche ou son héli-visage droit ?

Une façon très simple de l'identifier consiste à regarder les oreilles. Voit-on d'avantage l'oreille droite ? On observe dans ce cas la partie droite du visage (pilotée par le cerveau gauche). Observe-t-on d'avantage l'oreille gauche ? Dans ce cas, la personne présente la partie gauche de son visage, envoyant les informations dans l'hémisphère droit.

---

<sup>5</sup> *L'autre moi-même*, Antonio R. Damasio, Odile Jacob, 2010.



*Photo 9 - Axe rotatif gauche*

Ainsi, lorsqu'une personne nous présente son héli-visage gauche, on peut supposer que la relation est de qualité, que notre interlocuteur est en confiance, dans un climat propice aux échanges.



*Photo 10 - Axe rotatif droit*

À l'inverse, lorsque notre interlocuteur présente plus souvent son héli-visage droit (partie droite), on peut supposer qu'il est plus distancié, qu'il analyse et classe les informations avec son cerveau gauche et que de ce fait, il peut-être, par nature ou selon le contexte, sur la défensive ou dans une recherche de performance.

Les axes rotatifs de tête permettent aussi de décoder la valence d'un message. Ainsi, lorsqu'une personne s'exprime, elle a tendance sur un mot ou une expression positive à ses yeux, à présenter son héli-visage gauche et à l'inverse, lorsqu'elle s'exprime sur un sujet qu'elle juge négatif ou qu'elle rejette, elle présente alors son héli-visage droit.

Des observations montrent qu'une personne désireuse de convaincre, d'être performante, a tendance à présenter la partie droite de son visage.

Une récente étude<sup>6</sup> a été réalisée pour déterminer l'existence ou non d'un lien entre une préférence hémisphérique, cerveau droit / cerveau gauche, et le côté du visage (héli-visage) présenté par une personne lors d'un échange.

Pour cela, trente personnes ont été interviewées et filmées. Il leur a été demandé de se présenter, de raconter un souvenir professionnel positif puis un souvenir professionnel négatif, sans bien sûr, expliquer aux personnes filmées l'objet de l'étude, afin de ne pas fausser les résultats de l'expérience.

Les personnes filmées ont également renseigné en ligne un questionnaire destiné à analyser leur préférence cerveau gauche / cerveau droit. Il s'agissait de PREDOM, modèle qui mesure les préférences comportementales, et trouve ses origines dans les travaux de Ned Hermann. Créé en 1994, PREDOM a permis de cartographier les préférences comportementales de plus de 35 000 personnes avec une marge d'erreur de 10 %.

L'échantillon comptait autant de personnes qui connaissaient l'intervieweur que de personnes qui ne le connaissaient pas, et autant d'hommes que de femmes.

Un soin a été porté à l'identification des différents biais qui pouvaient interférer avec les résultats de l'analyse afin de les neutraliser : présence de la caméra, effet Pygmalion (voir *supra*), durée des vidéos, relation à l'intervieweur, ambiguïté relative à l'évocation d'un souvenir professionnel positif ou négatif, présence de gauchers, etc.

Les séquences lors desquelles les personnes tournaient la tête pour chercher une information ainsi que celles où elles fermaient les yeux, ont été éliminées pour ne conserver que les séquences lors desquelles les personnes filmées

---

6 « Préférence hémisphérique et héli-visage », Rapport de recherche comme exigence partielle du titre de Synergologue délivré par l'Institut Européen de Synergologie, Martine Story, 2017.

regardaient l'intervieweur dans les yeux. Il restait alors 688 séquences photos à analyser.

Les résultats de l'étude ont fait apparaître qu'une personne ayant une préférence comportementale « cerveau droit », présente plus souvent son héli-visage gauche (Axe Rotatif Gauche), que son corps est globalement plus souple et plus mobile, et qu'une personne avec une dynamique corporelle « cerveau gauche », présente plus souvent son héli-visage droit (Axe Rotatif Droit), a un corps plus rigide et est globalement plus vigilante.

## L'axe latéral ou axe de l'empathie

Les observations réalisées ont permis de mettre en exergue qu'une personne qui penche la tête vers la gauche induit une forme d'abandon, voire de soumission. C'est une position caractéristique des situations de séduction.



*Photo 11 - Axe latéral gauche*

À l'inverse, une personne qui se rigidifie a tendance à pencher la tête vers la droite.



*Photo 12 - Axe latéral droit*

## Les positions de chaises

**L**orsque nous sommes assis, nous bougeons régulièrement et changeons de positions de chaises sans même nous en rendre compte. Pour autant, un changement de position de chaises traduit inmanquablement un changement d'attitude mentale.

L'observation des mouvements de chaises est très aisée car très visible.

Le corps penché en avant indique une implication. Penché en arrière, il signifie une forme de recul, de retrait.

Lorsque le corps penche à gauche, les échanges sont souvent plus détendus. C'est aussi une forme de retour sur soi, vers ses émotions, son ressenti. Lorsque le corps penche à droite on observe des arguments exprimés plus durement, de façon plus assertive. C'est aussi une position caractéristique d'une recherche de performance.

On dénombre neuf positions caractéristiques de chaises. Nous allons les analyser, dans le cas où votre interlocuteur est assis à une table, face à vous. En synergologie ce modèle est connu sous le nom de modèle des positions de chaises ou encore modèle Gibbs.

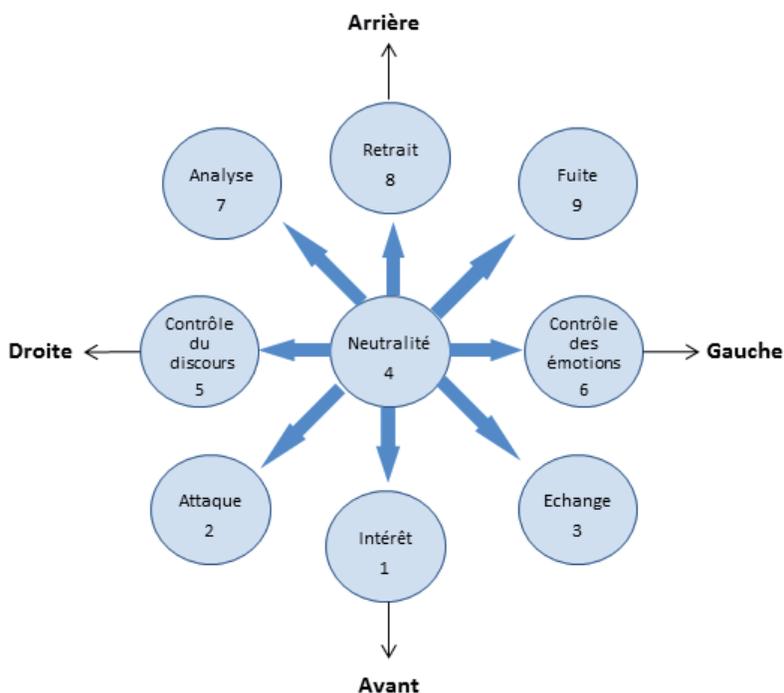


Schéma 7 - Les neuf positions de chaises

## Intérêt

La personne face à vous a le buste penché en avant, dans votre direction. Elle est intéressée par l'échange et y participe activement.



Photo 13 - Position de chaise « intérêt », corps penché en avant

## Attaque

La personne a le corps en avant mais penché à droite. C'est une position caractéristique d'un dialogue marqué par un fort engagement allant de l'enthousiasme à l'agressivité. C'est la position qu'adopte une personne cherchant à imposer son point de vue avec force.



*Photo 14 - Position de chaise « attaque », corps en avant, penché à droite*

## Échange

La personne a le corps en avant, mais cette fois, son corps est penché à gauche. L'échange est plus convivial que dans le cas précédent, il se déroule dans la détente. La personne échange dans un climat propice au dialogue.



*Photo 15 - Position de chaise « échange », corps en avant, penché à gauche*

## Neutralité

La personne se tient droite. Son attitude à ce moment-là est totalement neutre, ni avancée, ni reculée, assise au centre de sa chaise. C'est une position que l'on observe souvent au début d'une réunion avant que les protagonistes n'entrent pleinement dans le cœur du sujet à traiter.



*Photo 16 - Position de chaise « neutralité », corps droit*

## Contrôle du discours

À ce moment-là, la personne se situe sur une ligne médiane, ni avancée ni reculée, mais le corps penché à droite. C'est une position qui marque une forme de contrôle du discours, de choix des mots. La personne n'est pas aussi impliquée que lorsqu'elle a le corps avancé, son corps penché à droite indique un besoin de contrôle.



*Photo 17 - Position de chaise « contrôle du discours », corps sur une ligne médiane, penché à droite*

## Contrôle des émotions

C'est le pendant de la position précédente. Le corps penché à gauche indique la nécessité de contrôler ses émotions.



*Photo 18 - Position de chaise « contrôle des émotions », corps sur une ligne médiane, penché à gauche*

## Retrait

Le corps se recule, la personne se met en retrait de la conversation. Elle peut ainsi signifier un désaccord, un manque d'intérêt, l'envie de passer à autre chose. Il est intéressant d'observer si ce retrait s'accompagne d'autres observations de type croisement des bras ou des jambes, pour lui attribuer un sens plus précis.



*Photo 19 - Position de chaise « retrait », corps en arrière*

## Analyse

Le corps est alors en arrière, penché à droite. C'est une position typique d'une personne qui prend du recul, réfléchit et affûte ses arguments avant de réagir et de revenir dans une position plus offensive.



*Photo 20 - Position de chaise « analyse », corps en arrière, penché à droite*

## Fuite

La personne recule sur sa chaise, le corps penché à gauche. Elle indique ainsi son envie de quitter la conversation, de changer de sujet, de s'extraire de l'échange, de le fuir au sens propre ou figuré.



*Photo 21 - Position de chaise « fuite », corps en arrière, penché à gauche*

Lorsqu'on observe les positions qu'occupe une personne sur sa chaise, il est important de prendre en compte les biais systémiques. Ainsi, toutes vos observations peuvent être faussées si la personne en face de vous est assise à côté de quelqu'un qui l'indispose et dont elle voudra s'éloigner ou au contraire à côté d'une personne dont elle veut se rapprocher de façon plus ou moins consciente.

## Les croisements

**N**ous l'avons déjà évoqué, de nombreuses idées fausses circulent sur les croisements des bras. Je précise à nouveau qu'un croisement des bras n'implique pas nécessairement un signe de fermeture.

Analysons plus précisément ce qui se passe.

Je vous invite à une petite expérience : croisez les bras plusieurs fois, et vous constaterez que c'est pratiquement toujours le même bras qui est sur l'autre. Le croisement de bras est dit analytique. Il ne dépend pas du contexte, de l'environnement. Il nous est personnel et s'opère toujours dans le même sens. Il nous est très difficile de changer le bras qui vient se placer sur l'autre.

À l'inverse, nous croisons et décroisons les jambes des deux côtés. Et même s'il nous arrive d'être plus confortable dans une position que dans l'autre, le croisement des jambes est un croisement systémique qui dépend grandement de notre environnement et de notre souhait, parfois totalement inconscient, de nous rapprocher ou de nous éloigner d'une personne.

## Le croisement des bras

Lorsqu'on écoute une personne avec attention, on a tendance à croiser les bras. Lorsque nous sommes debout et que l'on ne sait pas quelle posture adopter, nous avons également tendance à croiser les bras. Il en est de même lorsque nous sommes concentrés sur ce que l'on s'apprête à dire.

Le croisement de bras est souvent la marque d'une attention, d'une écoute active portée à l'autre, d'un retour sur soi.



*Photo 22 - Croisement des bras - Détente*

Il peut toutefois prendre une autre signification, celui d'une fermeture, lorsque la personne qui croise les bras reste comme figée dans cette posture, qu'elle ne bouge plus sur un long horizon de temps.

Un croisement de bras devient aussi un geste de fermeture lorsqu'on observe une tension dans les épaules, lorsque la personne cache ses mains, qu'elle serre les poings et que le croisement de bras s'effectue très haut, proche des aisselles.

Nous avons tous en tête l'image d'un enfant en colère, qui croise les bras, poing serrés sous les aisselles, bras croisés très hauts, épaules tendues.



*Photo 23 - Croisement des bras - Fermeture*

## **Le croisement des jambes**

Le croisement des jambes est symptomatique d'une volonté de rapprochement ou d'éloignement, sans pour autant que la personne qui croise les jambes en ait pleinement conscience.

Lorsque deux personnes sont assises l'une à côté de l'autre, il est aisé d'observer leurs croisements de jambes. Et pour lire aisément l'ouverture ou la fermeture, il suffit pour cela d'étudier leurs pieds.

Lorsque deux personnes ont les jambes croisées, si leurs pieds sont tournés en direction l'une de l'autre, on parle de croisement d'ouverture.



*Photo 24 - Croisement de jambes - Ouverture*

Si au contraire leurs pieds sont dans une direction opposée, on parle de croisement de fermeture.

C'est un item puissant qui permet de détecter les alliances, les attirances naturelles, ou les mésententes. C'est aussi le moyen d'observer un changement d'attitude à un moment précis d'une conversation. Il est pour cela important d'observer le rythme et le moment précis où se produit le croisement. C'est au moment où il se produit qu'il prend vraiment tout son sens.



*Photo 25 - Croisement de jambes - Fermeture*

## Exemple

Lors d'une réunion de travail, deux membres d'une même équipe du service communication d'une entreprise de cosmétiques sont assis l'un à côté de l'autre. Ils échangent à plusieurs reprises des sourires de connivence, ils travaillent ensemble depuis plusieurs années et s'entendent bien. Au cours de la réunion, leur supérieur hiérarchique leur demande leur avis sur le temps nécessaire pour finaliser la campagne de communication relative à un nouveau produit. L'un d'eux prend la parole et annonce qu'en une semaine tout le plan de communication peut être finalisé. Son collègue a instantanément croisé les jambes dans une direction opposée, manifestant son désaccord sur le timing proposé. Ce désaccord est ponctuel, il ne concerne pas la qualité de leur relation, mais il est l'expression d'une divergence sur le timing envisagé.

## Les mains

**L**es mains sont le prolongement de notre pensée, elles donnent de précieuses informations sur l'état d'esprit de la personne avec laquelle on échange ou que l'on observe. Plus de deux cent cinquante configurations de mains sont répertoriées. Voici les aspects les plus importants à observer.

### La hauteur des mains

Lorsqu'une personne est assise à une table et qu'elle a les mains en position ascendante, elle est confiante, elle est en « posture haute ». C'est un indice de leadership. Elle tend à se mettre au-dessus de l'autre. Si deux interlocuteurs ont les mains en hauteur, alors, ces deux personnes sont vraisemblablement sûres d'elles.



*Photo 26 - Mains en position ascendante*

Lorsqu'une personne a les mains à l'horizontale, elle ne cherche pas à se mettre en avant, soit parce que cela correspond à son tempérament, soit parce que le contexte l'invite à une certaine retenue. Elle se place alors au niveau de son interlocuteur.



*Photo 27 - Mains en position horizontale*

Enfin, lorsque les mains sont en position descendante, cela signifie que la personne n'est pas sûre d'elle ou qu'elle est mal à l'aise. Elle est en « posture basse » et se place en dessous de l'autre.

Il se peut aussi que la personne qui dissimule ses mains ait quelque chose à cacher.

On prêtera alors attention à la situation. À quel moment les mains ont-elles disparu sous la table ? Est-ce à l'occasion d'un propos qui a mis la personne mal à l'aise ?



*Photo 28 - Mains en position descendante*

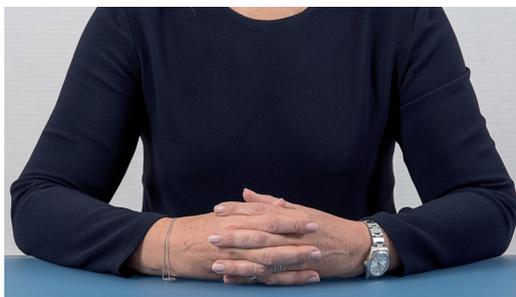
Lorsque deux personnes ayant des relations hiérarchiques se trouvent assises face à face à une même table, c'est la personne qui occupe la position hiérarchique la plus élevée qui aura les mains le plus haut.

## Les différentes positions des mains

### Couteaux fermés

Lorsque les mains sont croisées, la position est dite en « couteaux fermés ».

En fonction de la tension observée dans les doigts, la signification de cette position peut-être radicalement différente. Lorsqu'il n'y a aucune tension dans les doigts, il s'agit, comme on l'a évoqué pour les bras, d'un retour sur soi qui accompagne une phase d'écoute et de concentration.



*Photo 29 - Couteaux fermés*

Si l'on observe que les articulations deviennent blanches, que la dernière phalange des doigts rougit sous la pression, la tension exercée dans les mains est révélatrice d'une forte tension ressentie par la personne.



*Photo 30 - Couteaux fermés avec tension dans les mains*

## Couteaux ouverts

Lorsque les doigts sont tendus, on parle de « couteaux ouverts ». Le nom est évocateur. Cette position est caractéristique d'un propos vif, d'une agressivité latente ou exprimée.



*Photo 31 - Couteaux ouverts*

## Couteaux pistolets

Lorsque les doigts sont croisés et que les index sont tendus, l'index gauche collé à l'index droit, la position est nommée « couteaux pistolets ».

On doit s'attendre à ce moment-là à des propos d'une certaine vigueur, voire agressifs. Notre interlocuteur n'est pas du tout d'accord avec notre position

et s'apprête à exprimer son point de vue avec fermeté. C'est une position que l'on observe régulièrement lors des débats politiques.

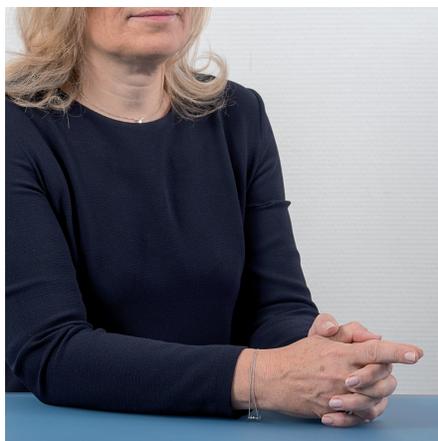
Si l'on combine la position des mains en couteaux avec la hauteur des mains décrite précédemment, on a une lecture encore plus précise de ce qui se joue.

Des couteaux pistolets observés en position ascendante indiquent que la personne est en posture haute, qu'elle n'est pas d'accord et qu'elle va s'exprimer pour défendre son point de vue avec fermeté.



*Photo 32 - Couteaux pistolets ascendants*

La position couteaux pistolets, mains horizontales indique que la personne se place au niveau de son interlocuteur, qu'elle n'est pas d'accord et qu'elle compte signifier son désaccord dans le cadre d'un échange d'égal à égal.



*Photo 33 - Couteaux pistolets horizontaux*

Lorsque les couteaux pistolets sont effectués en position descendante, cela signifie que la personne n'est pas d'accord avec ce qui est énoncé. Pour autant, elle n'entend pas exprimer son désaccord et le garde pour elle, en tout cas momentanément.



*Photo 34 - Couteaux pistolets descendants*

## Couteaux retournés

Cette position des mains en couteaux, doigts tendus retournés vers soi, indique une forme d'indécision, une façon d'exprimer que l'on est partagé entre plusieurs options. Souvent les mains se balancent de droite à gauche ou de gauche à droite, renforçant cette idée d'hésitation.



*Photo 35 - Couteaux retournés*

## Les mains en V

La position des mains en V est une position de sachant, de celui qui incarne l'autorité. C'est une position très professorale, le message sous-jacent est, « je suis l'autorité, je vais vous expliquer ».

Selon la même logique qu'énoncé précédemment, en fonction de la hauteur des mains, le message est à nuancer.

Lorsque les mains sont en hauteur, l'interprétation est « j'incarne le pouvoir, je suis celui qui sait ».



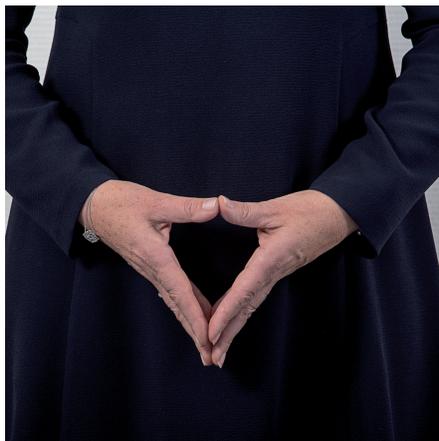
*Photo 36 - Mains en V ascendantes*

Lorsque les mains sont horizontales, la signification devient : « Je suis celui qui sait mais je suis dans le lien, la relation, et je valorise l'échange avec mon interlocuteur ».



*Photo 37 - Mains en V horizontales*

Enfin, lorsque les mains sont descendantes, cela indique : « Certes, je suis celui qui incarne le pouvoir, le savoir, mais je ne souhaite pas me mettre en avant ». C'est une position qu'adopte souvent Angela Merkel, la Chancelière allemande.



*Photo 38 - Mains en V descendantes*

## Les mains jointes

De façon symbolique, les mains jointes, les deux paumes collées l'une à l'autre indiquent la volonté de faire consensus, de mettre d'accord les parties en présence.



*Photo 39 - Mains jointes ascendantes*

Toutefois, si le mouvement est effectué horizontalement dans un mouvement de va et vient, il prend une autre dimension, et incarne un propos qui se veut tranchant et teinté d'agressivité.



*Photo 40 - Mains jointes horizontales*

## Les mains en prise

C'est la position observée lorsque les mains sont posées à plat, l'une sur l'autre, sans tension. Cette position exprime une forme de retour sur soi et de contrôle. Cette position est statique.



*Photo 41 - Mains en prise*

## Les mains lavées

La position dite des mains lavées est caractéristique d'une personne qui n'est pas à l'aise lors de sa prise de parole. C'est une position que l'on observe fréquemment dans les premiers instants, lorsqu'un orateur prend la parole. Il a alors besoin de trouver son rythme, de se donner une certaine contenance en se frottant les mains l'une contre l'autre, comme si il se lavait les mains.

Ce geste est effectué sur un rythme assez lent. L'orateur abandonnera cette position dès qu'il aura trouvé ses marques et prit le rythme de son exposé. Selon le principe déjà évoqué, plus les mains sont basses moins la personne est sûre d'elle.



*Photo 42 - Mains lavées*

Je tiens à apporter une nuance concernant les mains lavées. En effet, si le rythme des mains lavées est rapide, l'interprétation est totalement différente. Dans ce cas, la personne exprime un contentement, sur le principe « je m'en frotte les mains ».

## Les mains en berceau

Les mains en berceau, le dos de l'une des mains reposant dans la paume de l'autre, exprime une forme de douceur, la volonté de prendre en charge.



*Photo 43 - Mains en berceau*

## Les différentes configurations des mains

**L**e principe de lecture repose sur le fait que la main peut exprimer respectivement le lien vers l'autre ou le besoin de se protéger de l'autre.

Schématiquement, nous observons quatre cas de figure :

- Lorsque l'échange est fluide, que la communication se passe bien, la personne qui s'exprime aura naturellement tendance à présenter à son interlocuteur le dos de sa main. Sa paume sera tournée vers son propre corps, le mouvement du poignet étant souple.



*Photo 44 - Main tournée vers le corps de la personne qui parle, l'échange est fluide*

- Lorsque la personne incarne le mouvement, l'envie d'agir, d'avancer, d'aller de l'avant ou de trancher, alors la position de la main change et devient plus tranchante. La main est totalement ouverte, le tranchant de la main parallèle à la table ou au sol.



*Photo 45 - Main sur la tranche, j'avance*

- Lorsque la personne veut se protéger d'une agression, d'un propos, ou mettre à distance un sujet ou une question, elle présente la paume de sa main à son interlocuteur, telle une barrière entre elle et l'extérieur, en signe de rejet.



*Photo 46 - Main paume vers l'autre, je mets à distance*

- Enfin, lorsque la personne rejette totalement un propos ou une idée, elle l'évacue avec la main, le pouce part alors à l'extérieur en signe de rejet.



*Photo 47 - Main pouce vers l'extérieur, je rejette*

Au même titre que la main, le poignet joue un rôle important. Lorsqu'une personne présente son poignet à son vis-à-vis, que ce dernier est en supination, c'est-à-dire que l'on peut observer la paume de la main, parfois même l'intérieur de l'avant-bras, il s'agit d'un mouvement d'ouverture. C'est une posture que l'on observe d'ailleurs fréquemment dans les configurations de séduction. Ce mouvement du poignet est d'ailleurs l'un des rares gestes qui soit typiquement féminin.



*Photo 48 - Poignet en supination*

Comment faire la différence entre une main tournée vers l'autre en signe de fermeture et une position d'ouverture où la paume de la main est visible ?

On observe, dans le deuxième cas de figure plus de douceur. La main n'est pas dressée telle une barrière entre celui qui parle et son interlocuteur. La paume et l'avant-bras sont orientés en direction de l'autre. Cette position main et paume tournées vers l'autre, accompagne parfois un mouvement dans les cheveux. Ce geste, souvent féminin, est assurément un geste de séduction.



*Photo 49 - Main dans les cheveux, poignet en ouverture*

## Les positions de la main

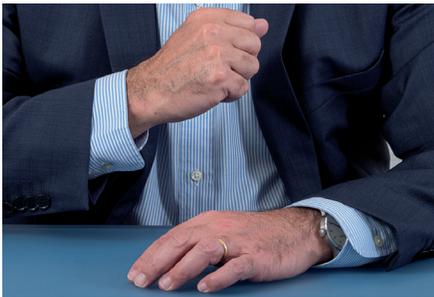
**L**a position de la main est très symptomatique de l'état d'esprit de la personne. On dénombre sept positions caractéristiques de la main.

### Le poing fermé

Le poing fermé est un signe de tension. La personne se ferme à l'autre ou à ce qu'il dit, en fermant le poing.

La tension peut être plus ou moins intense : elle est lisible à la jointure des doigts. Les articulations deviennent blanches sous le coup de la tension exercée.

Si vous observez cette position, poing fermé, une forte tension dans les articulations, la personne face à vous est sujette à une vive tension.



*Photo 50 - Poing fermé sans tension*



*Photo 51 - Poing fermé avec tension*

### La main mi-ouverte

Aucune tension n'est perceptible dans cette position.



*Photo 52 - Main mi-ouverte*

## La main ouverte

Dans cette position, la main est totalement ouverte, les doigts sont détendus. L'échange est fluide.



*Photo 53 - Main ouverte*

## Les doigts tendus

Lorsque les doigts sont tendus, collés l'un à l'autre, ils donnent un indice de tension, ils sont évocateurs d'une certaine rigidité qui peut être liée à la personne ou au contexte. C'est une position que l'on observe également lorsqu'une personne vit une situation de stress.



*Photo 54 - Doigts tendus*

## Les doigts en éventail

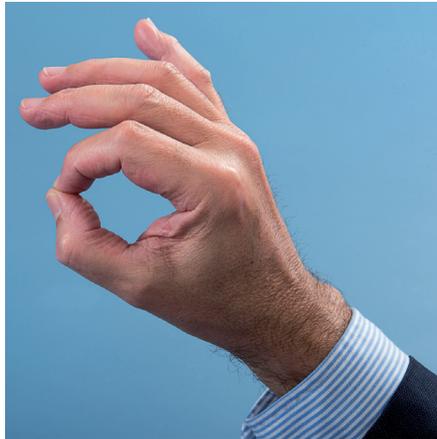
Comme précédemment, les doigts sont tendus, mais contrairement à la situation précédente, ils ne sont pas collés les uns aux autres mais écartés, épousant la forme d'un éventail. Cette position est caractéristique d'une personne sous tension. C'est aussi une position que l'on observe dans des configurations d'agressivité.



*Photo 55 - Doigts en éventail*

## Les doigts en pince

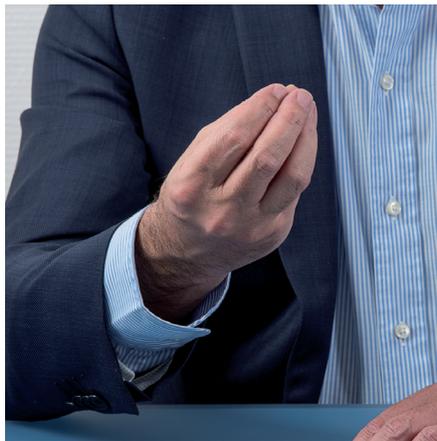
Les doigts en pince, le plus souvent pouce et index reliés, indique une recherche de précision. C'est une position que l'on observe lorsqu'une personne fait référence à des données chiffrées ou qu'elle cherche à faire preuve de précision ou d'expertise.



*Photo 56 - Doigts en pince*

## Les doigts en bourse

Les doigts sont alors collés les uns aux autres, le plus souvent pointés vers le haut. Cette position est souvent observée lorsque la personne cherche à parler au nom d'un collectif, à s'exprimer pour le groupe qu'elle représente.



*Photo 57 - Doigts en bourse*

## La symbolique des doigts

Chacun de nos doigts à sa propre symbolique.

Ainsi, **le pouce** représente-t-il l'individu dans son environnement. C'est le pouce que l'auto-stoppeur utilise pour se faire identifier sur le bas-côté de la route. C'est le pouce que l'on utilise, tourné vers soi, pour signifier « c'est moi », « je suis là ».



*Photo 58 - Pouce levé signifiant, je suis là*

**L'index** représente l'affirmation de l'individu. C'est le doigt que l'enfant lève pour se faire interroger. C'est l'index accusateur tourné vers la personne que l'on interpelle. L'index tendu est souvent la signature d'une personne autoritaire.



*Photo 59 - Index tendu, signe d'autorité*

Une personne qui au cours d'une discussion cache son index, surtout s'il s'agit de l'index gauche, renvoyant à sa propre image, a le désir de ne pas se mettre en avant, et parfois même de cacher quelque chose.



*Photo 60 - Index caché, je ne souhaite pas me mettre en avant*

**Le majeur** a, quant à lui, une connotation plus sexuée qui peut renvoyer au couple dans sa dimension sexuelle, à la libido et à des sujets parfois intimes.



*Photo 61 - Majeur, symbole du couple dans sa dimension sexuelle*

**L'annulaire** est le doigt qui porte l'alliance. C'est le doigt qui symbolise le couple, la famille, et au-delà, le sentiment d'appartenance au groupe.

Une personne qui, au cours d'un entretien, enlève et remet son alliance de façon compulsive, fait peut être référence à l'envie inconsciente d'ôter son alliance, pour se rapprocher de son vis-à-vis.



*Photo 62 - Annulaire, symbole de la famille, du groupe*

Enfin l'**auriculaire** symbolise l'harmonie. Une personne en quête d'harmonie, ou qui fait référence à une harmonie brisée, a tendance à manipuler son auriculaire.



*Photo 63 - Auriculaire, symbole d'harmonie*

## Les gestes

**F**aire des gestes est la manière de mouvoir son corps, ses membres, notamment les bras et les mains.

## Trois catégories de gestes

**O**n distingue trois catégories de gestes.

### Les gestes conscients

Ce sont des gestes que l'on effectue de façon consciente et qui sont utiles à la compréhension du message. C'est par exemple le geste que l'on fait pour héler un taxi. C'est la poignée de main que l'on donne lorsque l'on se présente. Cette catégorie de gestes obéit parfois à des codes culturels.



*Photo 64 - Geste pour héler un taxi*

## Les gestes non conscients

Ce sont des gestes qui échappent à notre volonté et dont nous n'avons même pas conscience. Un mouvement d'épaule incontrôlé, une pupille qui se dilate, un mouvement de paupière ou de sourcil, une microréaction du visage ou une microdémangeaison.

Ces gestes non conscients constituent une mine d'informations pour une personne habituée à décoder le langage corporel car ils échappent pratiquement à tout contrôle.

Ces gestes sont particulièrement intéressants à observer lorsqu'ils indiquent une dissonance entre ce que la personne exprime par son langage verbal et ce que dit son corps. Il convient alors de questionner la personne pour identifier la cause de sa réaction.

Pourquoi sur tel sujet vient-elle de manifester un signe de malaise ? Pourquoi tente-t-elle de paraître détendue alors que manifestement ce n'est pas le cas ?

## Les gestes mi-conscients

Les gestes mi-conscients sont tous les gestes qui accompagnent notre expression et dont nous n'avons pas réellement conscience mais dont on peut

prendre conscience en les réalisant ou en les repérant chez son interlocuteur. On compte cinq types de gestes.

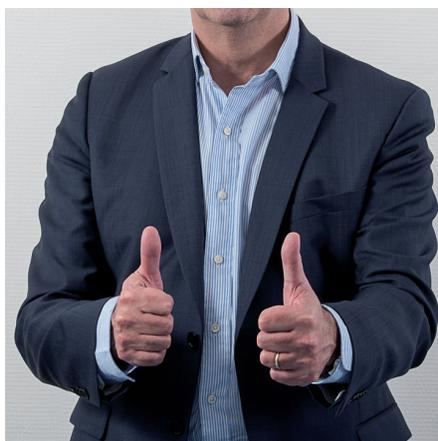
## Cinq types de gestes

### Les gestes figuratifs

Les gestes figuratifs servent à décrire une situation. Ils nous permettent de représenter une scène en trois dimensions. Si vous demandez à quelqu'un de décrire sa nouvelle voiture, il utilisera des gestes figuratifs. Les gestes seront probablement plus amples s'il possède un monospace que s'il vient d'acheter une Fiat 500.

### Les gestes symboliques

Les gestes symboliques ont parfois une portée culturelle. C'est par exemple le pouce levé, geste signifiant que tout va bien et qui trouve son origine à l'ère romaine. Le pouce permettait de décider du sort du gladiateur vaincu, le pouce baissé signifiant la mise à mort, le pouce levé, la grâce.

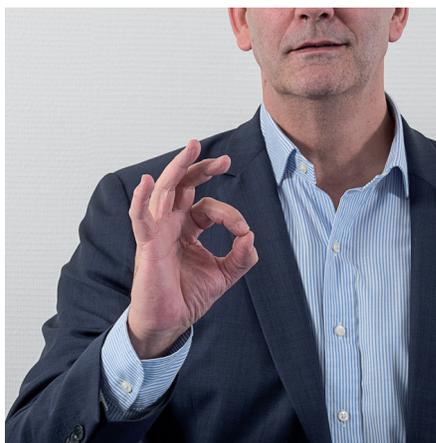


*Photo 65 - Geste symbolique signifiant « tout va bien »*

C'est le V de la victoire réalisé avec l'index et le majeur ou encore le signe OK issu de l'univers de la plongée, pouce et index soudés : c'est un signe largement répandu pour signifier que tout va bien.



*Photo 66 - Geste symbolique, signe de victoire*



*Photo 67 - Geste symbolique, signifiant « tout est OK »*

## Le geste d'engramme

Le geste d'engramme est le geste que l'on effectue lorsque l'on cherche à se souvenir d'un mot ou d'un nom, lorsqu'avec le pouce on stimule l'index et le majeur.

Le geste d'engramme est d'ailleurs un indice de mensonge. En effet, lorsqu'on demande à une personne de raconter une situation qu'elle a vécue ou à laquelle elle a assisté, elle doit en toute logique faire appel à ses souvenirs et non activer une fonction cérébrale qui l'aide à trouver ses mots.



*Photo 68 - Geste d'engramme*

## Les gestes géo-spatiaux

Comme leur nom l'indique, les gestes géo-spatiaux servent à donner une indication de localisation dans l'espace. Une personne qui raconte son voyage en Suède pointerait naturellement sa main vers le haut alors que si elle vous parle de ses dernières vacances au Maroc, sa main sera orientée vers le bas. De la même façon si une personne évoque un lieu qui lui semble lointain, elle le situera avec sa main, loin de son corps.



*Photo 69 - Geste géo-spatial*

## Les gestes projectifs

Les gestes projectifs sont notre signature, ils expriment notre état d'esprit, notre humeur et notre personnalité. Une personne qui parle d'elle, qui raconte des choses qui lui tiennent à cœur, aura tendance à avoir des gestes proches d'elle. Une personne qui relate une situation dans laquelle elle n'est pas impliquée émotionnellement aura, quant à elle, tendance à faire des gestes loin du corps.

## Main gauche, main droite ou les deux mains en même temps ?

**B**ien sûr, notre dextérité avec chacune de nos mains n'est pas la même selon que l'on soit droitier ou gaucher. Pour autant, nous avons tendance à utiliser notre main droite lorsque nous formulons un discours contrôlé, structuré, précis, technique, alors que nous utilisons la main gauche lorsque nous exprimons un point de vue plus personnel, quelque chose qui nous concerne et qui nous touche plus directement, lorsque nous évoquons nos émotions et notre ressenti.

Ce principe est à mettre en lien avec les préférences hémisphériques évoquées précédemment.

Notre main droite est en effet pilotée par notre hémisphère gauche, hémisphère de la rationalité et de la recherche de précision, et notre main gauche, quant à elle, est reliée à notre hémisphère droit, celui du lien, des émotions.

Vous constaterez que plus un discours est contrôlé, soucieux de précision, plus la personne utilise sa main droite. Plus l'échange est spontané, plus c'est la main gauche qui va s'animer.

On observe aussi que lorsqu'une personne utilise ses deux mains pour s'exprimer, au lieu d'une seule, elle mobilise plus d'énergie. C'est souvent le cas lorsqu'elle a besoin de convaincre, ou qu'elle compense un manque d'assurance.

Je vous invite à regarder si votre interlocuteur mobilise une ou deux mains lorsqu'il prend la parole, et quelle main principalement il utilise. Vous aurez ainsi une information sur le canal sur lequel il s'exprime : est-ce celui de la performance avec les deux mains mobilisées ? Est-ce celui d'un discours, contrôlé, maîtrisé, main droite aux commandes ? Ou est-ce une expression plus spontanée, plus intime avec la main gauche en support ?



*Photo 70 - Prise de parole à deux mains, recherche de performance*

## La logique gestuelle

**P**ourquoi lorsqu'on s'exprime, fait-on parfois des gestes vers la gauche ou vers la droite de notre corps ?

Il existe des explications, incarnées par trois dimensions.

### La dimension diachronique

Dans le monde occidental, nous apprenons à lire et à écrire de gauche à droite. Par extension, nous plaçons ce qui appartient au passé à gauche, et ce qui relève du futur à droite. Lorsque vous relatez un événement qui est passé, naturellement vos mains vont se positionner sur votre gauche. Lorsque vous

évoquez un événement à venir, vos mains vont se déplacer sur votre droite. D'où l'appellation diachronique, c'est-à-dire qui respecte le déroulement. On peut supposer que ce principe est lié à l'apprentissage de l'écriture.

Lorsqu'une personne relate la chronologie d'un événement, elle place à gauche les faits les plus anciens, puis déplace son mouvement de mains vers la droite dans le sens de la chronologie des faits relatés.

Ce principe est inversé pour les Hébreux, les Arabes ou les Perses qui apprennent à lire de droite à gauche. Pour ces personnes, le passé se situe à droite et l'avenir à gauche. On retrouve cette inversion au niveau des gestes, les mains se plaçant à droite pour faire référence à un fait passé, et à gauche pour évoquer l'avenir.



*Photo 71 - Déroulement d'un mouvement diachronique*

Il serait très surprenant qu'une personne, de culture occidentale, raconte ce qui lui est arrivé en commençant son récit mains sur la droite et en déplaçant au fur et à mesure du déroulement de son récit les mains vers la gauche, à moins que ce récit ne soit totalement inventé. Vous tiendriez là un bel indice de mensonge.

Pour être exhaustif, il convient de mentionner le fait que, parfois, nous plaçons le passé, non pas à gauche, mais derrière nous, surtout lorsque l'on fait référence à quelque chose qui est terminé, que l'on place alors symboliquement derrière soi. Par opposition, on place alors le futur, devant soi.

## La dimension géo-spatiale

Lorsqu'une personne fait référence à un lieu, elle place ses mains dans la direction du lieu indiqué. C'est le cas par exemple pour montrer son chemin à quelqu'un, comme expliqué précédemment (voir *supra*).

De façon plus subtile, nous avons tendance à utiliser des gestes géo-spatiaux lorsque nous décrivons ou faisons référence à un lieu connu.

### **Exemple**

Un ami vous décrit son appartement : « Il y a l'entrée, et la cuisine se trouve dans le couloir, après la porte, tout de suite à droite ». Lorsqu'il évoque sa cuisine, il place ses mains naturellement vers la droite en visualisant la localisation de sa cuisine dans le couloir.

Cette façon d'utiliser ses mains pour placer un lieu ou un objet dans l'espace est très utile dans la détection du mensonge. Cela permet à des enquêteurs, si des vérifications sont possibles, de valider la véracité d'un propos ou de mettre en exergue des contradictions dans un récit.

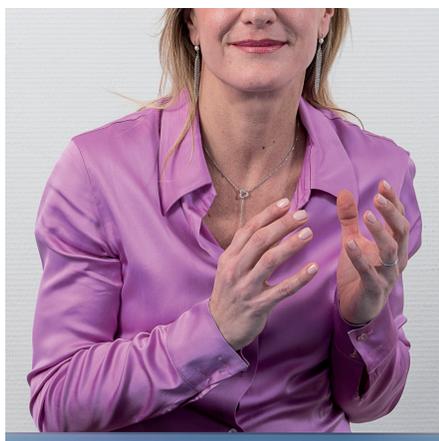
## La dimension socio-affective

Nous avons tendance à placer sur notre gauche, ce qui nous est connu, ce qui est proche de nous et que nous apprécions. À l'inverse, nous avons tendance à placer sur notre droite, ce que nous ne connaissons pas et ce que nous n'apprécions pas.

Il a ainsi été observé que les mères tiennent, en règle générale, leur bébé avec le bras gauche.

Nous avons également une prédisposition à placer proche de nous ce que nous aimons et à placer loin de nous ce qui nous est extérieur ou qui nous déplaît.

Cette logique est extrêmement puissante puisque une personne, par sa gestuelle, nous livre ses valeurs. Nous savons ainsi que les propos qu'elle évoque et qui sont sous-tendus par des gestes effectués à gauche ou près du corps ont à ses yeux une valence beaucoup plus positive que ceux effectués sur sa droite ou loin du corps.



*Photo 72 - Je place près de moi ce que j'apprécie*    *Photo 73 - Je place loin de moi ce que je rejette*

### **Exemple**

Au cours d'une séance de coaching, le coach interroge son client sur la façon dont il se projette dans son entreprise et les évolutions de carrière qui s'offrent à lui.

Le coaché s'exprime et lui dit : « Compte tenu des relations compliquées que j'ai avec mon boss, soit je refais mon CV et je commence à chercher un job », mains vers la gauche, « soit je fais le dos rond, et j'attends qu'une opportunité se présente dans le groupe », mains vers la droite. Le coach dispose alors d'une lecture des événements qui lui permet de comprendre que plus ou moins consciemment, la préférence de son client va vers la recherche d'un nouvel emploi, à l'extérieur de l'entreprise. Il peut alors rebondir et le questionner plus précisément sur ses aspirations, sur les avantages et inconvénients des deux solutions envisagées, et l'amener à prendre conscience de ses préférences. Il peut ainsi accompagner efficacement son client dans la façon de mener à bien son nouveau projet professionnel.

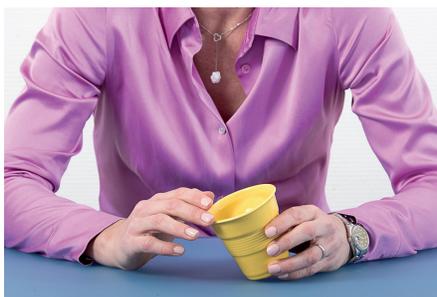
## Les gestes de préhension

**L**es gestes de préhension nous permettent de nous saisir d'un objet. La relation à l'objet est particulièrement intéressante car elle nous donne des informations sur l'état d'esprit de la personne. Il suffit pour cela d'être un bon observateur.

Regardons les principaux cas de figure, qui ont, pour la plupart, la force de l'évidence.

### La caresse

Lorsque du bout des doigts, nous caressons une bouteille, un verre, un téléphone portable ou n'importe quel autre objet à portée de main, cette caresse évoque douceur et sensualité. Elle peut être un message subliminal adressé à l'autre, ou à ce qu'il dit. Elle peut aussi être l'expression d'un contentement par rapport à ce que l'on dit soi-même. Dans ce dernier cas la caresse nous concerne directement.



*Photo 74 - Geste de préhension - Microcaresse*

### Exemple

Deux collègues de travail déjeunent ensemble. À plusieurs reprises, lors du repas, l'un des deux vient caresser son verre, écoutant l'autre avec intérêt. Un observateur extérieur à la scène peut aisément en conclure que l'auteur(e) du geste, n'est pas insensible au charme de son partenaire de travail.

## La fixation

La fixation consiste à tenir fermement un objet, tel un stylo ou un téléphone, ou encore à avoir les mains posées à plat sur une table ou sur un mur (il convient de parler de macrofixation lorsque l'objet est imposant et ne peut tenir dans la main). Cette position offre un appui, un ancrage. Elle permet de se rassurer et de mieux gérer son anxiété. C'est une position que l'on remarque souvent dans les premières minutes d'un exposé, lorsque l'intervenant a besoin de trouver ses marques.



*Photo 75 - Geste de préhension - Fixation*

### **Exemple**

Un avocat débute sa plaidoirie. Pendant les premières minutes de son intervention, il tient fermement son dossier, il y est comme accroché. Une fois la confiance venue, il lâche son dossier et sa gestuelle devient plus fluide.

## La démangeaison

Dans cette configuration, les mains grattent la surface d'un objet. Ce geste est symptomatique d'une personne qui « gratte » la surface des choses pour en savoir plus sur ce qui est exprimé.



*Photo 76 - Geste de préhension - Microdémangeaison*

### **Exemple**

Un policier fait passer un entretien à un suspect qui se montre peu coopératif. Par moment, avec les ongles, l'enquêteur gratte la surface du bureau. Ce geste traduit sa volonté d'obtenir plus d'informations qu'il n'en a obtenues jusqu'à présent.

Dans les trois cas évoqués ci-dessus (caresse, fixation, démangeaison), on parle de micropréhension lorsque l'objet utilisé est de petite taille et peut être manipulé aisément, sans même que l'on s'en rende compte, et l'on parle de macropréhension lorsque l'objet est de taille plus conséquente.

## **Le microdéplacement**

Le déplacement consiste à prendre un objet et à l'éloigner de soi. Vous aurez compris que l'objet est le substitut du sujet évoqué. En faisant ce geste, la personne rejette le propos.



*Photo 77 - Microdéplacement*

## **Exemple**

Vous présentez à votre supérieur hiérarchique un projet qui vous tient à cœur. Tout en vous écoutant attentivement, il déplace la tasse de café qui se trouvait devant lui pour l'éloigner. Il y a fort à parier que votre projet a « du plomb dans l'aile » et ne remporte pas le succès escompté.

## **Le microrapprochement**

À l'inverse du déplacement, le rapprochement est un geste qui permet de rapprocher un objet vers soi. C'est une façon de s'approprier une idée ou de se rapprocher d'une personne.



*Photo 78 - Microrapprochement*

## **Exemple**

Un jeune collaborateur profite d'une réunion de service pour faire part d'une idée d'amélioration dans la gestion des stocks dans l'usine. Le chef d'équipe l'écoute attentivement tout en rapprochant de lui le stylo qu'il avait posé devant lui. Ce rapprochement, passé inaperçu, marque son intérêt pour la suggestion de son collaborateur.

## **La micropropulsion**

C'est le geste que réalise une personne sous le coup de la colère. Elle envoie alors « balader », d'un geste rageur, l'objet le plus proche d'elle, un stylo, un papier, un trombone, un dossier. Le geste est le substitut du sujet évoqué. En réalité, c'est bien le sujet en question dont la personne souhaiterait se débarrasser.



*Photo 79 - Micropropulsion*

### **Exemple**

Lors d'une réunion, un échange vif a lieu entre le directeur commercial de l'entreprise, désireux de lancer rapidement la nouvelle gamme de produits, et le directeur de la qualité, qui souhaite, quant à lui, réaliser une nouvelle batterie de tests d'endurance des produits avant une mise sur le marché. La tension monte entre les deux protagonistes. Le premier faisant valoir l'opportunité financière d'un lancement de produit avant les concurrents, et le deuxième insistant pour garantir la qualité des produits avant leur commercialisation. Au bout d'un moment, sous la pression, le directeur de la qualité prend la parole, énervé, et lance : « Bon, et bien puisque c'est comme ça, lancez les produits, mais ne venez pas me voir si vous avez des retours qualité de clients mécontents, je vous aurai prévenu » et d'un geste énervé, il lance son dossier sur la table comme pour signifier « je jette l'éponge, faites ce que vous voulez ».

## **La microdestruction**

Comme son nom l'indique, la destruction consiste à dégrader un objet. C'est le cas par exemple d'une personne qui, à force de manipulation, finit par détruire un trombone. Le trombone devient le symbole de la chose, ou de la personne que l'on veut symboliquement détruire. Ce geste est également un signe d'anxiété.



*Photo 80 - Microdestruction*

### **Exemple**

Un couple en instance de divorce tente d'établir une règle concernant le lieu de résidence des enfants. La tension est palpable. L'un d'eux triture nerveusement un trombone jusqu'à le casser. La violence contenue s'exprime dans ses doigts.

## **La microdissimulation**

C'est le geste qui permet tout à coup de dissimuler quelque chose, de le cacher derrière son dos ou dans une poche. Le terme dissimulation est évocateur d'un malaise, d'une volonté de cacher. Ce geste peut également être réalisé sans objet, par exemple lorsqu'au cours d'une conversation, les mains disparaissent soudain sous la table ou dans une poche.



*Photo 81 - Microdissimulation*

## Exemple

Lors d'une négociation, l'acheteur demande au commercial assis face à lui de lui confirmer que les conditions proposées sont les mêmes que celles obtenues par ses concurrents. À cet instant précis, le commercial met les mains sous la table, et dans un large sourire, lui indique qu'il bénéficie en effet des mêmes conditions que celles de la concurrence. Ce geste, effectué à ce moment particulier de la conversation, trahit la volonté du commercial de dissimuler une partie de l'information à l'acheteur quant aux conditions d'achat de ses concurrents.

## La microfrappe

C'est le geste effectué avec un objet que l'on vient frapper sur la table pour signifier « C'est fini, on passe à autre chose ». Il peut aussi être réalisé avec le poing ou la paume de la main.



*Photo 82 - Microfrappe*

## Exemple

Une réunion se déroule entre un Directeur des Ressources Humaines et le comité d'entreprise. La réunion traîne en longueur sur le sujet de l'aménagement des vestiaires. Au bout d'un moment, n'y tenant plus, le DRH prend sa tasse et la « frappe » sur la table, tout en s'exprimant : « Bon, compte tenu du nombre de sujets restant à traiter, je propose de mettre en place un groupe de travail chargé de faire des propositions pour le mois prochain, et de traiter dès à présent les autres sujets, afin de respecter l'ordre du jour de notre réunion ».

## La micromanipulation

On parle de micromanipulation lorsqu'on manipule nerveusement et de façon compulsive un objet. Ce geste traduit une tension, un stress, le besoin de se rassurer.



*Photo 83 - Micromanipulation*

### **Exemple**

Un stagiaire doit prendre la parole pour la première fois et présenter aux membres de l'équipe le fruit de son travail, puis répondre aux questions. Très mal à l'aise, il joue nerveusement avec le capuchon de son stylo pendant toute la durée de la réunion qui précède son intervention.

## La micropression

On observe ce geste lorsqu'une personne exerce une pression forte sur l'objet qu'elle a entre les mains, un gobelet en plastique par exemple. La pression est l'expression d'une forte tension interne.



*Photo 84 - Micropression*

### **Exemple**

Un futur papa est à la maternité, assis dans la salle d'attente. Il presse nerveusement son gobelet en plastique en attendant que la sage-femme vienne le chercher.

## **La microrotation**

La rotation consiste à faire tourner l'objet que l'on a devant soi. Il s'agit souvent d'un stylo ou d'une tasse de café. Ce geste marque en général une phase de réflexion, de retour sur soi.



*Photo 85 - Microrotation*

### **Exemple**

Les sujets de philosophie viennent d'être distribués. Le lycéen assis au premier rang en prend connaissance, absorbé, en pleine réflexion. Il tourne compulsivement son stylo entre les doigts pendant de longues minutes, puis comme mû par l'inspiration, commence à rédiger son plan.

## La microtraction

On effectue une microtraction lorsqu'on tire sur sa veste, son pull ou le col de sa chemise. C'est un geste de replacement que l'on effectue lorsque l'on souhaite affirmer son autorité ou se recentrer sur un sujet.



*Photo 86 - Microtraction*

### **Exemple**

Un architecte arrive chez son futur client pour présenter la maquette de la nouvelle usine. Après sa présentation, il doit répondre à une série de questions techniques. Avant de commencer à répondre à la première question, il tire d'un geste discret sur les pans de sa veste, façon d'affirmer son autorité d'expert, puis commence ses explications.

## Le microtapotement

Comme son nom l'indique, le tapotement consiste à tapoter un objet, un stylo, un dossier sur la table. C'est la traduction d'une certaine impatience. Ce geste est parfois effectué avec les doigts.



*Photo 87 - Microtapotement*

### **Exemple**

La réunion de copropriété traîne en longueur. Il est 20 heures passées. Un certain nombre de sujets n'ont toujours pas été abordés. Le syndic, impatient, tapote la table avec ses dossiers, il souhaite que les choses avancent plus rapidement.

### **La microsuction**

Lorsque l'on suçote son stylo ou la branche de ses lunettes, on parle de microsuction. Ce geste est caractéristique d'une phase de réflexion, mais c'est aussi un indice de détente. On aime à ce moment-là ce que l'on écoute, ou ce que l'on s'apprête à écrire ou à dire.



*Photo 88 - Microsuction*

## **Exemple**

Un journaliste doit écrire un article sur un sujet qu'il connaît bien pour avoir déjà écrit sur ce même thème. Détendu, il suçote son stylo, tout en élaborant la structure de son papier.

## **Le microtoiletage**

Le microtoiletage consiste, au cours d'une conversation, à un moment précis de l'échange, à ôter un cheveu ou un fil de ses vêtements. Les observations montrent que par ce geste, la personne se coupe de l'échange.

Ce geste est proche d'un microdéplacement en termes de symbolique, avec une dimension additionnelle de retour sur soi car le regard, à ce moment-là, quitte celui de l'interlocuteur pour se concentrer sur l'objet dont on veut se débarrasser.



*Photo 89 - Microtoiletage*

## **Exemple**

Le carnet scolaire de votre enfant vient d'arriver au courrier. Les appréciations des professeurs sur son comportement ne sont pas flatteuses. Vous avez un entretien avec lui et lui faites part de votre mécontentement. Pas très fier, il ne dit rien, et tête baissée, arrache une à une les peluches de son pull. Il s'est coupé de la relation et attend que l'orage passe.

## La goutte de malaise

La goutte de malaise se traduit par le fait de prendre un verre et de le porter à ses lèvres alors que l'on n'a pas réellement soif. Il permet de se donner une contenance lorsqu'on est mal à l'aise. Il est caractérisé par le fait que nous ne buvons à ce moment-là qu'une seule petite gorgée. C'est un geste que l'on observe régulièrement sur les plateaux de télévision, lorsqu'un invité est malmené par des journalistes ou des animateurs. L'invité se saisit alors de son verre, gagne quelques instants de réflexion tout en buvant une gorgée, il se donne aussi une certaine contenance.



*Photo 90 - Goutte de malaise*

### **Exemple**

À l'occasion d'un déjeuner, le DRH de la société évoque avec une collaboratrice un projet de mutation à l'étranger. « Alors, que pensez-vous de cette belle opportunité ? ». À la fois surprise, mais aussi inquiète quant à la réaction de son conjoint, la collaboratrice ne sait comment répondre. Elle se saisit alors de son verre, avale une gorgée, le temps de trouver une réponse adéquate.

Il existe une variante de la goutte de malaise qui consiste à se saisir non pas d'un verre mais d'un aliment, un morceau de pain par exemple.

Il existe trois gestes de préhension par lesquels nous nous saisissons d'un objet que l'on porte habituellement sur soi :

## La manipulation de la cravate

Ce geste, typiquement masculin, consiste à remettre en place son nœud de cravate. Il signifie « j’incarne l’autorité » et permet à la personne d’affirmer son statut, sa position.



*Photo 91 - Manipulation de la cravate*

### **Exemple**

Le directeur financier doit présenter les résultats financiers du premier trimestre au comité de direction. Les chiffres ne sont pas aussi bons qu’attendus. Il est chahuté par le directeur général qui exige des explications. Comme pour se donner du courage, il remet en place son nœud de cravate, et donne les raisons de la détérioration des marges.

## La manipulation d’un bijou

Contrairement à l’item précédent, le geste d’une personne qui touche un bijou, un collier, une boucle d’oreille, est un geste typiquement féminin. C’est un geste évocateur d’une forme de séduction, parfois de timidité. C’est un geste qui a également une connotation enfantine.



*Photo 92 - Manipulation d'un bijou*

### **Exemple**

Une écolière est appelée au tableau pour réciter sa poésie. Elle n'est pas très à l'aise, se balance d'un pied sur l'autre, et récite sa poésie tout en jouant machinalement avec le médaillon qu'elle porte autour du cou.

## **La manipulation des lunettes**

En fonction de notre vision, il nous arrive de mettre ou d'enlever nos lunettes pour mieux voir. Toutefois, il existe un geste, indice d'un intérêt marqué, c'est le geste que nous faisons lorsque avec les doigts posés sur chacune des branches de notre monture, nous remettons en place nos lunettes, comme pour les rapprocher de nos yeux.



*Photo 93 - Manipulation des lunettes*

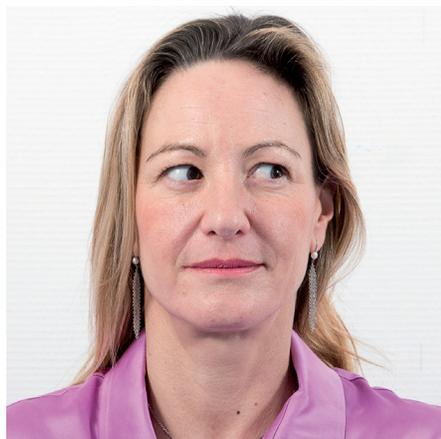
### **Exemple**

Les membres d'un jury auditionnent des pianistes. Devant la virtuosité de l'un d'eux, l'un des membres du jury qui porte des lunettes, les rajuste comme pour mieux voir et entendre la prestation du jeune virtuose.

## **Les yeux**

### **Les mouvements latéraux des yeux**

L'étude du mouvement des yeux a fait l'objet de nombreuses recherches qui tendent à démontrer que lorsque le regard part à gauche, la personne fait référence au passé, et lorsque son regard part vers la droite, elle évoque le futur ou construit son discours.



*Photo 94 - Regard sur la gauche - Référence au passé*

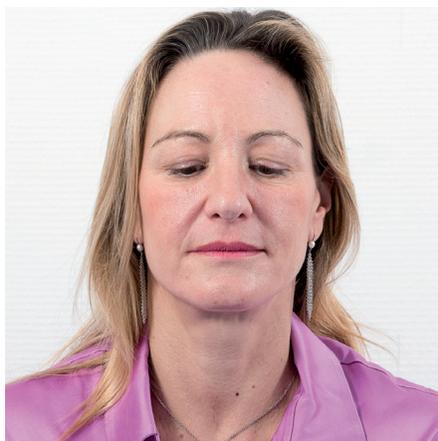


*Photo 95 - Regard sur la droite - Référence au futur*

Certaines observations montrent toutefois des mouvements oculaires qui ne valident pas ces principes. Une personne qui rejette une idée, peut en effet avoir un mouvement oculaire vers la droite, sur le même principe que celui évoqué sur le thème de la dimension socio-affective, qui tend à placer à droite ce que l'on rejette.

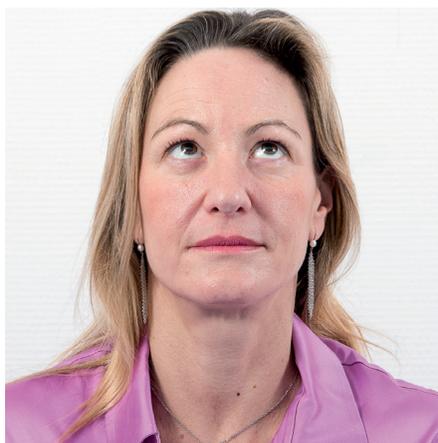
## **Les mouvements verticaux des yeux**

L'observation des mouvements verticaux me semble plus pertinente encore que celle des mouvements latéraux. En effet, un individu dont le regard est dirigé vers le bas, est relié à son propre ressenti. Il cherche en lui un souvenir, ou il est connecté à ses émotions.



*Photo 96 - Regard vers le bas - Dimension émotionnelle*

A contrario, une personne dont le regard est dirigé vers le haut est dans un mode plus cognitif. Elle est dans le monde des idées, des concepts, et de l'abstraction.



*Photo 97 - Regard vers le haut - Dimension cognitive*

Par sa façon de bouger les yeux, une personne nous donne de précieuses informations sur sa personnalité. Est-elle de nature sensible et émotive, à l'écoute de ses intuitions avec une vie intérieure riche ? Auquel cas elle privilégiera un regard vers le bas, ou est-elle plus conceptuelle, intéressée par les aspects théoriques et factuels ? Elle aura alors tendance à orienter les yeux vers le haut.

## Les clignements d'yeux

**L**orsque l'on parle des yeux, il est fort intéressant d'observer le clignement des yeux, nommé également nictation. En situation normale, nous clignons des yeux toutes les trois à sept secondes. Cligner des yeux nous permet d'humidifier nos globes oculaires. Au-delà de cette fonction physiologique, cligner des yeux a des incidences sur notre attention et la façon dont nous traitons l'information. On distingue à cet égard trois types de clignements d'yeux.

## Les clignements neuro-cognitifs

C'est le clignement qui nous permet de capter une information visuelle sur le même principe que nous prendrions une photo. C'est comme si nous appuyons sur la touche « enter » d'un clavier d'ordinateur. Cette fonction nous permet de mémoriser une situation.

Les personnes dotées d'une grande mémoire visuelle clignent d'ailleurs plus souvent des yeux. À l'inverse, une personne qui récite un texte appris par cœur cligne peu ou pas des yeux.

Le clignement des yeux est un indice précieux pour mesurer le niveau d'attention d'un auditoire. Lorsque les clignements d'yeux se font moins réguliers, que les regards partent dans le vague, l'orateur sait qu'il est en train de perdre l'attention des participants.

## Les clignements neuro-moteurs

Lorsque nous tournons la tête, nous clignons des yeux. Cela nous permet d'emmener l'information dans une autre zone du cerveau.

## Les clignements psycho-affectifs

Sous le coup d'une forte émotion, nous avons tendance à augmenter le rythme de nos clignements d'yeux.

La lecture des clignements d'yeux est d'ailleurs utilisée dans le décodage des mensonges. Le menteur, très concentré sur son mensonge et l'attention qu'il porte à son interlocuteur, ralentit le rythme de ses clignements d'yeux. Dès qu'il a terminé son mensonge, il a tendance, sous le coup d'une décharge émotionnelle, à cligner plusieurs fois des yeux.

## Les sourcils

**N**os sourcils sont mobiles. Ils participent activement à notre langage corporel et jouent un rôle particulièrement important dans la lecture des émotions. Ils s'élèvent en cas de surprise, se froncent lorsque nous sommes en colère, épousent la forme d'un accent circonflexe lorsque nous sommes tristes.

Comme l'indique Stephen Bunard dans son ouvrage *Leurs gestes disent tout haut ce qu'ils pensent tout bas*, les sourcils viennent ponctuer les points saillants d'un discours. Ils agissent « comme un coup de surligneur » lorsqu'on souhaite attirer l'attention de notre interlocuteur sur un sujet important.

Il arrive que les deux sourcils ne se lèvent pas en même temps. On assiste alors à une dissymétrie des sourcils.

Le sourcil gauche levé indique une forme de pudeur, parfois de timidité. On se met à distance, on cherche à se protéger.



Photo 98 - Sourcil gauche levé - Pudeur, timidité

Le sourcil droit levé indique, quant à lui, une mise à distance de l'autre ou de ce qui est dit.

L'environnement de la personne, les biais systémiques, peuvent influencer la dissymétrie des sourcils.



*Photo 99 - Sourcil droit levé - Mise à distance*

## La bouche

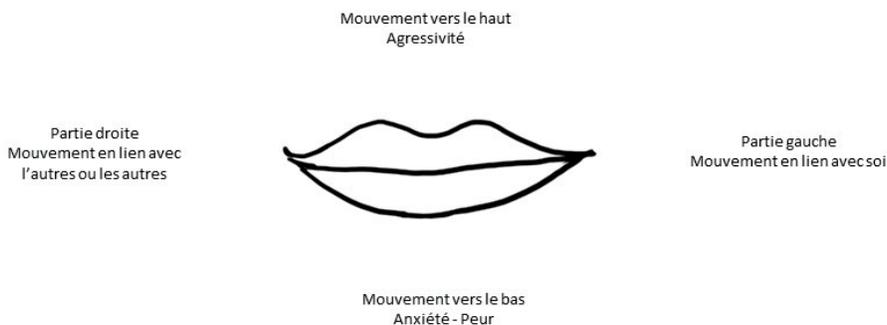
**L**a bouche est la zone du désir et de l'oralité. C'est un organe en trois dimensions qu'il est très difficile de contrôler. Les micromouvements de la bouche apportent de ce fait une mine d'informations sur le ressenti de son interlocuteur. La bouche joue aussi un rôle très important dans la lecture des émotions.

Voici les grands principes qui régissent le décodage des mouvements de la bouche.

La partie gauche de la bouche renvoie à soi, à son propre ressenti, à ce qui nous concerne plus directement. La partie droite de la bouche est en lien avec l'autre, le monde extérieur.

Lorsque les dents du bas ou la mâchoire inférieure sont visibles, le ressenti est souvent celui lié à l'anxiété et à la peur.

Lorsque ce sont les dents du haut ou la mâchoire supérieure qui sont visibles, alors les émotions confèrent à une certaine forme d'agressivité.



*Schéma 8 - Mouvements de la bouche*

Regardons plus précisément la signification des mouvements les plus symboliques de la bouche.

## La bouche en huître

La bouche en huître consiste à rentrer les lèvres supérieures et inférieures pour fermer hermétiquement la bouche, à l'image de l'huître qui se referme, dans un mouvement qui induit l'idée de garder pour soi un message, une information, un ressenti. On ne souhaite pas en dire plus. On observe ce mouvement lorsque, sous le coup d'une émotion, une personne retient ses larmes, s'empêche de pleurer.



*Photo 100 - Bouche en huître*

## La bouche fermée

La bouche est fermée, sans tension, les lèvres roses, lorsqu'on ne souhaite pas s'exprimer, ou que l'on est dans une situation d'écoute.

Les introvertis ont d'ailleurs tendance à sourire bouche fermée.



*Photo 101 - Bouche fermée*

## La bouche pincée

Contrairement au cas précédent, lorsque les lèvres sont blanchies sous le coup de la pression, c'est le signe d'une émotion négative qui accompagne souvent la colère. On ne veut pas s'exprimer.

La bouche fermée peut aussi indiquer une forme de résignation.



*Photo 102 - Bouche pincée*

## La moue

La moue s'observe lorsque la lèvre inférieure ou les deux lèvres s'avancent. On marque avec ce mouvement notre scepticisme, nous sommes dubitatifs.



*Photo 103 - Moue*

## La langue intérieure

C'est le mouvement que l'on observe lorsque la langue vient gonfler notre joue. Ce geste est un marqueur d'agressivité. Il accompagne souvent le propos désobligeant que l'on n'exprime pas. C'est symboliquement le coup de poing que l'on ne peut donner, ou la « vacherie » que l'on garde pour soi.



*Photo 104 - Langue intérieure*

## Le sourire

Le sourire est le signe d'une émotion positive.

Il faut distinguer le sourire social, de convenance, qui n'implique que la bouche et le « vrai » sourire, qui lui, fait intervenir les muscles des yeux, faisant remonter les paupières inférieures et laissant apparaître des rides aux coins des yeux.

Les personnes plus extraverties ont tendance à sourire bouche ouverte. Elles gardent aussi souvent la bouche entre-ouverte après avoir fini de parler.



*Photo 105 - Sourire social*



*Photo 106 - «Vrai» sourire*

## L'agressivité

L'agressivité est lisible lorsque la mâchoire du haut est visible. Un animal agressif, un chien par exemple, montre son agressivité en présentant ses dents et en dévoilant particulièrement sa mâchoire supérieure. Il en est de même pour l'être humain, qui, en situation d'agressivité, dévoile sa mâchoire supérieure.

Lorsque notre agressivité est tournée vers nous-même, nous avons tendance à amplifier le phénomène sur la partie gauche de la bouche.



*Photo 107 - Lèvre de chien côté gauche - Agressivité tournée vers soi*

Lorsque notre agressivité est tournée vers l'extérieur, c'est la partie droite de la bouche qui remonte.

C'est ce que l'on nomme en langage synergologique « la lèvre de chien ». Cette micro-expression ne dure parfois que quelques dixièmes de seconde, elle est très fugace, mais elle est toujours l'expression d'une forte agressivité.



*Photo 108 - Lèvre de chien côté droit - Agressivité tournée vers l'autre*

## Les coins de la bouche

Les coins de la bouche donnent une indication sur la nature de l'émotion ressentie.

Lorsque les coins de la bouche remontent vers le haut du visage, l'émotion est positive, même lorsque la bouche est fermée.



*Photo 109 - Coins de la bouche ascendants*

Lorsque les coins de la bouche tombent, l'émotion est négative. Il peut s'agir de tristesse, d'amertume ou de l'expression d'un mal-être.



*Photo 110 - Coins de la bouche descendants*

## La peur

Lorsqu'une personne a peur, elle a tendance à dévoiler les dents du bas et à étirer la bouche de façon horizontale, la lèvre inférieure devient plus fine, elle est également plus blanche car moins bien irriguée.

Autre signe caractéristique, la peur mobilise le muscle platysma, muscle de la région antérieure du cou. Les muscles du cou sont alors très visibles, et le cou semble gonflé.



*Photo 111 - Mouvement de la bouche indiquant la peur*

## Le dépit et le mépris

Il nous arrive de tordre la bouche horizontalement, dans un mouvement qui ressemble à un sourire qui ne serait effectué que d'un côté.

Lorsque ce mouvement est effectué à gauche, toujours selon le principe que ce qui est à gauche nous concerne plus directement, il renvoie à une forme de dépit.



*Photo 112 - Mouvement de la bouche indiquant le dépit*

Lorsque ce même mouvement est effectué à droite, il est adressé à l'extérieur, à l'autre, et exprime alors du mépris.



*Photo 113 - Mouvement de la bouche indiquant le mépris*

## La langue

Nous retiendrons ici un item particulier relatif à la langue, nommé langue de délectation. C'est la position que l'on observe lorsque le bout de la langue sort de la bouche à l'horizontale, l'espace d'un instant.

Cette position est observée lorsque nous sommes particulièrement satisfaits de ce que nous venons de dire, que nous avons eu un bon mot, une réplique ou une répartie appropriée, que nous avons eu l'argument qui a fait mouche.



*Photo 114 - Langue de délectation*

## Les microdémangeaisons

**I**l nous arrive à tous de nous gratter le visage ou le corps sans que pour autant nous ayons été piqués par un insecte, ou que nous ayons une maladie de peau.

La microdémangeaison, celle qui ne laisse pas de trace visible sur la peau, est l'expression d'un hiatus non conscient entre ce que nous exprimons et ce que nous ressentons réellement. La microdémangeaison exprime une forme de contradiction.

Chaque partie du corps a sa propre symbolique. La teneur d'une microdémangeaison dépend donc de l'endroit où elle se situe.

Commençons par la tête. Rappelons-nous que tout ce qui se trouve sur notre gauche nous concerne plus directement, et que ce qui est situé sur notre droite s'adresse à l'autre, à l'extérieur.

Ce principe s'applique aussi aux microdémangeaisons du visage.

## La symbolique du visage

**O**n distingue neuf zones sur le visage :

### Le front

Le front, proche du cerveau, est la zone de la réflexion.

Lorsque nous nous démangeons le front, nous réfléchissons, et sommes confrontés à un problème, parfois compliqué.

Située sur la partie gauche du front, la démangeaison indique que le problème nous touche particulièrement.



*Photo 115 - Démangeaison au niveau du front*

### **Exemple**

Le professeur distribue les sujets de la dissertation. L'élève assis au premier rang se gratte la partie gauche du front. Le sujet est difficile, il cherche à établir un plan pertinent.

## **Les joues**

Les joues cachent les mâchoires. Une microdémangeaison sur la joue est un signe d'agressivité.

Plus le mouvement est effectué loin du centre du visage et proche de l'oreille, plus l'agressivité contenue est forte.



*Photo 116 - Démangeaison au niveau de la joue*

### **Exemple**

À la question « Comment se passent les relations avec votre supérieur hiérarchique », le directeur commercial se gratte la joue gauche. À l'évidence les relations ne sont pas harmonieuses entre les deux hommes.

## **Les sourcils**

Les sourcils représentent la zone de l'imagination.

Lorsque nous frottons nos sourcils, dans un mouvement qui va de l'intérieur vers l'extérieur, nous cherchons à imaginer, à revoir une situation.

Au contraire, lorsque le mouvement va de l'extérieur des sourcils vers l'intérieur, vers le centre du visage, il s'agit d'un geste de fermeture, par lequel nous nous refusons à imaginer.



*Photo 117 - Démangeaison au niveau des sourcils*

### **Exemple**

L'écrivain est en train de travailler à l'élaboration d'une nouvelle intrigue pour son roman. Régulièrement, il touche son sourcil droit. Il imagine les personnages en action.

### **Le menton**

Le menton est la zone du doute. Lorsque nous nous démangeons le menton, cela signifie que nous sommes dubitatifs.



*Photo 118 - Démangeaison au niveau du menton*

## **Exemple**

Une mère de famille demande à sa petite fille si c'est elle qui a mangé toutes les glaces au chocolat du congélateur. Sa fille lui assure que non, que ce n'est pas elle, et que c'est sûrement son papa qui a dû manger les glaces en rentrant du bureau. Peu convaincue, la mère se gratte le menton de son index.

## **La bouche**

La bouche est la zone du plaisir, de l'oralité. C'est aussi par la bouche que l'on s'exprime.

Au-dessus de la bouche se situe l'arc de Cupidon. Cette zone exprime la séduction, la sensualité.

Une personne qui touche cette zone affiche une forme de séduction.



*Photo 119 - Démangeaison de la zone dite arc de Cupidon*

## **Exemple**

Lors d'un rendez-vous amoureux, la jeune fille, intimidée, touche à plusieurs reprises la bordure supérieure de sa lèvre supérieure (arc du Cupidon). Elle est sensible au charme de son partenaire.

D'autres microdémangeaisons autour de la bouche peuvent avoir une explication radicalement différente. C'est le cas lorsque nous touchons les

bords inférieurs de notre lèvre inférieure. Dans ce cas, les propos entendus sont vécus négativement, ils sont blessants ou énervants.



*Photo 120 - Démangeaison sous la lèvre inférieure*

### **Exemple**

Un homme politique est invité à une émission de télévision. Le journaliste lui révèle que le dernier sondage publié ne lui est pas favorable. Ce qu'il vient d'apprendre le met en position de faiblesse vis-à-vis de son adversaire à quelques jours du scrutin. Subrepticement, le candidat se démange sous la lèvre inférieure.

## **La moustache**

La moustache est la zone qui renvoie à l'autorité. Lorsque notre autorité est mise à mal ou lorsque l'autorité de l'autre nous exaspère, nous pouvons observer une démangeaison dans la zone de la moustache, au-dessus de la lèvre supérieure.

À gauche, si c'est notre autorité qui est remise en cause, à droite si c'est l'autorité de l'autre qui nous insupporte.



*Photo 121 - Démangeaison au niveau de la moustache*

### **Exemple**

Un jeune professeur donne son premier cours à une classe de 6<sup>ème</sup>. Au bout d'une demi-heure, les élèves deviennent dissipés. Il doit rapidement reprendre sa classe en mains au risque de perdre toute autorité. Dans un geste passé totalement inaperçu de ses élèves, il se gratte sur le côté gauche de la moustache, son autorité est atteinte.

## **Les yeux**

« Avoir l'œil », « sauter aux yeux », « avoir le compas dans l'œil », « ne pas avoir les yeux dans les poches » ce sont là quelques-unes des expressions qui mettent en avant la fonction des yeux, c'est-à-dire : voir, observer.

Certains gestes effectués dans la zone des yeux permettent de mieux voir, ce sont ceux qui vont vers l'extérieur.



*Photo 122 - Démangeaison au niveau des yeux - Mouvement vers l'extérieur*

### **Exemple**

Une jeune maman montre des photos de son bébé à ses collègues de travail. L'une d'entre elles, particulièrement intéressée, effectue un geste visant à agrandir son œil. Elle aimerait sûrement en voir davantage.

D'autres gestes, sont des gestes de fermeture, effectués lorsque que l'on ne veut pas voir ou être confronté à une situation. La main ou le doigt viennent alors fermer l'œil.



*Photo 123 - Démangeaison au niveau des yeux - Mouvement vers l'intérieur*

## **Exemple**

Une personne rencontre un ancien collègue de travail qui a créé sa startup et s'enquiert du développement de son entreprise. Avant même de répondre, le chef d'entreprise effectue un rapide mouvement, l'un de ses doigts est venu l'espace d'un instant fermer son œil gauche. En discutant avec son ami, il lui parle des nombreuses difficultés rencontrées pour lancer sa société. Il est confronté à des problèmes qui lui pèsent et que, de façon non consciente, il n'a pas envie de voir.

## **Le nez**

Le nez, notre organe olfactif, est sollicité pour sentir les choses. De nombreuses expressions sont d'ailleurs passées dans le langage courant : « Je le sens », « je ne le sens pas », « je l'ai dans le pif »...

On dénombre quinze microdémangeaisons différentes du nez. Nous allons nous concentrer sur les plus fréquentes.

- **L'arête du nez**

Le geste qui consiste à toucher l'arête de notre nez est associé à la curiosité, l'envie d'en savoir plus, de mieux sentir les choses.



*Photo 124 - Démangeaison de l'arête du nez*

## **Exemple**

Vous racontez à l'un de vos amis qu'il vous est arrivé une aventure incroyable lors de vos dernières vacances. Curieux, il se touche l'arête du nez, il souhaite en savoir plus.

- **Les narines**

Lorsque l'on touche sa narine, souvent avec l'index replié, la symbolique associée consiste à obturer le nez. Cela signifie qu'à ce moment-là, quelque chose est caché.

Lorsque le geste est effectué sur la narine gauche, on ne dit pas tout, on occulte certaines choses ou on embellit la vérité.

Lorsque le geste est effectué sur la narine droite, on a le sentiment que la personne à qui l'on s'adresse ne nous dit pas tout, nous ment, ou nous cache quelque chose.



*Photo 125 - Démangeaison au niveau de la narine*

## **Exemple**

Votre adolescent rentre à la maison avec une demi-heure de retard. Vous le sermonnez et lui demandez ce qui s'est passé. Il vous explique qu'il était en train de réviser chez un ami et qu'il n'a pas vu l'heure passer, tout en effectuant un geste au niveau de sa narine gauche. Il ne vous dit sûrement pas tout.

- **Pincement du nez**

Le geste qui consiste à se pincer les deux ailes du nez avec le pouce et l'index pour obturer les deux narines, est un geste de fermeture. Il évoque l'idée que tout ne se déroule pas comme prévu, qu'il y a un problème. C'est aussi un sérieux indice de mensonge.



*Photo 126 - Pincement du nez*

### **Exemple**

Un suspect est interrogé par un policier suite à un vol à l'arraché. Il clame son innocence et mentionne un alibi. Le policier lui signifie qu'une caméra de surveillance a filmé la scène. Il se pince alors le nez. La situation est plus délicate que prévu, et son aplomb ne sera pas suffisant face à des preuves irréfutables.

- **Sous le nez**

Le geste qui consiste à passer l'index sous le nez est très explicitement un signe de rejet. C'est en général la deuxième phalange de l'index qui part de la base du nez, au-dessus de l'arc de Cupidon, pour partir vers la pointe du nez et au-delà.



*Photo 127 - Démangeaison sous le nez*

### **Exemple**

Vous souhaitez réaménager votre temps de travail, et vous proposez à votre supérieur hiérarchique une à deux journées de télétravail par semaine.

Pendant que vous lui exposez votre projet et les avantages pour l'entreprise, il passe la deuxième phalange de son index sous son nez. Assurément, il ne partage pas votre enthousiasme.

## **Les oreilles**

Nos oreilles nous servent à entendre. Les expressions « il fait la sourde oreille », « les murs ont des oreilles », « je ne l'entends pas de cette oreille », « grâce au bouche à oreille » font partie du langage courant.

Lorsque nous touchons nos oreilles, nous voulons parfois les obturer car ce que l'on entend nous dérange.



*Photo 128 - Démangeaison au niveau de l'oreille*

### **Exemple**

Un jeune étudiant passe l'oral d'un concours. L'un des membres du jury le contredit sur un point important de son exposé. Dans un geste réflexe, il a effleuré le pavillon de son oreille gauche. Ce qui vient de se passer le met dans une situation très inconfortable. La critique qui vient de lui être faite le met très mal à l'aise.

Lorsque nous touchons le lobe de notre oreille, la signification est différente et beaucoup plus agréable. Ce que nous entendons nous flatte.

Ce geste a parfois une connotation de séduction.



*Photo 129 - Démangeaison du lobe de l'oreille*

## Exemple

Un autre étudiant passe l'oral du même concours. Le jury le félicite pour sa maturité et la pertinence de son analyse. Flatté, il effleure le lobe de son oreille.

## La symbolique du corps

**O**n distingue symboliquement quatre grandes zones sur le corps, selon que l'on fait référence à la partie ventrale ou dorsale et la partie gauche ou droite du corps.

- **La partie ventrale gauche** : elle symbolise l'envie de faire, d'entrer en contact, d'avancer ;
- **La partie ventrale droite** : elle symbolise le devoir, l'obligation de faire ;
- **La partie dorsale gauche** : cette partie symbolise la nécessité d'avancer de façon indirecte, de contourner une difficulté pour faire ou avancer ;
- **La partie dorsale droite** : elle symbolise l'évitement, le refus, l'envie de partir.

En fonction de la zone touchée, vous pouvez décoder l'horizon de sens qui se dessine derrière les intentions de votre interlocuteur. Agit-il par envie ou par obligation ? A-t-il le souhait de se rapprocher de vous ou a-t-il envie de mettre fin à l'échange et de partir au plus vite ?

Cette première analyse mérite d'être complétée en regardant précisément la zone touchée. Chaque zone de notre corps a en effet sa propre signification. Voici les zones les plus significatives :

## Le cou

Le cou est la zone de l'expression. On se tient le cou ou l'on se gratte le cou lorsqu'on a du mal à dire les choses. L'expression « je l'ai en travers de la gorge » illustre parfaitement ce principe.



*Photo 130 - Démangeaison au niveau du cou*

### **Exemple**

Un jeune couple se dispute. La jeune femme a l'intention d'annoncer sa rupture à son compagnon. Elle est mal à l'aise, et à plusieurs reprises, se gratte l'arrière gauche du cou. Elle attend le moment propice pour s'exprimer, redoutant la réaction de son ami.

## Le torse, la zone du sternum

Il s'agit de la zone dite de l'ego. Une microdémangeaison à cet endroit traduit le besoin de trouver sa place, de faire valoir son autorité.



*Photo 131 - Démangeaison au niveau du sternum*

### **Exemple**

L'équipe de handball vient de perdre un match important. Dans les vestiaires, le capitaine est mis en cause par les joueurs pour certains de ses choix tactiques durant le match. Malmené dans son autorité, il se gratte le sternum, tentant de justifier ses choix et sa position de leader de l'équipe.

### **Le ventre**

Le ventre est la zone de valeurs matérielles. On touche son estomac lorsqu'on fait référence à des biens matériels.



*Photo 132 - Démangeaison au niveau du ventre*

## **Exemple**

Lors d'un repas de famille, l'oncle, la cinquantaine bedonnante, raconte l'achat de sa dernière voiture avec force détails, les mains venant régulièrement en appui sur son estomac rebondi.

## **Le bassin**

Le bassin et les zones génitales, zones sexuées par excellence, sont chez l'homme un signe de leadership. En effet, l'homme qui, en public, se permet de toucher ses parties génitales, est le mâle alpha.



*Photo 133 - Démangeaison au niveau du bassin*

## **Exemple**

Une bande de petits caïds se réunit sur la place du marché, ils parlent bruyamment. L'un d'eux capte l'attention des autres, il est assis sur un banc, les jambes largement écartées. À intervalles réguliers il touche ses parties génitales. Indiscutablement, c'est lui le chef de bande.

## **Les bras**

Les bras servent à prendre : « Prendre dans ses bras », « tendre le bras », ou à donner : « Donner son bras ».

Le haut du bras, en particulier l'épaule, renvoie à l'idée de soutien, « épauler quelqu'un ». L'épaule concerne également la position hiérarchique, la prise de responsabilité.

Le mouvement d'autocontact effectué sur l'épaule gauche est un mouvement plus spontané, il marque l'envie de prendre des responsabilités, alors que le mouvement effectué sur l'épaule droite concerne la nécessité de prendre en charge, de soutenir ou de prendre des responsabilités.



*Photo 134 - Démangeaison au niveau de l'épaule*

### **Exemple**

Lors d'une réunion, le chef de service demande à son équipe qui est volontaire pour former le nouveau stagiaire. L'un de ses jeunes collaborateurs, ambitieux et désireux de montrer sa motivation, se sent obligé de se porter volontaire. Dans un mouvement passé inaperçu, il a touché son épaule droite. Il agit par devoir et non par envie.

La face extérieure du bras symbolise la protection, alors que la partie intérieure est un signe d'affection. Ainsi, lorsque nous nous démangeons l'extérieur de l'avant-bras, nous cherchons à nous protéger d'un propos, d'une personne ou d'une situation perçue comme dangereuse.



*Photo 135 - Démangeaison à l'extérieur du bras*

### **Exemple**

Lors d'une réunion de chantier, le chef de chantier fait des reproches à l'un de ses contremaîtres. Il a constaté des malfaçons. Le contremaître incriminé, dans un geste réflexe, s'est gratté l'avant-bras droit, il s'est senti agressé par son patron.

Une microdémangeaison à l'intérieur de l'avant-bras a, quant à elle, une connotation plus douce, et marque notre volonté d'agir, de nous rapprocher.



*Photo 136 - Démangeaison à l'intérieur du bras*

## **Exemple**

Une éducatrice s'occupe des enfants après l'école. Elle les aide à faire leurs devoirs. L'un d'eux la sollicite sur un problème de mathématiques. Elle est sous le charme de sa bouille toute ronde et de ses taches de rousseur. Elle lui vient en aide avec plaisir. Elle n'a pas conscience qu'avant de se rapprocher de lui elle a effleuré l'intérieur de son avant-bras.

Le coude est une articulation, il symbolise le rapprochement. Il peut s'agir de l'envie de se rapprocher d'une personne ou d'une idée (coude gauche), ou de la nécessité de se rapprocher dans un but précis (coude droit).



*Photo 137 - Démangeaison au niveau du coude*

## **Exemple**

Lors d'un conseil de classe, l'un des professeurs a une position tranchée sur l'un des élèves de la classe qui a, certes de très bonnes notes, mais un comportement inadéquat en termes de discipline. Il refuse de lui accorder une mention. Son voisin, tout en l'écoutant, vient de se démanger le coude gauche. Il partage pleinement le point de vue de son confrère et aura les mêmes réserves lorsque ce sera son tour de donner son avis.

## **Les jambes**

Nos jambes nous permettent de nous mouvoir pour aller vers quelque chose ou vers quelqu'un. Elles nous permettent aussi de fuir en cas de danger.

Selon le principe énoncé précédemment, une microdémangeaison sur la jambe gauche indique l'envie d'avancer, d'aller vers quelque chose ou quelqu'un, alors que la même microdémangeaison sur la jambe droite indique la nécessité d'aller de l'avant mais par devoir plus que par envie.

À l'arrière de la jambe, la signification est « je dois trouver un moyen d'avancer » (jambe gauche), ou « j'ai envie de partir » (jambe droite).



*Photo 138 - Démangeaison à l'arrière de la jambe*

### **Exemple**

La réunion traîne en longueur, l'un des participants regarde sa montre à intervalles réguliers. Si la réunion s'éternise, il risque de rater son train. Sans s'en rendre compte, il a orienté ses pieds en direction de la porte et s'est démangé l'arrière du mollet droit. Il est manifestement pressé de partir.

Un mouvement effectué sur la cuisse comporte une dimension plus théorique, « j'ai envie d'avancer ». Un geste observé plus près du pied, sur le tibia par exemple, concerne une dimension plus concrète « concrètement, j'ai envie d'y aller ».

Le genou, l'articulation de la jambe, symbolise le doute. À gauche, il signifie « j'ai envie d'avancer, serai-je à la hauteur ? », à droite « je dois aller de l'avant, mais je doute encore de mes capacités ».



*Photo 139 - Démangeaison au niveau du genou*

### **Exemple**

Un jeune étudiant en médecine s'apprête à examiner l'un des patients de l'hôpital pour la première fois. En se levant de son fauteuil, il s'est démangé le genou droit. « Vais-je y arriver ? », se demande-t-il.

### **Le dos**

Lorsque nous nous démangeons le dos, nous avons envie de mettre fin à une conversation et de partir.

Une nuance s'applique toutefois lorsque nous nous grattons le côté gauche du dos. Dans ce cas, nous cherchons à contourner un obstacle pour avancer, trouver une solution, ou nous rapprocher de quelqu'un.



*Photo 140 - Démangeaison au niveau du dos*

### **Exemple**

Un groupe d'amis envisage d'aller en boîte de nuit. « Tu viens avec nous ? » lance l'un d'eux à l'un des membres du groupe légèrement en retrait. Ce dernier passe sa main dans le bas du dos avant d'expliquer : « Désolé les gars, je dois me lever très tôt demain, je ne peux pas venir avec vous ce soir ». Son corps avait parlé avant même qu'il ne s'exprime.





## **Partie 3**

# **Décrypter les situations**





**I**l est temps maintenant de décoder les nombreuses situations auxquelles nous sommes confrontés et lors desquelles le langage corporel représente une clé de lecture importante.

## Les émotions

### Une brève histoire des émotions

Les émotions ont fait l'objet de nombreux ouvrages et articles scientifiques.

Charles Darwin fut le premier à publier un livre sur les émotions en 1872, *The Expression of the Emotions in Man and Animals*.

Par la suite, les découvertes sur les émotions se sont poursuivies au rythme des recherches sur le fonctionnement du cerveau. On a longtemps considéré que le siège des émotions était situé dans le cerveau limbique, selon la théorie du cerveau triunique développée par Paul Mc Lean dans les années 1950. Selon Paul Mc Lean, le cerveau compte en réalité trois cerveaux, fruits de l'évolution de l'espèce humaine :

- **Le cerveau reptilien** (tronc cérébral et cervelet). Nous partageons le cerveau reptilien avec d'autres représentants du règne animal (mammifères, mais aussi oiseaux, reptiles, batraciens...). Le cerveau reptilien gère les fonctions végétatives, les besoins vitaux. Il assure la régulation de la transpiration, du rythme cardiaque, de la tension artérielle, de la température, des échanges hydriques, gazeux, ioniques, etc.
- **Le cerveau limbique**, aussi nommé cerveau paléo-mammalien, qui remplit de nombreuses fonctions grâce à ses différents modules :

» *Le thalamus, véritable station d'aiguillage, qui adresse les informations sensorielles (visuelles, auditives, gustatives, tactiles) à la partie du cerveau chargée de les traiter. Le thalamus est également impliqué dans la coordination des mouvements.*

» *L'hypothalamus, qui travaille à l'adaptation de notre corps à son environnement. L'hypothalamus régule la température corporelle, le comportement émotionnel et alimentaire, le système endocrinien, le rythme circadien (rythme biologique de 24 heures).*

» *L'hippocampe, qui joue un rôle essentiel dans la mémorisation.*

» *L'amygdale, qui joue, quant à elle, un rôle important dans la capacité à ressentir et à percevoir chez les autres certaines émotions, dont la peur. L'amygdale est essentielle au décodage des stimuli représentant une menace pour l'organisme.*

- Le cerveau néo-mammalien ou néocortex. Le cortex n'aurait que 3,6 millions d'années, soit sensiblement l'âge de nos ancêtres bipèdes. Le néocortex est le cerveau de la réflexion, du raisonnement, de l'abstraction et de la conceptualisation, ainsi que celui du langage.

La peur est en quelque sorte la mère de toutes les émotions.

Joseph Ledoux, dans les années 90, a montré l'importance du rôle de l'amygdale dans le déclenchement de la peur. L'amygdale peut, si nécessaire, court-circuiter le cortex pour accélérer le processus de fuite ou de défense.

Joseph Ledoux donne l'exemple du promeneur dans un bois, qui aperçoit l'image floue d'un bâton qui pourrait être un serpent. Dans ce cas, le thalamus, véritable station d'aiguillage, qui adresse les informations sensorielles (visuelles, auditives, gustatives, tactiles) à la partie du cerveau chargée de la traiter, active l'amygdale qui déclenche les réactions corporelles de la peur. S'il s'agit réellement d'un serpent, le cortex renforce les manifestations corporelles de la peur. La réaction de fuite ou de défense est mobilisée. Par contre, si le cortex visuel décode l'image du bâton, il freine la fonction amygdalienne, et toutes les manifestations de la peur vont s'estomper. On peut supposer que cette réaction, nommée voie amygdalienne, a joué un rôle important dans la survie de nos ancêtres.

Des scientifiques, au premier titre desquels on compte Antonio R. Damasio, ont démontré plus récemment l'interconnexion et la mise en relation de plusieurs modules dans le déclenchement et l'activation des émotions. Parmi eux, l'amygdale, le cortex préfrontal ventromédian, l'hypothalamus, le noyau du tronc cérébral<sup>1</sup>. Antonio R. Damasio a aussi démontré, dans un ouvrage devenu une référence<sup>2</sup>, que les émotions sont fortement impliquées dans la prise de décisions, à tel point que les personnes qui ont des lésions dans certaines aires du cerveau ne sont plus capables de prendre les bonnes décisions.

## Lire et décoder les émotions

Le terme émotion vient du latin *emovere* qui signifie se mouvoir. Pour le synergologue, l'émotion est un état corporel observable. Il est lisible par les mouvements, notamment ceux du visage (qui compte 42 muscles), et des épaules.

En 1862, Guillaume-Benjamin Duchenne a démontré qu'un vrai sourire, aujourd'hui appelé « sourire de Duchenne » associe les muscles des yeux. On peut ainsi faire la différence entre un sourire social, qui n'implique que la bouche, et un vrai sourire qui met également en œuvre les muscles des yeux.

Paul Ekman, psychologue américain, formateur au FBI, conseiller scientifique pour la série télévisée « *Lie to Me* », est très connu pour ses travaux sur le décodage des émotions. Il s'est notamment intéressé aux liens entre les émotions et les micro-expressions du visage, et à mis en exergue l'existence de six émotions primaires.

Ces six émotions ont un caractère universel, totalement indépendant de toute notion culturelle, même si le modèle d'Ekman comporte quelques biais que nous évoquerons plus loin. Paul Ekman a d'ailleurs validé ses hypothèses en menant des expériences auprès d'une tribu de Papouasie-Nouvelle Guinée. Les émotions primaires sont visibles chez l'homme dès le plus jeune âge.

Contrairement aux émotions primaires, les émotions secondaires, par exemple la fierté, la honte, le plaisir, l'envie, la curiosité, la culpabilité, se mettent en

---

<sup>1</sup> *Spinoza avait raison - Le cerveau de la tristesse, de la joie et des émotions*, Antonio R. Damasio, Odile Jacob, 2003.

<sup>2</sup> *L'erreur de Descartes - La raison des émotions*, Antonio R. Damasio, Odile Jacob, 1995.

place tout au long de la vie. Certaines d'entre-elles peuvent également avoir un prisme culturel.

Les six émotions primaires sont :

### **La peur**

Voici les items permettant de lire la peur :

- Les sourcils intérieurs qui montent ;
- Des rides en forme de vague en haut du front ;
- Les dents du bas visibles ;
- Les lèvres fines et tendues ;
- Le muscle platysma (muscle du cou) visible ;
- Des mouvements de déglutition au niveau de la glotte.



*Photo 141 - Émotion : la peur*

### **La colère**

Les items caractéristiques de la colère sont les suivants :

- Un front lisse, exempt de rides ;
- Des rides au niveau du nez ;

- Des narines dilatées ;
- Les lèvres supérieures levées, laissant apparaître la mâchoire supérieure ;
- Un regard fixe ;
- Des sourcils en V ;
- Une ride de la glabella visible (ride perpendiculaire au-dessus du nez).



*Photo 142 - Émotion : la colère*

## **Le dégoût**

Le dégoût se caractérise par :

- Les dents du haut visibles ;
- Des yeux qui tendent à se faire plus petits ;
- Un nez qui se plisse et se ferme ;
- La lèvre supérieure qui remonte au-dessus des dents (lèvre de chien).



*Photo 143 - Émotion : le dégoût*

## **La surprise**

La surprise a pour caractéristiques :

- Des sourcils hauts et arrondis ;
- La présence de rides en forme de vagues sur le front ;
- Une bouche ouverte en rond ;
- Parfois du blanc au-dessus de la pupille (Sanpaku du haut).



*Photo 144 - Émotion : la surprise*

## La joie

La joie est la seule émotion positive. Elle est caractérisée par :

- Les commissures des lèvres relevées ;
- Des paupières inférieures relevées ;
- Des plis aux coins des yeux.



*Photo 145 - Émotion : la joie*

## La tristesse

Les items de la tristesse sont :

- Des sourcils en forme d'accent circonflexe ;
- Des paupières inférieures basses laissant parfois voir le blanc de l'œil sous la pupille (Sanpaku du bas) ;
- Les coins de la bouche tombants.



*Photo 146 - Émotion : la tristesse*

Les travaux de Rachael Jack sont venus récemment apporter un éclairage nouveau par rapport à ceux de Paul Ekman.

Cette chercheuse de l'université de Glasgow a mis en exergue la présence de quatre états émotionnels. Selon Rachael Jack, qui s'est inscrite dans une démarche positiviste d'analyse objective des déplacements faciaux, la peur et la surprise, qui servent à nous prémunir d'un danger, sont proches, et peuvent parfois être confondues. Il en est de même pour la colère et le dégoût, deux émotions négatives, qu'il est parfois difficile de distinguer.

Les quatre états émotionnels retenus par Rachael Jack sont les suivants :

- La peur/la surprise, état émotionnel qui joue un rôle d'alerte face à un danger ;
- La colère/le dégoût, état émotionnel négatif, teinté d'agressivité ;
- La tristesse, qui marque une douleur émotionnelle ;
- La joie qui exprime la satisfaction de nos besoins.

Philippe Turchet propose une grille permettant de classer les états corporels observés, selon trois critères :

## La tonicité

Le corps observé est-il tonique ou détendu ?

Lorsque nous sommes en colère, notre corps a tendance à se tendre. Notre corps peut également être tonique lorsque nous sommes enthousiastes. À l'inverse, notre corps est hypotonique lorsque nous sommes tristes.

Cette notion de tonicité ou d'atonicité est décorrélée de la notion d'émotion positive ou négative.

Des émotions positives ou négatives peuvent être toniques, de même que des émotions positives ou négatives peuvent être atoniques.

La lecture du caractère tonique ou atonique passe avant tout par l'observation des épaules. Sont-elles hautes, contractées, ou bien détendues ?



*Photo 147 - Corps atonique - Épaules détendues*



*Photo 148 - Corps tonique - Épaules contractées*

## Le plaisir ou le déplaisir

Les émotions perçues ont-elles une connotation positive (la sérénité) ou négative (la honte) ?

Pour lire le plaisir ou le déplaisir, nous observons en particulier les coins de la bouche. Ils sont relevés en cas de plaisir, et baissés sous le coup d'une émotion négative.

Nous observons également la paupière inférieure qui, elle aussi, est relevée lors d'une émotion positive, et a tendance à se baisser sous le coup d'une émotion négative.

## La dimension exocentrée ou égocentrée

Souhaite-t-on partager l'émotion qui nous traverse ? On parle dans ce cas d'une émotion exocentrée (tournée vers l'extérieur). C'est le cas par exemple de la joie. Lorsque nous sommes joyeux, nous avons envie de partager ce moment de plaisir avec notre entourage. A contrario, il peut arriver que nous préférions garder une émotion pour soi, elle est alors égocentrée (tournée vers soi). C'est le cas par exemple lorsque nous ressentons de la culpabilité. Dans ce cas précis, nous préférons nous isoler et garder cette émotion négative pour nous.

Nous pouvons aussi ressentir une émotion positive que nous souhaitons garder pour nous. C'est le cas par exemple lorsque nous sommes satisfait d'une décision, sans pour autant souhaiter partager cette satisfaction avec autrui.

Lorsque nous souhaitons partager nos émotions (mode exocentré), notre regard est dirigé vers l'autre, la tête droite.

Lorsque nous souhaitons garder une émotion pour nous, qu'il s'agisse d'une émotion positive ou négative, nous avons tendance à baisser la tête, ou au contraire à la lever et à éviter le regard de notre interlocuteur selon l'axe sagittal (voir *supra*).

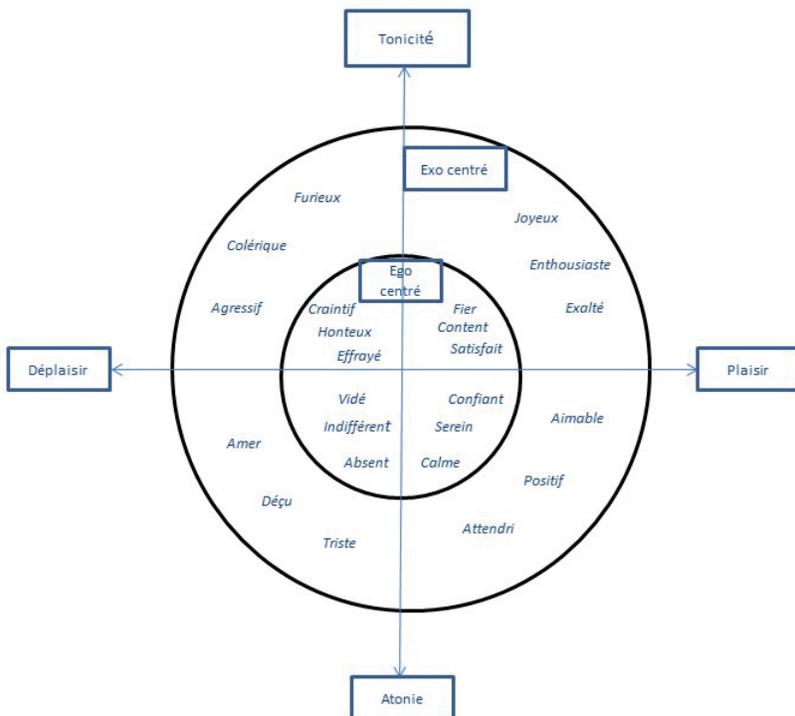


Schéma 9 - Les huit Groupes d'États Corporels - Exemples

Le croisement de ces trois dimensions nous amène à une grille comprenant huit GRoupes d'États Corporels (GRECS), présentée ci-dessus. Cette illustration est inspirée du tableau des catégories émotionnelles, issu de l'ouvrage de Philippe Turchet *Le langage universel du corps*.

## La subtilité des émotions

Le décodage des émotions se révèle parfois plus complexe que prévu. Regardons de plus près ces configurations particulières.

### Les émotions composites

Un même stimulus peut provoquer plusieurs émotions, parfois contradictoires.

#### **Exemple**

Depuis votre enfance vous rêvez de faire un saut en parachute. Votre rêve devient réalité, un ami vous offre votre baptême de saut en parachute. Vous êtes ravi, au comble de l'excitation. Pour autant, au moment de monter dans l'avion, vous ressentez une certaine appréhension. Votre joie est teintée de peur. Ces deux émotions, la joie et la peur, sont certainement visibles en même temps sur votre visage.

### L'émotion travestie

L'émotion travestie est l'émotion ressentie que l'on souhaite cacher, mais qu'un œil exercé sait décoder, au-delà des apparences.

#### **Exemple**

Deux hommes politiques débattent sur un plateau de télévision. Il est important pour les deux protagonistes de se montrer calmes, sereins, maîtres de la situation. L'un d'eux, mis en cause à plusieurs reprises par son adversaire, laisse apparaître l'espace d'un instant, quelques dixièmes de secondes en réalité, une micro-expression (chimère) d'agressivité au niveau de la bouche : la lèvre supérieure droite est remontée, dévoilant furtivement la gencive supérieure. Il est probable que cette micro-expression d'agressivité (nommée « lèvre de chien ») soit passée totalement inaperçue d'une grande partie du public. Elle est pourtant le signe d'une agressivité contenue, derrière l'apparence d'une attitude calme et détendue, qui n'est en réalité qu'une façade.

## **L'émotion sur-jacente**

L'émotion sur-jacente est l'émotion communiquée, mais qui n'est pas nécessairement le reflet de notre ressenti. Elle peut donner lieu à une mauvaise interprétation de la situation.

### ***Exemple***

Un ami se présente à vous. Il a l'air abattu et présente les signes caractéristiques de la tristesse. Vous vous inquiétez pour lui et lui faites part de votre ressenti. Il vous indique alors qu'il n'est pas triste mais qu'il revient d'un voyage à l'étranger, qu'il est en plein jetlag et qu'il est totalement épuisé.

## **L'émotion sous-jacente**

L'émotion sous-jacente est l'inverse de la situation précédente. C'est le cas lorsque nous ressentons une émotion, mais qu'elle n'est pas perçue telle quelle.

### ***Exemple***

Vous participez à un repas d'anciens élèves avec des amis. L'un d'eux vous informe qu'il a récemment perdu son job. Il tente de faire bonne figure, sourit, plaisante. Il semble gai et tout à fait normal. Seul un œil aguerri saura détecter des signes de tristesse derrière une apparente gaieté.

## **L'émotion hétérogène**

L'émotion hétérogène est une émotion que l'on montre alors qu'on ne la ressent pas.

Je vous invite à regarder les perdants des jeux télévisés. Ils ont pratiquement tous le sourire. Les gagnants quant à eux sont parfois beaucoup plus graves.

L'émotion hétérogène sert avant tout à nous protéger. Chaque individu joue un rôle social, une forme de représentation. Dans le cas précité, cela permet au perdant de ne pas perdre la face devant le public. Ce principe a été modélisé par Erving Goffman<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> *La mise en scène de la vie quotidienne : La présentation de soi*, Erving Goffman, Les Éditions de minuit, 1973.

## **Exemple**

Les finalistes d'un radio crochet sont côte à côte dans l'attente de la délibération du jury. Le verdict tombe, on annonce le nom du gagnant. Celui-ci, sidéré, reprend doucement ses esprits. Le perdant, quant à lui, arbore un large sourire, façon de sauver la face, de donner une image positive de lui-même. Ce n'est que plus tard, lorsqu'il sera seul dans sa loge, qu'il abandonnera ce masque social pour laisser s'exprimer sa tristesse.

## **Qui est le dominant ?**

**L**orsqu'on se trouve en présence de deux personnes ou d'un groupe, il peut se révéler fort utile d'identifier le dominant, le leader du groupe.

Il peut arriver que le leader effectif, celui qui est la référence du groupe, ne soit pas le leader officiel, celui qui en a le titre. C'est parfois le cas en entreprise, lorsque celui qui porte le titre de directeur n'est pas celui qui est reconnu par les équipes comme le référent, celui qui donne le cap, tranche, décide.

Comment reconnaître le dominant ? Plusieurs indices vont nous aider.

## **Élérarchie**

Le terme d'élérarchie est la combinaison des termes élévation et hiérarchie. Ce néologisme a été proposé par Christian Martineau<sup>4</sup>. Le dominant a tendance à se placer au-dessus de l'autre, à le dominer physiquement, pour assoir sa stature de leader.

## **Exemple**

Un chasseur de têtes, désireux de prendre l'ascendant sur les candidats qu'il reçoit surélève son fauteuil. Il est ainsi placé au-dessus d'eux et les domine pendant les entretiens de recrutement.

---

<sup>4</sup> Voir *Mentir*, Christine Gagnon et Christian Martineau, Éditions Propulsion, Montréal, 2011.



*Photo 149 - Éléarchie - Se place au-dessus de l'autre*

## L'expégo

Expégo signifie expansion de l'ego. Le dominant a souvent un ego développé. En termes de langage corporel, la zone de l'ego est située au niveau du sternum. Le dominant met naturellement en avant cette zone-là, le torse bombé.



*Photo 150 - Expégo*

## Une statue appétente

Le dominant a les pieds solidement ancrés au sol. Il occupe une place importante au sol et dans l'espace.

Des synergologues ont étudié le langage corporel des judokas avant leur combat et ont développé une méthodologie permettant de prédire l'issue du combat, dans plus de 84 % des cas. C'est en effet le judoka qui, avant même le combat, occupe le plus d'espace au sol et occupe également le plus d'espace latéralement avec ses bras, qui gagne le combat.

Il en est de même pour les débats politiques. C'est l'homme ou la femme politique qui occupe le plus d'espace, qui est pratiquement assuré de prendre l'ascendant sur son adversaire et d'être perçu comme le vainqueur du débat.



*Photo 151 - Statue appétente*

## Le regard des autres

Le regard des autres est un indice infallible. Les membres du groupe se tournent régulièrement vers le leader, soit pour l'écouter avec attention, soit pour observer ses réactions et recueillir son assentiment lorsque c'est à leur tour de s'exprimer.

### **Exemple**

Deux associés d'une startup présentent leur plan de développement à des investisseurs potentiels. L'enjeu est important, ils doivent lever rapidement plusieurs dizaines de milliers d'euros. Ils se sont répartis les sujets et prennent la parole à tour de rôle, l'un sur les aspects

commerciaux et marketing, l'autre sur la partie financière. L'un d'eux, le financier, regarde son associé à intervalles réguliers, aussi bien lors de son intervention que lors de la séance de questions-réponses. Il semble chercher son approbation. D'ailleurs, ce dernier hoche régulièrement la tête comme pour l'encourager. Assurément, et même s'ils sont associés à 50/50 dans l'entreprise, c'est le commercial le leader du groupe. Cette information peut se révéler extrêmement précieuse pour les investisseurs potentiels.

## Le leader est le maître du temps et de la prise d'initiative

C'est le dominant du groupe qui régule la gestion du temps. C'est lui qui donne le top marquant le début ou la fin d'une réunion. C'est lui aussi qui prend l'initiative d'une interruption de séance ou d'un changement de lieu.

## Le plus décontracté

Le leader d'un groupe est celui qui est souvent le plus décontracté. Il incarne le pouvoir et il peut se permettre d'être détendu, relâché. Ce n'est pas le cas des autres membres du groupe qui adopteront naturellement une gestuelle plus contrainte.

## Les zones génitales

Au masculin, le leader est celui qui, dans le groupe, peut se permettre de toucher ses parties génitales devant les autres. Dans une bande, c'est le chef de la bande qui s'autorise ce geste, très viril. C'est typiquement un geste de mâle alpha, que l'on observe également chez les singes.

## La position autour de la table des négociations

Dans une salle de réunion ou dans un bureau, le leader a tendance à se placer face à la porte. Cette position lui permet de contrôler l'espace et de mieux appréhender un éventuel danger. Si le groupe se réunit à l'extérieur, il aura à cœur d'avoir une vision d'ensemble, lui permettant de sécuriser l'espace.

## La hauteur des mains

Il est naturel pour le dominant que ses mains soient hautes, en position ascendante. Il serait difficilement concevable qu'il s'exprime les mains sous la table.



*Photo 152 - Les mains du dominant face à son interlocuteur*

## Les gestes de contact

Le leader est celui qui touche son interlocuteur. Il se permet de lui toucher la main, le bras, l'épaule...

### **Exemple**

Regardez attentivement une rencontre entre deux chefs d'état. C'est un ballet de gestes où l'un et l'autre touchent, tour à tour, leur interlocuteur. C'est devenu un véritable enjeu de communication, scruté par les caméras du monde entier, où celui qui touche son vis-à-vis le plus et le plus longtemps, sera perçu comme le dominant de la rencontre.

Cet aspect perd en pertinence lorsqu'il s'agit d'une rencontre entre un homme et une femme. Pour des raisons de bienséance, il est évident qu'un homme ne peut se permettre de toucher une femme, comme il le ferait avec un autre homme.



*Photo 153 - Les gestes de contact*

## L'axe de la tête

Le dominant regarde son interlocuteur, tête droite ou levée. S'il lui arrive de baisser la tête, c'est pour regarder l'autre de haut.

## Les yeux

Le leader, même mal à l'aise, détourne rarement le regard. Il répond avec aplomb, les yeux dans les yeux, même s'il se trouve en position délicate.

## Bonus

Je vous livre un indice qui peut se révéler précieux. Le leader, lorsqu'il s'exprime, a très souvent le pouce très dissocié du reste de la main. Ce geste est un indice de leadership.



*Photo 154 - Le pouce dissocié*

## Décrypter le mensonge

**I**l est extrêmement difficile de détecter le mensonge. Les détecteurs de mensonges électroniques eux-mêmes se révèlent souvent inefficaces.

Toutefois, lorsqu'une personne ment, toute son énergie est concentrée sur son mensonge. Elle veut s'assurer que son interlocuteur adhère à son mensonge. Concentré exclusivement sur la cohérence du message, le langage corporel du menteur s'en trouve modifié.

Passons en revue les différents indices de mensonge.

### Le clignement des yeux

Contrairement à une idée reçue, le menteur est très attentif à la réaction de son interlocuteur, il est en hyper vigilance. Il tient à s'assurer que son vis-à-vis adhère à son mensonge et guette ses réactions.

Il a tendance à moins cligner des yeux lorsqu'il s'exprime et à regarder son interlocuteur de façon très active, sans le lâcher du regard, avec les yeux largement ouverts. Par contre, une fois qu'il a fini de s'exprimer, on observe très souvent une série de clignements très rapprochés. Il s'agit de clignements « psycho-affectifs », signe d'une décharge émotionnelle forte et incontrôlable.

## La cognition incarnée

La cognition incarnée repose sur le principe que les expériences que nous avons vécues sont à la fois sensorielles et motrices, qu'il y a un lien entre notre corps et nos pensées, et que notre corps est partie prenante de nos processus mentaux.

On rejoint ici le concept « d'embodiment », issu de la psychologie cognitive.

Lorsque nous avons vécu une situation, notre corps garde la mémoire de cette expérience, au même titre que notre intellect.

### **Exemple**

Une personne vous raconte qu'elle s'est retrouvée bloquée par un mouvement de foule, lors d'une manifestation, et vous explique la façon dont elle a pu s'en extraire en se faufilant entre les participants. Elle associe à ce moment-là de son discours, un mouvement des mains mimant la façon dont elle a réussi à se faufiler pour s'extirper de la foule. Ce geste, effectué en trois dimensions, est la restitution corporelle de son vécu.

Une personne qui vous raconterait la même scène sans l'avoir vécu, ne pourrait effectuer ce geste très particulier qui fait référence à un souvenir corporel.

Le principe de la cognition incarnée est très utile dans la détection du mensonge. Seule une personne qui a réellement vécu une situation peut la restituer en trois dimensions, avec des gestes parfois très près du corps et de faibles amplitudes. Le menteur, quant à lui, a tendance à faire des gestes en deux dimensions, des gestes mécaniques, désincarnés, plutôt amples.

Il a tendance à surjouer la scène qu'il raconte.

## Des gestes répétitifs

Concentré sur son mensonge, le mystificateur a une gestuelle automatique, mécanique, peu fluide. Ses gestes sont souvent répétitifs.



*Photo 155 - Gestes répétitifs*

## Le geste d'engramme

Un geste en particulier constitue un sérieux indice de mensonge, c'est le geste d'engramme. Il s'agit du geste que l'on effectue lorsqu'on cherche à se souvenir d'un mot ou d'un nom, lorsqu'avec le pouce on stimule l'index et le majeur. Ce geste permet d'activer une fonction cérébrale qui aide à trouver ses mots.



*Photo 156 - Geste d'engramme, indice de mensonge*

### **Exemple**

Vous vous prêtez à un petit jeu avec un ami. Vous lui demandez de vous décrire son plat préféré et de vous décrire également un plat qu'il déteste en le faisant passer pour son plat préféré. Il vous donne les deux versions de façon détaillée avec autant de conviction. Toutefois, vous notez que pour l'un des plats, à un moment du récit, il cherche le nom d'un ingrédient tout en effectuant un geste d'engramme et dit : « Là, j'ajoute de la muscade pour donner un peu plus de goût ». Il y a fort à parier que cette version du « plat préféré » soit fausse. Il n'y a aucune raison d'effectuer ce geste particulier lorsqu'on cherche à se remémorer un souvenir. Sa fonction est en effet de nous aider à trouver un mot.

## Le mensonge, une question de rythme

Concentré sur le message, le menteur effectue des gestes qui sont souvent effectués avec les deux mains, de façon symétrique, parfois répétitive. Il est très difficile pour un menteur d'effectuer des gestes asymétriques, tant son attention est mobilisée sur le message.

## Tension dans le corps ou détente trompeuse

On note souvent une tension inhabituelle chez le menteur, notamment au niveau des épaules, parfois au niveau des bras, des mains ou des pieds.

Il peut aussi arriver qu'un menteur feigne la détente et affiche une attitude nonchalante. Dans ce cas, son corps est très souple et ne présente pas de signe de tension.

## Le menteur surjoue

Il arrive qu'un menteur surjoue, vous raconte avec force détails et beaucoup de gestes, une scène totalement ou partiellement inventée. Cette stratégie est notamment utilisée par le menteur qui a l'assurance que vous ne pouvez pas vérifier son mensonge.

## Le corps parfait

Il arrive aussi qu'un menteur arrête totalement de bouger, les mains en fixation sur les jambes, ou accrochées aux accoudoirs de sa chaise. On nomme cette attitude « le corps parfait ». Cette position est caractéristique du mensonge.

Il en est de même lorsque la personne agrippe un papier dans une de ses mains sans jamais changer de main. La personne qui dit la vérité aura, quant à elle, tendance à faire passer le papier d'une main à l'autre, de façon fluide.



*Photo 157 - Corps parfait, indice de mensonge*

### **Exemple**

L'institutrice fait venir dans son bureau deux enfants qui viennent de se battre, pour tenter de comprendre qui a initié la bagarre. Chacun des deux enfants prétend qu'il n'a fait que se défendre et que c'est l'autre qui l'a attaqué. Elle demande alors, à chacun d'eux, de donner sa version des faits. Elle remarque ainsi que l'un des deux enfants a les mains agrippées aux accoudoirs de son siège et que, durant tout le temps de l'entretien, il garde la même position, sans bouger, immobile, alors que l'autre enfant est plus spontané dans sa gestuelle, bouge sur sa chaise et fait de nombreux gestes. L'attitude de l'enfant immobile n'est pas naturelle et attire son attention. Elle lui pose des questions plus précises, jusqu'à ce que, pris dans ses contradictions, ce dernier avoue avoir été à l'initiative de la bagarre.

## **Le menteur est sourd**

Le menteur vous fait souvent répéter une question que vous venez de lui poser. Ce n'est pas parce qu'il ne l'a pas entendue, mais cette stratégie lui permet de gagner quelques secondes pour affiner son discours et sa stratégie.

## **Les mains cachées**

Lorsque vous discutez avec quelqu'un et que suite à une question gênante, il cache ses mains sous la table ou dans une poche, vous avez un indice de mensonge.

Il en est de même lorsque son index, en particulier l'index gauche disparaît de votre champ de vision.

## Moins de microdémangeaisons

De façon surprenante, on a observé que le menteur présente moins de microdémangeaisons que la personne qui dit la vérité, vraisemblablement parce qu'il est en contrôle de sa gestuelle.

Il est souvent plus facile de détecter le mensonge auprès d'une personne que l'on connaît bien, car on observe plus facilement un changement d'attitude corporelle, même mineur.

La détection du mensonge est complexe, et un seul item ne permet pas d'affirmer que telle personne ment ou dit la vérité. Mais, à partir du moment où vous détectez un faisceau d'indices de mensonges, vous pouvez vérifier tel ou tel point d'un récit par des questions.

Il convient de privilégier des questions précises pour recouper les réponses et leurs éventuelles incohérences, mais aussi des questions qui mettent en œuvre le langage corporel de la personne, en lui demandant par exemple de décrire une scène ou une situation. Elle sera alors amenée à faire des gestes qui vous donneront de précieuses indications sur la véracité ou l'inexactitude du propos.

## Le jeu de la séduction

**S**ur un thème plus léger, il peut s'avérer fort utile de détecter les signes de séduction chez votre interlocuteur et l'effet que vous produisez sur votre vis-à-vis. Globalement, en situation de séduction, le corps est détendu, aucune tension n'est observable.

Voici les principaux marqueurs de la séduction.

## L'axe de tête

Comme nous l'avons déjà indiqué, les axes de tête donnent de précieuses indications sur la qualité de la relation entre deux personnes.

Si quelqu'un est à l'aise, qu'il a envie de communiquer, de partager, qu'il est en confiance, il présente davantage la partie gauche de son visage (hémivisage gauche). Dans ce cas, c'est son cerveau droit, celui de la relation qui est aux commandes et non le cerveau gauche, l'hémisphère de l'analyse.

Si la tête de votre vis-à-vis s'incline sur le côté gauche, vous disposez d'un indice précieux de confiance, parfois même d'abandon.

Si votre interlocuteur présente à la fois la partie gauche de son visage et incline son visage sur la gauche, vous gagnez deux points, votre rendez-vous se présente sous les meilleurs auspices.

## Les microcaresses

La microcaresse que vous pouvez observer, soit sur le corps de votre interlocuteur (sur les bras, le cou, les épaules...) ou sur un objet qu'il ou elle manipule par un geste lascif, comme un verre ou une bouteille, est un geste semi-conscient. Cette caresse vous est peut-être destinée. Elle peut aussi concerner les propos que vous échangez. Quoi qu'il en soit, c'est un signe extrêmement positif.

### **Exemple**

Vous dînez en galante compagnie. Vous demandez à votre partenaire quels sont ses projets pour les prochaines vacances. Votre ami(e) vous explique qu'il (ou elle) rêve de visiter l'Italie et en particulier Venise, un rêve d'enfance. Tout en s'exprimant, vous notez qu'il (ou elle) caresse son verre de vin. Assurément l'évocation de Venise lui est très agréable. Il se pourrait aussi que votre partenaire vous associe à cette douce évocation.

## L'arc de Cupidon

La zone des lèvres est une zone privilégiée dans une relation de séduction, et tout particulièrement l'arc de Cupidon, la partie située entre la bordure supérieure de la lèvre supérieure et le nez. Lorsque les personnes touchent cette zone, l'émotion sous-jacente est souvent connotée sexuellement.

## La main dans les cheveux

Contrairement à une idée reçue, le geste qui consiste à se passer la main dans les cheveux n'est pas un geste exclusivement féminin. Les hommes aussi passent régulièrement leurs mains dans les cheveux.

La connotation de séduction est indéniablement plus forte si la personne passe sa main dans la partie gauche de sa chevelure. Les gestes effectués à gauche ayant une dimension plus spontanée.

Si au moment où la personne se passe la main dans les cheveux, la paume de sa main et l'intérieur de son poignet sont orientés vers vous, l'effet de séduction est amplifié. Ce geste est, quant à lui, plus typiquement féminin.

Le rythme auquel la personne remet ses cheveux en place a également une signification. Plus le geste est lent, plus la connotation de séduction est forte. Effectué très rapidement, il peut s'agir d'un geste de recadrement.

## L'épaule gauche en avant

L'épaule droite marque une recherche de performance. L'épaule gauche, quant à elle indique une volonté de rapprochement. C'est aussi un signe de séduction.



*Photo 158 - Épaule gauche en avant*

## **Les paupières inférieures relevées**

Sous le coup d'une émotion positive, les paupières inférieures ont tendance à remonter. Si une personne se trouve bien en votre compagnie, si elle passe un bon moment en votre présence, vous observerez que ses paupières inférieures sont hautes.

## **L'œil gauche plus ouvert**

Lorsque vous observez que la personne face à vous a l'œil gauche plus largement ouvert que l'œil droit, cela est la marque d'une émotion positive. On peut dire que vous lui « tapez dans l'œil ».

## **La malléole intérieure**

Lorsque vous observez deux personnes, l'une en face de l'autre, prenez le temps d'observer la position de la malléole intérieure. Si l'une d'elles présente une malléole intérieure ouverte, en direction de l'autre, c'est le signe qu'il ou elle a envie de se rapprocher de l'autre personne.



Photo 159 - Malléole intérieure ouverte en direction de l'autre

## Croisement de jambes

Comme nous l'avons déjà indiqué, lorsque deux personnes sont assises l'une à côté de l'autre, jambes croisées (voir *supra*), si leurs pieds sont tournés en direction l'une de l'autre, elles indiquent leur volonté, non consciente, de se rapprocher. À l'inverse, si leurs pieds sont dans une direction opposée, elles ont le souhait commun de s'éloigner l'une de l'autre.

Il peut arriver aussi que seule l'une des deux personnes veuille se rapprocher de l'autre. Dans ce cas précis, son pied sera orienté vers l'autre alors que son vis-à-vis adoptera un geste d'évitement, pointant, son pied vers l'extérieur.

Voilà, vous disposez désormais d'une série d'indices vous permettant, en temps réel, de mesurer le degré de séduction que vous exercez sur votre partenaire. Faites en bon usage !

## Décoder le malaise

**U**n individu peut feindre d'être parfaitement à l'aise dans une situation donnée. Pour autant, son langage corporel peut trahir un réel malaise derrière des apparences trompeuses.

Voici les attitudes qui caractérisent le malaise.

## Rires et sourires

De façon contre-intuitive, il a été observé que quelqu'un qui sourit très souvent, lors d'un échange, ne ressent pas nécessairement une émotion positive. C'est parfois au contraire une façade, un moyen de donner le change, et de se protéger d'un certain mal-être.

Lorsque vous êtes parfaitement à l'aise avec une personne, vous remarquerez que vous ne passez pas votre temps à sourire.

### *Exemple*

Un chef d'entreprise fait passer un entretien d'embauche à un candidat pour un poste de consultant en management. Ce dernier explique son parcours professionnel et met en avant une expérience de création d'entreprise. Intéressé, le chef d'entreprise l'interroge sur cette aventure entrepreneuriale et lui demande ce qu'est devenue l'entreprise. Tout en souriant, le candidat explique que la crise aidant, le chiffre d'affaires s'est effondré. Intrigué, le dirigeant pousse les investigations et demande des précisions. Sans se départir de son sourire, le candidat explique qu'il a été contraint de licencier ses collaborateurs, puis de déposer le bilan. Ce sourire, qui dure longtemps et qui intervient à contre-emploi, puisque le postulant raconte un souvenir douloureux, est un indice de malaise. En l'occurrence, le candidat tente de sauver la face pendant son entretien de recrutement.

Il est également utile d'observer si le sourire de votre interlocuteur est un sourire social, de courtoisie, qui n'implique que la bouche, ou un vrai sourire qui associe les muscles des yeux.

Vous constaterez aussi que certaines personnes rient, parfois même alors qu'elles évoquent un événement triste ou désagréable. Ce rire dissonant, qui intervient à contre-temps, est nommé « rire du pendu ». La personne tente, par ses rires, parfois intempestifs, de sauver la face et de montrer une image positive d'elle-même.

## La personne mal à l'aise surjoue

Sur le même registre que le rire, il arrive qu'une personne mal à l'aise surjoue. Elle peut surjouer son intérêt pour une situation, un enthousiasme, une bonne

humeur, « en faire des tonnes », avec parfois une gestuelle « spectaculaire », à grand renfort de mouvements hauts et amples. Dans ce cas, elle joue un rôle qui tend à masquer son ressenti.

## Le raclement de gorge

Lorsqu'une personne a quelque chose de difficile à exprimer ou de désagréable à formuler, sa prise de parole est souvent précédée d'un raclement de gorge.

Le raclement de gorge intervient également lors d'entretiens téléphoniques.

Une conversation qui commence par un raclement de gorge laisse présager que le sujet évoqué est difficile, qu'il pose problème.

## La déglutition

La déglutition est un indice quasi infaillible de malaise. Sous le coup du stress, une personne mal à l'aise a la gorge sèche et déglutit de façon visible. Ce mouvement est encore plus visible chez les hommes, dont la pomme d'Adam est plus saillante que celle des femmes.

## La goutte de malaise

La goutte de malaise décrit le geste d'une personne qui porte à ses lèvres un verre d'eau pour en boire une gorgée. À ce moment-là, la personne ne boit pas parce qu'elle a soif, mais pour se donner une contenance, parfois aussi pour gagner du temps et mettre au point des éléments de réponse.

La personne peut également mettre en bouche un aliment. Dans ce cas, le morceau de pain ou la cuillère que l'on met en bouche représentent un substitut au verre d'eau. L'interprétation du geste, quant à elle, demeure la même.

## Le balancement

Le dandinement d'une personne, sur une chaise ou d'un pied sur l'autre si elle est debout, est également un indice de malaise. Par ce mouvement, le corps

de la personne indique qu'elle est momentanément déstabilisée, en recherche d'équilibre.

## Le regard fuyant

Lorsque vous échangez avec une personne et que tout à coup son regard devient fuyant vers la gauche, vers la droite ou encore vers le bas, alors que jusque-là elle vous regardait dans les yeux, vous avez un indice vous laissant supposer que la personne est mal à l'aise par rapport aux propos échangés.

## Les gestes de préhension

Lors d'une conversation, si une personne s'empare d'un objet, une tasse, un verre, un stylo et le « triture » compulsivement, c'est vraisemblablement que le sujet évoqué est devenu délicat à ses yeux, une source de tension qui s'exprime par un geste de préhension.

## Les mains lavées

Lorsque vous observez une personne qui manipule ses mains comme si elle se les lavait, sur un rythme lent et répétitif, les mains agrippées l'une à l'autre, vous disposez là aussi d'un sérieux signe de malaise.

## Les sourcils

Nos sourcils participent activement à notre langage corporel. Leurs mouvements sont extrêmement difficiles à contrôler. De ce fait, ce sont des indicateurs pertinents d'un changement d'attitude mentale.

Lorsque vous observez que le sourcil gauche de votre interlocuteur se lève, cela signifie qu'il est mal à l'aise, qu'il cherche à se mettre à distance. C'est le cas par exemple d'une personne à qui l'on fait un compliment, et qui, gênée, souhaite se mettre à distance.

Lorsque vous observez que c'est le sourcil droit de votre interlocuteur qui se lève, cela signifie que la personne cherche à mettre de la distance par rapport à ce qui est dit ou par rapport à son vis-à-vis. C'est par exemple le cas lorsqu'une personne n'est pas d'accord avec une proposition émise, ou que la situation ne lui convient pas.

## Mon auditoire est-il réceptif ?

**L**orsque nous animons une réunion, que nous dispensons une formation ou que nous intervenons devant un auditoire, il est important de mesurer le degré d'attention de l'assistance.

Les participants sont-ils attentifs, à l'écoute, ou ont-ils relâché leur vigilance ? Mesurer l'attention d'une assemblée nous permet de nous adapter, d'être de meilleurs communicants ou pédagogues, et de faire passer nos messages avec plus d'efficacité.

Voici les principaux points de vigilances.

### La position de chaise

Un participant attentif, intéressé, aura naturellement le buste avancé sur sa chaise.

Lorsque le corps part en arrière, c'est que l'attention se relâche. Cela peut être momentané.

Par contre, si vous observez que plusieurs membres de l'assistance présentent le même mouvement, le corps en arrière, calé au fond de leur chaise, il est temps de prévoir une rupture dans la présentation. Votre auditoire est en train de décrocher.

Un simple silence permet parfois de capter à nouveau l'attention.

## Les clignements d'yeux

Lorsqu'au bout d'un certain temps de présentation, vous constatez que les clignements d'yeux de vos interlocuteurs se font moins réguliers, plus espacés, vous êtes gentiment en train de perdre votre auditoire, il s'endort. Il est temps de proposer une pause-café ou des exercices pratiques.

## Les gestes d'impatience

À la fin d'une présentation, il n'est pas rare que les participants manifestent une certaine impatience. Elle peut se manifester par des tapotements ou la manipulation répétée d'un objet.

### *Exemple*

Vous intervenez devant l'équipe commerciale d'une entreprise pour présenter le nouvel outil de gestion de la relation clients. Au bout d'une heure, vous observez que certaines personnes ne tiennent plus en place et changent de position sans arrêt, vous remarquez des tapotements de doigts sur la table ou vous constatez que certains participants ont saisi un stylo et le font tourner compulsivement, façon majorette. Décoder ces signes d'impatience vous permet de corriger le tir en faisant participer plus activement votre auditoire, en changeant le rythme de votre voix, en ajoutant une touche d'humour, ou en donnant l'ordre du jour des sujets restants à traiter pour faire comprendre à votre auditoire que vous avez compris son impatience.

## Les gestes de fermeture

Au-delà de l'attention, il est très utile de déceler les signes de désaccord chez les participants pour pouvoir désamorcer une tension avant qu'elle ne se déclare. Le désaccord d'un participant va s'exprimer par des signes de fermeture. Ils sont visibles par des croisements de bras associés à un mouvement de recul, à des axes de têtes (rotatif ou sagittal), à des mouvements de la bouche, à des froncements de sourcils.

Libre à vous de définir à ce moment-là la meilleure stratégie qui, en fonction des circonstances, peut consister à donner la parole à la personne qui manifeste son désaccord pour « purger » le différent, ou au contraire, à faire témoigner

un allié dans l'auditoire qui va se rallier publiquement à votre point de vue. Quoiqu'il en soit, c'est vous qui avez pris l'initiative et pu désamorcer une tension avant qu'elle ne prenne de l'envergure et ne soit plus sous votre contrôle.



## **Partie 4**

# **Histoires sans paroles**





**J**e vous présente ici des situations ou des personnages connus de tous.

Le langage corporel des protagonistes nous livre souvent une lecture de l'histoire bien différente des discours officiels.

Vous retrouverez l'ensemble des vidéos mentionnées dans ce chapitre sur la chaîne Youtube « Langage corporel. Au-delà des mots ».

Vous pouvez aussi y avoir accès grâce au QR code ci-dessous.



## Barack Obama et Donald Trump, première conférence de presse commune à la Maison-Blanche

**L**e 10 novembre 2016, Barak Obama et Donald Trump, fraîchement élu, se rencontrent à la Maison-Blanche. S'ensuit une courte allocution devant la presse.

Le président sortant promet de faire tout son possible pour la réussite du nouveau président. Ce dernier fait part de son grand respect pour Barack Obama, ajoutant être impatient de travailler avec lui.

Voici le lien vers la vidéo de la conférence de presse :

<https://youtu.be/3dFsjb74Igg>



Je vous propose d'observer plus précisément le langage corporel de Barack Obama.

Barack Obama, grand communicant, donne l'impression d'être parfaitement à l'aise dans cet exercice. Toutefois, si l'on y regarde de plus près, de nombreux indices nous montrent qu'il n'aborde pas cet entretien de façon positive.

En début d'entretien, il croise les mains en position dite de couteaux ouverts, c'est un signe de tension.

Dans la première partie de l'échange, pendant qu'il s'exprime, Barack Obama a les avant-bras posés sur les cuisses, ils y sont comme fixés. Il va garder cette position pendant la plus grande partie de son intervention. Par cette fixation, il cherche un appui, une position stable.

Après 20 secondes de discours, on observe une très rapide chimère, la lèvre supérieure gauche remonte, dévoilant la gencive l'espace d'un instant, moins de 3/10<sup>e</sup> de seconde. Il s'agit d'une manifestation d'agressivité.

Chaque fois que Barack Obama se tourne vers Donald Trump, il détourne le regard ou ferme les yeux. On note d'ailleurs un nombre important de clignements d'yeux. Il cherche à éviter le contact visuel avec son interlocuteur.



*Photo 160 - Barack Obama et Donald Trump se serrent la main, les yeux et la bouche fermés*

Après que Donald Trump se soit exprimé, les deux hommes se serrent la main. C'est le moment marquant de la rencontre. Ils ont, à ce moment précis, tous deux les yeux fermés et la bouche hermétiquement close. Cette posture en dit long sur l'entente entre les deux chefs d'états et l'estime mutuelle qu'ils se portent.

Après la poignée de mains, Barack Obama retrouve enfin le sourire, les signes de tension dans ses mains ont disparu, il s'est redressé. Il semble soulagé que l'exercice prenne fin. C'est même lui qui, en maître des lieux et en leader affirmé, va toucher l'avant-bras de son adversaire.

Il serait intéressant de connaître la nature des échanges entre les deux hommes pendant l'entretien qui a précédé la conférence de presse, pour mieux comprendre les signes de tension perceptibles chez Barack Obama.

## Daniel Cohn-Bendit face à François Bayrou, le clash

**L**e 4 juin 2009, un débat télévisé, animé par Arlette Chabot, voit s'affronter Daniel Cohn-Bendit et François Bayrou. Ce débat a lieu trois jours avant les élections européennes qui se dérouleront le 7 juin 2009 dans les vingt-sept pays membres de l'union européenne.

Un échange viril a lieu entre les deux hommes.

Je vous invite à décoder plus précisément le langage corporel de Daniel Cohn-Bendit pendant cet échange.

Voici le lien vers l'extrait du débat :

<https://youtu.be/t0rsn7Ttwkc>



*Extrait de l'émission À vous de juger, 4 juin 2009, production : France Télévision*

Durant la première partie du débat, Daniel Cohn-Bendit s'exprime, le corps en avant, avec les deux mains. Ses gestes sont hauts et amples, en ouverture. Ses sourcils sont mobiles, il regarde son interlocuteur dans les yeux, le tutoie. Il est dans une posture de conquérant.

Le ton monte une première fois entre les deux hommes lorsque François Bayrou fait référence aux trois déjeuners de Daniel Cohn-Bendit à l'Élysée, à l'invitation du Président de la République. Daniel Cohn-Bendit se justifie alors, le corps penché en avant, bras droit en avant, index droit, celui de l'affirmation, tendu. Les gestes sont répétés. La bouche est ouverte, les sourcils relevés. On ressent une émotion composite faite de peur et de colère.

La colère prend le dessus lorsque Daniel Cohn-Bendit attaque François Bayrou en lui disant : « jamais tu ne seras Président de la République, tu es trop minable ». Son corps est alors penché en avant, il utilise les deux mains avec un mouvement symétrique de pince, paumes orientées vers l'extérieur en signe de rejet. Sa bouche reflète une expression d'agressivité, et il termine son mouvement en lançant le bras droit à l'extérieur, comme pour évacuer l'idée. Il se tourne alors sur le côté gauche, comme pour se protéger tout en réajustant sa veste. Il tente de retrouver une contenance et ferme la bouche pour clore la séquence.



Photo 161 - Daniel Cohn-Bendit rejette violemment les propos de François Bayrou

François Bayrou lance alors une attaque *ad nominem* à l'encontre de Daniel Cohn-Bendit, auquel ce dernier ne s'attend pas. C'est en effet lorsque François Bayrou utilise à quatre reprises le mot « ignominie » que Daniel Cohn-Bendit se fige littéralement. Il a compris sur quel terrain allait l'entraîner François Bayrou, celui des polémiques suscitées par son ouvrage *Le grand Bazar*, publié en 1975 chez Belfond, dans lequel il évoque son activité d'éducateur de jeunes enfants et la sexualité des enfants.

Il porte deux doigts à sa bouche, comme pour se retenir de parler, on sent qu'il a envie de s'exprimer, puis ouvre la bouche, comme figé, doigts sous le menton. Ses sourcils sont relevés, c'est un marqueur de la peur. Bouche toujours ouverte, il se tourne, hébété, vers Arlette Chabot, l'animatrice, et met plusieurs secondes avant de retrouver ses esprits.



Photo 162 - Daniel Cohn-Bendit tétanisé par les attaques de son adversaire

Il s'empare d'un verre d'eau, boit une gorgée (goutte de malaise). Il lui faut plus d'une minute pour redevenir actif dans le débat. À partir de cette séquence, il passe du tutoiement au vouvoiement en s'adressant à François Bayrou. En animal politique qu'il est, Daniel Cohn-Bendit rebondit en fin de

séquence, et retombe sur ses pieds par une plaisanterie. Il cherche à apaiser les échanges.

Ce clash a-t-il eu un impact sur les résultats des élections européennes ? Pas vraiment dans la mesure où le parti « les Verts » a obtenu de bien meilleurs scores que le « Modem » de François Bayrou.

De nombreux hommes politiques ont d'ailleurs exprimé leur désaccord sur la prise de position de François Bayrou lors du débat.

## Échange musclé entre Laurence Ferrari et Gilbert Collard

**L**e 22 janvier 2017, Laurence Ferrari reçoit Gilbert Collard, député FN et soutien de Marine Le Pen à l'élection présidentielle, sur le plateau de son émission « Punchline » sur C8.

L'entretien est tendu. Regardons dans la séquence, dont le lien se trouve ci-dessous, la façon dont Laurence Ferrari gère les attaques du député FN.

<https://youtu.be/xS3ulM2P7ac>



*Extrait de l'émission Punchline du 22 janvier 2017 sur C8, coproduction Laurence Ferrari, Emmanuel Chain, Diffusion C8.*

Au début de l'extrait, Laurence Ferrari, a les mains en prise, l'une dans l'autre, comme accrochées l'une à l'autre. Elle ne se départit pas de son sourire alors que Gilbert Collard tente de la piéger en lui demandant la date de la Commune. Elle donne alors une mauvaise réponse assortie d'un rire de malaise.

Elle change alors de position, les mains en fixation sur la table, les bras largement écartés. Elle cherche par ce geste un appui stable.



*Photo 163 - Laurence Ferrari, les bras en fixation sur la table pour se donner une contenance*

Elle revient par la suite avec les mains en prise, l'une sur l'autre, dans un mouvement de contrôle. Piégée à nouveau sur le rôle de l'OTAN, elle répond à une question par une question avec à nouveau un rire nerveux.

Une nouvelle fois attaquée, cette fois sur ses qualités d'intervieweur, sa main gauche attrape le bord de la table, elle y est agrippée et reste dans cette position plusieurs secondes.

Elle a mené cette séquence, extrêmement désagréable pour elle, sans jamais se départir de son sourire. C'est bien sûr une preuve de professionnalisme, mais c'est aussi le moyen pour elle de ne pas perdre la face. C'est en attrapant ses fiches, posées sur la table, et en les rangeant, qu'elle donne le signal de la fin de l'échange.

La question légitime qui se pose à la lecture de cet extrait est de savoir ce qu'il s'est passé entre les deux protagonistes pour que Gilbert Collard tente à ce point de ridiculiser Laurence Ferrari ?

## Audition de Bill Clinton dans l'affaire Lewinsky

**L'**affaire Lewinsky fit grand bruit en 1998. Le Président des États-Unis ayant eu des relations sexuelles avec une stagiaire de la Maison-Blanche, Monica Lewinsky.

Dans l'extrait ci-dessous, Bill Clinton est interrogé par un avocat indépendant, Solomon Wisenberg, dans le cadre de l'enquête. Il nie les faits qui lui sont reprochés, se référant à ses précédentes déclarations.

Regardons attentivement son langage corporel dans l'extrait suivant, il est édifiant.

<https://youtu.be/SvYNIudLSR8>



Bill Clinton débute l'entretien, tête baissée, les mains jointes devant la bouche, dans un geste qui ressemble à une prière. On voit sur le haut de son front des rides en forme de vaguelettes, ce sont des rides que l'on retrouve dans les émotions de peur.

On note de nombreux clignements d'yeux, indices de stress. On observe aussi au début de l'extrait un mouvement de dandinement, il est au sens propre et figuré, déséquilibré par cet interrogatoire.

Sa tête penche latéralement, sur le côté droit, il se rigidifie. Il s'avance, le corps penché sur la droite, il cherche à être offensif.

Le mouvement de bouche, qui consiste à rentrer les lèvres, nommé bouche en huître, indique qu'il retient ses propos.

Son corps penche à droite, épaule droite relevée. Il est dans une démarche offensive et tente d'être convainquant.

Toutefois, il s'exprime les yeux baissés, sans regarder son interlocuteur, et gardera cette posture tout au long de l'entretien.

Après quelques secondes, il s'humidifie les lèvres. La bouche sèche est également un signe de stress.

Sur une nouvelle allégation de l'accusation, il se recule au fond de sa chaise, les yeux baissés et joint les mains sous le menton. Il prend son temps pour répondre, puis reprend la parole, les yeux toujours baissés, les mains en position de couteaux fermés, concentré sur ce qu'il dit.

Il se repositionne alors en avant pour donner plus de force à ses arguments, et accompagne ce mouvement d'un geste des mains vers l'avant.

Au bout d'1mn 5s, on note plusieurs mouvements de bouche, une moue de désapprobation, les coins de la bouche tombants.

Il ferme la bouche de façon prononcée après chaque intervention, comme pour signifier : « Je n'ai rien à ajouter ».

Le moment le plus marquant intervient à 1mn 15s, lorsque l'avocat fait référence au témoignage de Monica Lewinsky, concernant l'usage d'un cigare comme sextoxy. Ses yeux font alors un rapide mouvement de zigzag, les sourcils intérieurs remontent. Il ferme rapidement les yeux et se recule sur sa chaise. Il ne s'attendait pas à une telle attaque, il est visiblement apeuré.



*Photo 164 - Signes de peur chez Bill Clinton, face aux allégations de Monica Lewinsky*

Au bout d'1mn 45s, il saisit une cannette et boit une gorgée. Il s'agit de ce que l'on appelle une goutte de malaise. Il n'a sûrement pas soif à ce moment-là de l'échange, mais prendre la cannette, la porter à sa bouche, lui permet de se couper momentanément de la relation avec l'avocat, et de prendre le temps d'affiner sa stratégie de défense.



*Photo 165 - Goutte de malaise. Bill Clinton saisit une cannette pour se couper de la relation et se donner du temps*

Bill Clinton s'attendait-il à des accusations aussi précises de la part de Monika Lewinsky ? Assurément non. Il sera d'ailleurs amené à des aveux et des excuses publiques peu de temps après cette confrontation.

## La poignée de mains entre Emmanuel Macron et Donald Trump

**L**e 25 mai 2017, en marge du sommet de l'OTAN à Bruxelles, avait lieu la première rencontre entre Donald Trump et Emmanuel Macron, nouvellement élu Président de la République.

Donald Trump est connu pour ses poignées de mains viriles. Emmanuel Macron avait, semble-t-il, préparé soigneusement cette rencontre, jusqu'à la manière dont il convenait de serrer la main de son interlocuteur. Il savait que ce geste, hautement symbolique, serait observé avec attention par les caméras du monde entier.

Voici le lien vers la vidéo de cette poignée de mains, devenue célèbre :

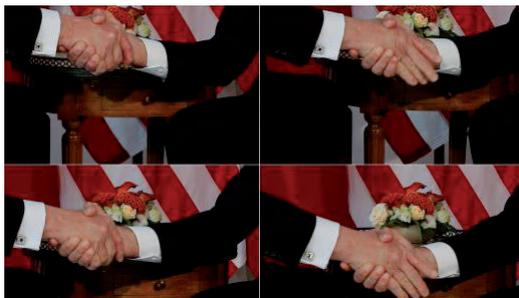
[https://youtu.be/I3Z\\_3EpFaQw](https://youtu.be/I3Z_3EpFaQw)



La poignée de mains entre les deux chefs d'états est particulièrement longue, elle dure 6 secondes.

Emmanuel Macron a le regard planté dans celui de Donald Trump, la bouche fermée, lèvres pincées.

La tension dans les mains est extrêmement marquée. La jointure des métacarpes de Donald Trump ainsi que les phalanges des doigts d'Emmanuel Macron sont blanchies sous la forte pression exercée.



*Photo 166 - Poignée de mains virile entre Emmanuel Macron et Donald Trump*

Donald Trump tente de retirer sa main, mais Emmanuel Macron la retient encore un instant avant de relâcher sa pression.

Donald Trump s'attendait-il à une telle poignée de mains de la part du Président français ? Certainement pas.

Peu de temps après, Emmanuel Macron s'est exprimé dans la presse. Le Président français a expliqué que son geste n'était pas innocent : « Ce n'est pas

l'alpha et l'oméga d'une politique mais un moment de vérité. Il faut montrer qu'on ne fera pas de petites concessions, même symboliques ».

## Serge Gainsbourg insulte Catherine Ringer

**E**n 1986, lors de l'émission « Zénith » sur Canal+, Serge Gainsbourg et Catherine Ringer sont reçus par Michel Denisot.

Catherine Ringer fait référence à son expérience d'actrice dans des films X. Serge Gainsbourg désapprouve totalement et le fait savoir en insultant l'actrice sur le plateau.

La passe d'armes entre les deux artistes est devenue célèbre, et la gestuelle des deux protagonistes est édifiante.

Voici l'extrait :

<https://youtu.be/b9qpyq0-Wh4>



*Extrait de l'émission Zénith en 1986, diffusion Canal +*

Dès le début de l'entretien, on remarque que Catherine Ringer et Serge Gainsbourg se tiennent aux deux extrémités du canapé sur lequel ils sont assis.

Ils croisent tous deux les jambes dans deux directions opposées.

Catherine Ringer a un croisement de jambes sur lequel la cheville gauche repose sur la cuisse droite, sans tension, alors que le croisement de fermeture

de Serge Gainsbourg est plus marqué, les deux jambes collées l'une à l'autre, pendant toute la séquence. Son corps est comme cadencé.

Catherine Ringer a le haut du corps ainsi que le visage régulièrement tourné vers Serge Gainsbourg. Ce dernier, quant à lui, a le bras droit posé sur la jambe. Il cherche à s'éloigner le plus possible de la chanteuse. Mais surtout, il évite soigneusement son regard, tourne la tête vers la gauche et ferme souvent les yeux. Il ne la regarde qu'à une seule reprise.

Un peu plus tard, il lance son bras droit vers la droite dans la direction de l'artiste en s'exprimant : « L'aventure moderne n'est pas dégueulasse », il rejette les propos de Catherine Ringer tout en évitant soigneusement de la regarder.



*Photo 167 - Catherine Ringer et Serge Gainsbourg aux deux extrémités du canapé.  
Serge Gainsbourg en position de fermeture*

Serge Gainsbourg est-il réellement choqué ou surjoue-t-il la scène ? Son langage non verbal fait apparaître qu'il rejette réellement les propos de Catherine Ringer.

Trois faisceaux d'indices concourent à cela, la proxémie, la distance qui le sépare de l'actrice, le croisement des jambes associé à sa main droite tournée vers la gauche et surtout l'axe de sa tête, tournée vers la gauche, associé au fait qu'il évite soigneusement de regarder son interlocutrice.

## Alain Delon s'exprime sur le mariage gay

**L**e 2 septembre 2013, Alain Delon et sa fille, Anouchka, sont invités par Anne-Sophie Lapix à la première émission « C à vous » de la saison.

Interpellé sur le mariage pour tous, l'acteur réagit de façon extrêmement virulente.

Voici l'extrait qui fut largement repris dans la presse :

<https://youtu.be/EYgWu7Usj18>



*Extrait de l'émission C à Vous du 2 septembre 2013, production : 3<sup>ème</sup> œil productions,  
diffusion : France 5*

Analysons plus précisément la scène.

Alain Delon débute son intervention en s'exprimant sur le thème « Il n'y a plus de respect ». Il s'inscrit à ce moment-là dans une posture de conquérant, ses gestes sont hauts et amples, sa voix forte. Il réajuste une première fois sa veste, signifiant que c'est lui le boss et qu'il incarne l'autorité.

Sur l'expression « on n'est pas là pour se faire draguer par un mec, c'est autre chose », il lance le bras gauche en l'air, il rejette l'idée et termine sa phrase en réajustant à nouveau sa veste.

Questionné par la journaliste, il tourne la tête à droite. Il semblerait que ce geste soit lié à un problème d'audition, en effet, lorsque sa fille s'adresse à lui, il lui fera répéter sa phrase et se penchera à nouveau à droite, près d'elle.

Toutefois, tout au long de l'interview, son héli-visage droit est plus visible, il n'est pas dans le lien, il filtre l'information et la traite de façon analytique.

Lorsque sa fille est sollicitée par la journaliste pour prendre parti, elle a la tête baissée et semble gênée de s'exprimer. Elle bafouille en prenant la parole, et tente de trouver une échappatoire pour son père, le faisant attester qu'il ne considère pas que l'homosexualité soit contre nature.



*Photo 168 - Anouchka Delon mal à l'aise, tête baissée*

Alain Delon prend alors la parole pour expliquer qu'il n'est pas opposé au mariage mais à l'adoption. Ses paroles sont assorties d'un geste de rejet de la main gauche.



*Photo 169 - Alain Delon rejette le principe de l'adoption par les couples homosexuels*

Puis, pour la troisième fois en une minute, il réajuste sa veste. C'est sa façon de clore le débat.

Alain Delon est connu pour sa forte personnalité. Invité d'honneur de l'émission, s'attendait-il à être malmené de la sorte ? C'est peu probable, comme en atteste son dernier geste passant son index gauche sous la narine

gauche puis la narine droite. Il semble passablement énervé par la tournure des événements.



*Photo 170 - Alain Delon énervé par la tournure de l'interview se frotte le nez à deux reprises*

## Dernière émission

**Q**u'y a-t-il de commun entre David Pujadas, Patrick Poivre d'Arvor et William Leymergie ? Deux choses en réalité. Regardez attentivement et vous constaterez que sur chacune des trois photos ci-dessous les journalistes ont l'œil gauche plus fermé que l'œil droit.

Or, à ce moment-là, David Pujadas et Patrick Poivre d'Arvor présentent leur dernier JT et William Leymergie, les larmes aux yeux, remercie ses spectateurs et son équipe lors de sa dernière émission *Télématin*.

Le fait qu'ils ont tous les trois l'œil gauche plus fermé est la marque probable d'un stress émotionnel.



*Photo 171 - Dernier JT de David Pujadas, œil gauche plus fermé*



*Photo 172 - Dernier JT de Patrick Poivre d'Arvor, œil gauche plus fermé*



*Photo 173 - Dernière émission Télématin de William Leymergie, œil gauche plus fermé*

## L'émotion de Claire Chazal

**L**e 23 mai 2015, Claire Chazal est l'invitée de Marc-Olivier Fogiel dans son émission « Le divan ».

Voici le lien vers l'extrait où l'émotion de Claire Chazal est particulièrement forte :

<https://youtu.be/OIefBMhwsBc>



*Extrait de l'émission Le Divan de Marc-Olivier Fogiel du 23 juin 2015, réalisateur : Nicolas Ferraro, production : Rachel Kahn, diffusion : France 3.*

Interrogée sur la fin de sa carrière de présentatrice du journal télévisé, elle répond à l'animateur de façon plutôt détendue.

Son émotion devient visible au bout d'environ 1mn, lorsque Marc-Olivier Fogiel fait référence aux adieux de Patrick Poivre d'Arvor sur TF1 en 2008. À ce moment précis, Claire Chazal replace ses cheveux derrière l'oreille gauche, elle se redresse, se replace dans le fauteuil, elle est dans le contrôle. Elle cligne également des yeux à plusieurs reprises, signe d'émotion, et pose sa main droite sur l'accoudoir du fauteuil, elle y cherche un appui.

Pendant la diffusion de l'extrait de Patrick Poivre d'Arvor, on observe chez Claire Chazal des mouvements de langue et de la bouche. Claire Chazal tente de contrôler ses émotions. Elle baisse la tête, les yeux fermés pendant plusieurs secondes et réprime un sanglot, audible et visible au niveau de la gorge.



*Photo 174 - Claire Chazal émue baisse la tête et ferme les yeux*

Cette séquence terminée, elle est invitée à imaginer la présentation de son dernier journal télévisé.

Elle se gratte alors l'arrière du cou, côté gauche. Il lui est, à ce moment-là, difficile de s'exprimer sur un sujet aussi personnel.



*Photo 175 - Claire Chazal se gratte l'arrière du cou.  
Il lui est difficile de s'exprimer sur un sujet très personnel*

Lorsqu'elle fait à nouveau référence à Patrick Poivre d'Arvor, elle baisse une nouvelle fois la tête et détourne le regard. Quelques instants après, elle s'essuie le coin de l'œil gauche puis de l'œil droit, très touchée.

Au moment où elle évoque la notion de « moment difficile », on note plusieurs mouvements de langue ainsi qu'une tension dans la mâchoire, révélatrice d'une tension personnelle. À plusieurs reprises, elle hausse les épaules, en signe d'impuissance sur l'expression « j'espère », qu'elle répète quatre fois.

Grâce à l'intervention de Marc-Olivier Fogiel, elle termine l'interview sur une note positive, le sourire retrouvé.

**L**e 22 février 2012, Jean Dujardin et Gilles Lelouche sont les invités de Télématin pour évoquer la sortie de leur film « Les Infidèles ». L’affiche du film, jugée sexiste, avait alors fait polémique.

Voici le lien vers le court extrait de cette interview :

<https://youtu.be/YwU8GGJRycE>



*Extrait de l'émission Télématin du 22 février 2012, production William Leymergie, diffusion : France 2. Extrait repris sur le site Closer.fr*

La journaliste les interroge sur un ton provocateur. D’abord très détendu, Gilles Lelouche, dont le pied est très mobile, s’arrête net.

Dans un rire, il se tourne vers Jean Dujardin. À ce moment-là, le leader est certainement Jean Dujardin.

Ce dernier rit également. Il a cependant la main gauche en fixation, en appui sur l’accoudoir, cherchant ainsi à se donner une contenance.

Leur rire à tous deux s’apparente à un rire de malaise qui leur permet de garder une contenance sur le ton de la provocation et du contre-pied.

Le moment le plus significatif de l’extrait est celui où Jean Dujardin se gratte la joue droite, tout en détournant son regard de la journaliste. Il tourne la tête vers la droite, la bouche légèrement tordue, se coupant momentanément de l’échange. À ce moment-là, son œil gauche est pratiquement fermé.

Cette microdémangeaison est l'expression d'un sérieux agacement de la part de l'acteur. La polémique concernant l'affiche du film l'irrite en réalité sérieusement.



*Photo 176 - Jean Dujardin énervé par la polémique suscitée par l'affiche de son film se gratte la joue et détourne le regard*

Il revient au contact de la journaliste en lançant : « C'est pour rire », tout en levant la tête (axe sagittal supérieur), comme une provocation, il est piqué au vif.

Cet extrait illustre parfaitement la notion que derrière un rire de façade se cache parfois des émotions beaucoup moins positives que celles auxquelles on veut nous faire croire.



## Conclusion

**A**u terme de ce voyage à la découverte du langage corporel, vous avez pu mesurer à quel point les domaines d'applications qui permettent de décoder le langage non verbal sont étendus, allant de la sphère professionnelle au domaine privé, et couvrant un nombre infini de configurations au gré des situations observées : entretien d'embauche, négociation, animation d'équipe, management, gestion de crise, coaching, détection du mensonge...

Les transports en commun, les files d'attente, les réunions, les déjeuners au restaurant deviennent d'ailleurs de formidables opportunités pour s'entraîner à décoder les situations et décrypter le jeu des acteurs en présence.

La synergologie voit aussi s'ouvrir de nouveaux champs d'applications dans lesquels les innovations se multiplient à un rythme accéléré.

La vidéo-surveillance représente un enjeu de sécurité majeur pour lutter contre la criminalité ou le terrorisme, pour contrôler les mouvements de foule ou les agressions sur la voie publique. L'analyse des comportements suspects et leur encodage dans les programmes de vidéo-surveillance requièrent la compétence de spécialistes du langage non verbal.

L'intelligence artificielle s'intéresse également à la lecture des émotions, l'un des domaines d'expertise des synergologues.

Microsoft a ainsi développé un projet, nommé Oxford, capable d'interpréter les émotions à partir de photos.

D'autres chercheurs se sont intéressés aux photographies d'Instagram pour identifier, à l'aide d'un algorithme, les signes de dépression. Ils ont pour cela passé près de 44 000 photos au crible.

Une équipe de l'université de Berkeley a, quant à elle, mis au point un logiciel de reconnaissance faciale qui permet d'identifier des personnes, même de dos.

Si l'on considère que chaque année plus de 71 milliards de photos sont postées sur Facebook, on a une petite idée des possibilités qui s'ouvrent en termes d'analyse et de décodage.

Nous sommes à l'heure de la reconnaissance faciale, où les robots prennent une place de plus en plus importante dans notre société, jusqu'à devenir des humanoïdes.

Les premiers robots androïdes sont d'ores et déjà capables de reconnaître les principales émotions humaines grâce à une vision en 3D, et d'adapter leur comportement en fonction de l'humeur de leur interlocuteur, ouvrant la voie à ce que Charles-Edouard Bouée dans son ouvrage *La chute de l'empire humain* nomme la robotique compagnon ou la robotique affective.

En parallèle, les concepteurs de robots tentent de rendre leurs créations toujours plus proches du comportement humain, par leur façon de se mouvoir, par leurs expressions et par leurs réactions.

Les robots vont se développer dans les foyers, les hôpitaux, les maisons de retraite mais aussi dans les restaurants, les commerces et faire partie intégrante de la société toute entière.

L'étude des comportements humains, des expressions faciales, des mouvements, des émotions, devient ainsi un enjeu majeur au service de la technologie. Gageons que les spécialistes de la communication non verbale y gagneront une légitimité nouvelle.

## Pour aller plus loin

**J'**espère sincèrement que cet ouvrage aura éveillé votre curiosité.

Vous trouverez dans les pages suivantes une bibliographie, un lexique du langage corporel, un index alphabétique ainsi qu'un index des schémas, des tableaux et des photos.

J'invite les lecteurs intéressés par la synergologie à se rapprocher de l'Institut Européen de Synergologie.

[www.institut-synergologie.eu](http://www.institut-synergologie.eu)

Pour ma part, je vous donne rendez-vous sur mon site internet :

[www.langagecorporel.eu](http://www.langagecorporel.eu)



## Remerciements

**J**e tiens à adresser mes plus sincères remerciements à :

Philippe Turchet, pour avoir élaboré cette discipline passionnante qu'est la synergologie, riche de concepts et d'outils pratiques. Merci à lui pour sa confiance.

Eve Herrscher, pour sa relecture exigeante et bienveillante. Merci Eve pour tes apports techniques et ta grande réactivité.

Sébastien, pour ses qualités pédagogiques.

Mon mari, pour son soutien sans faille et ses conseils avisés.

Sandra, Coralie, Richard, Thierry, Lucille et Alexandre, qui ont bien voulu se prêter au jeu des photos, dans la bonne humeur.

Claire pour sa relecture et ses questions pertinentes.

Brooklyn studio, pour sa disponibilité et la qualité de ses photos.

Maxima, mon éditeur, pour cette troisième collaboration.



## Bibliographie

Barois, Christine, *Pas besoin d'être tibétain pour méditer*, Solar Editions, 2017.

Boisacq-Schepens, Nicole, Crommelinck, Marc, *Neurosciences*, Dunod, 4<sup>e</sup> édition, 2000.

Boyer, Annabelle, *Je lis en vous... Savez-vous lire en moi ?*, Béliveau Éditeur, 2013.

Bunard, Stephen, *Leurs gestes disent tout haut ce qu'ils pensent tout bas*, First Édition, 2014.

Carter, Rita, *Atlas du cerveau - Neurosciences du comportement : les nouveaux savoirs et leurs conséquences*, Collection Atlas Monde, 1999.

Damasio, Antonio R., *L'autre moi-même*, Odile Jacob, 2010.

Damasio, Antonio R., *Spinoza avait raison - Le cerveau de la tristesse, de la joie et des émotions*, Odile Jacob, 2003.

Damasio, Antonio R., *L'erreur de Descartes - La raison des émotions*, Odile Jacob, 1995.

Dantzig, Charles, *Traité des gestes*, Grasset, 2017.

Debroise, Anne, *Les mystères du cerveau*, Encyclopédie Larousse, 2007.

Gagnon, Christine, Martineau, Christian, *Voir Mentir*, Éditions Propulsion, Montréal, 2011.

Israël, Lucien, *Cerveau droit - Cerveau gauche*, Plon, 1995.

Kahneman, Daniel, *Système 1 - Système 2 : les deux vitesses de la pensée*, Flammarion, 2012.

Laborit, Henri, *La légende des comportements*, Flammarion, 1994.

Lamarque, Thierry, *Le processus de négociation dans les opérations de transferts externes de PME : le regard du repreneur*, Thèse de Doctorat, 2018.

Marque, Yves, « Ce corps qui parle », Théâtre du mouvement.

Mielczareck, Élodie, *Déjouez les manipulateurs*, Nouveau Monde Éditions, 2016.

Racle, Gabriel, « Pensée, comportements et localisations cérébrales », *Communication et langages*, n°62, 4<sup>e</sup> trimestre, 1984.

Sablonnière, Bernard, *Les nouveaux territoires du cerveau*, Odile Jacob, 2016.

Turchet, Philippe, *Le langage universel du corps*, Les Éditions de l'homme, 2009.

Turchet, Philippe, *La synergologie*, Les Éditions de l'homme, 2010.

Turchet, Philippe, *Les codes inconscients de la séduction*, Les Éditions de l'homme, 2011.

Vincent, Jean-Didier, *Voyage extraordinaire au centre du cerveau*, Odile Jacob Sciences, 2007.

Vincent, Jean-Didier, *Le cerveau expliqué à mon petit-fils*, Seuil, 2015.

## Lexique du langage corporel

**Analytique** : dépend du fonctionnement interne et non du contexte (à l'inverse de systémique). Le croisement des bras est analytique.

**Attitude intérieure** : mouvement induit par une émotion.

**Axe latéral** : l'axe de tête latéral est le mouvement que l'on observe lorsque la tête penche à droite ou à gauche. L'axe de tête latéral est aussi nommé axe de l'empathie.

**Axe rotatif** : l'axe rotatif de tête s'observe lorsque la tête tourne de gauche à droite ou de droite à gauche. L'axe rotatif est aussi appelé axe de la relation.

**Axe sagittal** : il s'agit de l'axe de tête vertical. L'axe sagittal est également nommé axe de la hiérarchie.

**Biais systémique** : impact de l'environnement sur le langage corporel.

**Catégorie de gestes** : on compte trois catégories de gestes, les gestes conscients, les gestes mi-conscients et les gestes non conscients.

**Chimère** : micro-expression de courte durée qui donne une information contradictoire avec l'expression communiquée par la personne. La chimère d'agressivité est visible au niveau de la bouche.

**Clignement neuro-cognitif** : clignement des yeux qui permet de capter une information extérieure.

**Clignement psycho-affectif** : sous le coup d'une émotion le rythme de clignement des yeux augmente.

**Cognition incarnée** : ce qui est vécu s'incarne dans le corps. Rejoint le concept d'embodiment.

**Communication non verbale** : communication qui ne repose pas sur les mots.

**Conquérant** : figure d'autorité consistant à se placer au-dessus de l'autre dans la relation.

**Corcept** : s'inscrit dans le corps avant d'être exprimé verbalement.

**Corps parfait** : position d'une personne qui est comme figée. Cette position est caractéristique du mensonge.

**Dimension averbale** : lorsque le geste intervient en position d'écoute.

**Dimension coverbale** : lorsque le geste accompagne la parole.

**Dimension diachronique** : qui respecte le déroulement du temps.

**Dimension holoverbale** : désigne le langage corporel dans sa globalité.

**Dimension infraverbale** : signes non conscients (couleurs, formes, odeurs...).

**Dimension paraverbale** : concerne la prosodie (l'inflexion, le ton, la tonalité, l'intonation, l'accent, la modulation de la voix).

**Dimension périverbale** : rapport à l'espace de communication (voir proxémie).

**Dimension postverbale** : lorsque le geste intervient après la prise de parole.

**Dimension préverbale** : lorsque le geste précède la parole.

**Dimension socio-affective** : qui consiste à placer sur sa gauche et/ou près de soi ce que l'on apprécie et à placer sur sa droite et/ou loin de soi ce qui nous déplaît.

**Dimension supraverbale** : désigne les signes conscients de la communication non verbale tels que le code vestimentaire, le choix de la montre ou du stylo.

**Duplicabilité** : principe selon lequel lorsqu'on observe les mêmes réactions corporelles, les réactions mentales sont également corrélées.

**Effet Colavita** : difficulté à répondre simultanément à un stimulus auditif et à un signal visuel.

**Effet Dunning-Kruger** : effet de sur-confiance ou de sous-confiance mis en évidence David Dunning et Justin Kruger.

**Effet Pygmalion** : principe mis en évidence par Rosenthal et Jacobson, selon lequel l'observateur de l'expérience peut influencer le résultat de l'expérience.

**Éléfaction** : combinaison des mots élévation et satisfaction. Tendance à faire des gestes hauts lorsqu'on est satisfait. Néologisme conçu par Christian Martineau.

**Élérarchie** : combinaison des mots élévation et hiérarchie. Tendance à se placer au-dessus de l'autre. Néologisme conçu par Christian Martineau.

**Émotion composite** : un même stimulus peut provoquer plusieurs émotions, parfois contradictoires. L'émotion composite apparaît lorsqu'une personne vit simultanément deux émotions contradictoires, comme la joie et la tristesse.

**Émotion hétérogène** : exprime une émotion qui n'est pas ressentie, dont le sujet n'a pas conscience et qui a pour fonction de gommer des réactions susceptibles de l'affaiblir.

**Émotions primaires** : émotions visibles dès la naissance et ayant un caractère universel. On dénombre communément six émotions primaires : colère, peur, joie, tristesse, dégoût, surprise.

**Émotion travestie** : émotion ressentie que l'on souhaite cacher.

**Émotion sous-jacente** : émotion ressentie, mais qui n'est pas perçue telle quelle.

**Émotion sur-jacente** : émotion communiquée, mais qui n'est pas nécessairement le reflet de l'émotion ressentie.

**État émotionnel** : Rachael Jack a mis en exergue l'existence de quatre états émotionnels universels : la peur/la surprise, la colère/le dégoût, la tristesse, la joie.

**Expégo** : combinaison des mots expansion et ego. Désigne l'expansion de l'ego.

**Figure d'autorité** : archétype incarné par une personne lorsqu'elle quitte l'espace d'authenticité (voir théorie de la relation). On compte trois figures d'autorité : le conquérant, le syntonique, le vigilant.

**Figure d'autorité fonctionnelle** : fruit des circonstances et des enjeux du moment.

**Figure d'autorité structurale** : fruit de notre personnalité, de nos expériences et de notre culture.

**Focalisation** : action qui consiste à regarder son interlocuteur dans les yeux. La focalisation est active lorsque la personne ne cligne pas ou peu des yeux. Elle est passive lorsque la personne cligne des yeux de façon fluide.

**Geste** : mouvement effectué par le bras et la main et qui ne se termine ni vers le corps ni vers le visage.

**Geste conscient** : geste que l'on fait de façon consciente et qui est utile à la compréhension du message.

**Geste d'engramme** : geste que l'on effectue pour se souvenir d'un mot ou d'un nom.

**Geste de préhension** : geste qui permet de se saisir d'un objet.

**Geste figuratif** : geste servant à décrire une situation.

**Geste géo-spatial** : geste qui donne une indication de localisation.

**Geste mi-conscient** : geste dont nous n'avons pas réellement conscience mais qui peut être conscientisé.

**Geste non conscient** : geste qui échappe à notre pensée consciente.

**Geste projectif** : geste qui exprime notre état d'esprit.

**Geste symbolique** : geste ayant souvent une dimension culturelle.

**Hémi-visage droit** : lorsqu'une personne présente la partie droite de son visage.

**Hémi-visage gauche** : lorsqu'une personne présente la partie gauche de son visage.

**Item** : élément observable du langage corporel.

**Microcaresse** : geste d'autocontact que l'on peut apparenter à une caresse inconsciente.

**Microdémangeaison** : geste de démangeaison non conscient, symptôme d'une tension émotionnelle.

**Microfixation** : geste qui consiste à fixer la main sur une partie du corps ou sur un objet.

**Micromouvement** : mouvement furtif effectué sur le visage ou sur le corps.

**Neurones miroirs** : neurones de l'empathie, découverts par Giacomo Rizzolatti, neurologue italien, en 1992.

**Positions de chaises** : position d'une personne assise. On compte neuf positions caractéristiques de chaise. Ce principe est nommé modèle Gibbs.

**Proxémie** : relation à l'espace dans la communication. Concept mis en exergue par Edward T. Hall. On compte quatre zones distinctes de communication en fonction de la distance : zone intime, personnelle, sociale, publique.

**Rapport extradiégétique** : qui ne fait pas partie du récit.

**Réfutabilité** : principe scientifique élaboré par Karl Popper selon lequel une hypothèse scientifique qui peut être réfutée cesse d'être valide. Ce principe est également connu sous l'appellation théorie du cygne noir.

**Sanpaku** : lorsque le blanc de l'œil est visible au-dessus ou en dessous de l'œil.

**Statue** : personne observée debout, dans sa globalité.

**Statue appétente** : personne qui occupe une place importante au sol.

**Statue aversive** : personne qui occupe peu de place au sol, qui cherche à se faire discrète.

**Synergologie** : discipline permettant la lecture du langage corporel.

**Syntonique** : figure d'autorité consistant à se placer dans une relation de soumission.

**Systemique** : dépend de l'environnement (s'oppose à analytique). Le croisement des jambes est systémique.

**Théorie de la relation** : fondement de la synergologie, la théorie de la relation postule qu'une communication de qualité est basée sur un modèle d'authenticité.

**Types de gestes** : on dénombre cinq types de gestes, les gestes figuratifs, les gestes symboliques, les gestes d'engramme, les gestes géo-spatiaux, les gestes projectifs.

**Vigilant** : figure d'autorité consistant à se placer à l'extérieur de la relation.

# Index alphabétique

- agressivité, 41, 69, 81, 86, 93, 128, 131, **132**, 133, 138, 170, 173, 200, 202, 229
- analytique, 61, 62, 75, 213
- annulaire, 96
- arc de Cupidon, 141, 147, **188**
- attitude intérieure, 53, **55**, 229
- auriculaire, 97
- averbale (dimension), 29, 230
- axe(s) de tête, 59, **187**, 229
- axe latéral, 59, **67**, 68, 229
- axe(s) rotatif(s), 59, **60**, 64, 65, 67, 229
- axe sagittal, **59**, 60, 172, 219, 229
- Bargh John, 27
- bassin, 153
- biais systémiques, **43**, 74, 127, 229
- bouche, 38, 41, **127**, 128, 129, 131, 132, 133, 134, 135, 136, **141**, 165, 168, 168, 171, 173, 191, 201, 202, 203, 206, 216, 218, 229
- bouche en huitre, 128, 207
- bouche fermée, 129, 209
- bouche pincée, 129, 130
- Bourdieu Pierre, 26
- bras, 31, 53, 74, **75**, 76, 89, 90, 97, 106, **153**, 154, 155, 177, 184, 187, 201, 202, 205, 211, 212, 232
- cerveau limbique, 163
- cerveau reptilien, 163
- clignement(s) des yeux, 24, **124**, 125, **181**
- clignements neuro-cognitifs, 125, 229
- clignements neuro-moteur, 125
- clignements psycho-affectifs, 125, 181, 229
- cognition incarnée, 182, 230
- coins de la bouche, 133, 134, 169, 171, 207
- Colavita (effet), 39, 231
- colère, 35, 53, 76, 110, 126, 129, **166**, 170, 171
- communication non verbale, 23, 24, 31, 37, 46, 230
- configurations des mains, 88
- corps parfait, 184, 185, 230
- cou, 135, 151, 166, 187, 217
- coude, 156
- couteaux fermés, 80, 207
- couteaux ouverts, 81, 200
- couteaux pistolets, 81, 82, 83

couteaux retournés, 83  
 croisement(s), 72, 74  
 croisement des bras, 31, 75, 76, 195, 229  
 croisement des jambes, 31, 75, **76**, 190, 210, 234  
 Darwin Charles, 23, 35, 163  
 déglutition, 166, 192  
 dégoût, 35, 167, 170, 231  
 déplaisir, 171  
 dimension coverbale, 29, 230  
 dimension diachronique, 103, 104, 230  
 dimension géo-spatiale, 105  
 dimension holoverbale, 28, 230  
 dimension infraverbale, 27, 230  
 dimension paraverbale, 25, 230  
 dimension périverbale, 25, 230  
 dimension postverbale, 29, 230  
 dimension préverbale, 30, 230  
 dimension socio-affective, 105, 123, 230  
 dimension supraverbale, 26, 230  
 dimension visuelle, 23  
 distance intime, 25  
 distance personnelle, 25  
 distance publique, 25  
 distance sociale, 25  
 doigts, 80, 83, 91, 94, 107, 120, 121, 200, 203, 209  
 doigts en bourse, 94  
 doigts en éventail, 93  
 doigts en pince, 34, 93  
 doigts tendus, 92  
 dos, 53, 112, **158**  
 Dunning-Kruger, 38, 231  
 effet d'amorçage, 27  
 effets subliminaux, 27  
 ego, 151, 176, 232  
 égocentrée (dimension), 172  
 éléfaction, 55, 231  
 élérarchie, 175, 231  
 embodiment, 182, 230  
 émotion(s), 23, 35, 54, 55, 61, 125, 129, 163, 164, 165, 166, 170, 171, 172, 173, 188, 191, 206, 216, 229  
 émotion hétérogène, 174, 231  
 émotion sous-jacente, 174, 188, 231  
 émotion sur-jacente, 174, 231  
 émotion travestie, 173, 231  
 émotions composites, 173, 202, 231  
 empathie, 45, 47, 48, 67, 229, 233  
 engramme (geste d'), 100, 183, 232, 234  
 épau(s), 31, 53, 55, 76, 98, 154, 165, 171, 184, 187, 188, 207  
 espaces mentaux, 39, 40  
 exocentrée (dimension), 172  
 expégo, 176, 232  
 extradiégétique, 41, 233

fermeture (signe de), 31, 55, 74, 75, 76, 77, 90, 139, 144, 147, 195, 210  
 front, **137**, 138, 166, 168, 206  
 gestes, 35, 55, 97, 99, 103, 106  
 gestes conscients, 97, 229, 232  
 gestes de préhension, 107, 108, 119, 193, 232  
 gestes figuratifs, 99, 234  
 gestes géo-spatiaux, 101, 105, 234  
 gestes mi-conscients, 98, 229  
 gestes non conscients, 35, 98, 229  
 gestes projectifs, 102, 234  
 gestes symboliques, 99, 234  
 Gibbs (modèle), 68, 233  
 goutte de malaise, 119, 192, 203, 208  
 GRoupes d'États Corporels, 172  
 habitus, 26  
 Haynes John Dylan, 30  
 hémisphère droit, 60, 62, 63, 64, 102  
 hémisphère gauche, 60, 61, 62, 63, 102  
 hémi-visage, 63, 64, 65, 66, 67, 187, 213, 232, 233  
 index, 34, 81, 93, 95, 96, 100, 146, 147, 183, 186, 202, 213  
 interaction, 25, 40  
 jambes, **156**, 184, 190, 211  
 joie, 35, 169, 170, 172, 231  
 joues, 131, 138, 139, 218  
 langage corporel, 29, 31, 34, 35, 38, 39, 44, 53, 58, 63, 98, 126, 163, 181, 190, 199, 202, 206, 229  
 langue, 131, 136, 216  
 lèvre de chien, 132, 133, 167  
 logique gestuelle, 103  
 macropréhension, 109  
 main(s), 32, 36, 55, 57, 58, 62, 76, **78**, 80, 84, 86, 88, 90, 91, 92, 97, 101, 102, 103, 104, 105, 107, 108, 112, 114, 144, 179, 184, 185, 188, 201, 202, 208, 211, 213, 216, 218, 232, 233  
 main mi-ouverte, 91  
 main ouverte, 92  
 mains en berceau, 87  
 mains en prise, 86, 204  
 mains en V, 84  
 mains jointes, 85, 206  
 mains lavées, 86, 193  
 majeur, 96, 100, 183  
 mal-être intérieur, 40, 54, 134, 191  
 malaise, 33, 98, 112, 190, 192, 193, 204, 218  
 malléole, 189  
 manipulation de la cravate, 120  
 manipulation des bijoux, 120  
 manipulation des lunettes, 117, 121  
 masque, 42  
 Mehrabian Albert, 23, 24  
 mémoire, 42, 125, 182  
 mensonge, 32, 34, 42, 100, 105, 125, 147, **181**, 182, 183, 184, 185, 186, 230  
 menton, 59, 140, 203, 207

message, 23, 25, 38, 40, 41, 42, 47, 64, 66, 84, 97, 107, 181, 194, 232  
 micro-expression, 24, 34, 39, 133, 165, 229  
 microcaresse, 56, 57, 107, 187, 233  
 microdémangeaison, 24, 33, 56, 58, 98, 108, 137, 138, 141, 145, 151, 155, 157  
 microdéplacement, 109  
 microdestruction, 111  
 microdissimulation, 112  
 microfixation, 56, 57, 233  
 microfrappe, 113  
 micromanipulation, 114  
 micromouvements, 34, 53, 56, 127, 233  
 micropréhension, 109  
 micropression, 114  
 micropropulsion, 110  
 microrapprochement, 110  
 microrotation, 115  
 microsuction, 117  
 microtapotement, 116  
 microtoiletage, 118  
 microtraction, 116  
 mime, 41  
 morphopsychologie, 33  
 moue, 130, 207  
 moustache, 142  
 narines, 146, 167, 213  
 néocortex, 164  
 neurones miroirs, 47, 48, 233  
 nez, 32, 53, 145, 146, 147, 166, 167, 188, 214  
 oreilles, 64, 138, **148**  
 paupières, 54, 98, 131, 169, 171, 189  
 peur, 35, 127, **134**, 164, 166, 170, 202, 206, 231  
 plaisir, 141, 165, 171  
 PNL, 32  
 poing fermé, 91  
 Popper Karl, 36, 233  
 positions de chaises, 68, 194  
 pouce, 34, 89, 93, 95, 99, 100, 147, 180, 183  
 précision, 34, 61, 93, 102  
 préférences hémisphériques, 102  
 prosodie, 25, 61, 230  
 proxémie, 25, 211, 233  
 pupille, 24, 54, 98, 168, 169  
 Pygmalion (effet), 44, 66, 231  
 raclement de gorge, 192  
 rougeur, 24  
 Sanpaku, 54, 168, 169, 233  
 séduction, 67, 89, 90, 120, 141, 149, **186**, 188, 190  
 sourcils, **126**, 139, 166, 167, 168, 169, 193, 195, 202, 207  
 sourire, 129, **131**, 135, 165, 174, 191, 201, 204  
 statue, 53, 176, 233  
 supination, 89

surprise, 35, 126, 168, 170, 231

synergologie, 28, 32, 33, 37, 45, 49, 63, 68, 223

synergologue, 28, 32, 36, 49, 64, 165, 177

temporalités, 29, 31

théorie de la relation, 45, 232, 234

théorie du cygne noir, 36, 233

tonicité, 171

torse, 151, 176

tristesse, 35, 62, 134, 169, 170, 231

tronc cérébral, 63, 64, 163, 165

ventre, 152

vigilant, 34, 46, 64, 67, 232, 234

yeux, 54, 62, 64, 122, 124, 131, 143, 165, 167, 169, 180, 181, 191, 193, 195, 200, 202, 206, 207, 211, 214, 216, 229, 232

yeux (mouvements latéraux des), 122

yeux (mouvements verticaux des), 123



# Index des illustrations

## Index des schémas et tableaux

Schéma 1 - Pyramide de Mehrabian .....	24
Schéma 2 - Principe de proxémie .....	25
Schéma 3 - Les quatre temporalités du langage corporel .....	31
Schéma 4 - Les sept espaces mentaux .....	43
Schéma 5 - Théorie de la relation .....	47
Schéma 6 - Fonctions propres à chaque hémisphère cérébral .....	62
Schéma 7 - Les neuf positions de chaises .....	69
Schéma 8 - Mouvements de la bouche .....	128
Schéma 9 - Les huit GRoupes d'États Corporels - Exemples .....	172

## Index des photos

Photo 1 - Tiger Woods - Yeux Sanpaku - Mai 2017 .....	54
Photo 2 - Satisfaction - Main levée .....	56
Photo 3 - Insatisfaction - Main baissée .....	56
Photo 4 - Microcaresse .....	57
Photo 5 - Microfixation .....	57
Photo 6 - Microdémangeaison .....	58
Photo 7 - Axe sagittal supérieur .....	59
Photo 8 - Axe sagittal inférieur .....	60
Photo 9 - Axe rotatif gauche .....	65
Photo 10 - Axe rotatif droit .....	65
Photo 11 - Axe latéral gauche .....	67
Photo 12 - Axe latéral droit .....	68
Photo 13 - Position de chaise « intérêt », corps penché en avant .....	69
Photo 14 - Position de chaise « attaque », corps en avant, penché à droite .....	69

Photo 15 - Position de chaise « échange », corps en avant, penché à gauche .....	70
Photo 16 - Position de chaise « neutralité », corps droit .....	71
Photo 17 - Position de chaise « contrôle du discours », corps penché à droite .....	71
Photo 18 - Position de chaise « contrôle des émotions », corps penché à gauche .....	72
Photo 19 - Position de chaise « retrait », corps en arrière .....	73
Photo 20 - Position de chaise « analyse », corps en arrière, penché à droite .....	73
Photo 21 - Position de chaise « fuite », corps en arrière, penché à gauche .....	74
Photo 22 - Croisement des bras - Détente .....	75
Photo 23 - Croisement des bras - Fermeture .....	76
Photo 24 - Croisement de jambes - Ouverture .....	77
Photo 25 - Croisement de jambes - Fermeture .....	77
Photo 26 - Mains en position ascendante .....	79
Photo 27 - Mains en position horizontale .....	79
Photo 28 - Mains en position descendante .....	80
Photo 29 - Couteaux fermés .....	80
Photo 30 - Couteaux fermés avec tension dans les mains .....	81
Photo 31 - Couteaux ouverts .....	81
Photo 32 - Couteaux pistolets ascendants .....	82
Photo 33 - Couteaux pistolets horizontaux .....	82
Photo 34 - Couteaux pistolets descendants .....	83
Photo 35 - Couteaux retournés .....	83
Photo 36 - Mains en V ascendantes .....	84
Photo 37 - Mains en V horizontales .....	84
Photo 38 - Mains en V descendantes .....	85
Photo 39 - Mains jointes ascendantes .....	85
Photo 40 - Mains jointes horizontales .....	86
Photo 41 - Mains en prise .....	86
Photo 42 - Mains lavées .....	87
Photo 43 - Mains en berceau .....	87
Photo 44 - Main tournée vers le corps de la personne qui parle, l'échange est fluide .....	88
Photo 45 - Main sur la tranche, j'avance .....	88
Photo 46 - Main paume vers l'autre, je mets à distance .....	89
Photo 47 - Main pouce vers l'extérieur, je rejette .....	89
Photo 48 - Poignet en supination .....	90
Photo 49 - Main dans les cheveux, poignet en ouverture .....	90
Photo 50 - Poing fermé sans tension .....	91
Photo 51 - Poing fermé avec tension .....	91
Photo 52 - Main mi-ouverte .....	92
Photo 53 - Main ouverte .....	92
Photo 54 - Doigts tendus .....	93
Photo 55 - Doigts en éventail .....	93
Photo 56 - Doigts en pince .....	94

Photo 57 - Doigts en bourse .....	94
Photo 58 - Pouce levé signifiant, je suis là .....	95
Photo 59 - Index tendu, signe d'autorité .....	95
Photo 60 - Index caché, je ne souhaite pas me mettre en avant .....	96
Photo 61 - Majeur, symbole du couple dans sa dimension sexuelle .....	96
Photo 62 - Annulaire, symbole de la famille, du groupe .....	96
Photo 63 - Auriculaire, symbole d'harmonie .....	97
Photo 64 - Geste pour héler un taxi .....	98
Photo 65 - Geste symbolique signifiant « tout va bien » .....	99
Photo 66 - Geste symbolique, signe de victoire .....	100
Photo 67 - Geste symbolique, signifiant « tout est OK » .....	100
Photo 68 - Geste d'engramme .....	101
Photo 69 - Geste géo-spatial .....	101
Photo 70 - Prise de parole à deux mains, recherche de performance .....	103
Photo 71 - Déroulement d'un mouvement diachronique .....	104
Photo 72 - Je place près de moi ce que j'apprécie .....	106
Photo 73 - Je place loin de moi ce que je rejette .....	106
Photo 74 - Geste de préhension - Microcaresse .....	107
Photo 75 - Geste de préhension - Fixation .....	108
Photo 76 - Geste de préhension - Microdémangeaison .....	109
Photo 77 - Microdéplacement .....	109
Photo 78 - Microrapprochement .....	110
Photo 79 - Micropropulsion .....	111
Photo 80 - Microdestruction .....	112
Photo 81 - Microdissimulation .....	112
Photo 82 - Microfrappe .....	113
Photo 83 - Micromanipulation .....	114
Photo 84 - Micropression .....	115
Photo 85 - Microrotation .....	115
Photo 86 - Microtraction .....	116
Photo 87 - Microtapotement .....	117
Photo 88 - Microsuction .....	117
Photo 89 - Microtoiletage .....	118
Photo 90 - Goutte de malaise .....	119
Photo 91 - Manipulation de la cravate .....	120
Photo 92 - Manipulation d'un bijou .....	121
Photo 93 - Manipulation des lunettes .....	122
Photo 94 - Regard sur la gauche - Référence au passé .....	123
Photo 95 - Regard sur la droite - Référence au futur .....	123
Photo 96 - Regard vers le bas - Dimension émotionnelle .....	123
Photo 97 - Regard vers le haut - Dimension cognitive .....	124
Photo 98 - Sourcil gauche levé - Pudeur, timidité .....	126

Photo 99 - Sourcil droit levé - Mise à distance .....	127
Photo 100 - Bouche en huître.....	128
Photo 101 - Bouche fermée.....	129
Photo 102 - Bouche pincée .....	130
Photo 103 - Moue .....	130
Photo 104 - Langue intérieure .....	131
Photo 105 - Sourire social.....	132
Photo 106 - «Vrai» sourire .....	132
Photo 107 - Lèvre de chien côté gauche - Agressivité tournée vers soi .....	132
Photo 108 - Lèvre de chien côté droit - Agressivité tournée vers l'autre.....	133
Photo 109 - Coins de la bouche ascendants.....	134
Photo 110 - Coins de la bouche descendants.....	134
Photo 111 - Mouvement de la bouche indiquant la peur .....	135
Photo 112 - Mouvement de la bouche indiquant le dépit .....	135
Photo 113 - Mouvement de la bouche indiquant le mépris.....	136
Photo 114 - Langue de délectation .....	136
Photo 115 - Démangeaison au niveau du front .....	138
Photo 116 - Démangeaison au niveau de la joue.....	139
Photo 117 - Démangeaison au niveau des sourcils.....	140
Photo 118 - Démangeaison au niveau du menton .....	140
Photo 119 - Démangeaison de la zone dite arc de Cupidon .....	141
Photo 120 - Démangeaison sous la lèvre inférieure.....	142
Photo 121 - Démangeaison au niveau de la moustache .....	143
Photo 122 - Démangeaison au niveau des yeux - Mouvement vers l'extérieur .....	144
Photo 123 - Démangeaison au niveau des yeux - Mouvement vers l'intérieur.....	144
Photo 124 - Démangeaison de l'arête du nez.....	145
Photo 125 - Démangeaison au niveau de la narine .....	146
Photo 126 - Pincement du nez .....	147
Photo 127 - Démangeaison sous le nez.....	148
Photo 128 - Démangeaison au niveau de l'oreille.....	149
Photo 129 - Démangeaison du lobe de l'oreille .....	149
Photo 130 - Démangeaison au niveau du cou .....	151
Photo 131 - Démangeaison au niveau du sternum.....	152
Photo 132 - Démangeaison au niveau du ventre .....	152
Photo 133 - Démangeaison au niveau du bassin.....	153
Photo 134 - Démangeaison au niveau de l'épaule.....	154
Photo 135 - Démangeaison à l'extérieur du bras .....	155
Photo 136 - Démangeaison à l'intérieur du bras.....	155
Photo 137 - Démangeaison au niveau du coude .....	156
Photo 138 - Démangeaison à l'arrière de la jambe .....	157
Photo 139 - Démangeaison au niveau du genou .....	158
Photo 140 - Démangeaison au niveau du dos .....	159

Photo 141 - Émotion : la peur.....	166
Photo 142 - Émotion : la colère .....	167
Photo 143 - Émotion : le dégoût .....	168
Photo 144 - Émotion : la surprise .....	168
Photo 145 - Émotion : la joie .....	169
Photo 146 - Émotion : la tristesse.....	170
Photo 147 - Corps atonique - Épaules détendues .....	171
Photo 148 - Corps tonique - Épaules contractées.....	171
Photo 149 - Éléarchie - Se place au-dessus de l'autre.....	176
Photo 150 - Expégo.....	176
Photo 151 - Statue appétente .....	177
Photo 152 - Les mains du dominant face à son interlocuteur .....	179
Photo 153 - Les gestes de contact .....	180
Photo 154 - Le pouce dissocié .....	181
Photo 155 - Gestes répétitifs .....	183
Photo 156 - Geste d'engramme, indice de mensonge .....	183
Photo 157 - Corps parfait, indice de mensonge .....	185
Photo 158 - Épaule gauche en avant.....	189
Photo 159 - Malléole intérieure ouverte en direction de l'autre .....	190
Photo 160 - B. Obama et D. Trump se serrent la main, les yeux et la bouche fermés .....	201
Photo 161 - Daniel Cohn-Bendit rejette violemment les propos de François Bayrou .....	203
Photo 162 - Daniel Cohn-Bendit tétanisé par les attaques de son adversaire .....	203
Photo 163 - Laurence Ferrari, les bras en fixation sur la table.....	205
Photo 164 - Signes de peur chez Bill Clinton .....	207
Photo 165 - Bill Clinton saisit une cannette pour se couper de la relation .....	208
Photo 166 - Poignée de mains virile entre Emmanuel Macron et Donald Trump .....	209
Photo 167 - Catherine Ringer et Serge Gainsbourg aux deux extrémités du canapé.....	211
Photo 168 - Anouchka Delon mal à l'aise, tête baissée.....	213
Photo 169 - Alain Delon rejette le principe de l'adoption par les couples homosexuels.....	213
Photo 170 - Alain Delon énervé par la tournure de l'interview .....	214
Photo 171 - Dernier JT de David Pujadas, œil gauche plus fermé	
Photo extraite du Journal télévisé de France 2, le 8 juin 2017 .....	215
Photo 172 - Dernier JT de Patrick Poivre d'Arvor, œil gauche plus fermé	
Photo extraite du Journal télévisé de TF1, le 10 juin 2008.....	215
Photo 173 - Dernière émission de William Leymergie, œil gauche plus fermé	
Photo extraite de l'émission Télématin sur France 2, le 30 juin 2017 .....	215
Photo 174 - Claire Chazal émue baisse la tête et ferme les yeux.....	217
Photo 175 - Claire Chazal se gratte l'arrière du cou.....	217
Photo 176 - Jean Dujardin énervé par la polémique suscitée par l'affiche de son film .....	219

# GUIDE DE LA COMMUNICATION NON VERBALE

**D**écoder le langage corporel de vos interlocuteurs, **anticiper** leurs réactions, **analyser** les situations, **comprendre** ce qui se joue réellement au-delà des mots, **repérer** les non-dits, **détecter** les mensonges, et finalement **communiquer** de façon plus efficace, tels sont les objectifs de ce guide pratique.

Il comporte des apports conceptuels, mais aussi des exemples, des photos qui viennent illustrer les propos, des grilles de lecture et des situations réelles mettant en scène des personnalités connues de tous.

Cet ouvrage vous donnera les **clés de compréhension du langage corporel** de vos interlocuteurs, tant dans l'univers professionnel que dans la sphère privée.



**Diplômée de Sciences-Po Paris et de l'INSEEC, Martine STORY est une spécialiste de la communication non verbale. Coach certifiée HEC et synergologue, formée à l'Institut Européen de Synergologie, elle donne régulièrement des conférences et accompagne les chefs d'entreprise lors de leurs négociations pour décoder le langage corporel de leurs interlocuteurs. Elle est elle-même à la tête de deux sociétés de conseil.**

24,80 € TTC

ISBN 978 2 84001 9473



9 782840 019473

Rejoignez-nous sur les réseaux sociaux  
[facebook.com/EditionsMaxima.VieProfessionnelle](https://facebook.com/EditionsMaxima.VieProfessionnelle)  
twitter : @maximaediteur

[www.maxima.fr](http://www.maxima.fr)

