

Quand vos gestes parlent pour vous

Sébastien Bohler

DUNOD

Illustration de couverture : Laurent Audouin

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage. Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements	d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée. Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).
--	--



© Dunod, Paris, 2012

ISBN 978-2-10-058426-0

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Table des matières

Avant de commencer : les cinq grandes dimensions de la personnalité	5
Avant-propos	9
Chapitre 1 Le visage	11
Chapitre 2 Les mimiques	57
Chapitre 3 La voix et le regard	87
Chapitre 4 Les mains	107
Chapitre 5 Les mouvements et les postures	143
Chapitre 6 Les goûts et préférences	179
Chapitre 7 Les signes révélateurs de la séduction chez la femme et chez l'homme	229
Pour en savoir plus	295
Index des notions	320

Avant de commencer: les cinq grandes dimensions de la personnalité

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

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

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

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

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

L'extraversion

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

Opposé: l'introversion

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

L'agréabilité

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

Opposé: le profil désagréable

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

Le caractère consciencieux

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

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

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

L'instabilité émotionnelle

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

Opposé: la stabilité émotionnelle

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

L'ouverture aux expériences

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

Opposé: fermeture aux expériences

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

Avant-propos

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

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

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

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

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

On ne peut pas en tirer cette conclusion de manière exacte. En effet, un trait de comportement comme l'agressivité dépend de plusieurs facteurs. Certains sont génétiques (par exemple, la production de testostérone, qui influe à la fois sur l'agressivité et sur la forme du visage), d'autres sont liés à l'environnement (par exemple, l'éducation et l'apprentissage de comportements courtois et non violents). C'est pourquoi M. Dupont peut très bien avoir une tête large et être d'une parfaite amabilité si son environnement a contrebalancé son patrimoine génétique plutôt « impulsif ». Ainsi, l'étude mentionnée sur le lien entre largeur de tête et agressivité signifie que, pour deux personnes ayant subi une influence comparable de leur environnement, celui des deux, qui a une tête large, a aussi de bonnes chances de se montrer plus agressif.

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

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

1 Le visage



Sommaire

1	Une belle personne est-elle une <i>bonne</i> personne?	15
2	Un beau visage traduit-il un caractère équilibré?.....	17
3	L'intelligence apparaît-elle sur le visage?	19
4	Pourquoi les gens agressifs ont-ils une figure plus large?	21
5	Un visage rond traduit-il la gentillesse?	25
6	Les personnes qui portent des lunettes sont-elles plus intelligentes?.....	28
7	Les menteurs portent-ils des lunettes de contrefaçon?.....	33
8	Les chauves sont-ils bons en maths?.....	35
9	Les leaders d'entreprise ont-ils un visage compétent?	38
10	Les chefs d'État ont-ils un visage dominateur?.....	41
11	Les électeurs de droite ont-ils un visage différent des électeurs de gauche?	46
12	Peut-on deviner l'orientation sexuelle sur un visage?.....	48
13	Peut-on connaître les croyances religieuses d'une personne d'après son visage?.....	52

Le visage est la première chose que l'on voit d'une personne. Reflet de l'âme, il fourmille d'indices d'une valeur précieuse pour qui sait les observer. Beau ou disgracieux, symétrique ou oblique, large ou étroit, grossier ou tout en finesse, rond ou à lunettes, le visage d'une personne vous livrera les premières informations sur elle. Mais attention, il ne s'agit pas de «vagues intuitions»: ces informations nous viennent de plusieurs laboratoires scientifiques qui ont mis en relation, mathématiquement, certaines caractéristiques du visage et des traits de personnalité bien établis depuis des décennies. Apprenez à lire le livre du visage.

Que pourrez-vous observer chez quelqu'un?

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

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

La largeur du visage vous renseignera quant à elle sur une forme particulière d'agressivité (l'agressivité réactive, fiche 4),

et sa rondeur pourra signifier un tempérament sympathique et honnête (fiche 5).

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

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

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

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

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

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

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

1

Une belle personne est-elle une bonne personne ?

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

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

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

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

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

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

■■■ Pour conclure

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