

Comprendre la base de la communication non verbale

La communication non verbale désigne tout mode de communication n'ayant aucun recours aux mots pour être véhiculé et est l'un des nombreux domaines d'intérêt de la psychologie. Elle étudie le fonctionnement de l'esprit humain à partir, en partie, de ses émotions. Les recherches menées par des universités américaines ont démontré que la communication humaine est principalement non-verbale et que les comportements non verbaux occuperaient une part importante dans les interactions sociales. Plus précisément, les études menées par le professeur Albert Mehrabian ont établi la règle suivante : 7 % de la communication est verbale, 38 % de la communication est vocale et 55 % de la communication est non verbale. Il est de notre nature de juger rapidement les autres par leur attitude, leur niveau de dominance sociale, leur gentillesse, leur beauté physique et leur intelligence, etc. Notre langage non verbal est un reflet fidèle de notre état affectif et il permet aux autres de voir comment la personne a tendance à gérer ce qu'elle vit intérieurement sans avoir recours au langage verbal.

N'importe qui peut s'entraîner à lire le non verbal et maîtriser cet art de la communication. Par contre, l'évolution a fait que les femmes ont une plus grande capacité cérébrale au langage non verbal. Cela serait inné afin de pouvoir décoder plus facilement les signaux de communication de leur bébé. Elles auraient une meilleure organisation synaptique visible au MRI constituée de 14 à 16 sections du cerveau activé pour la lecture des comportements non verbaux (évaluation) tandis que les hommes en auraient seulement entre 4 et 6. Les femmes sont donc plus spécialisées de nature dans la lecture des émotions des autres et reconnaissent plus facilement certains signaux universels comme les expressions du visage. Pour les autres, moins spécialisés dans cet art, il est quand même possible d'apprendre à le lire et à en développer une expertise. Voici un exemple simple de comment s'entraîner pour devenir un maître en communication non verbale :

- 15 minutes par jour de lecture non verbale des autres;
- Lire un livre spécialisé en communication non verbale;

- Écouter des vidéos d'experts en la matière;
- Acquérir une bonne conscience de nos propres gestes et de leurs significations;
- Lire le non verbal là où il y a plein de gens en interaction;
- Ne pas être distrait par le langage verbal des autres;
- Écouter des émissions de télé sans son et tester périodiquement en le remettant pour valider si nos lectures sont précises ou non;

La compréhension du langage non verbal n'est pas seulement basée sur la reconnaissance de signaux comportementaux comme les expressions du visage, mais aussi sur la compréhension de la nature humaine et sur les probabilités statistiques. Ces données combinées nous permettent de reconnaître le geste, connaître sa fréquence d'apparition dans une société ou culture particulière, connaître les variables de la personnalité humaine et les mettre en lien avec ce geste. Il faut aussi considérer le contexte d'apparition et lui attribuer un sens probable. La majorité de ce que l'on nomme une lecture à froid (cold reading en anglais) utilise ces données. Voici un exemple d'une lecture à froid exécutée par une mentaliste tiré du livre « The definitive book of body language » de Barbara et Allan Pease (*traduction libre*) qui illustre bien ce phénomène :

« Je suis ravi que vous soyez venu à cette session et je vois qu'il y a des choses qui vous inquiète présentement dans votre vie, car je capte de très fort signaux émanant de vous. Je ressens que les choses que vous voulez vraiment de la vie semblent parfois peu réalistes et vous vous demandez parfois si elles sont possibles à réaliser. Je ressens aussi que par moment vous êtes amical, sociable et entreprenant, mais qu'à d'autres moment, vous êtes retiré, réservé et prudent. Vous vous sentez fier d'être un penseur indépendant et savez très bien qu'il ne faut pas accepter tout ce que vous voyez et entendez des autres sans preuves. Vous aimez le changement et la variété, mais devenez agité quand vous vous sentez contrôlé par des restrictions et la routine. Vous voulez partager vos sentiments les plus profonds avec ceux qui sont les plus près de vous, mais vous savez qu'il peu être risqué d'être trop ouvert et de trop vous révéler aux autres. Un homme dans votre vie dont le nom commence par la lettre S a présentement une forte influence sur vous et une femme qui est née au mois de novembre vous contactera au cours du prochain mois pour vous faire une proposition intéressante. Malgré que vous paraissiez discipliné et

en contrôle de l'extérieur, vous avez tendance à être inquiet et concerné de l'intérieur et par moment, vous vous demandez si vous avez pris la bonne décision ou fait le bon choix. »

Ce texte est précis à 80% pour la majorité des gens qui le lise. La personne qui fera cette lecture donnera l'impression d'être un devin aux yeux des non initiés.

En général, les enfants sont plus faciles à lire que les adultes. Ils sont plus lents et explicites dans leur non verbal. Par exemple : un enfant qui ment met ses deux mains devant sa bouche, un ado, lui, mettra un seul doigt en frottant ses lèvres et l'adulte se frotera les lèvres ou passera sa main devant sa bouche rapidement et subtilement. Le fait d'être découvert durant l'enfance fait que l'on développe des stratégies plus subtiles d'expression non verbale pour camoufler nos mensonges. Par contre, plusieurs signes non verbaux ne peuvent être simulés comme: *la dilatation et la constriction des pupilles; la sudation; le rougissement; et les micros expressions faciales*. Ces manifestations sont automatiques et s'activent sans notre consentement conscient. Dans de tel cas, quand le verbal contredit les signes non verbaux impossible à simuler, le verbal doit être ignoré. On peut feindre de la soumission ou de la dominance par la posture du corps, mais certains signes contradictoires et inconscients finiront par émerger et seront détectés. Pour les autres manifestations non verbales possibles à contrefaire comme se croiser les bras ou les jambes, il est beaucoup plus efficace dans la vie de les éviter afin d'adopter un langage non verbal positif plutôt que négatif. Avant d'aller plus loin, il est important de bien comprendre comment lire le langage non verbal, car, comme pour le langage verbal et écrit, le non verbal a aussi ses règles et ses méthodes d'analyse :

- 1) **Lire les gestes en grappe et non en les isolant.** Chaque geste est comme un mot et il en faut plus d'un pour former une phrase. Tout comme dans le langage verbal, un mot peut avoir plusieurs sens. Dans le non verbal, un geste peut aussi avoir plusieurs sens. C'est en les mettant en grappe qu'il est possible de pouvoir trouver un sens à ce que le corps dit. Il faut au moins 3 gestes pour qu'une lecture soit valide et il faut ensuite les mettre en lien avec ce qui est dit verbalement pour conclure s'il y a congruence entre les deux messages. *Ex : croise ses jambes, croise ses bras partiellement et met sa main en position d'évaluation index vers le haut avec le menton et la tête penchée vers le bas = n'aime pas ce qui est dit, n'est pas d'accord avec l'orateur et a une attitude négative.* L'apparition en grappe peut être parallèle

(plusieurs gestes en même temps) ou séquentielle (les gestes se présentent l'un à la suite de l'autre). Quand nous débutons à apprendre le langage verbal, nous apprenons d'abord à reconnaître les lettres isolées, mais nous apprenons aussi qu'elles doivent être combinées ensemble pour former des mots. Donc, quand nous voyons le mot chat, nous ne voyons pas 4 lettres, mais bien un mot. C'est la même chose pour le langage non verbal. Au début nous apprenons les gestes isolés et par la suite, il faut les combiner ensemble pour former des grappes. Nous ne voyons plus 4 gestes isolés parallèles ou séquentiels, mais plutôt, une grappe.

- 2) **Rechercher les signes de congruence entre le verbal et le non verbal.** Le non verbal a 5 fois plus d'impact que le verbal et quand les mots contredisent ce que dit le corps, on ignore les paroles et on écoute toujours ce que le corps véhicule. *Ex : une femme dit que son mariage va bien et pendant qu'elle le dit, elle joue avec sa bague en mouvement de va-et-vient.* La raison est la suivante : il y a une progression ou un ordre dans lequel les éléments apparaissent et s'activent. En général, l'intention vient en premier, par la suite, le corps réagit, ensuite une pensée se forme et finalement, la pensée est verbalisée. Ainsi, le corps et la parole devrait communiquer des données redondantes. Quand ce n'est pas le cas et que les mots ne véhiculent pas les mêmes données que le corps, il est en général préférable de croire ce que le corps dit plutôt que les paroles de la personne.

- 3) **Toujours lire les gestes dans leur contexte d'apparition.** Le lieu, l'activité en cours et ce qui s'est passé avant l'apparition du geste observé sont importants dans la lecture du langage non verbal. Il faut prendre en compte les restrictions physiques du lieu et ceux causés par le style vestimentaire de la personne; son genre et son âge; son état médical et psychologique; les gestes qui ont précédé la grappe de geste ou le geste analysé, l'environnement lui-même ainsi que les objets et les gens qui s'y trouvent et ce qu'ils sont en train de faire comme tâche. *Ex : si une fille en mini jupe croise ses jambes, ce n'est pas nécessairement parce qu'elle est négative.*

Maintenant que cette base est définie, il est maintenant temps de débiter notre aventure vers la découverte et la compréhension de la communication non verbale et des émotions humaines. Bon voyage!

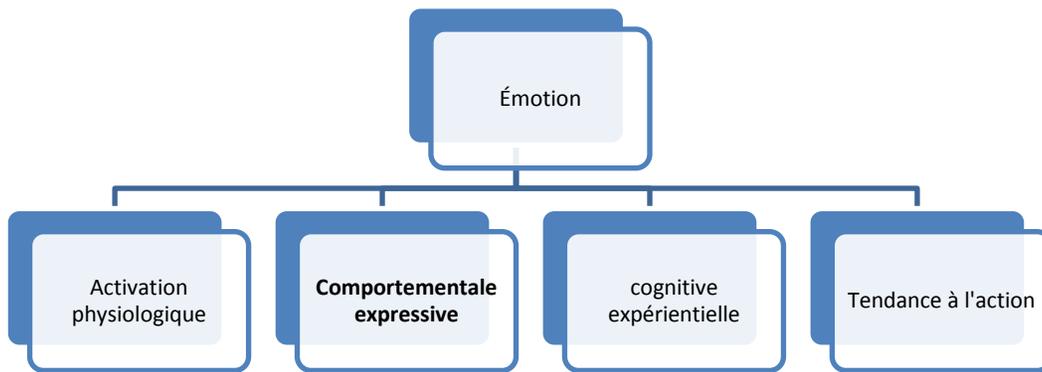
Expressions du visage 01: émotions primaires

Les émotions comme, entre-autres : la peur, la tristesse, la joie, la colère, le dégoût, le mépris et la surprise se manifestent dans des endroits très précis du visage comme le front, les yeux, les joues, le nez, la bouche, le menton et elles sont universelles. Reconnaître l'une de ces émotions par les changements du visage et du corps permet non seulement de savoir ce que les autres ressentent et comment ils le gèrent, mais aussi de mieux comprendre ce que nous ressentons nous-mêmes et comment nous gérons nos propres émotions. En cinéma, il est important pour un acteur de bien comprendre la complexité des émotions (expérience émotionnelle + expression du visage) pour bien les véhiculer durant sa performance. Nos émotions sont en fait une source incroyable d'information et elles ont une influence considérable dans nos vies. Nos émotions nous motivent à l'action, peuvent nous rendre forts ou nous affaiblir dans des moments importants et chacune d'entre-elle mène à une expérience subjective particulière et provoque des effets différents sur les cognitions et les actions. Plusieurs des choix que nous prenons chaque jour sont en faits motivés par une émotion. Même notre logique est en vérité guidée par nos émotions et non le contraire. Les signes d'une émotion se voient dans le visage, mais c'est en regardant le corps et en écoutant les paroles de l'autre que l'on observe comment la personne gère l'émotion qui est ressentie dans son corps et véhiculée par le visage. Nous voyons, aussi, en regardant son corps : son attitude ponctuelle et son orientation interpersonnelle (introversion / extroversion, etc.). (*P. Ekman; Wallace V. Friesen, Unmasking the face*).

Ce qui est important de comprendre c'est qu'une expression faciale n'est pas une émotion, mais plutôt une composante d'une émotion. Une expression faciale, c'est un changement dans le visage, perceptible visuellement, dû à l'activation (volontaire ou non) de l'un ou de plusieurs des 44 muscles composant le visage. Il existe environ 250000 expressions possibles. Les émotions sont au centre de l'explication des expressions faciales. Les expressions faciales sont des signaux de conversation qui dépendent des intentions de l'émetteur, du comportement du récepteur, du contexte de l'interaction et de l'environnement, et non des émotions. Il y a plus que juste les

émotions qui causent des expressions faciales. Tout ce qui touche aux affects (se représente sur un modèle à deux dimensions – agréable vs désagréable) comme la douleur, l’humeur, les préférences et les pulsions organiques en génèrent aussi. Il est aussi important de comprendre que reconnaître une émotion, n’est pas la comprendre ou comprendre ce qui l’a provoquée, et parfois, sauter aux conclusions peut être pire que de ne pas reconnaître une émotion!

Mais qu’est-ce qu’une émotion? C’est une réponse extrêmement rapide de l’organisme suite à certaines circonstances inhabituelles de l’environnement qui se caractérise par un ensemble de réponses physiologiques, comportementales-expressives (*expression faciale*), cognitives-expérientielles (expérience phénoménologique) concomitantes (*Luminet, 2002, p. 210*) et une tendance à l’action (potentiel de préparation à l’action) qui est le concept qui lie expérience et action et qui est la composante la plus fixe d’une émotion et la plus clairement associée à l’hérédité. C’est la tendance de l’organisme à se tenir prêt pour réagir à une situation (*Frijda, 1986 ; Scherer, 1984*). Par contraste avec une émotion, un état d’humeur se met en place plus lentement, mais il apparaît de manière plus fréquente et plus durable (entre quelques heures et quelques jours) et est ressenti de manière plus diffuse (*Luminet, 2002, p. 211*).



Selon Ekman (*Ekman, 1972 et 1999*), La fonction première des émotions est de mobiliser l’organisme afin qu’il gère rapidement des rencontres interpersonnelles importantes, en accord avec des moyens qui se sont montrés efficaces pour son espèce à travers les âges. L’expression faciale de certaines émotions est universelle, mais des influences culturelles viennent façonner, ou même inhiber, leur expression. Elles sont apprises tôt dans l’enfance et, plus tard, elles varient selon la classe sociale et l’appartenance ethnique dans une même

culture. Il est possible de masquer l'expression émotionnelle même s'il est parfois possible de distinguer le feint du vrai et que des micro-expressions peuvent survenir si l'expression est bloquée trop longtemps. Les émotions de base ont des expressions faciales qui leur sont associées (scientifiquement prouvées) et qui sont systématiquement reconnues partout dans le monde et ce, peu importe l'âge, le sexe, la culture, le langage parlé et les croyances religieuses de l'individu.

Voici maintenant 7 émotions primaires, leur définition et fonction selon Izard et Tomkins (*Izard, 1977*) ainsi que leur expressions faciales universelles et les éléments clés qui permettent de les reconnaître et les différencier selon Ekman (*Ekman, 1975*) :

1) La joie



Selon Izard, les sources de la joie sont à trouver dans les interactions sociales, le jeu et la satisfaction dans la réalisation d'objectifs. La joie est vécue comme un sentiment plaisant, agréable, positif et gratifiant. Elle inclut une impression de confort psychologique et de bien-être. L'esprit et le corps sont dans un état favorisant la relaxation ou le jeu. Il y a absence de stress mental ou physique. Cette émotion est accompagnée du sentiment de confiance en soi, de l'impression que notre vie a un sens, que nous sommes aimables et que nous avons la vigueur et l'énergie d'affronter les défis qui nous attendent. La joie nous donne l'impression d'avoir établi un lien privilégié avec le monde, d'être en harmonie avec lui.

(Fonction) La joie joue un rôle important dans l'établissement des liens d'affection et de la confiance de base et est une expérience de renforcement. Elle favorise également la récupération physiologique après des états de stress.

- Les muscles autour des yeux se resserrent;
- Les joues sont poussées vers le haut;
- Rides en forme de pied de corbeau autour des yeux;
- Le coin des lèvres s'élève en diagonal vers le haut;
- Le sourire et les plis au niveau des yeux démontrent l'authenticité du sourire;

2) La tristesse



Selon Izard, la tristesse est souvent causée par l'expérience d'une perte. Même si la tristesse peut être douloureuse, elle est habituellement plus tolérable que la peur ou que les autres émotions négatives (Tomkins). La personne triste est découragée et son corps est lourd. La personne a l'impression que tout est sombre, qu'il n'y a plus de couleur, de lumière et de chaleur dans la vie. Elle se sent seule et vide. Ces sentiments vont colorer la façon de voir le monde et de l'interpréter. La tristesse intense est douloureuse. Elle peut s'accompagner de douleur physique.

(Fonction) Renforcer les liens des personnes qui partagent la souffrance liée à la perte d'un être cher (deuil). La tristesse est également un signal pour les autres que la personne ne va pas bien, servant alors d'appel à l'aide, suscitant l'empathie des autres. Elle peut aussi motiver la croissance personnelle et joue également un rôle important dans les comportements empathiques.

- Les paupières supérieures s'affaissent;
- Les coins externes des sourcils s'affaissent;
- Perte de focus dans les yeux;
- Le coin des lèvres s'affaisse en diagonale vers le bas;
- Impression d'un regard vide et absent;

3) La colère



Selon Izard, la colère est souvent déclenchée par la douleur ou des situations de contrainte, de blocage ou d'interruption d'un comportement orienté vers un but, de stimulation aversive ou d'injustice. La colère mobilise de l'énergie qui n'a pas obligatoirement à être exprimée par un geste hostile, ce qui arrive même plutôt peu fréquemment, et peut très bien servir à alimenter des comportements d'affirmation de soi. La personne vit un sentiment de puissance et une impulsion à frapper, à attaquer la source de colère. Plus la colère est intense, plus la personne se sent énergique et plus le besoin d'une action physique est grand.

(Fonction) Prépare la personne à se battre ou se défendre lorsqu'une situation menace son intégrité. La colère augmente le niveau d'énergie en activant le corps et en le préparant à l'action.

- Les lèvres sont pressées l'une contre l'autre;
- Les yeux fixent intensément un point (regard fixe);
- Les sourcils se pressent vers le nez;
- Les rides entre deux sourcils sont apparentes – entre les deux yeux et peuvent parcourir le haut du nez;
- Les paupières inférieures et supérieures s'élèvent un peu;

4) Le mépris

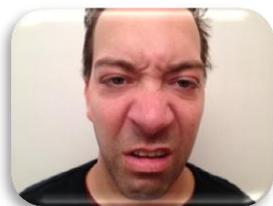


Selon Izard, des expériences de triomphe dans la compétition, par exemple, peuvent déclencher le mépris. L'émotion de mépris est plus "froide" que la colère. Elle consiste dans le sentiment d'être supérieur à une autre personne et va donc plus loin qu'un sentiment d'indifférence vis-à-vis l'autre. La personne qui méprise va déformer en agrandissant son image d'elle-même et de sa valeur et va dévaloriser l'objet du mépris et peut mener aux préjugés sociaux et à la violence groupale meurtrière en déshumanisant et en minimisant l'importance d'autres individus ou groupes.

(Fonction) Permet de préparer un individu à affronter un adversaire dangereux en anéantissant sa valeur en le réduisant à un état d'objet. Le mépris peut aussi renforcer la normalisation et l'ordre social en favorisant le rejet des individus déviants qui voient une pression mise sur eux pour changer de comportement.

- un côté de la lèvre est légèrement tiré vers l'arrière ou remonté (*Ce mouvement de la lèvre peut être très subtile, apparaître et disparaître très rapidement – seule expression asymétrique*);
- Le regard est neutre;

5) Le dégoût



Selon Izard, son prototype biologique est le vomissement, c'est-à-dire une réaction à quelque chose qui rend malade et qui force l'évitement. Le dégoût peut donc être somatique mais également être métaphorisé et abstrait dans l'aversion. Avec le dégoût, le sentiment principal en est un de rejet et d'évitement. Si le stimulus est un goût ou une odeur, la personne peut devenir littéralement malade et vomir; si le stimulus est psychologique, la personne peut sentir une forte aversion et un désir d'éviter l'objet de dégoût sans avoir de nausée ou bien, encore, vouloir le détruire pour le faire disparaître et ne plus se sentir dégoûté.

(Fonction) Sert au rejet d'objets qui sont potentiellement dangereux physiquement ou psychologiquement ou à leur destruction.

- La lèvre supérieure remonte laissant généralement apparaître les dents;
- Pli au niveau du nez;
- Les sourcils se pressent vers le nez;
- Lèvre inférieure détendue;
- Les narines s'élargissent et s'élèvent vers le haut
- Pli massif de chaque côté du nez;

6) La Peur



Selon Izard, la peur est causée par la perception d'une menace à notre sécurité. L'expérience subjective de la peur affecte la perception, la pensée et l'action. L'attention est étroitement focalisée sur l'objet de peur, causant une sorte de "vision en tunnel", limitant l'étendue des perceptions, pensées et choix qui peuvent être faits. La personne a tendance à réagir de façon à réduire la menace perçue. Selon Tomkins, la peur est la plus "toxique" des émotions.

(Fonction) Les réactions de paralysie ou de fuite associées à la peur semblent avoir pour fonction de faciliter l'évitement des prédateurs. La peur permet également de motiver l'individu à éviter les dangers autant au niveau physique que psychologique.

- Les lèvres s'étirent à l'horizontal vers les oreilles;
- Les paupières inférieures sont tendues;
- Les paupières supérieures s'élèvent;
- Les sourcils remontent et se rapprochent;
- On voit le blanc de l'œil au dessus de l'iris;

7) La Surprise



Selon Tomkins, la surprise est à la limite des émotions positives et négatives, bien qu'elle soit habituellement associée à des expériences **agréables. Elle est difficile à décrire car de courte durée. L'esprit devient "vide"** à l'instant de surprise, les processus mentaux sont momentanément arrêtés. Selon Izard, la surprise peut être comparée à un choc électrique mental.

(Fonction) Permet d'aider à préparer la personne à bien gérer un événement nouveau et soudain et ses conséquences, en libérant le système nerveux de toute activité.

- La bouche est entrouverte;
- Les yeux s'élargissent;
- Les sourcils sont relevés;
- Le plus important : dure moins d'une seconde (si dure plus longtemps, la personne fait semblant d'être surprise et elle ment!);

Expressions du visage 02: le sourire et les yeux

Pris isolément du reste du visage, la bouche et les yeux véhiculent plusieurs messages que l'on peut apprendre à lire avec un peu de pratique. Ces messages sont souvent différents de ceux transmis par les émotions primaires illustrées plus haut, car ils ne présentent pas toutes les manifestations faciales de l'émotion. En isolant seulement la bouche dans l'émotion de joie, le sens du sourire change. Un vrai sourire inclut de l'activité dans les yeux en plus du front et souvent, les gens insincères sourient juste avec la bouche. Le sourire est aussi souvent perçu comme un signe de peur, d'anxiété et de soumission. Les femmes sourient plus que les hommes, ce qui donne l'impression qu'elles sont plus soumises. Par comparaison, un homme qui sourit peu paraît dominant et une femme qui sourit peu paraît dépressive. Ceux qui sourient plus régulièrement sont plus heureux en général, car le sourire stimule la sécrétion d'endorphine, ce qui diminue le niveau de stress et régénère le corps. Voici deux exemples de sourire fréquemment observés :



Lèvres serrées : les lèvres supérieures se serrent contre les lèvres inférieures et disparaissent. La personne a un secret, une opinion ou une attitude qu'elle ne veut pas partager. C'est un signe de rejet, un signe que la personne devant nous ne nous aime pas ou n'aime pas ce que l'on dit. Quand une personne parle et fait ce geste, c'est un signe que ce qui est pensé est en contradiction avec ce qui est dit. Cela peut vouloir dire que la personne refuse d'affirmer ce qu'elle pense réellement ou qu'elle envoie le message « pense ce que tu veux! » sans le dire verbalement.



La mâchoire tombée : on laisse la mâchoire inférieure se détendre et tomber pour donner l'impression d'un sourire ou d'amusement. C'est un faux sourire, car seulement la bouche sourit et il n'y a aucune activité dans les yeux et le front.



Sourire de côté en regardant vers le haut : la tête vers le bas, les yeux vers le haut avec un sourire (lèvres serrées) pour se donner une apparence juvénile et soumise. Donne une envie folle aux hommes de vouloir protéger la femme qui fait ce sourire et l'aimer. Dit sans le verbaliser : aimez-moi et occupez-vous de moi; diminue l'agressivité et l'hostilité des agresseurs. Sourire de manipulation ou de séduction.

Du côté des yeux, leur langage, isolé du reste du visage peut souvent révéler beaucoup de choses chez une personne, comme son état affectif réel. La taille des pupilles démontrent le niveau de stimulation de la personne. La dilatation des pupilles est en général causée par le changement de luminosité, mais aussi par notre changement d'attitude. Une personne qui est dépressive, anxieuse ou en colère a les pupilles contractées. Plus on est stimulé, plus nos pupilles dilatent. C'est corrélé positivement avec la résolution de problèmes et la réalisation de soi.

Le contact visuel, lui, est le régulateur des conversations et donne des indices sur le niveau de dominance et d'honnêteté des autres. Pendant une conversation, on maintient généralement un contact visuel entre 40 et 60% du temps et quand on écoute l'autre parler, on le maintient durant 80% de l'interaction. La mutualité du regard produit généralement un bon rapport entre deux personnes. Quand 2 personnes se croisent du regard, la personne subordonnée regardera ailleurs en premier. Ne pas regarder ailleurs confronte l'autre et son niveau de dominance sociale tandis que quand une personne nous fuit du regard, sa crédibilité diminue, même quand c'est causé par de la gêne ou de la soumission.

Certains gestes comme élever les sourcils (pendant une seconde), geste inconscient relié à une réaction de peur, attire l'attention sur notre visage et démontre que nous ne sommes pas une menace et projette de la soumission. Ne pas le faire peut donner l'impression qu'on est agressif et hostile. Dans le cas contraire, c'est-à-dire baisser les sourcils, on projette de la dominance ou de l'agression et on paraît plus hostile. La direction du regard des yeux peut aussi nous en révéler beaucoup sur les opérations mentales qu'une personne performe devant nous, comme par exemple : quand elle se parle intérieurement ou se pose des questions, elle dirige son regard vers le bas et vers la droite (perspective de l'observant). Ce mouvement oculaire signifie généralement que la personne a présentement une attitude négative.

Gestuelle 01: les mains

Avant de pouvoir intégrer en un tous les éléments isolés du corps dans des grappes, il faut d'abord analyser ce que ces gestes, pris isolément, veulent signifier. Voici, en premier lieu, le langage des mains. Il y a plus de connexions entre les mains et le cerveau qu'entre le cerveau et n'importe quelle autre partie du corps. Cela fait en sorte que les mouvements de nos mains sont des indices très puissants et précis de notre état émotionnel et de notre statut social. En voici quelques manifestations :



***Les paumes ouvertes** encouragent l'ouverture. Dans les temps anciens, les paumes ouvertes démontraient qu'aucunes armes n'étaient cachées. C'est aussi un signe de soumission, d'invitation à entrer en relation, d'honnêteté, d'Allegiance et que la personne n'est pas une menace; faites-moi confiance est le message non verbal véhiculé par ce geste. Quand une personne donne des justifications sur son attitude ou ses comportements, ses paumes ouvertes est souvent une bonne indication que la personne dit la vérité.*



***Les paumes cachées** se traduisent par de la fermeture. La personne peut être en train de mentir ou cacher quelque chose. La tendance à mentir diminue quand on se conditionne à montrer ses paumes de main en parlant, car il est plus difficile de mentir avec les paumes ouvertes qu'avec les paumes cachées. Quand une personne se sent défensive, son corps se referme et il aura aussi tendance à cacher ses mains.*



***Les mains entières dans ses poches** : bonne indication que la personne ne veut pas parler et veut être laissée tranquille. Peut aussi vouloir dire qu'elle ment ou qu'elle cache quelque chose et qu'elle ne veut pas vous dire ou vous montrer quoi.*



Paumes vers le haut : soumission; non menaçant; image d'un mendiant, démontre l'absence d'armes. Quand une demande est faite paumes vers le haut, peu de pression sera perçue par le récepteur du message. Ceux qui s'en servent sont perçus plus positivement durant un discours. Il est aussi préférable de s'en servir quand on présente des excuses à une autre personne pour paraître plus sincère, même quand on ment.



Paumes vers le bas : projette de l'autorité et ce qui est dit sonne comme un ordre. Il est probable que ceux qui recevront ce message auront une attitude antagoniste (se croiseront les bras par exemple). Ceux qui ont tendance à parler en ayant leurs paumes vers le bas sont en général perçus plus négativement par les autres.



Deux personnes qui se tiennent la main en marchant : celle qui tient la main de l'autre avec sa paume vers le bas est la dominante et l'autre, qui a sa paume de main vers le haut est la soumise. Quand les paumes des deux personnes pointent vers les côtés, c'est une relation égalitaire. La façon de se tenir les mains démontrent qui a le plus d'autorité dans la relation. Changer de paumes vers le haut à paumes vers le bas (vice versa) modifie comment on est perçue par les autres.



Pointer du doigt : la plus agaçante gestuelle à faire surtout quand le doigt accompagne, de façon rythmique, les paroles de l'orateur. Crée un sentiment négatif chez les récepteurs du message; signifie obéis ou sinon... Frappe l'auditoire du doigt symboliquement. Ceux qui nous écoutent pendant que l'on fait ce geste se sentent mal et se rappellent beaucoup moins bien de ce qui a été dit. Pour neutraliser l'effet négatif de ce geste, il suffit de coller le pouce à l'index pour former un cercle. La personne paraîtra autoritaire (orienté vers un but, réfléchi et confiant), mais pas agressive (méchant, intimidant et impoli).



Les mains dynamiques : utiliser les mains comme un marqueur ou pour imaginer nos mots. Attire et stimule l'attention des autres à cause du mouvement et améliore la mémoire des récipiends du message. Ex : parler de courir en faisant le geste de courir avec deux doigts.



Frotter les mains ensemble : démontre une prédiction positive; une attente positive. La personne anticipe positivement quelque chose dans le futur. La vitesse de frottement est importante, car si la personne frotte ses mains rapidement en parlant de vous, c'est qu'elle anticipe quelque chose de favorable en votre faveur, mais si elle les frotte lentement en parlant de vous, c'est qu'elle anticipe quelque chose de favorable à sa faveur (un vendeur). Une personne que l'on voit frotter rapidement les mains ne nous met pas sur la défensive, mais quand il les frotte lentement, le geste nous met inconsciemment sur la défensive. (Prendre en considération le contexte : dehors en hiver = froid.)



Le plateau : quand une fille appuie son menton sur ses deux mains mise comme pour donner l'illusion d'un plateau l'une par-dessus l'autre, il est temps de la complimenter. Elle présente son visage pour être admirée et obtenir de l'attention de l'autre. La réceptivité aux compliments augmente dans cette position.



Mains avec doigts croisés : elle a une attitude négative, fermée et anxieuse (même chose que les bras croisés). Trois positions sont possibles : devant le visage, au milieu du corps et en bas du ventre. Quand les mains sont élevées et devant le visage, cela démontre de la frustration même quand la personne sourit. Forte relation entre le niveau de frustration et la hauteur des mains. Plus nos mains sont hautes, plus on est frustré. Se croiser les mains vers le bas du ventre nous sécurise dans des moments de stress et d'anxiété et donne l'impression que quelqu'un nous tient la main pour nous reconforter.



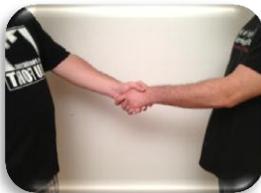
***Mains dans le dos :** souvent utilisé par les figures d'autorité. Quand les mains dans le dos se tiennent entre-elles, c'est un signe de confiance, de supériorité et de dominance, car elles exposent le devant du corps sans protection et sans peur. Prendre cette position dans une situation de stress et d'anxiété rendra la personne confiante et autoritaire après un moment et augmentera son niveau d'autocontrôle perçu. Quand la main tient le poignet, c'est un signe de frustration, un signe que la personne retient quelque chose, souvent sa propre agressivité. Plus que la main qui tient le poignet monte le long du bras, plus le niveau de frustration est élevé.*



***La position du chandelier :** signifie qu'on a confiance en soi et en ce que l'on dit. C'est une image qui démontre la supériorité de son opinion sur les autres quand l'on parle et démontre de l'assurance envers ce qui est dit quand une autre personne parle. On utilise le chandelier vers le haut quand on parle et vers l'avant quand on écoute quelqu'un parler. Les gestes qui le précèdent sont plus importants que le chandelier lui-même. Si une série de gestes positifs précède le chandelier vers l'avant, c'est un signe de confiance et d'accord envers ce qui est entendu, mais quand les gestes qui le précède sont négatifs, je suis, dans ce cas, confiant que je veux refuser la demande ou que je peux me débarrasser de l'autre qui parle. Les gestes qui précèdent démontrent soit un résultat positif ou une conséquence négative. Le chandelier vers le haut peut aussi se faire avec la tête penchée sur le coté pour démontrer de l'arrogance et un sentiment de supériorité de type narcissique et prétentieux.*



Pouces : montrer ses pouces démontre de la supériorité et de la dominance, mais aussi une attitude négative. Une personne qui se sert de ses pouces dans une grappe fait aussi en général des gestes rythmiques pour mettre de l'accent sur ses mots avec eux et se balance sur la pointe des pieds quand elle est debout. Il en existe 4 variations : **main dans les poches de pantalon ou manteaux avec pouces sorties** : supériorité et haut statut social. Quand les mains sont dans les poches de pantalon, ça peut aussi vouloir dire que la personne se sent détachée de la situation et n'est pas investie dans la conversation; **avoir les bras croisés et les pouces sortis qui pointent vers le haut est un double signal** : attitude négative et défensive et une attitude de supériorité en même temps. La personne se ferme aux autres et se sent supérieure, cool et en contrôle; **les pouces sortis des poches arrière** : cache une attitude dominante et un haut besoin et pouvoir d'affirmation de soi; et **quand on s'en sert pour pointer une personne** : c'est qu'on est en train de la ridiculiser.



Poignée de mains : pour démontrer de la dominance et du contrôle lors d'une poignée de mains, il suffit de serrer la main avec la paume vers le bas pour prendre contrôle sur l'autre. Celui qui a la paume vers le haut, donne le contrôle à l'autre. Quand les paumes pointent vers l'intérieur, c'est une relation égalitaire de respect mutuel. C'est inconscient, mais cela a un impact immédiat sur le résultat de la rencontre. Les femmes se servent plus régulièrement de la paume vers le haut pour démontrer de la soumission et les hommes la paume vers le bas pour démontrer de la dominance. Pour créer un bon rapport initial et égalitaire à l'autre, on utilise la paume vers l'intérieur et on tente d'égaliser la force de saisie de l'autre. Si l'autre sert plus fort, on augmente et on diminue s'il sert moins fort. On s'ajuste en fonction de l'autre. Les extrovertis ont tendance à serrer la main plus fermement que les introvertis, qui eux, donne souvent des poignées de mains molles.



Poignée de mains paumes vers l'intérieur double : c'est l'équivalent d'un câlin miniature et devrait être utilisé seulement quand un câlin complet serait aussi acceptable. Doit être accompagné d'un contact visuel, un sourire emphatique et une voix confiante en se présentant. Donne à l'autre une impression de confiance et d'honnêteté, mais donne l'effet contraire quand on le fait à une personne qu'on vient juste de rencontrer. On paraît alors malhonnête et manipulateur. À utiliser seulement quand une connexion affective existe déjà avec l'autre.



Désamorçage d'une poignée de main paume vers le bas : mettre sa main sur la main de celui qui est en position paume vers le bas pour neutraliser son effet dominant et prendre contrôle. Démontre de la sincérité, de la confiance et de la profondeur affective pour l'autre. Plus que la main secondaire est élevée sur le bras, plus nos émotions pour l'autre sont fortes. Cela démontre également une plus grande intimité et contrôle les mouvements de l'autre par la paume vers le bas, ce qui projette de la dominance. Quatre positions sont possibles : **la main est soit sur le poignet ou sur le coude**. Ces deux positions pénètrent peu la sphère de l'autre et paraissent moyennement intimes; **main sur le bras ou sur l'épaule** est plus intime et pourrait se conclure en câlin. Encore une fois, si on ne connaît pas la personne, on sera perçu comme malhonnête ou manipulateur. À utiliser seulement quand une connexion affective existe déjà avec l'autre ou pour désamorcer sa prise de contrôle avec sa main paume vers le bas.

Gestuelle 02 : les bras

Se cacher derrière une barrière comme une table ou un autre objet est une réponse normale que l'on apprend jeune pour se protéger. En vieillissant, cette tendance ne disparaît pas, mais devient plus subtile et sophistiquée. Nous développons donc des subtilités pour dissimuler notre besoin de nous cacher comme croiser les bras, les jambes ou les doigts devant nous et est aussi une façon inconsciente d'essayer de bloquer ce qui est perçu comme étant une menace ou une circonstance indésirable. Le croisement des bras commence à se manifester à partir d'environ 6 ans, car il devient moins acceptable socialement de se servir d'objets pour se cacher. Ce geste pourrait être une réponse innée du corps pour protéger le cœur et les poumons d'une attaque.

Quand une personne a une attitude nerveuse, négative ou défensive, il est possible qu'il croise les bras pour démontrer qu'il se sent menacé, mais se croiser les bras diminue notre crédibilité aux yeux des autres drastiquement et on est perçu plus fermé et négatif. La personne qui a les bras croisés porte souvent moins attention à ce qui lui est dit à cause de son attitude et leur rappelle de ce qui leur a été dit sera aussi beaucoup moins efficace. Des recherches ont démontré que les gens qui croisent leurs bras retiennent 38% moins d'informations que ceux qui ne le font pas et leur opinion de l'orateur est aussi plus négative que ceux qui ne se croisent pas les bras. Pour ceux qui disent le faire parce qu'ils sont confortables, il est important de comprendre que tout geste sera ressenti comme étant confortable si l'attitude intérieure y correspond. Quand nous sommes envahis par une attitude négative, défensive, nerveuse ou anxieuse, nous avons tendance à nous croiser les bras et sentir ce geste comme normal et confortable. Cependant, quand notre attitude est positive, dynamique et confiante, ce geste sera ressenti comme inconfortable et dissonant. Le sens d'un message est toujours bidirectionnel. Je pense confortable, mais les autres perçoivent de la fermeture et de la négativité.

Une bonne façon de démontrer que l'on n'est pas d'accord avec ce qui est dit ou que l'on ne veut pas participer à une activité ou une conversation est de se croiser les bras pour faire passer le message de fermeture aux autres. Le statut de la personne influence les gestes de bras croisés. Les gens qui se sentent supérieurs, confiants, dominants et en contrôle croisent rarement leurs bras et

laissent l'avant de leur corps ouvert. Voici maintenant les gestes les plus fréquents fait avec les bras pour véhiculer différents messages comme la fermeture ou l'ouverture :



Bras croisés : barrière entre moi et les autres, une chose qu'on n'aime pas ou qui nous menace, dans une situation ambiguë et anxiogène comme attendre en ligne, attendre dans un ascenseur ou dans un lieu de transition comme les transports en commun. Démonstre de l'insécurité et de l'incertitude et est une façon subtile de rejeter les autres en disant « je ne suis pas disponible et tu n'es pas le bienvenue. »

Quand une personne a les bras croisés, sa réceptivité diminue. Si elle garde les bras croisés longtemps, son attitude négative persistera. Une attitude fermée ferme le corps et avoir un corps fermé ferme l'attitude. Dans une telle situation, même si la personne dit qu'elle est positive et d'accord avec nous, elle ne l'est généralement pas, car le langage non verbal est plus honnête que le langage verbal et le corps projette de la fermeture. Pour modifier son attitude, il est essentiel de lui faire décroiser les bras en comprenant pourquoi il les a croisés en premier lieu. Lui donner un objet à tenir ou le faire pencher par en avant pour l'investir sur des feuilles à lire peut ouvrir son corps. En effet, cela peut avoir comme effet d'ouvrir son attitude. Il est souhaitable de le faire en s'avançant vers lui avec les paumes vers le haut en lui demandant son opinion et ensuite reculer pour lui laisser la place pour parler. Ne pas poursuivre la conversation avant de comprendre pourquoi l'autre a croisé les bras (pratique à l'empathie).



Poing serrés et bras croisé : c'est de l'hostilité avec une attitude défensive. Si en plus il a les lèvres fermées fermement et les dents serrées et un visage qui rougit, la personne a une attitude agressive et se prépare à attaquer.



Bras croisés en les agrippant : c'est une façon de renforcer sa position défensive et protéger l'avant du corps. C'est aussi une façon de se reconforter en se donnant un câlin miniature. Souvent vu dans les salles d'attente d'hôpitaux et dans les aéroports. L'attitude est négative et la personne se retient pour ne pas exploser de peur ou de panique.



Bras d'une chaise : quand une chaise a des accoudoirs et la personne assise place ses bras dessus, elle est dans une position de puissance, se sent confiant et pense qu'elle va gagner. Quand les bras tombent à l'intérieur des accoudoirs de la chaise, elle se sent humble, vaincue et insécure.



Symétrie et asymétrie : quand une personne se sent défensive et soumise, elle a tendance à se positionner, assise ou debout, avec une posture symétrique avec bras croisés et projetée de hyper vigilance, comme si elle croyait être sur le point de se faire attaquer à tout moment. Ceux qui se sentent défensifs et dominants se positionnent les bras croisés, mais d'une façon plus asymétrique.



Quand on se sent en détresse ou quand on est tendu, nous avons tendance à nous sécuriser en nous caressant ou en jouant avec des objets qui sont à proximité. Ces gestes d'apaisements nous rappellent la sécurité que nous apportaient nos parents dans l'enfance. En voici quelques exemples :

- Jouer après ses manches;
- Jouer après sa montre;
- Jouer après sa sacoche;
- Jouer après son chandail;
- Jouer après un bracelet ou une bague;
- Jouer après des objets dans ses poches sans raison;



En général, ces gestes sont exécutés d'un coté par la main du coté opposé, ce qui permet en plus de s'apaiser, de former une barrière défensive subtilement entre soi et les autres, ce qui nous sécurise encore plus. Tout mouvement qui traverse la ligne médiane pour être saisi par la main du coté opposé est un signe défensif et démontre de l'insécurité. Souvent, les inséculres se promènent avec des sacs, une valise ou une sacoche pour avoir un mécanisme de défense quand ils ont besoin de réconfort et de sécurité. La taille de ces objets démontre le niveau d'insécurité et le besoin de réconfort relatif de la personne. Jouer avec sans arrêts démontre une forme d'apaisement subtile. Voici d'autres exemples subtils d'apaisement et de fermeture :

- *Lunettes pour se cacher les yeux ou les mettre dans sa bouche;*
- *Sacoche ou sac en barricade devant le corps ou sur soi quand assis;*
- *Gestes sans but pour libérer de la tension nerveuse;*
- *Tenir une tasse devant soi avec la main opposée pour former une barrière ou la tenir à deux mains quand une seule serait clairement suffisante;*
- *Jouer après son cellulaire, ses clés ou son MP3 Player constamment en public;*



Ces gestes se manifestent généralement quand une forte probabilité d'être observé par autrui existe. Pour connaître l'attitude ou le niveau de confort de l'autre quand il y a de l'ambiguïté, lui offrir un verre et voir où il le place et comment il le saisit. S'il forme une barrière avec en le saisissant avec la main opposée: hésitant, inséculre, incertain, négatif et/ou défensif. La majorité des gens préfèrent dire qu'ils ont froid ou qu'ils sont confortables plutôt qu'avouer qu'ils sont inséculres, nerveux ou défensifs. En général, une personne qui à froid aux mains les met sous ses aisselles et non sous ses coudes. Les jambes sont croisées très durement et non, comme lorsqu'on se sent inséculre, juste croisée sans pression. Quand une personne dit qu'elle est confortable avec une posture négative, c'est en général parce que son attitude est aussi négative et donc, congruente au langage de son corps inconsciemment.

Gestuelle 03 : détection d'intention

Plus la partie du corps est éloignée du cerveau, moins nous avons conscience de ce qu'elle fait. La plupart des gens ont conscience de ce que leur visage émet comme signaux en général, mais cette conscience diminue pour ce qui est des mains et des bras, diminue encore plus pour la poitrine et l'estomac, diminue encore plus pour les jambes et nous sommes presque totalement inconscient de nos pieds. Les jambes et les pieds sont donc une importante source d'information à propos de l'attitude d'une personne parce que la majorité des gens sont inconscients de ce qu'ils font avec et il est difficile pour eux de dissimuler ce langage. Les jambes servent deux buts : avancer vers ce qui est désirable et se sauver d'une menace désagréable. Le cerveau est programmé pour aller vers ce qu'il veut et s'éloigner de ce qu'il ne veut pas et donc, la façon qu'une personne utilise ses pieds révèle où elle veut aller. Ils peuvent démontrer le désir de rester ou de quitter une conversation. Souvent le corps se dirige dans une direction et l'esprit dans une autre. Même quand la tête d'une personne est tournée vers vous et qu'il a un langage non verbal ouvert et positif, le corps et les pieds pointent dans une autre direction, soit vers une autre personne ou vers une sortie, ce qui vous fait croire que la personne n'est pas intéressée. La direction vers laquelle le corps et les pieds pointent est l'endroit vers où la personne veut vraiment aller. Quand vous êtes dans une conversation et que l'autre se tourne vers la sortie, il est temps de conclure la conversation ou de changer de sujet. Quand on est debout, il existe 4 positions différentes qui véhiculent des messages et des intentions différentes à ceux qui observent :



Position neutre : position formelle qui démontre une attitude neutre. La personne ne s'investit ni à rester ni à partir. C'est une façon de dire {sans commentaire}. Les enfants s'en servent en parlant à leurs professeurs tout comme un employé s'en sert en parlant à son boss.



Jambes écartées : c'est une position plus masculine. Les 2 pieds sont ancrés au sol signifiant que la personne n'a aucune intention de partir. C'est un signe de dominance et une démonstration de pouvoir et d'autorité.



Le pied en avant (pointer du pied): le poids du corps est penché d'un côté, ce qui fait pointer le pied de ce côté vers l'avant. Le pied pointe la direction vers laquelle l'intention se dirige. C'est un indice de l'intention immédiate d'une personne et le pied en avant donne l'impression que le corps veut marcher dans cette direction même s'il est immobile. Dans une situation de groupe, on pointe le pied avant vers la personne la plus intéressante ou attirante du groupe, mais quand on cherche une issue, le pied pointe vers la sortie la plus proche. Le pied peut aussi pointer la personne qu'on veut attaquer ou que l'on déteste.



Les jambes croisées debout: une jambe allongée et l'autre sur la pointe des orteils devant l'autre jambe en croisée. C'est une position prise par des gens qui sont groupés autour de personnes qu'ils connaissent peu ou pas du tout. Les gens qui ont une faible confiance en soi ont tendance à se croiser les jambes.



Jambes croisées assises : les jambes ouvertes démontrent une attitude ouverte et dominante tandis que les jambes croisées démontrent une attitude fermée, défensive, soumise et incertaine. Une personne qui n'est pas intéressée à nous parler ou à ce qu'on est en train de lui dire peut croiser ses bras et ses jambes avec le genou qui pointe dans la direction opposée. Quand une personne est assise avec les bras et les jambes croisées, elle est déconnectée émotionnellement de la discussion et ne veut pas continuer à communiquer avec nous à aucun niveau. Les gens assis dans cette position parlent avec des phrases courtes sans possibilité d'ouverture pour l'autre, rejettent plus de propositions et ont une moins bonne mémoire de ce qui leur est dit que ceux qui ont une position ouverte.



La jambe entortillée : exclusivement effectuée par les femmes. Démontre de la timidité, de l'insécurité et confirme qu'elle s'est évadée dans sa carapace, même si le haut de son corps semble calme. Demande une approche douce et amicale pour l'ouvrir.



La figure 4 : cette position est un signe que la personne a une attitude argumentative et compétitive, que ce soit dans un discours verbal explicite, ou intérieur en écoutant l'autre parler. C'est une façon alternative de présenter sa masculinité et pour paraître dominant. Les hommes qui prennent cette position sont perçus comme étant plus dominant, plus détendu et plus jeune. Une femme qui le fait, le fait uniquement devant d'autres femmes pour ne pas paraître masculine ou pour ne pas projeter de la disponibilité sexuelle. Quand une ou les 2 mains s'accrochent à la jambe dans la région du mollet, c'est une façon de dire que son attitude compétitive est devenue permanente. C'est un signe que la personne est orgueilleuse ou hautaine et rejette toute opinion sauf la sienne.



Croiser les chevilles : la version de l'homme est souvent combinée avec les poings serrés sur les genoux ou les mains qui s'agrippent au bras de sa chaise avec les jambes écartées. La version de la femme, elle, varie légèrement : les genoux sont collés, les deux pieds croisés sont du même côté et les deux mains sont près l'une de l'autre sur le haut des cuisses. L'homme veut prendre plus de place tandis que la femme veut en prendre moins. Ce geste est équivalent au mordillement des lèvres qui signifie que la personne retient une émotion négative, de l'incertitude, de la peur ou de la culpabilité. Les pieds vont en général aller se cacher sous la chaise vers l'arrière pour démontrer une attitude cachée de repli défensif ou une attitude de tentative d'autocontrôle émotionnel. Quand une personne est investie dans une conversation, les pieds sont aussi investis dans la conversation. Poser des questions sur les émotions de la personne qui croise ses chevilles peut faire qu'il les décroisera si la question n'est pas antagoniste (compréhension empathique). Nous avons tendance à croiser nos chevilles quand nous exécutons des tâches que nous

n'aimons pas (assis) et que nous voulons le cacher aux autres. Un geste négatif peut augmenter ou prolonger une attitude négative et les autres vous percevront comme étant appréhensif, défensif, négatif ou non participant. Utiliser des postures positives peut augmenter notre confiance en soi.

Quand on est debout et en groupe, c'est-à-dire 2 personnes ou plus, il existe 2 positions différentes qui véhiculent soit un message d'inclusion ou un message d'exclusion à ceux qui tentent d'entrer dans le groupe et se joindre à la conversation:



Position ouverte : *La distance entre les gens est en relation avec leur degré d'intérêt et d'intimité. L'angle vers lequel le corps est orienté donne aussi des indices sur leur attitude et la qualité de leur relation. Une personne avec une forte attitude dominante qui nous fait directement face sera perçue comme plus agressive. La même personne qui envoie le même message avec la même attitude, mais avec un angle de 45 degrés sera perçue comme confiante et orientée vers un but, mais pas agressive. Quand les deux personnes sont positionnées dans cette position, ils forment un triangle – le troisième point est un point imaginaire vers où les deux pointent en angles de 45 degrés. On pourrait dire que les deux sont de statut égal et qu'ils sont en rapport en s'imitant. Une troisième personne pourrait se joindre à eux, là où les deux pointent et si une quatrième le fait, ils formeront un carré. Pour que les autres se sentent confortables en notre présence, la position ouverte en 45 degrés est la meilleure position à prendre, car elle ne projette pas de pression sur les autres.*



Position fermée : *Quand 2 personnes veulent être plus intimes, ils se feront face et se rapprocheront. Leur distance sera moins éloignée que dans la position ouverte. Il y aura aussi une augmentation du niveau d'imitation et plus de contact visuel. Cette position peut aussi être utilisée pour projeter de l'agression et confronter l'autre. Quand on veut mettre de la pression sur les autres, se mettre en 0 degré directement en face d'eux.*

Exclusion : quand nous sommes positionnés en angle de 45 degré, il est facile pour une troisième personne de s'intégrer dans le groupe s'ils sont en position ouverte. Si les deux sont en position fermée, il pourra être invité ou accepté seulement si les deux se tournent en angle de 45 pour former un triangle. Si la troisième personne n'est pas acceptée dans le groupe, ils ne tourneront que la tête dans sa direction pour démontrer qu'ils l'ont remarqué et lui feront probablement un sourire avec lèvres serrées. Il est temps pour lui de partir, car il dérange les deux autres. Quand trois personnes sont en position ouverte et en angle de 45 et que deux d'entre-eux se rapprochent en position fermée et se font directement face, c'est une façon d'exclure l'autre du groupe, même s'ils le regardent encore quand ils lui parlent ou quand il leur parle. Il serait mieux pour lui de partir.



Pointer le corps (assis) : croiser les jambes et pointer le genou vers une personne démontre de l'intérêt envers cette personne. Quand deux personnes sont intéressées l'une à l'autre, la seconde copiera le langage de la première et croisera aussi son genou dans sa direction. Ce geste est utilisé entre deux personnes pour créer un rapprochement et pour exclure une troisième personne de la conversation. La position assise qui en résulte est équivalente à la position fermée debout entre deux personnes. Pour briser leur formation, une troisième personne peut prendre une chaise et la mettre devant les deux autres personnes pour former un triangle.



Gestuelle 04 : les gestes les plus fréquents

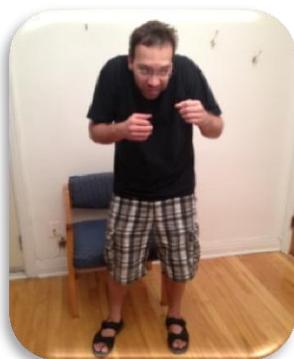
Une peu partout, tous les jours, nous voyons des gens faire certains gestes, prendre certaines positions et interagir dynamiquement avec d'autres personnes. Voici une liste de certains de ces gestes ou positions les plus fréquemment vus dans notre environnement social :



Accolade : *Les gens sont en général inconscients du sens de leur propre langage non verbal. Quand deux personnes se prennent dans leur bras, la tape dans le dos et les baisers dans l'air ont un sens que peu de gens connaissent et ce n'est pas de l'affection. La tape est utilisée dans le même sens que les lutteurs s'en servent. La tape dit à l'autre d'arrêter et de lâcher prise. En général, l'un ne voulait pas se faire toucher et la tape commence dans le vide avant même qu'il soit dans les bras de l'autre. Le faux baiser est donné pour la même raison, parce qu'on ne veut pas en donner un vrai et on est pris pour quand même le faire. Quand les deux sont sincères en se prenant dans leur bras, il n'y a pas de tape; il se flatte.*

Le hochement de la tête, est l'un des gestes les plus fréquents vus en société. En général, il signifie oui ou non. Le oui est une forme diminuée de l'acte de se prosterner qui est un signe de soumission et démontre que nous acquiesçons au point de vue des autres. Le oui serait un symbole inné de soumission, car même les aveugles, les sourds et les déficients intellectuels le font sans avoir pu l'apprendre. Des recherches ont démontré que les gens vont être tentés de parler 2 à 3 fois plus longtemps si l'autre hoche de la tête en groupes de 3 en intervalle régulier. La vitesse du hochement est un signe, soit de patience ou d'impatience de l'écouter. Un hochement lent témoigne de l'intérêt en ce que l'autre dit et un hochement rapide dit qu'on en a assez entendu ou qu'on veut parler. Le langage du corps est une réflexion de notre état intérieur. Quand on se sent positif ou affirmatif, la tête hoche de bas en haut pendant qu'on parle. Quand on se sent mal, commencer à hocher la tête peut nous rendre plus positif et c'est aussi, comme le

sourire, très contagieux. Hocher de la tête est un outil important pour créer un bon rapport et obtenir la coopération et l'accord des autres. C'est un bon outil de persuasion. Quand une personne parle et fini de parler, continuer de hocher de la tête le motivera à continuer à parler. Le hochement de la tête qui veut dire non tient son origine dans la petite enfance et ne serait pas inné. Il serait appris par le bébé qui tourne sa tête de gauche à droite pour rejeter le sein ou le biberon. Quand une personne dit qu'il est d'accord avec nous et fait un signe de non avec la tête, il faut croire le hochement et non les mots.



La tortue : lever les épaules et baisser la tête entre-elle permet de protéger le cou. Quand on est surpris, c'est en général la position qui sera prise pour se protéger. C'est aussi un signe de soumission ou d'excuse. Souvent utilisé pour donner l'impression que l'on est inoffensif, pour apparaître plus petit et insignifiant. C'est une position utilisée par un subordonné qui approche un supérieur et permet aussi de révéler le statut des autres dans un groupe pendant qu'ils interagissent ensemble. Certains s'en servent pour ne pas être remarqués par les autres et pour ne pas les offenser de leur présence. Les gens anxieux, phobiques et peureux le font régulièrement.



Mains-sur-hanches : pour paraître plus grand, imposant et pour dominer, on met nos mains sur nos hanches avec les coudes sortis. C'est une position utilisée pour démontrer que l'on est sur le point d'agir avec confiance et c'est un geste universel. Permet de prendre plus d'espace pour être plus facilement remarqué et transmet un message d'agressivité. La personne qui le fait a une attitude négative. Cette posture est aussi utilisée quand une personne se prépare à accomplir un objectif important. Il est important de prendre en considération les gestes qui précèdent cette position, car ce sont eux qui nous permettront de bien évaluer pourquoi cette position a été prise. Peut être de la frustration, ou de l'agressivité envers quelqu'un qu'on est sur le point d'attaquer. Juste une main sur les hanches veut dire la même chose, mais l'attitude est diminuée. Est souvent utilisé pour attirer l'attention sur soi en prenant plus de place.



Posture du cowboy : les pouces sont dans la ceinture ou dans l'intérieur des poches et les autres doigts sont à l'extérieures et pointent les parties génitales. Cette position est employée typiquement par les hommes pour démontrer une attitude sexuellement agressive. Les mains cadrent ce que l'homme veut que l'on remarque, sa puissance. Un homme se sert de cette position pour délimiter leur territoire et pour montrer aux autres qu'ils n'ont pas peur. Cette posture dit : « je suis virile et je peux te dominer ».



Saleté imaginaire : quand une personne n'est pas d'accord avec notre opinion ou notre attitude, mais ne veut pas le dire, il y aura déplacement vers un langage non verbal qui démontre une opinion secrète. Tenter de nettoyer notre linge de saleté imaginaire est l'un de ces gestes. Celui qui se nettoie regardera vers le bas et dans une direction différente en faisant ce geste qui semble innocent. C'est un signal de désapprobation et est un signe que la personne n'aime pas ce qu'on dit même s'il dit le contraire.

L'orientation de la tête peut aussi en dire beaucoup sur l'attitude d'une personne. Il y a 3 différentes positions principales que la tête peut prendre :



Tête vers le haut : la personne a une attitude neutre à propos de ce qui est dit. La tête reste immobile et des gestes ponctuels d'évaluation sont régulièrement utilisés avec cette position. Quand le menton est poussé vers l'avant, cette position démontre de la supériorité et de l'arrogance. La personne expose son coup et se rend vulnérable sans peur et pour paraître plus grand. Est aussi associé à des attitudes agressives et à de la dominance sociale. Les gens qui se sentent supérieurs reculent leur tête et nous regardent de haut avec un angle. Ce geste est aussi fait par ceux qui ressentent que leur importance est sous-estimée ou non reconnue.



Pencher la tête sur le coté : c'est un signal de soumission parce qu'il expose le cou et nous fait paraître plus petit et moins menaçant. Son origine serait la position du bébé qui se colle sur l'épaule ou la poitrine de sa mère. Le sens de soumission semble être compris par tous, surtout les femmes. C'est aussi un signe qu'une personne nous intéresse en leur démontrant que nous ne sommes pas une menace. Montrer le cou témoigne de la soumission et les femmes le font 3 fois plus souvent que les hommes. Pendant que l'on parle, si une personne qui nous écoute prend cette position avec la main au menton, cela signifie que notre argument est compris et accepté. Quand une autre personne nous parle, faire ce geste fera que les autres auront plus confiance en nous parce qu'on ne paraît pas menaçant.



La tête vers le bas : quand la tête est vers le bas, c'est un signal que la personne a une attitude de jugement négative ou agressive. Les grappes d'évaluations critiques sont généralement faites avec cette position de la tête et tant que la tête ne se penche pas sur le coté ou ne remonte pas, l'attitude négative sera maintenue. Cette position est souvent accompagnée par la fermeture du corps comme les bras croisés. Cela montre que l'on rejette l'autre ou qu'on est en désaccord avec lui.

Quand on s'assoie sur une chaise, plusieurs positions possibles peuvent être prises et celles-ci démontrent des attitudes différentes. En voici 4 différentes :



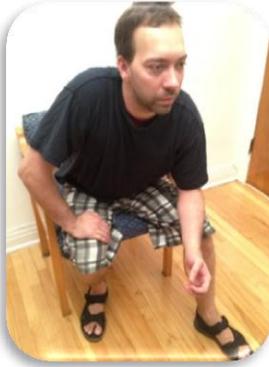
Jambe sur le bras de la chaise : fait par les hommes pour démontrer qu'ils possèdent la chaise, que c'est leur territoire et projettent une attitude informelle et agressive. C'est un signe d'indifférence et une absence d'inquiétude. Souvent utilisé par deux amis qui rigolent ensemble. Plus que cette posture est maintenue longtemps, plus l'attitude d'indifférence sera forte.



Le cavalier : s'asseoir sur une chaise, mais le dossier par en avant. Le dossier devient un bouclier pour se protéger d'une attaque verbale ou physique. Le cavalier veut dominer et contrôler en protégeant l'avant de son corps. Peut aussi être utilisé avec une porte de voiture, une porte de maison entrouverte, une clôture, un bureau ou encore un arbre, etc. Cette position peut rendre une personne agressive et la pousser à vouloir dominer l'autre. Ceux qui se servent de cette position le font pour dominer quand ils s'ennuient et veulent contrôler la conversation tout en se protégeant des autres avec le dossier de la chaise. La meilleure façon de désarmer un cavalier est de se tenir debout, de le regarder de haut et entrer dans sa zone personnelle. C'est énervant pour lui et il essaiera de reculer et pourrait même tomber en bas de sa chaise.



La catapulte : version assise de la position mains-sur-hanche. Cette fois, les bras sont derrière la tête et les coudes pointent aussi vers l'extérieur. Utilisée pour intimider les autres ou pour démontrer que notre attitude est détendue pour mettre l'autre en confiance afin de mieux le manipuler ou l'attaquer soudainement physiquement ou psychologiquement. Une façon de dire : « je suis cool, confiant, je sais tout, je suis meilleur que toi, je suis en contrôle, j'ai plus d'argent... », etc. Démonstre donc qu'on se sent supérieur, dominant et confiant. Position souvent prise par des hommes qui veulent que vous réalisiez jusqu'à quel point ils sont intelligents et qu'ils en savent plus que vous et aussi pour dire que l'on est le chef de ce territoire. Généralement utilisée avec une position figure 4 ou les jambes écartées. Cette personne va sûrement essayer de dominer la conversation ou rien dire et rire intérieurement des autres en se sentant supérieur à eux.



Préparation à agir : même assis, on peut avoir l'air prêt à l'action par notre posture. Une personne qui est penchée vers l'avant, une jambe plus avancée que l'autre avec l'avant-bras couché sur cette jambe et la main ouverte avec les doigts vers l'intérieur sur l'autre jambe démontre qu'elle est prête à agir ou qu'elle est positive et que la réponse est oui surtout si cette position suit un frottement du menton. Par contre, si ce geste suit une série de grappes de gestes comme les bras croisés avec les poings serrés et les lèvres serrées, il est alors possible qu'il se prépare à vous mettre dehors, à partir ou à vous attaquer physiquement ou psychologiquement.

Gestuelle 05 : évaluation et mensonge

Mentir nous permet de maintenir des relations constructives en nous permettant de mettre les autres en confiance et confortables sans les blesser (white lies). En fait, les menteurs sociaux sont plus populaires que les gens honnêtes et plusieurs recherches l'ont démontré et ça, même quand on est pleinement conscient que le menteur nous ment. Il est plus facile de mentir par le verbal que le non verbal, car on peut répéter longtemps notre mensonge avant de le dire. Le non verbal est la façon la plus sûre de détecter un menteur, car ceux qui mentent ont peu de contrôle sur leur non verbal. Les paroles mensongères sont en général plus importantes pour le menteur que le langage de son corps. La personne moyenne (62% des gens) dit entre 2 à 3 mensonges par période de 10 minutes peu importe où il est. Ceux qui ne mentent pas souvent sont plus facilement piégés, car leur corps est moins convaincant. Le subconscient envoie de l'énergie nerveuse qui se manifeste par le corps et contredit les mots. Les filles mentent mieux que les garçons et elles comptent des mensonges plus complexes. Le niveau d'attraction physique a aussi un impact sur le fait d'être cru quand on ment. Les gens sexuellement attirants sont perçus comme étant plus honnêtes que les gens perçus comme étant physiquement laids.

2 moyens de bien mentir :

- *Réduire le langage non verbal positif ou négatif à son minimum en bougeant le moins possible;*
- *Pratiquer ce qui semble être des gestes congruents avec les mots comme le font les acteurs, ce qui demande beaucoup de pratique.*

Mentir avec le corps n'est pas facile et la plupart des gens sont presque totalement inconscients de leur langage non verbal. Les menteurs sourient moins et réduisent leur langage non verbal pour ne pas être détectés. Les femmes ont tendance à se tenir occupées quand elles mentent. Elles bougent plus, restent actives pour cacher leur incongruence. Les meilleurs menteurs sont ceux qui peuvent se mettre dans le rôle du menteur et agir comme si leur mensonge était vrai. Ceux qui y parviennent, sont ceux qui arrivent à cacher les signes volontaires et végétatifs du mensonge. Parce que même quand une personne essaie de cacher les signes volontaires, si elle sait

qu'elle ment, les signes végétatifs apparaîtront et la trahiront. Le menteur doit être convaincu qu'il dit la vérité et jouer le rôle pour ne pas que les signes se manifestent. Voici les signes qui peuvent vouloir dire qu'une personne nous ment :



La main devant la bouche : *Le plus flagrants, qui vient de notre enfance, celui que « la plupart » des menteurs « professionnels » parviennent le mieux à contrôler, est le fait de porter la main devant la bouche (comme un enfant qui veut empêcher les mauvais mots de sortir). C'est une instruction du subconscient d'aller bloquer les mots avant de les dire. La main entière peut être utilisée, le poing ou juste un doigt, mais le sens reste le même. En vieillissant, ce geste devient moins évident que celui des enfants. Certains peuvent aller jusqu'à substituer ce geste par une fausse toux. S'il fait ces gestes pendant qu'un autre parle, cela peut vouloir dire qu'il pense que l'autre ment ou cache quelque chose ou il est en désaccord avec lui et retient ce qu'il veut dire.*



Se toucher le nez : *ce geste peut être très rapide et subtile ou lent et répétitif. Il est donc important de le lire en contexte, car pourrait vouloir dire que la personne a un rhume. Le nez enfle à cause d'une sécrétion de catécholamines, car mentir cause une augmentation de la pression artérielle et le résultat : le nez gonfle de sang, ce qu'on appelle l'effet Pinocchio. Le nez devient sensible et se met à piquer causant un besoin pour la personne d'aller se gratter. Le gonflement du nez ne paraît pas à l'œil nu. Le même phénomène se produit quand la personne est anxieuse ou en colère. Le grattement du nez est léger et non brusque comme quand le nez nous pique pour d'autres raisons. On s'en sert aussi quand on doute des paroles des autres.*



Se frotter les yeux et le regard: *c'est pour bloquer un doute perçu ou pour éviter de regarder la personne à qui ont ment. Souvent accompagné d'un regard évitant. C'est moins évident chez les femmes qui ne veulent pas abîmer leur maquillage. Quand on se frotte les yeux, qu'on se sert les dents et qu'on a un faux sourire, c'est un signe d'un gros mensonge et d'insincérité.*



Se saisir l'oreille : on essaie de bloquer les paroles entendues. Ce geste peut se faire par la saisie du lobe, en grattant l'arrière de l'oreille ou en entrant un doigt à l'intérieur ou encore en courbant la partie arrière de l'oreille comme pour la refermer. Peut aussi vouloir dire que la personne en a assez entendu ou veut parler. Peut aussi être un signe d'anxiété quand la personne est nerveuse.

Salivation, transpiration, clignement d'yeux excessifs : Les personnes qui mentent avalent plus souvent leur salive (plus évident à voir chez un homme (pomme d'Adam) que chez une femme, car celle des hommes est plus grosse). Elles ont également un certain nombre de réactions épidermiques totalement incontrôlables comme un excès de transpiration, une légère contraction des muscles faciaux, la dilatation des pupilles, les clignements des yeux (qui se multiplient de plusieurs dizaines de fois par rapport à une personne qui tient un discours sincère). On cligne des yeux 6 à 8 fois par minutes et les yeux ferment durant 1/10 de seconde. Sous pression, quand on ment, le taux de clignement augmente et les yeux ferment plus longtemps (de 2 à 3 secondes). C'est une façon subtile de bloquer de la vue quelque chose de désagréable ou d'ennuyeux ou peu stimulant. C'est aussi un geste qui démontre que la personne qui le fait se sent supérieure. Elle veut nous effacer de sa vue pour nous oublier ou nous fuir du regard en regardant partout sauf la personne qui nous parle, ce qui démontre que la personne cherche une issue. C'est de l'ennui ou de l'insécurité. Ceux qui ne veulent pas être détectés ont tendance à regarder encore plus la personne avec un sourire (lèvres serrées) et une diminution du taux de clignement des yeux pour simuler de l'intérêt comme les menteurs le font.



Tension, picotement du cou ou tirer le col du chandail : le grattement du cou avec l'index de la main dominante (en moyenne cinq fois au cours d'un discours insincère) démontre de l'incertitude et du doute. (Ex : je comprends ce que tu dis + grattement du cou = il ne comprend pas vraiment.) L'écartement du col résulte d'une sensation de picotement dans le cou provoquée par l'augmentation de la tension artérielle qui requiert un grattement pour le satisfaire. Est aussi utilisé quand une personne est incertaine ou pense qu'on sait qu'elle ment. Ce geste se produit aussi quand une personne est frustrée ou en colère et à besoin d'air pour respirer.



Doigts dans la bouche : comportement oral qui sécurise la personne. Lui rappelle le sein de sa mère et se produit quand la personne est sous pression. Ce geste peut se faire avec les doigts, une cigarette, un crayon, des lunettes ou de la gomme. La personne a besoin d'être rassurée et protégée. Peut se faire avec un doigt ou avec un doigt et le pouce en frottant.



Partie inférieure du corps qui bouge plus : Tandis qu'il est plus facile de cacher les gestes du mensonge dans la région du visage et les expressions faciales qui les accompagnent, les menteurs ont souvent aussi tendance, sans s'en rendre compte, à bouger plus des pieds et des jambes. Les mouvements dans les parties inférieures du corps augmentent pendant qu'une personne ment et il est plus facile de détecter un menteur quand son corps tout entier est exposé. Les gens qui mentent et qui ont conscience que leur corps entier est visible sont plus stressés, car ils ne se sentent pas en contrôle.

Il ne faut pas interpréter ces signes isolément et conclure au mensonge. Une personne peut se gratter le nez ou les yeux parce qu'elle est victime d'allergie ou qu'elle est fatiguée. Les signes du mensonge doivent être vus dans une globalité et dans leur contexte d'apparition. Les expressions du visage peuvent aider à conclure surtout si les émotions véhiculées par le visage et les mots sont incongruents. Cela pourrait être un signe de conflit émotionnel chez la personne. Quand on cherche à mentir, cacher quelque chose ou qu'une pensée que l'on veut retenir nous vient en tête, cela apparaît brièvement dans notre visage. Il est important de garder sa capacité de jugement et de prendre un certain recul. Les gens mentent rarement sans raison (sauf quand ils sont vraiment mentalement atteints). Une excellente manière d'éclaircir le sujet est de poser des questions d'approfondissement et surtout d'être attentif aux réponses. Si le menteur n'a pas tout prévu, il tentera sans doute de rester dans le flou ou de changer de sujet ou alors il adoptera la tactique qui consiste à vous répondre par une autre question ou à s'offusquer de vos doutes et tentera de vous empêcher de réfléchir. S'il semble mécontent de votre intention d'attendre, c'est qu'effectivement, il est en train de vous mentir.

Il est important pour un bon orateur de pouvoir détecter, non seulement les signes du mensonge mentionnés plus haut, mais aussi de pouvoir reconnaître quand son audience le trouve ennuyeux ou quand ils sont impatients de le voir se taire et partir. Il est aussi important de repérer les différents gestes d'évaluation et ce qu'ils signifient pour bien comprendre l'impact que nous avons sur les autres qui nous écoutent, surtout quand notre objectif est d'instruire des élèves, de divertir une foule ou de vendre un produit. Voici quelques signes qui permettront de mieux comprendre l'impact que nous avons sur les autres durant un discours :



***Ennui** : quand la main supporte la tête, c'est de l'ennui et la main empêche la tête de tomber. Le degré d'ennui est relatif à la pression utilisée par la main et le bras pour soutenir la tête. Cela commence*



par le pouce sous le menton, il devient ensuite le poing et plus que l'intérêt diminue, une plus grande partie de la main tiendra la tête avec de plus en plus de pression et les yeux se fermeront



***Impatience** : taper du doigt sur une table ou du pied par terre est un signe d'impatience. En voyant ces gestes, il est signe qu'il est temps d'investir la personne dans la conversation pour ne pas qu'elle affecte l'humeur du groupe. La vitesse de tapement du doigt ou du pied est un thermomètre. Plus vite on tape, plus on est impatient.*

➤ ***Ennui + impatience** : il est temps de partir ou de changer de sujet.*



Gestes d'évaluation : mains fermées près du menton et de la bouche avec parfois l'index vers le ciel. Si jamais l'intérêt diminue, la tête commencera à reposer sur la main et l'ennui s'installera progressivement. Quand il n'y a aucun signe d'ennui, la tête se soutient seule. Quand on commence à soutenir la tête avec le pouce en gardant la position d'évaluation (index vers le haut tire sur la peau de la joue sous l'œil), c'est une façon d'imiter de l'évaluation en cachant de l'ennui. C'est une forme d'évaluation négative et donc une critique négative. Plus que la personne maintiendra sa position d'évaluation négative, plus l'attitude sera négative et persistera longtemps. Tenter de modifier sa position peut modifier son attitude.



Frotter le menton : processus de prise de décision. Le geste qui va suivre démontrera la réponse de l'autre sans la verbaliser. Si les bras et les jambes sont croisés et la personne se recule sur sa chaise, la réponse sera négative. Si les bras sont ouverts et la personne s'avance sur sa chaise : la réponse sera probablement positive. Il faut agir en fonction des gestes qui suivent le frottement du menton. Le frottement du menton peut être substitué par l'acte de mettre les montures de ses lunettes dans sa bouche ou porter une cigarette à la bouche pour les fumeurs. Mettre quelque chose dans sa bouche démontre de l'incertitude et un besoin d'être rassuré et protégé. L'objet dans la bouche est utilisé pour gagner du temps et trouver une issue de secours soit physiquement ou psychologiquement, mais aussi dans le processus de prise de décision.



Se frotter la nuque : quand on se sent intimidé ou en colère, le poil dans la région de la nuque s'hérissé pour nous faire paraître plus imposant et menaçant (paraît chez les singes, mais moins chez l'homme à l'œil nu) et une sensation de picotement fait qu'on veut se frotter l'arrière de la tête. On se sent en danger et insécutre ou hostile et en colère.



Se frapper le front ou la nuque : façon symbolique de se punir ou de démontrer qu'on est déçu ou en colère après nous-mêmes, souvent pour avoir oublié quelque chose et qu'on a été découvert. Quand on se frappe le front, cela démontre que l'on ne se sent pas intimidé par le fait d'avoir été découvert, mais quand c'est la nuque, ça démontre que l'on trouve la personne qui nous à découvert agaçante et qu'on se sent hostile envers elle. Les gens qui se frottent l'arrière de la tête ont tendance à être négatifs et ceux qui se frappent le front sont plus ouverts, honnêtes et faciles à vivre.

Quand cette grappe de geste est utilisée, cela démontre en général des pensées négatives. Cela pourrait être un doute, une incertitude, une critique, un mensonge, de l'exagération ou bien de l'appréhension. Il est important de connaître les gestes venus avant, ceux qui viendront après et le contexte d'apparition global de tous ces gestes. En général, se couvrir la bouche ou se gratter le cou peut vouloir dire que la personne ment ou qu'elle pense que la personne devant elle est en train de mentir. Cependant, il est clair qu'une pensée, une insécurité ou une évaluation négative a pris place pendant un instant, mais ça ne veut pas dire qu'elle aura un sens dans le contexte global ou se manifestera de nouveau.

Gestuelle 06 : espace et territoire

Un territoire peut être aussi large qu'un pays et aussi minuscule que l'espace immédiat qui entoure une personne. En comprenant les implications du concept de proximité physique et psychologique, il est possible de prédire le comportement des autres et de mieux comprendre le sens de nos relations. Tout territoire a ses frontières et connaître celles-ci nous permet de pouvoir les respecter. Un exemple d'un territoire flou : les bras d'une chaise au cinéma. Chaque personne a son propre territoire personnel qui inclut : l'espace qui entoure ses biens personnels, l'espace qui entoure sa maison souvent délimité par une clôture, l'intérieur de sa voiture, sa chambre, sa chaise et, comme l'a découvert le Dr. Hall en 1960, un espace défini autour de son propre corps qu'il considère comme étant un espace qui lui appartient. La distance à laquelle s'étend cet espace dépend des conditions dans lesquelles l'individu a été élevé et la densité de la population de son quartier. Chaque humain possède donc sa propre bulle personnelle qu'il transporte partout où il va, ce qui est culturellement déterminé. Le standard de distance est relativement similaire et se divise en 4 niveaux :

- **La zone intime** : entre 6 et 18 pouces (entre 15 et 45 cm) de distance. Cette distance est la plus importante, car c'est cette zone qu'une personne défendra comme si sa vie en dépendait. Seules ceux qui sont émotionnellement près de nous ont la permission d'y entrer. À 6 pouces, on est dans la zone d'intimité rapprochée. Une autre personne aura tendance à pénétrer cette zone quand elle est très émotionnellement près de nous comme nos parents ou nos amis proches ou quand elle veut nous attaquer. Une personne qui pénètre cette zone produit des changements physiologiques dans notre corps pour nous permettre de répondre à la situation. Donc une personne que l'on vient de rencontrer et qu'on prend dans nos bras se sentira négatif et pourrait même devenir hostile envers nous-mêmes s'il nous sourit pour ne pas nous offenser. Elle aura sûrement tendance, aussi, à taper sur notre dos pour qu'on arrête l'accolade.

- **La zone personnelle** : entre 18 et 48 pouces (entre 45 cm et 1 mètre / 20 cm). C'est la distance à laquelle on supporte des gens qui sont près de nous dans un club, notre emploi ou des réunions amicales. La plupart de nos amis sont maintenus à cette distance surtout quand nous ne sommes pas très près d'eux émotionnellement.
- **La zone sociale** : entre 4 et 12 pieds (1 mètre / 20 cm et 3 mètres / 65 cm). C'est la distance à laquelle on se tient des inconnus ou de ceux que nous ne connaissons pas très bien en général.
- **La zone public** : 12 pieds et plus (3 mètres / 65 cm et plus). Quand nous parlons à un groupe de gens, c'est généralement la distance à laquelle on est confortable et à laquelle on se tient.

Toutes ces distances ont tendance à se réduire entre deux femmes et augmentent entre deux hommes. Si vous voulez que les autres se sentent confortables avec vous, gardez vos distances. Plus que notre relation deviendra intime, plus ils nous permettront de nous approcher de leur zone intime. Pour savoir si deux personnes qui se prennent dans leurs bras sont émotionnellement près l'un de l'autre, il suffit d'observer leur hanche pour voir si elle se touche. Les gens émotionnellement près l'un de l'autre collent leur hanches et les autres, qu'on accepte de coller par respect, souvent parce qu'il on initié le geste, on les hanches éloignées.

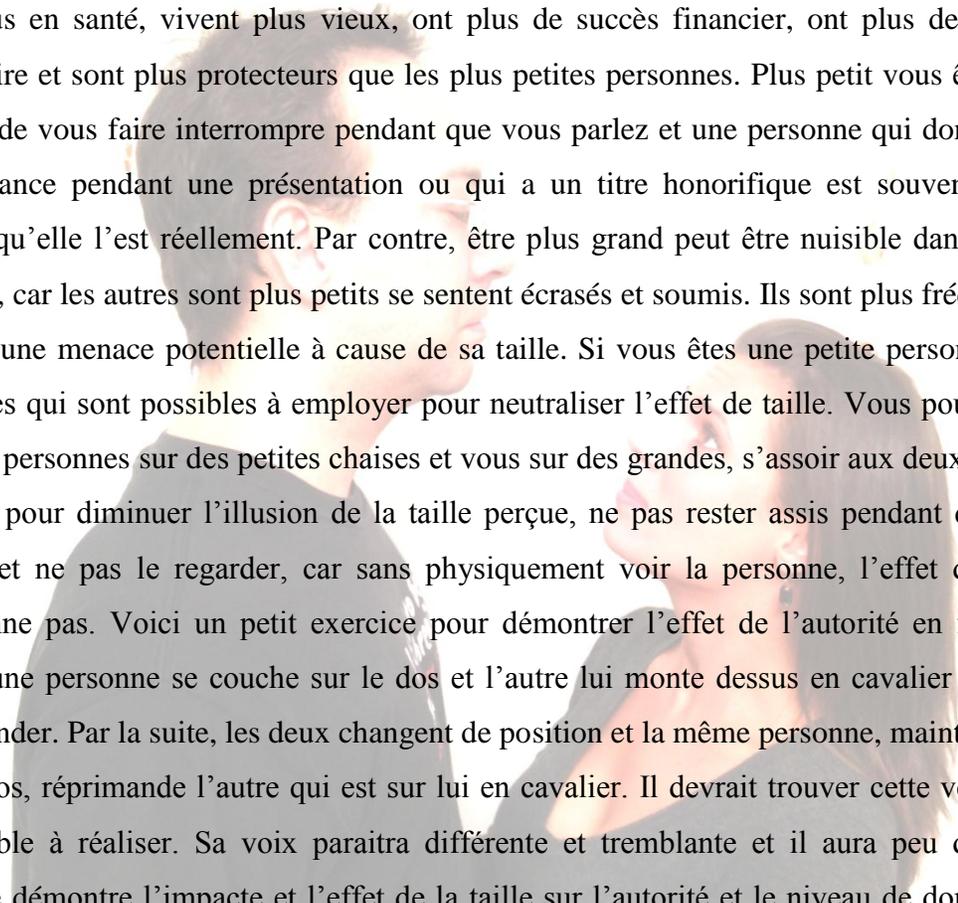
Les objets et l'espace qu'ils occupent constituent un territoire privé que les gens ont tendance à défendre quand une autre personne y pénètre sans autorisation. Un territoire peut avoir des sous-territoires comme la chambre dans une maison dans laquelle personne n'a la permission d'entrer ou tout simplement une chaise ou une place à la table à manger. Le territoire est marqué en général par son utilisation fréquente ou en laissant un objet qui nous appartient dessus. Certains vont aller jusqu'à marquer leur nom sur l'objet. Même un objet sans vie qui pénètre dans notre zone intime est perçu comme une invasion de notre zone, car cet objet appartient à une autre personne et celle-ci pénètre indirectement notre espace en se servant de ces objets.

Quand nous sommes dans un environnement très peuplé ou restreint, l'invasion de notre zone intime est parfois inévitable et une série de règles implicites sont suivies rigideusement par la majorité des gens. Par exemple, les règles implicites d'un ascenseur sont :

- *On ne parle pas à personne, même aux gens que l'on connaît;*
- *On évite le contact oculaire avec les autres en tout temps;*
- *Aucune émotion ne doit être démontrée (Poker Face);*
- *Si vous avez un livre ou un journal, faites semblant de le lire passionnément;*
- *Personne n'a le droit de bouger;*
- *Vous devez regarder les chiffres des étages changer en tout temps*

Ce comportement se nomme un masque et il est présent partout. C'est une tentative de cacher nos émotions en portant un masque neutre. Les gens dans ces environnements ont souvent l'air misérables, malheureux et hostiles à cause de leur masque social causé par l'invasion de leur zone intime dans ces endroits. Nous agissons souvent comme des robots et dans ces contextes, les autres nous considèrent comme un objet sans vie et sans importance qui piétine leur territoire. Une de nos plus grande compulsion est celle d'avoir le plus de possession possible. Plus de possession veut dire plus de territoire, et plus de territoire nous donne plus de liberté, car nous possédons plus d'espace.

Nous nous approprions physiquement ce que l'on croit qui nous appartient psychologiquement. On se penche ou on s'accroche après les autres ou les objets pour montrer qu'ils font partie de notre territoire et qu'ils nous appartiennent. En touchant un objet ou une personne, on démontre qu'on en prend possession en le portant à l'intérieur de notre zone intime. Quand la personne ou l'objet appartient à un autre, s'accrocher après peut être un signe de dominance ou une tentative d'intimidation. Les amoureux se touchent en public pour démontrer qu'ils possèdent l'autre et qu'il n'est pas disponible. En bref, on montre qu'un objet ou une chose nous appartient en le touchant physiquement et elle devient une extension de nous-mêmes. Une bonne façon d'intimider une personne est de jouer sans permission avec ses possessions comme si elles nous appartenaient. Du même coup, on abuse d'un territoire sans permission. Dans des situations plus spécifiques, comme dans le cas d'un interrogatoire, l'interrogateur se sert de technique invasive pour briser les résistances d'un criminel pendant qu'il est questionné. Il l'assoit sur une chaise fixe sans bras dans une partie vide de la pièce et va systématiquement pénétrer sa zone intime en lui posant des questions.



Modifier notre taille pour paraître plus grand ou plus petit est utilisé depuis des siècles pour établir une relation supérieur / dominant. Le juge est assis plus haut et le gagnant de la médaille d'or est sur un podium plus grand que les autres. Plus une personne se sent soumise et inférieure aux autres, plus elle a tendance à pencher son corps. Des études dans le domaine de la santé ont même été jusqu'à démontrer que les personnes plus grandes ont généralement plus de succès, sont plus en santé, vivent plus vieux, ont plus de succès financier, ont plus de chance de se reproduire et sont plus protecteurs que les plus petites personnes. Plus petit vous êtes, plus vous risquez de vous faire interrompre pendant que vous parlez et une personne qui donne une bonne performance pendant une présentation ou qui a un titre honorifique est souvent perçue plus grande qu'elle l'est réellement. Par contre, être plus grand peut être nuisible dans ses relations sociales, car les autres sont plus petits se sentent écrasés et soumis. Ils sont plus fréquemment vus comme une menace potentielle à cause de sa taille. Si vous êtes une petite personne, il y a des stratégies qui sont possibles à employer pour neutraliser l'effet de taille. Vous pouvez assoir les grandes personnes sur des petites chaises et vous sur des grandes, s'assoir aux deux extrémités de la table pour diminuer l'illusion de la taille perçue, ne pas rester assis pendant que l'autre est debout et ne pas le regarder, car sans physiquement voir la personne, l'effet de la taille ne fonctionne pas. Voici un petit exercice pour démontrer l'effet de l'autorité en fonction de la taille : une personne se couche sur le dos et l'autre lui monte dessus en cavalier et se met à la réprimander. Par la suite, les deux changent de position et la même personne, maintenant couchée sur le dos, réprimande l'autre qui est sur lui en cavalier. Il devrait trouver cette version presque impossible à réaliser. Sa voix paraîtra différente et tremblante et il aura peu d'autorité. Cet exercice démontre l'impacte et l'effet de la taille sur l'autorité et le niveau de dominance perçu chez les autres.

En conclusion, les différences de tailles ont un impact sur les relations, mais la taille et le pouvoir ne sont que des perceptions et des petites personnes peuvent augmenter leur taille et les grandes peuvent diminuer leur taille perçue par les autres. Marcher droit pour paraître plus grand donne l'illusion aux autres que nous sommes confiant et la posture elle-même aura aussi, comme les bras croisés, un effet rétroactif sur notre attitude qui sera plus confiante à cause de notre posture.

Gestuelle 07 : position et influence

Où s'asseoir en relation aux autres peut avoir une influence sur la coopération que nous recevons d'eux. Certains aspects de l'attitude des autres peuvent être révélés juste par la position qu'ils prennent autour de nous. Imaginons une table rectangulaire. Il existe 4 positions de base entre deux personnes :



compétition avec.

La position au coin : cette position est prise par des gens qui sont investis dans une conversation amicale. Elle permet un bon contact visuel et le coin de la table permet à l'autre d'avoir une moitié de barrière au cas où il se sentirait menacé. C'est une bonne position stratégique pour délivrer une présentation avec succès à une autre personne sans avoir l'air d'être en



policier de l'autre côté qui accuse. L'avocat semble être du côté de l'accusé contre le policier.

La position d'alliance : quand deux personnes pensent de la même façon ou travaillent sur la même chose ensemble, cette position est la plus adéquate. Permet aussi un bon contact visuel et une bonne possibilité de rapport. En ajoutant une troisième personne directement en face des deux en position de



La position de compétition ou défensive : les gens en compétition ont tendance à s'opposer et vont s'asseoir face à face séparés par la table. La table sert de barrière pour se protéger de l'autre et parfois les deux peuvent prendre une position attitude opposée et être en compétition et avoir des points de vue différents. Cette position est perçue comme étant

une position de compétition en situation d'affaire ou quand une des deux a un statut plus élevé que l'autre. Cependant, dans un contexte social, elle est perçue comme une position de conversation normale qui permet un bon contact visuel. En général, s'asseoir directement en face de l'autre peut être nuisible. Quand notre objectif est de persuader l'autre, cette position réduit nos chances d'y arriver et quand on veut réprimander une personne, cette position augmente le poids de la réprimande. Les conversations sont en général plus courtes et moins constructives dans cette position.



La position indépendante : *cette position est prise par ceux qui ne veulent pas interagir entre-eux. On la voit dans des librairies ou dans un parc ou un restaurant. C'est une position diamétralement opposée. Cette position projette un manque d'intérêt d'aller vers l'autre et aussi comme de l'indifférence ou de l'hostilité et devrait être évité quand vous voulez discuter avec les autres. Les deux individus sont à des extrémités opposées d'une table ce qui rend difficile leur interaction sans hausser la voix ou sans se rapprocher l'un de l'autre.*

Quand la table est rectangulaire, l'atmosphère est plus compétitive et défensive à cause de la quantité de gens se faisant face et permet plus de prise de positions antagonistes autour de la table ainsi que plus de délibération. La personne assise au bout de la table et dos au mur a le statut le plus élevé et le plus d'autorité, suivie de celle qui l'oppose de l'autre côté de la table qui est dos à la porte. La respiration, la pression artérielle et le rythme cardiaque augmentent quand une personne est dos à un environnement large ou à une sortie et diminue quand rien ne peut l'approcher par derrière. Ensuite, ceux qui ont le plus d'autorité sont assis au milieu de la table rectangulaire de chaque côté. Cette personne est en général un chef de type affectif dont le rôle est d'établir de bonne relation entre les autres. Cette position est en général occupée par une femme. La personne à sa gauche a plus d'autorité suivie, par la suite, de celle qui est à sa droite. Ceux en face d'eux sont directement opposés et ceux diamétralement opposés seront, encore une fois, perçus comme n'étant pas investis dans leur conversation. Une bonne façon d'aider une personne gênée est de la placer au bout d'une table rectangulaire le dos au mur pour qu'elle ait plus d'autorité. Cela l'encouragera à parler plus et les autres lui porteront plus attention. Le positionnement autour d'une table ne devrait pas être accidentel, car placer certaines personnes à

certaines places peut influencer le résultat d'une discussion. Il faut se demander qui on veut influencer et qui pourrait interférer et les positionner en conséquence pour contrôler le débat.

Une table carrée est plus adéquate pour avoir des courtes conversations et pour avoir des relations de type supérieur / subordonné. Plus de coopération proviendra de chaque personne en position en coin, mais la personne à notre droite sera plus coopérative que celle de gauche parce que celle de droite serait moins en mesure de pouvoir se défendre d'une attaque avec sa main gauche que la personne de gauche avec sa main droite. La personne à notre droite est donc en général perçue comme étant plus subordonnée et plus facile à dominer que celle de gauche, qui elle, est perçue comme plus dominante par rapport à nous. Celle assise directement en face est en compétition directe avec nous et il est plus probable qu'elle soit en désaccord avec nous durant la conversation.

Quand une table est ronde, elle donne une atmosphère plus détendue et est en général la meilleure disposition pour une conversation constructive entre des gens de statut égal. Quand une personne qui a un statut plus élevé des autres prend place à une table ronde, la distribution du pouvoir est débalancée. La personne qui a le plus haut statut aura le plus d'autorité, suivie par celle directement à sa droite qui en possède plus que celle à sa gauche. L'autorité diminue plus qu'on s'éloigne du plus dominant et celui qui a le moins d'autorité est celui qui est de l'autre côté de la table ronde qui oppose directement cette personne. Chaque personne a quand même une personne directement devant elle et celle-ci est perçue comme étant la plus antagoniste du groupe. Pour chaque personne en général, celle de chaque côté est perçue comme coopérative et celle diamétralement opposée est perçue comme manquant d'intérêt.

Référence

Ekman, P., Friesen, W. And Ellsworth, P., *Emotion in the Human Face*, Pergamon Press, New York (1972)

Ekman, P., & Friesen, W. V. (1975). *Unmasking the face : A guide to recognizing emotions from facial clues*.

Frijda, N. H. (1986). *The emotions*. Cambridge and New York: Cambridge University Press.

Hall, E. T., *The Hidden Dimension*, Doubleday & Co., New York (1966)

Izard, C. E. (1977). *Human emotions*. New York: Plenum Press.

Izard, CE (1989). The significance and functions of emotions: Implications for cognition, motivation, and personality. In IS Cohen (Ed.), *The G. Stanley Hall lecture series* (Vol. 9, pp. 35-73).

Luminet, O. (2002). *Psychologie des émotions : Confrontation et Evitement*. DeBoeck Université.

Pease, Allan & Barbara Pease (2004). *The definitive book of Body Language*, Bantam Dell, New York

Scherer, K. R. (1984). Les émotions : fonctions et composantes. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 4, 9-39.

Tomkins SS. 1962. *Affect, Imagery, Consciousness: Vol. I. The Positive Affects*. New York: Springer

Tomkins SS. 1963. *Affect, Imagery, Consciousness: Vol. II. The Negative Affects*. New York: Springer