

# Le langage du corps

"La parole a été donnée à l'homme pour  
cacher sa pensée" (Stendhal)

*"J'ai compris dès mon enfance que les  
mots ne correspondent pas toujours à  
ce que les gens veulent dire, ni à ce  
qu'ils ressentent"* (Allan Pease)

**Eugen Dedu**

Maître de conférences

Univ. de Franche-Comté, IUT Nord Franche-Comté  
Dépt. R&T, 3ème année, parcours PilPro  
Montbéliard, France  
octobre 2024

<http://eugen.dedu.free.fr>  
[eugen.dedu@univ-fcomte.fr](mailto:eugen.dedu@univ-fcomte.fr)

# Historique de ce cours

# Qu'est-ce que c'est ?

- Relation entre les deux protagonistes dans le passage de ministère entre É. Woerth et X. Bertrand : <https://youtu.be/whwniwqJhS8?t=1233> 20'33" ->25'37" – mettre d'abord **sans son**, ensuite avec son
- Découverte de gestes et attitude des deux protagonistes dans la passation de pouvoirs entre G. Attal et M. Barnier : <https://www.youtube.com/watch?v=mZxTwzhYYZg> – mettre sans son, ensuite avec son
- N. Sarkozy parlant de l'accueil des immigrés <https://youtu.be/whwniwqJhS8?t=695> 11'35" -> 13'47"
- Christian Martineau, Le langage corporel et la communication non verbale, <https://www.youtube.com/watch?v=Fe-sjQ9EIfE>, sauter 10'55"->14'58"

# Positionnement

- Ce n'est pas de la négociation (comment trouver le meilleur prix, le faire accepter par le client), mais d'apprendre s'il est intéressé ou non, le langage de l'autre
- Module sur la communication, plutôt de psychologie, plus particulièrement sémiotique
  - psychologie : "Dans la langue courante, l'ensemble des traits de caractère, des manières de penser, de réagir et d'agir d'un individu, d'un groupe" (DAF, Dict. de l'Acad. Fr.) ; "La connaissance empirique ou intuitive des sentiments, des idées, des comportements d'une personne" (wikipedia Psychologie)
  - sémiotique (de gr. sêmeion, "signe") : "science qui étudie les systèmes de signes, de signification" (DAF)
  - code bibliothèque du livre [gr] : 153.6 (153 = processus mentaux conscients, intelligence ; 153.6 = communication)
- Fait partie de la communication **non verbale** (qui inclut aussi les vêtements par ex.)
- Ce n'est pas un cours exhaustif, mais plutôt une **sensibilisation** au sujet

# Applications du langage du corps

- Si votre interlocuteur ment, le domaine d'application le plus important à connaître [gr]
- Si le client est intéressé par votre offre
- Si l'auditoire est intéressé par votre discours (par ex. pour un professeur), cas où le langage verbal est inexistant ou n'intervient pas (car les étudiants ne parlent pas)

# Intérêt de ce cours – pour vous

- Vous rencontrerez des clients, en particulier si vous devenez technico-commercial et négociez, il est important de savoir si le client est intéressé par votre offre, s'il ment etc.
- Il est difficile de changer d'avis un client qui a dit "non" à une proposition, mieux vaut décoder sa décision et changer de stratégie avant de lui poser la question

# Intérêt – corporel vs verbal

- "J'ai débuté ma carrière dans le commerce à l'âge de onze ans. Je gagnais de l'argent de poche en vendant à domicile des éponges en caoutchouc. J'ai vite appris à deviner, dès qu'on m'ouvrait la porte, si la ménagère était prête ou non à me les acheter. Si elle m'envoyait promener en ouvrant les paumes de ses mains, je savais que cela valait la peine d'insister. [...] Si elle me renvoyait poliment d'une voix douce, mais avec le poing fermé ou l'index dressé, mieux valait déguerpir." [gr]
- "Votre expression pèse plus lourd dans la balance que les mots que vous employez" [gr]
- "La parole véhicule essentiellement des informations, alors que les relations interpersonnelles s'établissent au moyen du langage corporel" [gr]
- Albert Mehrabian, dans les années 1950, impact total d'un message : verbal (mots seuls) 7%, vocal (ton, inflexion de la voix et sons annexes) 38%, non verbal 55% (expression du visage et langage corporel)
- Birdwhistell : dans une conversation en tête-à-tête, la parole compte pour 35%, la composante non verbale dépasse 65%
- "L'analyse de milliers de négociations commerciales dans les années 1970–1980 font apparaître que le langage corporel entre pour 60–80% dans l'impact des entretiens d'affaires" [gr]
  - "dans les négociations au téléphone, c'est le meilleur argument qui emporte, alors qu'en face-à-face ce qu'on voit influence plus que ce qu'on entend"

# Intérêt – sentiment, "A user's guide for the people API", [lwn](#) - VERBALE?

- All communication, by voice, email, pull request comment, text message, and so on, has two components. It has the information content, which is what you are trying to tell the other person, such as "don't use xyz() here" or "I need you to do this task", but it also always has sentiment attached; "that's just the way people work". "People do sentiment analysis all the time", even if they are not aware of it.
- In the end, every message gets boiled down to either a "yes" or a "no" with the sentiment analysis; the "words in the message can either welcome you in, or they can push you away". Sometimes the effect is tiny, but sometimes it is huge; he believes that every message gets characterized to fall on one side or another of the yes/no divide. "The [speaker's] goal is to try to make every message be a 'yes'."
- The problem with this analysis is that people "will find a sentiment, even if you didn't put it in there". They will default the sentiment that they find in a statement based on things like their history with the speaker; based on person's previous happy experience with the speaker, he would probably be inclined to default his communications as a "yes". The same message given to a person with whom he has had a lot of conflict will likely default to "no".
- Another factor that comes into play is "similarity"; an attendee of a conference will be more inclined to receive a message as a "yes" from another attendee based on that similarity. If someone has no history and finds no similarity with the sender [such as when receiving an e-mail from an unknown person], the default sentiment is likely to be on the "no" side.

# Bibliographie

- Barbara & Allan Pease. *Pourquoi les hommes se grattent l'oreille... ...et les femmes tournent leur alliance*. 2006 (2004 en anglais), disponible à la médiathèque de Montbéliard, abrégé [gr] par la suite
  - A. Pease est un expert en langage du corps
  - voir ses autres livres (mais son site Web est inutile...)
- Émission sur Public Sénat : Déshabillons-les (vidéos disponibles sur Internet)



# Exemples

- Lors d'une partie d'échecs : vous faites semblant jouer un pion, l'adversaire joint les doigts en clocher (= votre coup l'arrange bien) ; vous changez d'avis et faites semblant faire un autre coup, il croise les bras ou serre son poing dans l'autre main (= votre coup lui pose un problème) ; vous savez quel coup faire
- À la fin d'un discours vous demandez l'audience de vous poser des questions : les non croisent les bras et les jambes et appuient sur le dossier de la chaise

# Plan

- Image avec corps humain et flèches : visage, main, bras, jambes etc.
- Détecter les mensonges

# Tête

- Hochement de tête, surtout plusieurs fois pendant la conversation = accord
- La main qui soutient la tête = ennui (pour ne pas tomber au sommeil), proportionnel à la fermeté du support
- Doigts serrés qui soutiennent la tête et index pointé vers le haut = attitude d'évaluation, avec intérêt ou critique (en fonction de la pouce vers soi ou soutenant le menton)
  - quant l'intérêt tombe, il se transforme en main qui soutient la tête

# Mains

- "Les connexions entre le cerveau et elles [les paumes] sont plus nombreuses que pour tout autre organe du corps" [gr]
- Position des mains, lors des poignées des mains ou gestes démonstratifs (indications ou instructions), par ex. "Prends cet objet et amène-le là-bas" :
  - vers le haut = peu de menace, prière
  - vers le bas = autorité, tu dois le faire, détermination
  - fermée avec index pointé = agressif, "fais ce que je te dis, sinon..." – "un des signaux corporels les plus agressifs qu'on puisse utiliser en parlant" [gr]
  - discussion sur à qui on s'adresse (ami ou subordonné), comment reçoit-il et comment il réagit à chacune des positions
  - résultat d'un test sur la réaction d'un auditoire, résultats positifs : 84%, 52%, 28%, dans ce dernier cas l'auditoire étant plus occupé à le juger qu'à l'écouter
- Si un commercial prend l'initiative de serrer la main du client, celui-ci peut se sentir contraint ou forcé ; si le geste ne vient pas du client, faire juste un petit salut [gr]



# Mains

- Ouverture des mains = sincérité ("Ce n'est pas moi !", "Je dis la vérité !", "Je ne peux vraiment pas acheter votre produit")
- Quel geste utilisez-vous pour rassurer vos grands-parents du fait que vous savez réparer leur ordinateur : "Faites-moi confiance, je m'y connais en ordinateurs !" (bras vers le bas, paumes ouvertes vers interlocuteur)
- Mains dans les poches lors d'une conversation
  - non-implication, pas envie d'y participer / prendre de la distance (ex. : "une célébrité qui n'a pas envie de parler aux journalistes" [gr])
  - ou décontraction / on se sent à l'aise
- Ex. à regarder : N. Sarkozy sur de l'accueil généreux des immigrés en France <https://youtu.be/whwniwqJhS8?t=695> 11'35" -> 13'47" (déjà vu) et la poignée de main entre N. Sarkozy et D. Strauss-Kahn 17'25"->20'33"

# Mains serrées l'une dans l'autre

- Mal interprété comme signe de confiance, d'autant qu'il est souvent associé à un sourire
- Geste fermé, signe de contrariété, ressemblant aux bras fermés
- Quatre positions différentes :
  - à hauteur du visage
  - sur les genoux
  - les coudes posés sur une table
  - devant l'entrejambe quand on est debout

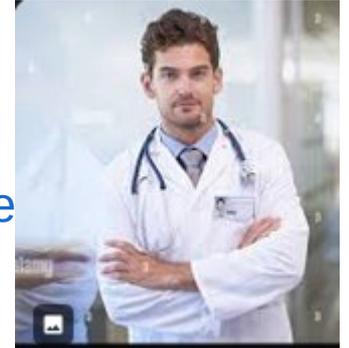
# Autres gestes des mains

- Si quelqu'un se frotte les mains :
  - à vitesse rapide : c'est vous qui allez profiter de l'offre
  - à vitesse lente : c'est à lui qu'elle profite
- Mains en clocher verticales, quand on exprime une opinion : assurance, confiance en soi
  - très courant chez les cadres supérieurs, avocats, chefs d'entreprise
  - peut se rétrécir en flèche ou signe de prière : attitude suffisante ou arrogante
- Mains en clocher horizontales, quand on écoute
- Mains derrière et tête haute : on expose les parties vulnérables (gorge, cœur, estomac), signe d'invulnérabilité, courant chez policiers, directeurs d'école et ceux qui ont autorité



# Bras

- Types de croisement de bras sur la poitrine (faire barrière) :
  - replier ses bras en travers de la poitrine, comme pour se barricader et défendre cœur et poumons quand on se sent menacé ou en situation d'incertitude ; quand votre interlocuteur a les bras croisés, il n'est pas d'accord avec vous ; il faut trouver la raison du geste au lieu de vous efforcer de le persuader
  - renforcé, poings serrés (annonce une agression verbale voire physique)
  - en autoétreinte (tenir les bras opposés dans les mains), rassembler les forces pour éviter les agressions, rencontré dans les salles d'attente des médecins/dentistes, les coupables en salle de tribunal
  - ou déguisé : tourner le bracelet de la montre, joindre ou se frotter les mains, tenir le verre entre deux mains lors d'un repas, mettre la tasse de café à gauche (au lieu d'à droite)
- Que vous inspire ce médecin : connaissance/sûreté/maîtrise ou le contraire (2ème main vers haut ou bas) ?
- Lire <https://apprendrelementalismedotcom.wordpress.com/2011/09/05/les-bras-de-la-negation-et-de-la-defense>



# Bras sur fauteuil

- Poutine et président de Cuba, 2022
- Sur les accoudoirs : à l'aise, force et autorité
- Sur les jambes : quoi à votre avis ?



Source

# Sourire

- Le faux sourire ne tire que sur la bouche, les simulateurs sourient qu'avec la bouche (ex. : les vendeuses/caissières, qui cherchent à paraître aimables, ou quand on dit cheese lors d'une photo)
- Le vrai sourire fait apparaître de petites rides sur les bords externes des yeux
- Faire un exemple (blague sur patient montrant du doigt au médecin, ou policier et vitre cassée des deux côtés, ou cheval 11)
- Le sourire est contagieux : plus on sourit, plus on déclenche chez les autres des réactions favorables (utile pour un commercial)
- Plusieurs types de sourire [lire le plan de [web](#)] :
  - sourires de convenance sociale (politesse, gêne, diplomatique, exagéré, simulé, d'amour, d'encouragement)
  - sourires dirigés vers soi (méditatif, d'endurance, préoccupé)
  - sourires de plaisir (d'épuisement et de réconfort, de soulagement, extatique, de ravissement)
  - sourires ironiques (méprisant, excédé, ironique, sadique)



# Mensonges

- C'est le domaine d'application du langage corporel le plus important à connaître
- Pieux mensonges, avec pour objectif :
  - le bien-être d'autrui, par ex. en l'encourageant : tu as bien travaillé, vous allez vous en sortir de votre maladie
  - l'évitement des conflits : chef, tu es incompetent, tu es vraiment moche ou grosse (car manges beaucoup de sucreries)
- **Mensonge malveillant** : pour tirer un bénéfice personnel

# Mensonges

- Quand on ment, les indices les moins fiables sont ceux qu'il maîtrise facilement, comme les paroles qu'il a pu apprendre par cœur, et les plus fiables sont ceux automatiques
- Politique de l'autruche : "Je n'entends rien, je ne vois rien, je ne dis rien" – on se couvre les yeux, la bouche (tenter d'arrêter les mots qui en sortent) ou les oreilles (pour ne pas entendre les réprimandes des parents)



Ce n'est pas un mensonge...

# Signes révélateurs de mensonge

## [video C. Martineau]

- Peu de contact visuel (on cache les yeux)
- Peu d'expression faciale (on n'exprime pas ses émotions, réelles)
- Différence gauche-droite (la partie gauche présente le soi, la partie droite ce qu'on veut montrer, réfléchi) : le sourcil droit plus haut que le gauche, la personne présente la partie droite du visage (oreille), un visage asymétrique qui traduit une émotion travestie
- On cache les mains (les bras ne comptent pas)
- Arrière gauche (en défensive) : la pire position sur une chaise, derrière arrière et devant
- Gorgée de malaise : prendre une gorgée (pour gagner du temps)
- Une réponse qui tarde trop à venir (on réfléchit à la réponse)
- La bouche se ferme tout de suite après avoir dit quelque chose

# Huit gestes courants des menteurs

## – main sur le visage ou le cou [gr]

- La main sur la bouche (un doigt chut, quelques doigts, main ou poing fermé, voire en toussant) ; mais s'il couvre la bouche pendant que vous parlez, il pense peut-être que c'est vous qui mentez !
- La main sur le nez
- Démangeaison du nez, avec moins de fermeté et plus furtif que le réel ; valable pour l'autre aussi (comme la main sur la bouche) !
- Frottement des yeux, pour bloquer la vue de l'interlocuteur
- Main à l'oreille, la version adulte de l'enfant qui bouche les oreilles pour ne pas entendre les réprimandes de ses parents, ou si on a assez entendu
- Grattement du cou, doute, incertitude, "je ne suis pas sûr d'être d'accord"
- Écartement du col de chemise
- Doigt dans la bouche

# Signes : positifs, négatifs, absence

- Nos propos (notre message) sont soutenus par des signes (des gestes)
- Signe est plus large que geste, par ex. transpirer est un signe mais pas un geste
- Il y a des signes **positifs** (cohérents avec le message, correspondent aux propos), des signes **négatifs** (non cohérents avec le message, contraires aux propos) et **absence** de signes
  - exemples : ouverture, accueil = ouvrir large les bras vs unir les mains (voir Sarkozy avant)
  - intérêt pour quelque chose : bras croisés vs ouverts
- Les experts en mensonge (+ acteurs ?) sont forts en accorder leurs signaux au discours
- Un mensonge finit par être dévoilé par un **manque de cohérence** : des signes positifs qui manquent et/ou des signes négatifs qui sont présents
- que faire quand on a fait un geste négatif, faut-il le corriger ou non ???
- les gestes ont une des trois origines : inné, génétique ou acquis TODO

# Petite lecture

- Lire "4 manières de détecter les mensonges", <http://fr.wikihow.com/d%C3%A9tecter-les-mensonges>
- Lire "Détecter le mensonge", [https://web.archive.org/web/20240528144457if\\_/https://palsambeu.fr/detecter-le-mensonge](https://web.archive.org/web/20240528144457if_/https://palsambeu.fr/detecter-le-mensonge)
- Lire "15 gestes qui vous trahissent tous les jours", <https://psychotherapie.pagesjaunes.fr/tips/voir/257732/15-gestes-qui-vous-trahissent-tous-les-jours>

# Visage asymétrique (à deux émotions)

- S. Smith, la mère qui a assassiné ses deux bébés ([wikipedia](#))
- Le 25 octobre 1994, elle a signalé à la police que son véhicule avait été volé par un homme à la peau noire (aux États-Unis) qui était parti avec ses fils toujours à l'intérieur
- Pendant neuf jours, elle a plaidé de façon dramatique à la télévision nationale pour leur sauvetage et leur retour
- Cependant, à la suite d'une enquête intensive, elle a avoué le 3 novembre 1994 avoir laissé sa voiture rouler dans le lac voisin, les noyant à l'intérieur



Montrer ensuite s1, s2, s3

# Exemple d'analyse faciale

- [http://ninadepaula.com/EN/en\\_analyse-mccann.html](http://ninadepaula.com/EN/en_analyse-mccann.html)
- Introduire l'affaire (début de la page)
- Regarder 1ère vidéo 1 minute, ensuite les 7 petites vidéos, et enfin la 1ère du paragraphe "Question : Pour quelles raisons..."

# Mensonge malveillant ou non ?

- Les enfants ne savent pas bien mentir, alors que les adultes ont plus ou moins d'expérience
- Plutôt que d'être "méchant" et apprendre (voire s'entraîner) à mentir, mieux vaut être "bon" et sincère/naturel ; les gens apprécieront votre franchise
  - au début, être toujours sincère peut être difficile, mais il faut persévérer
- Les menteurs professionnels (hommes politiques, avocats, acteurs, animateurs télé) ont peaufiné leur gestuelle [gr]
- Dis ce que tu penses, et pense ce que tu dis (philosophe grec)
- "Trust: takes years to build, seconds to break and forever to repair"

# Perspicacité/intuition, lecture des signaux [gr]

- Les femmes — ainsi que les hommes artistes, acteurs ou infirmiers — sont en général plus perspicaces que les hommes, "intuition féminine"
  - expérience : vidéo sans son avec une conversation entre homme et femme, et on demande à l'auditoire ce qu'ils disaient : 87% des femmes et 42% des hommes ont répondu avec exactitude
- perspicacité, intuition, pressentiment = lecture des signaux
- Le cerveau des femmes est beaucoup mieux organisé pour communiquer que celui des hommes
- Les femmes ne tiennent pas compte du langage verbal lorsqu'il n'est pas conforme au langage corporel
- Exemple réel : enfant X invite enfant Y pour son anniversaire, X dit à ses parents : "Y m'a dit qu'elle attend voir si enfant Z vient aussi" ; maman de X : "elle n'aime pas mon enfant" (intuition), papa de X : "je ne vois pas pourquoi, pourquoi ne l'aimerait-elle pas ?" (raison)

# Influence des gestes, lien cause- effet [gr]

- Les gestes montrant la franchise (ouverture des mains par ex.) :
  - finiront par gêner celui qui est en train de mentir, l'entraînant à ne plus mentir
  - entraînent aussi l'interlocuteur à être sincère

# Espace personnel, zones d'interaction [gr]

- Quatre zones (figure) :
  - zone intime, 0..45 cm, on accepte uniquement les personnes émotionnellement proches
  - zone personnelle, 45..120 cm, "bulle" de convivialité, entre collègues et amis
  - zone sociale, 1.20..3 m, zone relationnelle, commerçants, nouveaux collègues, inconnus à qui on s'adresse
  - zone publique, >3 m, quand on s'adresse à un large public
- La promiscuité forcée (ascenseur, salle de cinéma, avion, train, autobus bondé, file d'attente) entraîne la règle de "masque impénétrable" : pas de mouvement, visage de marbre, ne regarder personne en face, ne pas parler etc.
- La violation de ces zones (co-)expliquent les bagarres dans les manifestations
- L'espace personnel se rencontre chez les animaux aussi
- Ne pas dépasser les limites lors des rencontres avec les clients

# Différences culturelles

- Certains gestes ont des significations différentes en fonction de la culture, du pays
- En Bulgarie, le hochement de tête haut-bas ou gauche-droite a la signification inverse
- Dans les pays du sud de l'Europe (par ex. Italie) la zone intime se limite à 20 cm voire moins (Japon 25 cm), et ils touchent plus facilement les interlocuteurs ; les villageois ont une zone plus grande que les citadins
- Voir aussi cours de Pierre Blanchard

# Regarder les gestes dans l'ensemble – plutôt mensonge ???

- Jusqu'à maintenant nous avons regardé chaque geste séparément, mais ils apparaissent toujours à plusieurs
- Contrairement aux machines, qui n'ont pas de volonté, d'intérêt (un logiciel ne se cache pas quand on cherche un bug par ex.), les personnes, pour cacher leur volonté, peuvent mentir
  - de lat. persona, "masque d'acteur", puis "rôle, caractère" (DAF)
  - des personnes différentes répondent différemment au même stimuli (dans le même contexte), et même la même personne peut répondre différemment à des moments différents (connu en médecine, mais pas en informatique !)
- Une personne peut se cacher en faisant le geste qui l'avantage, ou nous pouvons nous tromper dans l'interprétation
- Décoder les postures globales (ne pas regarder un seul geste, mais plusieurs, l'ensemble)
  - exemple : quelqu'un envoie plusieurs signaux positifs : ouverture des paumes, tête relevée, inclinaison du buste vers l'avant, hochements de tête (= accord) etc.
- => analyser plusieurs signes pour conclure d'un mensonge ; ne pas tirer des conclusions à partir d'un seul geste !
- Chercher la **cohérence** entre langage verbal et corporel

# Prendre en compte le contexte

- Lire les gestes dans leur contexte [gr] :
  - s'il fait froid il est normal que les bras soient croisés et qu'on se frotte les mains
  - s'il a l'arthrite il est normal qu'il serre la main mollement
  - les femmes sourient plus que les hommes en situation professionnelle [gr]

# Éviter de surinterpréter les gestes, comment les prendre en compte

- Certains ont tendance à être sûr de l'interprétation qu'ils donnent aux gestes de quelqu'un, à être sûr de ce que pense l'autre
- Les gestes ne constituent pas une preuve, mais donnent des indices sur les points à creuser (en cas de mensonge par ex.)
  - lors d'un entretien, sur les 10 questions, le candidat a toujours été ouvert sauf pour la question sur les relations avec son ancien chef
  - plus il y a de signes, plus la probabilité est grande
- Soyez prudents lors de l'analyse

# TPs

- Exo1 : diviser les étudiants en groupes de 2, et chacun demande à son partenaire "qu'as-tu mangé ce matin ?" (en demandant de bouger les bras/paumes)
  - rép 1 : la vérité
  - rép 2 : lui demander de dire un mensonge - détecter les signaux
- Exo 2 : sur ce qu'il a mangé ce matin: un étudiant dit la vérité pour 1 minute, et un mensonge pour 1 minute - les autres étudiants écrivent laquelle est correcte et les signes révélateurs

# Conclusions

- La partie visible du corps d'une personne dévoile sa pensée
- Il faut s'habituer à la regarder
- Ne pas tirer des conclusions à partir d'un seul geste, mais regarder l'ensemble des gestes ; ne pas surinterpréter
- Même si on essaie de se cacher, on finira par révéler ce qu'on pense
- Le décodage des gestes est parfois soutenu scientifiquement (par ex. les muscles utilisés quand on rit, les deux hémisphères du cerveau ont des rôles différents etc.)
- Soyez gentils et naturels dans vos gestes