



Pierrich Plusquellec Ph.D.

Nathe François Ph.D.



VOTRE INTUITION, CE SUPERPOUVOIR



TRÉCARRÉ



VOTRE
INTUITION, CE
SUPERPOUVOIR

DES MÊMES AUTEURS

Plusquellec, P. et Paquette, D. *Les Troubles psy expliqués par la théorie de l'évolution. Comprendre les troubles de la santé mentale grâce à Darwin*. Bruxelles, De Boeck, 2016.

Pierrich Plusquellec Ph. D.

Nathe François Ph. D.

VOTRE
INTUITION, CE
SUPERPOUVOIR

TRÉCARRÉ
Une société de Québecor Média

*À tous ceux qui sont loin de nous, que cet ouvrage les aide
à comprendre le monde dans lequel nous, éthologues, vivons,
À Philippe, parti trop loin, trop tôt, que cet ouvrage éclaire
les qualités humaines qui t'habitaient,
À Lou-Mai et Colin, qui supportent chaque jour des
parents peut-être un peu trop observateurs...*

SOMMAIRE

Chapitre 1	LA COMMUNICATION NON VERBALE SUR LA TOILE	11
Chapitre 2	LA COMMUNICATION NON VERBALE : UN OBJET DE SCIENCE	21
Chapitre 3	LES CANAUX DU NON-VERBAL : UN VOCABULAIRE POUR MIEUX SE COMPRENDRE.....	31
Chapitre 4	LE NON-VERBAL ET L'INTUITION : LE SHERLOCK HOLMES EN VOUS	57
Chapitre 5	LA FORCE DU NON-VERBAL : LA CONTAGION ÉMOTIONNELLE ...	69
Chapitre 6	RECHERCHER LA PRÉCISION INTERPERSONNELLE POUR MIEUX VIVRE	79
Chapitre 7	LE NON-VERBAL OU LA MÉCANIQUE DE L'EMPATHIE	91
Chapitre 8	OPTIMISER L'UTILISATION DU NON-VERBAL EN SANTÉ MENTALE.....	103
Chapitre 9	TECHNOLOGIE ET NON-VERBAL : UN AVENIR DÉJÀ BIEN PRÉSENT !.....	119
	NOTICES BIOGRAPHIQUES : LE PARCOURS DE DEUX ÉTHOLOGUES	137
	RÉFÉRENCES	143

LA COMMUNICATION NON VERBALE SUR LA TOILE

Nous vivons à l'ère de l'information numérique débridée. Nous communiquons à tout va... par l'entremise des écrans, des dessins, des photos et, le plus souvent, des mots. Nous avons différentes façons de transmettre de l'information à autrui. Parmi elles, la communication non verbale se définit simplement comme **la communication effectuée par tous les moyens à l'exception des mots.**

Elle est là! En permanence autour de nous, émanant de nous ou s'offrant à nous, sans le support d'aucun écran, juste en ouvrant nos sens. Cette communication non verbale est parfois choisie, mais jamais tronquée à qui sait la percevoir en conscience. Elle englobe tout un univers de perception visuelle, acoustique, olfactive et même tactile dans lequel nous sommes immergés constamment. L'apparence physique (âge, beauté, tenue vestimentaire), le ton de la voix (très informatif dans un pays étranger dont vous ne connaissez pas la langue), les odeurs et surtout le comportement non verbal sont souvent appelés dans les médias populaires « le langage du corps ». Cette expression en elle-même nous laisse croire que nous

Elle est là! En permanence autour de nous, émanant de nous ou s'offrant à nous, sans le support d'aucun écran, juste en ouvrant nos sens.

devons apprendre ce langage pour mieux communiquer les uns avec les autres. En réalité, ne vous précipitez pas sur les formations en ligne ou sur un autre livre d'épanouissement personnel, car nous sommes déjà bien équipés pour comprendre le non-verbal de nos congénères. Et si Edward T. Hall, l'un des scientifiques précurseurs de ce champ de recherche, a choisi comme titre de son premier ouvrage *The Silent Language*, en 1959, c'est simplement pour nous en faire prendre conscience tant nous avons l'habitude d'accorder beaucoup trop de poids aux mots.

Mais qu'en est-il vraiment de cette forme de communication ? Est-elle à ce point énigmatique ? Agit-elle à notre insu ? Pouvons-nous la contrôler ?

On a tous déjà expérimenté un moment de grâce où on avait vraiment la sensation d'avoir parfaitement réussi à décoder une situation, qu'on en avait parfaitement prédit le déroulement, comme prédire le devenir d'une relation entre deux personnes : « Tu vois, je le savais, je l'avais senti, je l'avais vu. » Ce don de percevoir et d'interpréter le langage non verbal est tout simplement fascinant, et nous sommes *a priori* tous équipés pour le décoder même s'il est invisible. Une équipe de chercheurs allemands et suédois a récemment rapporté les résultats d'une expérience captivante. Ils ont demandé à des hommes volontaires de se soumettre à deux séances d'exercice physique. La première séance tenait en un simple entraînement, tandis que la seconde comportait un stress, suivi d'une activité de *punching ball*. Les chercheurs ont alors fait sentir des échantillons des t-shirts des participants à plusieurs personnes. Beaucoup d'entre elles n'ont pas été capables de décider quelle odeur allait avec quel type d'entraînement. Mais ce qui est intéressant, c'est que la plupart éprouvaient plus d'anxiété en sentant l'odeur du t-shirt porté pendant la séance plus agressive^{*}. Cette simple expérience nous montre

* Les notes bibliographiques sont regroupées en fin de volume.

à quel point nous réagissons à des indicateurs non verbaux, même à notre insu. Nous détenons donc un **superpouvoir** : celui de capter et de traiter toutes sortes d'informations non verbales qui nous entourent.

Alors posez-vous les questions suivantes : que savez-vous sur ce sujet ? Que faites-vous de cette information ? Êtes-vous conscient de l'influence de ces informations sur votre quotidien ?

Si vous lisez ce livre, c'est que vous êtes curieux de comprendre comment nous traitons toutes ces informations non verbales, comment elles agissent sur notre propre comportement, comment elles nous orientent pour réagir ou pour prendre une décision... Vous avez envie de faire la part des choses sur les interprétations de plus en plus présentes dans les médias, sur telle ou telle vidéo de personne célèbre... Bref, vous êtes avide d'informations sur le langage du corps.

Aujourd'hui, lorsque nous souhaitons aller chercher de l'information sur un sujet, nous avons tous le même réflexe « Google », ce geste si facile qui consiste à taper sur notre clavier d'ordinateur, de tablette ou de téléphone pour répondre à l'une de nos questions essentielles du quotidien. Que nous propose le Web francophone quant au terme « communication non verbale » ? Faites l'expérience : prenez un appareil numérique, tapez entre guillemets l'expression « communication non verbale » dans votre navigateur favori et regardez le résultat.

Google renvoie 370 000 liens... De quoi satisfaire le plus avide des curieux. Dans le désordre, on y trouve une page Wikipédia, un article de la section bien-être d'un média populaire, un billet de blogue chargé de réussites personnelles et une quantité impressionnante de pages qui se proposent toutes de vous livrer les secrets, les clefs, les lois, les trucs et les astuces de votre communication non verbale pour que vous puissiez en exploiter le plein potentiel et enfin maîtriser ce langage du corps. Le maîtriser pour bien sûr vous épanouir dans chacune des sphères de votre vie ! De belles promesses que nous

aimerions tous voir se réaliser... Et qui se trouvent à portée de clic!... N'en soyez pas si certain.

Dans cette jungle numérique, il n'est pas toujours facile de savoir à quelles connaissances se fier.

Dans cette jungle numérique, il n'est pas toujours facile de savoir à quelles connaissances se fier. Imaginons par exemple que vous êtes intéressé par la très attrayante question : comment utiliser ma communication non verbale pour mieux séduire un partenaire potentiel ? Vous tomberez alors aisément sur ces sites qui vous révèlent la puissance dévastatrice de votre sourire, le pouvoir irréal de votre regard, la nécessité absolue de toucher l'être convoité, subtilement ou pas, l'avantage décisif de mesurer en tout temps l'angle que votre corps forme avec l'autre (!), etc. Ces conseils distillés par des *coaches* en séduction, prêts à vous révéler leurs secrets les plus intimes pour que vous deveniez à votre tour un fin séducteur ou une fine séductrice. Ces *coaches* ressemblent trop souvent au vieux maître chinois des films de fiction (*Karaté Kid*, *Bloodsport*...) dans lesquels celui-ci vous choisit pour vous livrer ses secrets ! Seulement, à l'époque, le maître en question ne vous demandait ni de fournir votre adresse courriel, ni de recommander un ami, et encore moins de donner votre numéro de carte de crédit !

Vous l'aurez compris, nous entrons ici dans le monde dangereux des nombreuses formations en ligne qui vous proposent de vous initier au domaine de la communication non verbale. C'est à ce moment précis que nous vous suggérons d'utiliser votre esprit critique. Car si certains écrits du Web au sujet de la communication verbale peuvent être divertissants, d'autres peuvent avoir des objectifs différents, comme vous orienter vers une formation payante... Il est alors important de bien vérifier certains éléments avant de vous lancer dans une formation douteuse en communication non verbale pour

éviter de perdre non seulement votre temps mais aussi votre argent et, parfois, votre crédibilité. Comment vérifier la qualité d'une formation ? En vous posant systématiquement trois questions : qui ?, combien ?, quoi ?

QUI

Qui est la personne qui propose la formation et alimente le site web (la compagnie de formation), et quelle est son expertise, son expérience dans le domaine de la communication non verbale ? Vous trouverez quatre types de formateurs : les généralistes, les spécialistes, les inventeurs et les invisibles. Les *généralistes* donnent des formations dans beaucoup de domaines, leur crédibilité tient dans leur expérience en gestion, en ressources humaines, en communication, en marketing, etc. Ils possèdent en général des qualités didactiques hors pair, et vous passerez sûrement un bon moment avec eux. Mais avant de décider de suivre leur formation, il vous faudra répondre aux deux questions suivantes : combien et quoi ? Vous trouverez aussi des *spécialistes* qui donnent des formations uniquement dans le domaine de la communication non verbale. Leur crédibilité peut reposer sur de l'expérience ou des diplômes. Ainsi peut-on rencontrer d'anciens enquêteurs de la police, voire des services secrets, mais aussi des universitaires. Pour l'expérience, à vous de juger si cela semble crédible. Google peut vous aider, par exemple, car en consultant la liste des diplômes délivrés au nom de l'État français* ou canadien** vous pouvez vérifier que le diplôme existe bel et bien. En questionnant directement votre moteur de recherche, vous pouvez facilement avoir accès à la qualité du diplôme détenu par vos formateurs et, même en fouillant sur les forums ou réseaux sociaux, vous aurez beaucoup d'information sur la crédibilité des diplômes. Vous pourrez alors

* https://fr.wikipedia.org/wiki/Liste_des_diplômes_en_France

** www.cic.gc.ca/francais/immigrer/qualifie/ede-conversion.asp

constater comme nous que certains formateurs ne détiennent aucun diplôme reconnu, qu'ils ont comme expérience trois grosses années en tant qu'employé de banque et deux ans en tant que conseiller hypothécaire. Vous conviendrez que cela reste léger pour se proclamer spécialiste formateur en non-verbal. Vous trouverez aussi cette autre catégorie de formateurs, les *inventeurs*. Ce sont ces personnes qui enseignent un contenu qu'elles ont elles-mêmes conçu à partir de rien. Ces inventeurs s'octroient sans vergogne le titre de « créateur » ou de « fondateur » et sont à la recherche de disciples qui devront éviter d'utiliser leur esprit critique et de regarder toute autre forme de connaissance. Enfin, vous pourrez tomber sur les *invisibles*, responsables de ces très beaux sites qui vous proposent des formations sans vous dire par qui elles seront données. Par exemple, cette association de spécialistes en langage non verbal qui vous propose de devenir mentaliste en deux fins de semaine sans même vous dire qui accomplira ce miracle avec vous... Un miracle évidemment tout relatif puisqu'il vous permettra au mieux de vous produire dans des cabarets en espérant ressembler de loin, par temps de brouillard, au très grand illusionniste Messmer.

COMBIEN

La deuxième question à vous poser est : combien coûte cette formation ? Dans le domaine des formations en communication non verbale, vous trouverez de tout, 400 \$ la journée, les deux jours, et même plusieurs milliers de dollars pour une formation non diplômante (du moins au sens universitaire) étalée sur plusieurs semaines, voire plusieurs mois, le nombre de mois étant proportionnel au nombre de milliers de dollars à déboursier. Rappelez-vous que la somme que vous déboursez devrait toujours être proportionnelle à ce que la formation vous rapporte. Il n'est pas certain que dépenser plusieurs milliers de dollars pour entrer dans le cercle des cent pseudo-scientifiques et grands devins du langage du corps soit un

investissement durable et un gage de succès pour votre avenir professionnel, surtout si les médias ont déjà condamné ledit cercle d'experts du dimanche. Chiffrez par exemple combien vous coûterait une formation universitaire avec des professeurs reconnus par une institution. Cela dépend de ce que vous cherchez. Si vous avez envie de passer un bon moment sans vous soucier de la qualité des propos, c'est votre choix et nous comprenons que cela peut vous convenir. Cependant, évaluez votre besoin et vérifiez si l'investissement en vaut la chandelle, car certains humoristes sont souvent de fins psychologues et peuvent avoir le même effet à moindre coût.

Quoi

Enfin, quels que soient les diplômes, l'expérience des formateurs et le coût de leur programme, il vous faudra aussi nécessairement vous intéresser à la question du contenu : qu'enseignent-ils, c'est-à-dire où ont-ils donc pris les informations à la base de leur formation ? Là encore, la jungle du Web regorge de merveilles. Dans le pire des cas, malheureusement le plus fréquent, aucune référence ne sera disponible pour que vous puissiez estimer la qualité du contenu de la formation proposée... Un vieux proverbe nous rappelle d'ailleurs cela : « Il ne faut jamais acheter chat en poche. » Vous êtes donc en droit de demander ce que la poche contient avant d'acheter ce qu'il y a à l'intérieur. Dans un autre cas, la référence au contenu vous renverra à une personne différente. Par exemple, il sera indiqué : « Le contenu de cette formation provient dans son intégralité des enseignements de M. Trucmuche. » Jouez alors à l'enquêteur et allez voir quelles sont les sources de ce M. Trucmuche, évaluez qui il est. Utilisez les réseaux professionnels comme LinkedIn à votre avantage. Troisième possibilité, le formateur mettra en avant son expérience professionnelle. Il vous dira donc que vous pouvez lui faire confiance, car tout ce qu'il se propose de vous enseigner provient de ce qu'il a lui-même testé en tant

que professionnel. Là encore, le sens commun vous aidera à trancher quant à la crédibilité du formateur. Par exemple, trois ans dans une banque en tant que caissier et deux ans en tant que conseiller hypothécaire, est-ce assez pour prétendre avoir accumulé suffisamment d'expérience qui permettrait de devenir spécialiste en communication non verbale ? Ne préféreriez-vous pas plutôt un psychologue clinicien avec trente ans d'expérience ? Ultime possibilité, tristement rare dans le marché francophone, les formateurs qui vous garantissent que 100 % de ce qu'ils vont vous apporter vient d'une source sûre, c'est-à-dire que l'information a été validée par plusieurs spécialistes scientifiques du domaine, et que celle-ci est archivée et vérifiable en tout temps, et c'est *la science*.

Dans le milieu anglophone, ces organismes de formation existent. Le groupe créé par Paul Ekman, l'un des plus grands scientifiques de la communication non verbale, en est un bon exemple*. Vous y trouverez plusieurs propositions de formation en ligne mais aussi sous forme d'ateliers si vous êtes prêt à vous déplacer aux États-Unis. Il y a aussi celui créé par David Matsumoto, un autre grand nom**. Vous pourrez faire des recherches sur ces deux personnes et vous trouverez leurs diplômes et la source de leurs enseignements basés sur les résultats de différentes recherches scientifiques validées, puis publiées afin d'être partagées... pour faire avancer les connaissances dans le domaine. En France, au Canada, en Belgique, en Suisse ou dans tout pays francophone, ces organismes restent rares, et c'est la raison pour laquelle nous avons créé, en 2015, le Centre d'études en sciences de la communication non verbale***, afin de diffuser les connaissances scientifiques en cette matière.

Dans cet ouvrage, nous vous proposons de vous apporter du contenu *uniquement* issu des écrits scientifiques, que vous pourrez vérifier en tout temps.

* www.paulekman.com

** www.humintell.com

*** www.sciencenonverbal.ca

POINTS ESSENTIELS

- Nous vivons dans un océan de signaux non verbaux.
- Internet regorge d'experts trop souvent autoproclamés en communication non verbale.
- Avant de faire confiance aux experts de ce monde, posez-vous toujours les questions suivantes : QUI ? COMBIEN ? QUOI ?
- Cet ouvrage est écrit par deux scientifiques, des éthologues ; le contenu de ce livre tire ses sources uniquement de la science.



COMPRENDRE LA SCIENCE DERRIÈRE LE LANGAGE DU CORPS POUR DÉVELOPPER SON INTUITION

Aujourd'hui, de nombreux experts auto-proclamés nous proposent des recettes fantaisistes pour interpréter les signaux non verbaux. Pourtant, une foule de scientifiques ont décodé le langage du corps depuis longtemps. Notre intuition se nourrit de ce langage du corps, et nous avons tous la possibilité de l'aiguiser.

À partir de ce que les chercheurs ont découvert, et au moyen d'exercices et d'anecdotes, cet ouvrage nous aide à :

- comprendre la façon dont nous traitons les informations non verbales et la manière dont celles-ci nous aident à réagir ou à prendre des décisions, souvent très rapidement ;
- accroître notre capacité d'empathie en étant plus attentif aux signaux non verbaux ;
- améliorer notre vie sociale, et même notre santé mentale.

Professeur agrégé à l'École de psychoéducation de l'Université de Montréal, **Pierrich Plusquellec** a cofondé et codirige le Centre d'études en sciences de la communication non verbale (sciencenonverbal.ca). **Nathe François** coordonne depuis 2012 la Banque Signature, une banque de données biologiques, psychosociales et cliniques de personnes atteintes de problèmes de santé mentale.



ISBN 978-2-89568-741-2

