



ARMAND DUBOIS

"Un mensonge a le  
temps de parcourir  
un demi-tour du  
monde avant que la  
vérité n'arrive à  
enfiler son  
pantalon." -  
WINSTON CHURCHILL

# COMMENT ANALYSER LES GENS

Techniques et secrets du FBI pour décoder les  
expressions des gens, désamorcer les menteurs et  
lire l'esprit des gens comme un agent secret

# COMMENT ANALYSER LES GENS

---

*Techniques  
et secrets du FBI pour décoder les expressions des gens, désamorcer les  
menteurs et lire l'esprit des gens comme un agent secret*

De

Armand Dubois

# **SOMMAIRE :**

## **1. Introduction**

**1.1 Il y a toujours une communication non verbale**

**1.2 Pourquoi étudier la communication non verbale**

**1.3 Les trois fonctions de la communication non verbale**

## **2. L’FBI:c’est-à-dire porter l’analyse des gens à un autre niveau**

**2.1 Contexte historique**

**2.2 La fonction du FBI aujourd’hui**

**2.3 Recrutement et formation**

## **3. Les erreurs les plus courantes**

**3.1 Le contexte est important!**

**3.2 Donner trop d’importance aux gestes**

**3.3 Surestimer ses capacités d’analyse**

## **4. Les types de signaux dans la communication non verbale**

**4.1 Qu’est-ce qu’on communique avec le langage corporel?**

**4.2 Les signaux révélateurs**

**4.3 Les signaux de faux**

## **5. Comment l’expérience du FBI peut nous aider dans la vie de tous les jours**

**5.1 Joe Navarro, le langage corporel et gangster**

**5.2 Les enseignements du FBI dans la vie de tous les jours**

**5.3 De la théorie à la pratique**

## **6. Les yeux et le regard**

**6.1 Introduction**

**6.2 Tout ce qu’on peut comprendre grâce aux yeux**

## **7. Le visage: expressions et comportements**

**7.1 Les expressions faciales**

**7.2 Le sourire**

## **8. La posture**

**8.1 L’ouverture du corps**

**8.2 La direction du corps**

## **9. Proximité, distance et contact**

**9.1 La distance proxémique**

**9.2 Le contact physique**

**9.3 L’épreuve décisive**

## **10. Mettre stratégiquement en pratique la communication non verbale**

**10.1 L’importance de comprendre votre interlocuteur**

## 10.2 Connaître les techniques d'analyse du langage non verbal pour améliorer sa communication

**© Copyright 2020 - Tous droits réservés.**

Il est interdit de reproduire, dupliquer ou transmettre aucune partie de ce document en format digital ou papier. La diffusion de cette publication est strictement interdite et toute utilisation de ce document est interdite sans un préalable accord écrit de l'éditeur. Tous les droits sont réservés.

L'exactitude et l'intégrité des informations contenues dans ce document sont garanties, mais aucune responsabilité n'est assumée. C'est en fait, en termes de mauvaise compréhension des informations pour négligence, ou pour l'utilisation ou l'abus de toute politique, processus ou instructions contenues dans le livre, la responsabilité unique et absolue du lecteur destinataire. En aucun cas, il est permis de poursuivre ou d'accuser légalement l'éditeur pour tout dommage ou perte financière résultant des informations contenues dans ce livre, ni directement ni indirectement.

Les droits sont détenus par les respectifs auteurs et non par l'éditeur.

### **Mentions légales:**

Ce livre est protégé par copyright. C'est seulement pour un usage personnel. Il est interdit de modifier, distribuer, vendre, utiliser, citer ou paraphraser toute partie du contenu de ce livre sans le consentement spécifique de l'auteur ou du propriétaire des droits d'auteur. Toute violation de ces conditions sera sanctionnée conformément à la loi.

### **Avertissement:**

Veuillez noter que le contenu de ce livre est uniquement à des fins éducatives et de divertissement. Toutes les mesures ont été prises pour fournir des informations précises, actuelles et totalement fiables. Aucune garantie d'aucune sorte n'est explicite ou implicite. Les lecteurs reconnaissent que l'opinion de l'auteur ne se substitue pas à l'opinion juridique, financière, médicale ou professionnelle.

# 1. Introduction

---

## 1.1 Il y a toujours une communication non verbale

Ce livre est basé sur une croyance très simple.

C'est une croyance à laquelle je n'avais pas pensé auparavant, mais qui a été désormais étudiée depuis longtemps et qui dispose de bases scientifiques solides.

Derrière une communication verbale, il y a en tout cas une communication non verbale.

Lorsqu'on traite avec une autre personne, en discutant d'un sujet en amitié ou en entamant une négociation commerciale, il est inévitable que des signaux soient émis et reçus, plus ou moins consciemment, à travers le corps, le regard ou les gestes.

L'ensemble de ces comportements est défini communication non verbale, c'est-à-dire, comme on peut le deviner par le nom et comme on comprendra après cette brève introduction, un type de communication qui va au-delà des mots qu'une personne peut ou ne peut pas prononcer.

On peut approfondir encore plus ce discours en faisant une seconde hypothèse, elle aussi désormais globalement acceptée par les experts.

Le langage corporel ment très difficilement.

Il y a très peu de personnes capables de contrôler leurs comportements avec constance et lucidité et, même si vous avez étudié attentivement et longtemps les techniques de communication non verbale, il sera toujours impossible d'éviter de communiquer certains micro-signaux qui, d'ailleurs, ne peuvent éviter de ne pas mentir.

Le problème réside principalement dans l'auditeur.

Il y a très peu de gens qui savent vraiment déchiffrer ces signaux, mais beaucoup d'autres sont ceux qui prétendent par erreur savoir comment le faire.

Savoir lire les signaux qu'un individu, plus ou moins consciemment, émet à un niveau non verbal est donc le meilleur, sinon le seul moyen efficace, pour comprendre et analyser les gens.

Ici, la communication non verbale s'avère être un facteur très important dans les relations sociales et professionnelles qui, si maîtrisées à la perfection, pourront vous offrir des avantages communicatifs incroyables sur vos interlocuteurs.

---

## 1.2 Pourquoi étudier la communication non verbale

À ce stade il ne faut pas toutefois se leurrer, en pensant que grâce à la communication non verbale il est possible de lire dans l'esprit de ses interlocuteurs comme s'il s'agissait d'un livre ouvert, ou de les manipuler comme s'il s'agissait de simples marionnettes en bois.

Cependant, il ne fait aucun doute que la maîtrise de ces techniques peut aider dans de nombreux contextes. J'ai sélectionné deux raisons, les plus importantes à mon avis, pour lesquelles il vaut la peine de se renseigner et d'étudier les techniques de communication non verbale.

En premier lieu, nous trouvons sans aucun doute l'analyse de ses interlocuteurs, qui n'est rien de plus que le véritable objectif ultime de ce livre.

En apprenant à interpréter un certain type de signaux, vous pourrez comprendre plus facilement les pensées de ceux qui sont devant vous.

De cette façon, vous obtiendrez un avantage au niveau de la communication, en ayant, par exemple, la possibilité de changer les pistes de la discussion si vous comprenez qu'un sujet est une cause d'aversion ou de désintérêt, ou en continuant sur une certaine voie si vous remarquez des signes d'intérêt dans votre interlocuteur.

Mais ce n'est pas la seule raison pour laquelle il est important d'étudier la communication non verbale.

Connaître les techniques de communication non verbale est également essentiel pour améliorer votre communication.

Évidemment, comme mentionné ci-dessus, il ne sera jamais possible de contrôler toutes les nuances de votre expression faciale ou les gestes les plus involontaires avec une extrême précision; mais connaissant toutes les techniques les plus courantes et les plus populaires pour lire le langage corporel, vous pourrez les utiliser en votre faveur lorsque vous voulez faire comprendre quelque chose ou greffer une idée dans l'esprit de vos interlocuteurs sans utiliser de mots.

L'étude des techniques de communication non verbale et de leur analyse fera simplement de vous un meilleur communicateur.

---

---

## 1.3 Les trois fonctions de la communication non verbale

Avant de continuer, il est nécessaire de comprendre la raison de l'existence d'une communication non verbale.

Sans connaître la finalité des comportements qui caractérisent ce type de communication, il sera en effet impossible de réussir leur interprétation.

La plupart des experts en communication non verbale conviennent de regrouper tous les signaux en trois fonctions plus génériques.

La première fonction correspond au **renforcement du message**.

Ce cas se produit lors de la communication verbale et non verbale sont, comme on dit dans le jargon, congruents, c'est-à-dire qui tentent de transmettre le même message.

Par exemple, lorsqu'une mère se met en colère et gronde son fils, elle prend généralement une expression faciale pour souligner ses mots.

Il s'agit d'un cas typique de congruence du message.

En continuant, nous trouvons le cas où la communication non verbale est utilisée pour **contredire le message**.

Cette fois, nous trouvons une incohérence entre le langage corporel et le langage verbal.

Revenons à l'exemple de maman.

Si, grondant le fils, la mère prenait une expression de joie, le message communiqué par les mots serait perçu comme incongru s'il était lié à ce qui passe par la communication non verbale.

Cependant, l'incohérence n'est pas toujours mauvaise: parfois, elle peut même être utilisée comme une arme en sa faveur, au cas où vous voudriez communiquer certains messages particuliers.

Enfin, on retrouve la troisième fonction, qui correspond au **remplacement du message**.

Dans ce cas, le langage verbal pourrait même être totalement absent.

Le visage en colère de la mère, par exemple, parvient déjà à communiquer efficacement le message que la femme souhaite transmettre à son fils.

Attention: l'absence de langage verbal ne correspond pas à une moindre puissance du message, mais au contraire, souvent celui-ci est communiqué de manière beaucoup plus efficace et directe s'il n'est confié qu'à la communication non verbale.

Nous sommes donc arrivés à la fin de ce bref aperçu introductif et il est donc temps d'entrer dans l'analyse.

Avant d'expliquer en pratique les méthodes utilisées pour analyser les personnes par la communication verbale, il sera nécessaire de maîtriser certains concepts de base, afin de ne pas se tromper dans l'analyse technique des comportements corporels.

Pour cette raison, j'ai choisi d'avoir une double approche du livre, le divisant en fait en deux parties.



Dans les chapitres suivants, vous trouverez plus de concepts théoriques, essentiels pour vous préparer à la partie pratique.

Dans cette section, nous parlerons aussi de certaines techniques utilisées par l'agence gouvernementale qui, plus que toute autre organisation, a réussi à porter l'analyse de la communication non verbale à un niveau supérieur: je parle évidemment du **FBI**.

Par la suite, nous analyserons en détail toutes ces techniques et ces stratagèmes également utilisés par les agents du FBI eux-mêmes pour analyser les gens.

Si vous vous sentez prêt à vous lancer dans ce voyage, n'attendez plus et tournez la page.

Bonne lecture.

## 2. Le FBI: c'est-à-dire porter l'analyse des gens à un autre niveau

---

### 2.1 Contexte historique

Le FBI, comme il est connu aujourd'hui par la plupart des gens, est l'acronyme de **Federal Bureau of Investigation**.

Le FBI est l'une des agences gouvernementales les plus importantes des États-Unis d'Amérique, bénéficiant d'un domaine d'expertise qui couvre l'ensemble du pays.

Cette agence a été officiellement créée le 26 juillet 1908 afin de représenter la branche opérationnelle plus grande du **Department of Justice**, souvent abrégé avec l'acronyme DOJ, c'est-à-dire le ministère de la justice du gouvernement des États-Unis.

La création d'une telle agence gouvernementale n'a certainement pas été une tâche facile et rapide: sa conception remonte à au moins une décennie plus tôt que à la date qui a été annoncée au public.

Selon les reconstitutions historiques les plus fiables, les principaux rangs des États-Unis ont révélé la nécessité d'une agence spécialisée dans la préservation de la sécurité du pays à la fin du XIXe siècle.

Au cours de cette période, en effet, le gouvernement américain s'est senti menacé par les forces anarchistes internes et, afin de trouver les subversifs et ceux qui pourraient potentiellement constituer une menace pour le pays, l'idée de créer une agence hautement qualifiée a avancé, pour effectuer des tâches d'enquête.

Sous le gouvernement Roosevelt, les bases ont donc été jetées pour une organisation capable de protéger le pays contre les attaques terroristes, bases qui se sont ensuite officiellement transformées en FBI en 1908.

Au cours de plus d'une décennie d'histoire moderne et contemporaine, le FBI a travaillé sur un nombre innombrable de cas célèbres, traitant principalement de la lutte contre le terrorisme et l'espionnage.

Parmi les premiers cas d'une grande importance historique rencontrés par le FBI, nous pouvons certainement nous souvenir des actions visant à opposer l'influence du Ku Klux Klan dans tout le pays.

Les succès remportés sur le terrain au cours des premières décennies du XXe siècle, également et surtout grâce à l'utilisation de techniques d'enquête très modernes, ont convaincu le gouvernement américain de responsabiliser davantage cette organisation.

En 1935, le FBI a donc été déclaré organisme indépendant, tout en restant au sein du ministère de la Justice.

De la Seconde Guerre mondiale à la fin de la guerre froide, en passant par certaines enquêtes historiques célèbres, telles que l'assassinat du président John Fitzgerald Kennedy, le FBI a vu son autorité grandir, jusqu'à devenir l'agence gouvernementale la plus célèbre au monde.

La réputation dont cette agence jouit aujourd'hui n'est certainement pas accidentelle.

Si de nos jours le FBI est entré dans la culture populaire, également grâce à d'innombrables œuvres

cinématographiques qui représentent les actes courageux de ses agents, la principale raison se trouve dans le travail minutieux visant à l'étude attentive des criminels.

Une grande partie de l'étude précitée concerne l'analyse des personnes et en particulier la communication non verbale.

Les techniques étudiées par les experts au fil des années se sont en effet révélées fondamentales dans la lutte contre l'espionnage et le terrorisme, exposant des suspects insoupçonnés et sauvant ainsi des centaines et des centaines de vies.

Bien sûr, nous ne sommes pas tous destinés à devenir des agents du FBI, mais, comme nous l'avons vu dans le premier paragraphe, tout le monde peut bénéficier de l'apprentissage de ces techniques, à la fois dans la vie personnelle et dans la vie professionnelle.

---

## 2.2 La fonction du FBI aujourd'hui

Aujourd'hui, les agents du FBI poursuivent leur tâche de protection des États-Unis d'Amérique contre les menaces internes et externes.

Par exemple, au cours des dernières décennies, l'existence de cellules terroristes en sommeil a également été prouvée sur le sol américain.

L'une des principales tâches des agents du FBI est de traquer ces terroristes avant qu'ils ne deviennent dangereux.

Outre le terrorisme, le FBI continue également de travailler sur des actions visant à lutter contre l'espionnage étranger, à défendre les droits civils, à lutter contre les organisations criminelles et à lutter contre la corruption politique.

De toute évidence, les enquêtes dans ces domaines sont très délicates, restant dans la plupart des cas confidentielles et protégées pendant de nombreuses années par le secret d'État.

Cependant, ce qui est certain, c'est que les criminels de toutes sortes que le FBI se retrouve à combattre ne sont pas réputés pour la facilité avec laquelle ils expriment la vérité en utilisant des mots.

C'est précisément pour cette raison, parallèlement à d'importantes capacités physiques et intellectuelles, que les agents du FBI doivent également apprendre des techniques d'analyse de la communication non verbale le long d'un parcours d'entraînement difficile.

Ce sont les mêmes agents du FBI qui confirment l'importance d'étudier la communication non verbale dans leur travail, comme vous pourrez également le lire dans un chapitre dédié exclusivement à un témoignage extrêmement important et significatif d'un agent.

Dans ce contexte, savoir saisir les nuances du comportement de ses interlocuteurs peut certainement faire la différence entre la vie et la mort, entre la sécurité et le danger.

C'est précisément pour cette raison que le recrutement de nouveaux agents est si sélectif et la formation à laquelle ils sont confrontés à l'école est si difficile.

Il s'agit d'un sujet très intéressant et extrêmement utile pour comprendre les normes exigées des agents du FBI.

Si l'analyse des gens n'est pas une chose simple, comme beaucoup sont amenés à le penser, alors voyons quelles caractéristiques doivent avoir les meilleurs connaisseurs de ces techniques.

Vous serez probablement étonné par l'excellence requise.

---

## 2.3 Recrutement et formation

Entrons dans les détails et essayons de comprendre comment une personne ordinaire peut entrer dans l'organisation qui, plus que toute autre, sert à analyser les gens.

On pourrait dire que la formation commence avant même les premiers cours.

Le choix des nouvelles recrues est en effet assez sélectif et juste pour les surmonter, il est nécessaire de démontrer que vous êtes extrêmement doué physiquement et intellectuellement.

En plus d'être citoyen américain, vous devez bien entendu avoir entre vingt-trois et trente-sept ans et avoir un casier judiciaire vierge.

Et jusqu'ici c'est simple.

Vous devez également avoir un diplôme (en Amérique, ce programme d'études a une durée de quatre ans) en plus d'une expérience de travail d'au moins trois ans.

Et ici aussi, rien de particulier.

Ensuite, nous arrivons aux tests.

Un premier test est appelé avec le nom de *Single Scope Background Investigation*, qui correspond essentiellement à une enquête menée par des spécialistes du gouvernement américain sur le passé de la nouvelle recrue potentielle.

Nous passons ensuite aux tests sur le terrain.

Les futurs agents devront passer un test physique très difficile, appelé sous le nom de *Physical Fitness Test*, qui prévoit de vérifier certaines normes dans diverses disciplines aérobies et anaérobies.

Comme vous pouvez le voir, réussir cette sélection ne peut pas impliquer un engagement de quelques mois seulement, mais, en fait, l'engagement doit avoir été dans presque toute la vie de l'aspirant agent du FBI.

En plus du plus banal de maintenir une excellente forme physique, afin de surmonter les investigations sur son passé, l'intéressé doit démontrer qu'il a suivi un certain parcours au fil des années et qu'il s'est distingué dans ses études et sa carrière professionnelle.

Une fois passée cette phase de sélection, vous arrivez au moment de la formation.

La célèbre académie du FBI est située dans le célèbre complexe de sécurité américain à Quantico, en Virginie, et c'est là que le plaisir commence.

Les futurs agents spéciaux devront passer 21 semaines très difficiles de cours intensifs, comprenant plus de 500 heures de cours théoriques et plus de 1000 heures de formation sur le terrain, au cours desquelles seront simulées diverses situations, parfois même extrêmes, dans lesquelles un agent du FBI pourrait se trouver une fois opératif.

Beaucoup de gens, malgré avoir réussi la sélection déjà difficile, abandonnent l'entraînement sans le terminer, épuisés par les efforts physiques et mentaux nécessaires.

Pour ceux qui parviennent à terminer les mois de formation, le moment est venu d'agir sur le terrain. Toutes les nouvelles recrues sont désormais affectées à l'un des quelque 400 bureaux répartis aux États-Unis et au-delà des frontières du pays.

Ici, les recrues commenceront à travailler sur des cas réels, à affiner leurs connaissances et leurs compétences, ainsi qu'à se spécialiser dans diverses tâches. Même après l'affectation, la loi des États-Unis exige que tout agent spécial ou membre du personnel du FBI déménage dans un autre lieu en cas de besoin et sur ordre d'un supérieur majeur et donc avec une plus grande autorité au sein de l'organisation.

Mais revenons brièvement à la formation.

Parmi les 500 heures de cours théoriques précitées, un nombre assez important est consacré aux techniques de communication non verbale.

Comme également expliqué précédemment, mais il est également juste de le répéter ici, pour un agent du FBI, les techniques d'analyse des personnes sont fondamentales.

Avoir la capacité de comprendre en très peu de temps si votre interlocuteur ment, dit la vérité ou cache quelque chose d'important, peut faire la différence entre la vie et la mort, peut être essentiel pour déjouer les attaques terroristes ou pour arrêter des actions d'espionnage importantes.

Bien que nous ne soyons pas tous destinés à devenir des chefs du FBI, nous pouvons apprendre quelque chose de l'importance que cette organisation réserve à la communication non verbale pendant la période d'instruction de ses cadets.

Savoir analyser les gens est essentiel pour tout le monde pour réussir dans de nombreux contextes tout au long de sa vie.

En essayant de suivre l'exemple des cours dispensés au siège de Quantico, dans les chapitres suivants, vous trouverez les notes théoriques et, seulement plus tard, vous expliquera toutes les techniques pour mettre en pratique ce que vous avez appris afin d'analyser parfaitement le gens.

# 3. Les erreurs les plus courantes

---

## 3.1 Le contexte est important!

Comme cela arrive souvent, même dans ce cas, avant de commencer l'analyse de ce qu'il faut faire, essayez de comprendre ce que vous ne devriez pas faire lorsque vous essayez d'analyser les gens.

Les erreurs que les gens font en essayant de lire le langage non verbal de leurs interlocuteurs sont multiples.

D'après mon expérience, il y en a vraiment très communs et qui se répètent même avec une certaine fréquence parmi ceux qui possèdent d'excellentes compétences en analyse de personnes.

Sans plus tarder, nous voyons ensuite les trois erreurs les plus courantes commises lors de la lecture du langage corporel.

La première erreur que je veux signaler est **le manque de contextualisation des gestes**.

S'il n'y avait vraiment qu'un seul choix, ce serait l'erreur la plus courante et peut-être même la plus grave. Ne pas évaluer le contexte de manière cohérente, c'est-à-dire tout ce qui entoure une certaine attitude, risque sérieusement de vous pousser vers une interprétation complètement erronée des signaux et souvent même contraire à la réalité des faits.

J'essaie de vous donner un exemple très simple afin de mieux expliquer ce point si délicat.

Vous aurez sûrement entendu un nombre disproportionné de fois la théorie selon laquelle si votre interlocuteur se tient les bras croisés, cela signifie qu'il est désintéressé ou fermé par rapport à un certain sujet.

C'est l'une des théories les plus célèbres concernant la communication non verbale et vous l'avez certainement entendu maintes fois.

Eh bien, des études récentes semblent confirmer que cette théorie si célèbre se révèle être la mauvaise pratique dans un très grand nombre de cas.

Car au fur et à mesure, étant toujours amené à chercher la raison des choses pour mieux comprendre les phénomènes qui se produisent devant moi, une question me vient automatiquement à l'esprit.

Quelle est la raison de cette grande et récurrente erreur d'interprétation?

Je soutiens que cette erreur est précisément due à l'incapacité à contextualiser le geste.

Je ne veux certainement pas nier que mettre les bras croisés peut parfois indiquer une fermeture par rapport à un certain discours, mais ce geste peut signifier bien d'autres choses s'il est contextualisé dans une image plus grande.

Essayez d'imaginer un orateur lors d'une conférence. Pendant qu'il parle, il voit de nombreuses personnes dans le public qui, apparemment tout en le suivant attentivement, ont les bras croisés.

Notre conférencier pensera qu'il fait un travail défaillant, il pensera que les gens ne sont pas intéressés à

ce qu'il a à dire, donc cela diminuera le rythme de l'exposition et rendra le discours moins agréable au goût.

Ce n'est qu'à ce moment qu'il risque vraiment de perdre l'attention de ses interlocuteurs.

Et s'il évaluait le contexte?

Eh bien, s'il avait évalué le contexte, tout aurait été différent.

Il aurait remarqué que la température ambiante était trop basse et que ses interlocuteurs n'avaient pris cette position que dans une tentative plus ou moins inconsciente d'augmenter leur température corporelle et de souffrir moins du froid.

La conférence aurait donc été un grand succès.

Soit dit en passant, ce n'est qu'un exemple.

Il y a plusieurs raisons pour lesquelles une personne pourrait mettre les bras croisés: ça c'est, par exemple, la position qui nous vient naturellement si nous avons des problèmes d'estomac, ou certaines personnes la trouvent, même inconsciemment, confortable pour augmenter et maintenir un niveau d'attention élevé, comme s'ils voulaient résoudre le problème posé par les bras "pendants".

Donc, ne prenez pas le contexte pour acquis et essayez toujours de comprendre pourquoi une personne a pris une certaine position ou a fait un certain geste, puis essaie de l'interpréter.



---

## 3.2 Donner trop d'importance aux gestes

Je sais que vous serez probablement confus après avoir lu le titre de ce paragraphe, mais donnez-moi l'occasion d'expliquer un peu mieux et je suis sûr que vous aussi serez d'accord avec moi.

La deuxième erreur que je veux porter à votre attention est de donner trop d'importance à un seul geste.

Bien sûr, nous parlons de communication non verbale et de langage corporel: l'analyse des gestes est la chose la plus importante.

Mais c'est là que réside l'erreur.

Les gestes sont la chose la plus importante, pas le "geste" au singulier.

Même avec la discussion faite dans le paragraphe précédent concernant le contexte, il est également nécessaire dans ce cas d'évaluer le tableau général, sans trop insister sur une seule variation.

Je sais que j'ai dit que cette partie n'aurait été que théorique, mais pour vous aider à mettre en pratique ce que vous lisez tout de suite et pour vous donner une idée plus claire de ce que j'ai expliqué, je veux illustrer deux méthodes pour ne plus encourir cette erreur capitale et si commun.

Lorsque vous remarquez un certain geste, une position de posture particulière ou autre chez votre interlocuteur, avant d'associer ce comportement à une signification spécifique, essayez d'évaluer sa récurrence.

Un seul geste est beaucoup plus susceptible d'être conditionné par un contexte plus général, mais s'il est répété maintes et maintes fois au cours de la discussion, il a presque certainement un sens qui peut être lu.

La deuxième astuce que je veux vous confier concerne la congruence.

J'ai déjà mentionné dans le premier chapitre le concept de congruence entre communication verbale et non verbale, mais dans ce cas la congruence à évaluer est interne au langage corporel.

Par exemple, si vous remarquez deux gestes particuliers chez votre interlocuteur, mais l'analyse de l'un exclurait le sens de l'autre, et donc il n'y a pas de congruence entre les deux, cela signifie que l'un des deux messages que vous avez reçus est faux et que probablement l'un des gestes analysés est superflu et totalement aléatoire.

Mais comment comprendre quel geste éliminer?

Simple, en tenant compte de ce qui a été dit jusqu'à présent!

Nous avons dit qu'un comportement doit être récurrent et doit être analysé en évaluant son contexte.

C'est donc exactement ce que vous devez faire pour éviter de vous concentrer sur des gestes inutiles et dénués de sens.

Donc, si deux comportements ne sont pas congruents et si l'un d'eux se répète plusieurs fois contrairement à l'autre, évidemment le premier comportement sera celui à prendre en compte dans l'analyse de la personne.

---

### 3.3 Surestimer ses capacités d'analyse

Nous arrivons donc à la troisième et dernière erreur de cette liste.

On pourrait dire qu'il ne s'agit pas d'une erreur pratique, ou plutôt d'une mauvaise application des techniques d'analyse des personnes, mais qu'il s'agit d'une erreur d'attitude et donc potentiellement plus grave.

Surtout s'il y a peu que vous vous êtes approché à la lecture de la communication non verbale, mais dans la même mesure même si vous la pratiquez depuis des années, la surestimation de vos compétences est une erreur très grave, capable seulement de provoquer le mécontentement et les illusions.

Je ne vous dis pas de vous décourager, mais parce que je veux que ce livre soit un guide à cent pour cent sincère.

Bien qu'ayant étudié les techniques d'analyse de leurs interlocuteurs pendant des années et des années, une personne ne peut jamais être sûre de pouvoir comprendre qui lui fait face dans les moindres détails.

Les analyses effectuées ne seront que des hypothèses qui, si elles sont précédées d'une période d'étude, s'avéreront correctes dans la plupart des cas.

Cependant, il faut toujours tenir compte du fait que la possibilité de commettre une erreur, bien que faible, existe.

L'oublier serait donc une erreur présomptive et très grave.

Pour éviter d'acquérir des certitudes que vous ne pouvez pas avoir en réalité, en avançant des interprétations trop risquées, je vous conseille de toujours chercher des preuves supplémentaires qui nient vos thèses à la place de les confirmer.

Essayez donc d'être humble et continuez à chercher quelque chose qui vous donne des signaux contradictoires par rapport à vos croyances.

Évidemment, tout cela dans les limites du bon sens. Vous n'avez pas à sacrifier votre sécurité et votre estime de soi pour réfuter votre thèse: vous recherchez des certitudes, pas de l'auto-sabotage.

Mais il y a aussi un autre type d'arrogance dans ce domaine, encore plus grave que celui qui vient d'être exposé.

Cette typologie correspond à tous les cas où les gens prétendent pouvoir analyser les gens, en lisant les plus petites micro-variations des expressions faciales, alors qu'en réalité ils peuvent à peine interpréter le plus simple des signaux.

Hélas, ce genre de personnes existe et n'est même pas aussi rare qu'on pourrait l'imaginer, mais en fait elles constituent la majorité des cas de personnes qui se vantent de compétences qu'elles ne maîtrisent pas vraiment.

Essayez de réfléchir au raisonnement suivant.

Les agents spéciaux du FBI sont les meilleurs dans cette discipline, mais la sélection est extrêmement difficile, la formation est incroyablement exigeante et, même après la fin de la période d'étude, les pièges de leur travail sont dangereux et toujours difficiles.

Leur formation dure des années et des années, alors comment une personne peu expérimentée dans ce domaine (ou la plupart de la population) pourrait-elle être considérée comme experte?

Avant de vous déclarer expert, assurez-vous donc d'avoir une expérience et des connaissances suffisantes derrière vous.

En conclusion, nous pouvons dire que l'analyse des personnes par la communication non verbale est possible, efficace et vous permet d'acquérir des avantages stratégiques envers vos interlocuteurs.

Cependant, il faut être très prudent en essayant de mettre en œuvre certaines stratégies, car les écueils dans ce domaine sont nombreux et très dangereux.

Personne n'essaie de se cacher: la possibilité de se tromper est toujours là et c'est précisément pour cette raison qu'il est essentiel d'étudier attentivement les techniques de lecture de la communication non verbale pour réduire au minimum le risque d'erreurs.

# 4. Les types de signaux dans la communication non verbale

---

## 4.1 Qu'est-ce qu'on communique avec le langage corporel ?

Nous arrivons maintenant à un point central de la discussion.

En fait, une question devrait être posée spontanément.

À quoi sert la communication non verbale ?

Nous avons déjà partiellement répondu à cette question dans le premier chapitre, en expliquant les trois fonctions de la communication non verbale.

Dans les paragraphes suivants, nous approfondirons cette analyse, en essayant d'analyser plus précisément les types de signaux émis par notre corps.

Les cas dans lesquels le message exprimé par le langage corporel est congru avec le verbal seront exclus de cette analyse.

Il y a peu à dire dans ce cas: le langage corporel est presque répétitif, soulignant seulement ce que les mots nous disent déjà.

Beaucoup plus intéressants sont les cas où les signaux émis par le corps sont incompatibles avec le message communiqué par les mots ou lorsque les messages de la communication non verbale ajoutent des informations que les mots choisissent, plus ou moins consciemment, de cacher.

Les nuances ici sont beaucoup plus subtiles, taquinant l'intellect et l'intuition de tous les fans d'analyse de la communication non verbale.

Les experts sont presque entièrement d'accord pour diviser les signaux non congruents en deux types distincts: il y a les **signaux révélateurs** et les **signaux de faux**.

Comme vous pouvez facilement le deviner d'après le nom, les signes révélateurs révèlent quelque chose que votre interlocuteur essaie plus ou moins consciemment de cacher, tandis que les signaux de faux montrent comment la personne qui est en face de nous ment dans la discussion.

D'une part, nous avons donc une typologie de signaux qui ajoute quelque chose de plus à la communication verbale, sans toutefois nier celle-ci, d'autre part nous avons des signaux en clair contraste dialectique avec le message venant des mots.

Donc, si les signaux de faux créent une réelle incohérence entre les mots et le corps, avec les signaux révélateurs, l'incohérence est minime, en fait ce que le corps fait comprendre pas nécessairement par la force des choses exclut le sens des mots.

Ceux qui pratiquent des techniques d'analyse de la communication non verbale le font généralement avant tout pour rechercher ceux qui sont confrontés à une petite nuance qui peut être attribuée à l'un de ces deux signaux.

Puisque c'est l'objet de nombreuses études sur la communication non verbale, nous essayons d'analyser ces concepts plus en détail dans les paragraphes suivants.

---

## 4.2 Les signes révélateurs

Les signes révélateurs aux yeux de ceux qui savent les lire, comme nous l'avons déjà dit précédemment, parviennent à communiquer quelque chose qui dépasse les mots, mais qui ne le contredit pas nécessairement.

Certainement, dans la vie de tous les jours, vous aurez déjà expérimenté la présence de ce type de signaux dans la pratique.

Essayez de penser à un dialogue avec votre collègue ou ami.

Peut-être que vous lui disiez quelque chose qui vous semblait très intéressant, mais vous pouviez voir dans son expression un désintérêt total ou, au contraire, une grande participation à votre histoire.

Eh bien, ce sont des exemples classiques de signaux révélateurs.

En fait, les signaux révélateurs se concentrent généralement sur la communication de vos types de messages.

Le premier type concerne la communication des **sensations**, le second concerne cependant les **émotions**.

Les signaux révélateurs des émotions sont très importants, car ils sont capables de fournir des indications précises, si elles sont lues correctement, sur ce que votre interlocuteur ressent réellement lors d'un dialogue.

Cependant, les signaux révélateurs des sentiments sont ceux qui s'avèrent les plus utiles lorsqu'il s'agit d'analyser les gens.

Ce type de signaux, en fait, peut facilement être utilisé pour comprendre le degré de sympathie ou d'adversité de notre interlocuteur envers un certain sujet.

En fait, nous pourrions considérer les signaux révélateurs de sensations comme une sorte de feu de circulation et les diviser à nouveau en trois sous-groupes: les signaux de rejet, de tension et de satisfaction.

Les **signaux de rejet** sont le feu rouge de notre feu de circulation.

Si vous détectez l'un de ces signes, ce pourrait être une bonne idée de changer de sujet ou au moins de remodeler le discours afin de créer moins de haine chez votre interlocuteur.

Les raisons pour lesquelles une personne émet des signaux de refus peuvent être nombreuses, de l'ennui à parler d'un sujet, aux doutes concernant un raisonnement, jusqu'à la dissidence réelle envers certaines croyances.

Ensuite, nous arrivons aux **signaux de tension**, ou au feu jaune.

Comme dans le code de la route, le feu jaune n'est pas censé être un panneau d'arrêt obligatoire, mais ce n'est pas non plus un panneau qui devrait vous inciter à continuer.

Au contraire, un signal de tension doit vous inviter à évaluer un contexte plus large, afin de comprendre si la tension ressentie par votre conjoint peut se transformer en sentiment positif ou négatif (notez encore une

fois l'importance d'analyser le contexte).

Les signes de tensions sont encore utiles pour comprendre que votre interlocuteur n'est pas indifférent au discours que vous prononcez, cependant, il n'est pas encore convaincu à cent pour cent de vos propos.

Le fait que l'attention de votre interlocuteur augmente peut être un excellent signal pour vos besoins. Essayez donc de faire encore plus attention à vos mots et à votre langage corporel, afin d'orienter la discussion et la réception de vos messages sur les pistes que vous préférez.

Enfin, nous avons les **signes de satisfaction**, ou le feu vert de notre feu métaphorique.

Dans ce cas, il y a peu à dire.

Si vous détectez une attitude attribuable à un signe de satisfaction, cela signifie que votre interlocuteur apprécie ce que vous dites et est d'accord avec vos paroles.

Dans ces cas, vous avez la situation en main: les gens pendent de vos lèvres et vous pouvez les emmener où vous le souhaitez.

Une petite note avant de continuer.

Tous ces signaux, en comprenant aussi les signaux de faux que nous verrons en détail prochainement, sont aussi valables lorsque l'émetteur écoute, que pendant le discours.

En effet, dans certains cas, il peut être encore plus intéressant de détecter ces signaux pendant que l'émetteur parle, afin de comprendre la vérité et les sensations qui se cachent derrière certains mots.

---

## 4.3 Les signaux de faux

Je veux commencer ce paragraphe en vous faisant connaître deux concepts que la plupart des gens ignorent totalement, mais fondamentaux pour une analyse correcte des gens.

Un: il n'y a aucun signe de falsification absolue.

Deux: un signal de faux n'implique pas nécessairement que votre interlocuteur ment.

Quant au premier point, l'explication que je peux vous donner est assez simple et je ne me lasserai jamais de la répéter.

Le contexte est toujours la chose la plus importante et pour cette raison, chaque signal doit être évalué dans un contexte plus large.

Le point numéro deux, en revanche, est un peu plus subtil à expliquer.

Jusqu'à présent, nous avons compris que les signaux de faux sont ceux qui soulignent surtout la présence d'une incohérence entre langage verbal et non verbal.

Mais ces incohérences ne sont-elles présentes que lorsque vous mentez sans vergogne?

La réponse est non!

Ou du moins, tous les mensonges ne sont pas de vrais mensonges.

Les signaux de faux peuvent en fait être divisés en quatre autres sous-catégories: manque de conviction, conflit intérieur, mensonges et intégration émotionnelle.

Analysons chacun de ces cas plus en détail.

Les signes de faux qui concernent le **manque de croyance** sont plus courants que vous ne le pensez et vous les aurez certainement vus dans la vie de tous les jours.

Imaginez une situation où un vendeur essaie de vous convaincre d'acheter son produit.

Cependant, à partir de son attitude, vous pouvez immédiatement comprendre qu'il est très précaire, seulement pour découvrir qu'il est à son premier jour de travail!

Ici, dans ce cas, vous seriez confronté à un exemple classique d'un signal de faux dicté par un manque de conviction et, comme vous pouvez bien le comprendre, à la base il n'y a pas de mensonge, mais seulement beaucoup d'insécurité.

Tournons-nous maintenant vers le **conflit interne**.

Personnellement, j'adore la pizza et je la mange habituellement tous les samedis soirs.

Lorsque je suis au régime, peut-être en raison de l'été, j'essaie de limiter cette habitude à une seule fois par mois.

Cependant, ma fille, même si elle sait que j'ai mangé mon plat préféré le week-end précédent, tous les samedis, elle me demande si je veux une tranche de sa pizza.

Mes mots disent "non", mais les signaux émis par mon corps signifient clairement "oui".

Je mens?

Peut-être, mais plus que ma fille, je me mens.

Ceci est juste un cas typique d'un signal de conflit interne.

Nous arrivons donc au vrai **mensonge**.

Paradoxalement, la discussion ici est beaucoup moins intéressante.

Dans ce cas, nous sommes face à une personne qui ment et essaie de déformer la réalité.

Plus que dans tout autre scénario, par conséquent, dans ce cas, il est important de détecter les signaux de faux avec compétence et rapidité, afin d'exposer la personne devant nous.

Il va sans dire que les techniques de détection de ce type de signaux sont très étudiées par les cadets du FBI pendant leur période d'instruction et sont parmi les plus importantes parmi celles qu'ils utiliseront au cours de leur carrière.

Enfin, il y a l'**intégration émotionnelle**.

Dans ce cas, nous sommes confrontés à une personne qui, avant tout le monde, essaie de se convaincre de quelque chose.

Essayez d'imaginer que vous avez affaire à quelqu'un qui vient de perdre un parent.

La question naturelle à poser dans ces situations est le classique "comment allez-vous?", Qui recevra naturellement une réponse positive.

Réponse positive mais exclusive de mots.

Le corps, les gestes et l'expression faciale diront très probablement autre chose.

Dans ce cas, votre interlocuteur n'essaie pas de vous induire en erreur, mais essaie plutôt de se convaincre qu'il va bien, en métabolisant la mort du parent.

Être capable de retracer un comportement précis dans une famille de signes est encore plus important que de connaître les correspondances geste-signification classiques qui ignorent complètement le contexte.

La méthode utilisée par le FBI, comme nous le verrons dans le chapitre suivant, donne en fait beaucoup plus d'importance à ce que vous avez lu jusqu'à présent que de lier automatiquement un comportement à sa signification.

Nous allons bientôt essayer d'analyser certaines des attitudes des gens dans la pratique, mais avant de continuer, je vous recommande fortement de mémoriser ce que vous avez lu jusqu'à présent.



# 5. Comment l'expérience du FBI peut nous aider dans la vie de tous les jours

---

## 5.1 Joe Navarro, le langage corporel et gangster

Entrons dans l'action maintenant.

Nous avons cité à plusieurs reprises le FBI au cours de cette première partie, consacrant un chapitre entier à cette organisation.

Cependant, nous n'avons jamais vu en détail comment les agents spéciaux opèrent et comment leur expérience peut retourner aux gens ordinaires dans la pratique.

Eh bien, le moment est venu d'approfondir cette discussion.

Il faut savoir qu'il y a un ancien agent du FBI qui, comme beaucoup de ses collègues, s'est spécialisé au fil des ans dans l'analyse de la communication non verbale.

Cet agent, après des années et des années de service honorable, a décidé de quitter le FBI et a désormais fait de la divulgation dans le secteur de la communication non verbale la mission de sa vie.

Son nom est **Joe Navarro**.

Si, par le passé, vous vous êtes déjà intéressé à l'analyse des personnes et aux théories du langage corporel, ce nom vous semblera probablement tout sauf nouveau.

Joe Navarro est en fait une sorte d'institution dans ce monde, étant reconnu par pratiquement tout le monde comme l'un des meilleurs experts en communication non verbale.

Au cours de sa carrière d'agent du FBI, il a travaillé sur un très grand nombre de cas, en accordant toujours une attention particulière aux gestes, aux regards et aux attitudes des suspects plutôt qu'à leurs paroles.

En écoutant les interviews qu'il a publiées au fil des ans depuis qu'il n'est plus un agent spécial, on peut voir que parmi ses sujets de prédilection pour l'analyse de la communication, il y a probablement des gangsters et des mafieux.

Ses théories concernant cette catégorie sont très intéressantes et également utiles aux fins de ce livre, afin de souligner comment même les meilleurs (dans le domaine du mensonge, pas dans la vie, il semblait juste de le préciser), échouent souvent à éviter de publier signaux involontaires.

Que ce soit pour la position des mains, pour un geste répété ou pour un sourcil qui bouge un peu trop, même les gangsters les plus redoutés se trahissent toujours aux yeux de ceux qui savent capter les signaux émis par le langage corporel.

Il y a en particulier deux questions auxquelles le travail de Joe Navarro a tenté de répondre.

Pourquoi sommes-nous si attirés par les gangsters?

Les gangsters sont-ils vraiment ce qu'ils montrent?

De toute évidence, la première question est beaucoup plus superficielle, pour répondre au deuxième

Navarro, il a dû analyser attentivement l'attitude de certains des gangsters les plus célèbres de l'histoire. Nous essayons, de manière aussi concise et claire que possible, de rendre compte de l'analyse effectuée par Navarro.

La réponse à la première question est quelque peu simple.

Les gangsters nous semblent si fascinants car ils font tout pour se montrer de cette façon.

Cela peut sembler presque paradoxal, mais les gangsters, en particulier les chefs d'organisations criminelles américaines, étaient parfaitement conscients que les photos qui avaient été prises d'eux une fois arrêtés seraient ensuite rendues publiques dans les journaux et plus tard à la télévision.

Pour cette raison, ils ont toujours essayé de paraître bien habillés, afin de donner l'impression de jouir d'un grand bien-être, et avec des postures et des expressions typiques de ceux qui veulent se faire une idée de l'homme dur.

La même raison pour laquelle ils ont également agi dans la rue: ils devaient avoir l'air riche, puissant et invincible, afin d'effrayer et de gagner le respect de leurs amis et ennemis.

Pour cette série de raisons, même aujourd'hui, des décennies après la mort de certains cas considérés par Navarro, ces personnages nous semblent si pleins de charme, provoquant chez certains presque de l'envie envers leur style de vie, ainsi que parfois un désir malsain de émulation.

Mais en réalité, lorsqu'ils ont été immortalisés par des caméras, ce qu'ils ont caché était très différent.

Dans plusieurs de ses explications, Joe Navarro prend des photos et des vidéos de l'époque à titre d'exemple, représentant certains des chefs mafieux les plus célèbres de tous les temps.

Parmi les différents cas analysés par Navarro, on trouve Bugsy Siegel, John Dillinger, Mickey Cohen et même le célèbre gangster devenu connu sous le nom de Lucky Luciano, ou celui qui est considéré par beaucoup comme le père d'organisations criminelles américaines modernes.

Ce que l'analyse de Navarro explique, c'est que la dureté et le stoïcisme qui émergent de l'attitude de ces criminels ne sont rien de plus qu'une façade érigée pour cacher diverses insécurités et problèmes psychologiques.

Par exemple, les vêtements, chers et de créateurs, sont parfois un moyen de nourrir leur narcissisme disproportionné, d'autres fois pour souligner le succès obtenu dans leur carrière parmi les criminels.

Très intéressantes sont les images lors des arrestations ou au tribunal.

Ces gangsters, en effet, tout en essayant toujours de prendre des poses dures, se trahissent en fait avec de petites attitudes involontaires, qui mettent en évidence toute l'insécurité due à une situation dans laquelle ils sont clairement en difficulté.

Parfois, c'est la position des mains, parfois la poursuite de l'ajustement de la position des chaussettes ou de la cravate, d'autres fois un mouvement d'un sourcil.

Les signes peuvent être nombreux et de différentes catégories, mais ce qui est certain, c'est que même les gangsters les plus impitoyables ne peuvent cacher un sentiment aussi puissant que la peur.

---

## 5.2 Les enseignements du FBI dans la vie de tous les jours

Les cas analysés par Joe Navarro mentionnés au paragraphe précédent concernent tous de grands criminels qui ont tué, trafiqué à l'étrangère ou qui sont évadés de prisons à sécurité maximale.

Bref, des gens pas vraiment recommandables et avec qui j'espère que vous n'aurez jamais l'occasion de vous lier, à moins que votre plus grand désir soit vraiment de combattre ces organisations dangereuses.

En général, une personne ordinaire n'aura jamais l'occasion de parler avec le nouveau Lucky Luciano et de pratiquer l'analyse du langage corporel sur un personnage aussi particulier.

Comme je le pense et j'espère que vous l'avez compris à ce stade du livre, l'analyse des personnes est non seulement essentielle pour les agents spéciaux du FBI, mais peut également être une ressource très importante dans la vie quotidienne.

Parmi les nombreux partisans de cette croyance, il y a aussi Joe Navarro lui-même, qui, comme mentionné ci-dessus, divulgue maintenant les techniques qu'il a apprises au fil des années et des années d'études et d'expérience de terrain aux gens ordinaires.

Navarro tient aujourd'hui de nombreuses conférences et a publié plusieurs livres, dont le but n'est pas seulement de raconter leur expérience avec les criminels et les terroristes, mais aussi et peut-être surtout, d'enseigner aux gens à être plus conscients de l'importance de savoir comment analyser le langage corporel de ses interlocuteurs.

Comme les Commandements, dix lois émergent des interviews et des livres de Navarro, dix conseils à garder à l'esprit lorsque vous souhaitez analyser vos interlocuteurs à travers l'observation du langage corporel.

Voyons cette liste ensemble.

L'astuce numéro un est d'**observer votre environnement**.

Cela peut sembler un conseil trivial, mais Navarro souligne comment, selon son expérience, l'observation est une compétence à former et que, par conséquent, ce n'est que par la formation que nous pouvons nous améliorer à cet égard.

Beaucoup de gens, même s'ils n'en sont pas pleinement conscients, ont perdu cette compétence très importante et maintenant très souvent ils regardent leur environnement sans vraiment les observer.

Par conséquent, essayez toujours de porter une attention particulière à l'environnement environnant, entraînant ainsi vos compétences d'observation.

La deuxième astuce, comme vous l'avez peut-être compris, est celle qui m'est la plus chère, c'est-à-dire **considérez le contexte**.

Je n'entrerai pas dans les détails sur ce point car il a déjà été largement abordé précédemment.

Il suffira de souligner une fois de plus l'importance d'immerger un signal dans un contexte plus large, en y cherchant également les raisons pour lesquelles il a été émis.

N'oubliez pas: la communication non verbale dépend toujours du contexte.

Navarro recommande ensuite d'apprendre à **décoder les signaux universels**.

Certains comportements ont toujours la même signification.

Pour maîtriser les techniques d'analyse des personnes, il est nécessaire d'apprendre parfaitement quelles sont ces attitudes et leur signification précise.

Ces attitudes sont une sorte de boussole dans le cheminement vers la compréhension définitive de son interlocuteur.

D'autre part, il faut également savoir **reconnaître les signaux non universels**.

Dans la pratique, il a été remarqué, comme je l'ai déjà essayé de mentionner dans les premiers chapitres, comment certains signes peuvent changer le sens d'une personne à l'autre.

Nous avons déjà vu l'exemple des bras croisés.

La meilleure façon de ne pas tomber dans l'erreur dans ces cas est de connaître votre interlocuteur et de profiter des expériences passées.

Nous arrivons au milieu de cette liste intéressante en citant l'importance d'**identifier les modèles de comportement**.

Avant de remarquer les changements de comportement de vos interlocuteurs dans les moments de stress ou de confrontation, vous devez toujours connaître le comportement de ceux qui se tiennent devant vous dans les moments de tranquillité.

Cela permettra de remarquer beaucoup plus facilement les changements de comportement aux moments appropriés.

Continuons avec le sixième conseil: **mettez plus de signaux en relation**.

L'analyse d'un seul signal peut dans la plupart des cas ne pas suffire.

Par exemple, vous aurez certainement reçu des signaux contradictoires d'une personne, peut-être alternant facilité et inconfort.

Ici, ces signaux contradictoires mettent en évidence la difficulté de votre interlocuteur.

Dans le même temps, **accordez toute l'importance aux changements soudains**.

Un changement soudain d'attitude de votre interlocuteur est un signal qui indique certainement comment quelque chose l'a dérangé, l'obligeant à adapter ses sentiments et son comportement à cette nouvelle situation.

Afin de ne pas être trompé, il est également essentiel d'apprendre à reconnaître **les indices non verbaux trompeurs**.

Sans citer à nouveau divers criminels, vous aurez sûrement remarqué comment l'attitude de certaines personnes essaie parfois de donner des signaux mensongers.

Ce sont des signaux trompeurs, qui ne sont rien d'autre que les signaux que votre interlocuteur, à son tour expert en communication non verbale, tente d'émettre pour vous induire en erreur lors de l'analyse.

Il est donc essentiel d'apprendre à reconnaître ces signaux afin de ne pas être trompé au moment où vous

pensez avoir atteint un certain degré de compréhension chez ceux qui sont devant vous.

Comme avant-dernière astuce, nous trouvons ce qui vous incite à apprendre à **faire la distinction entre la facilité et le malaise**.

Connaître les signes attribuables à ces deux sentiments opposés ne peut être essentiel que pour comprendre ce que ressent votre interlocuteur face à un certain discours.

Entre autres, si l'analyse de ce point est dirigée vers vous-même, elle s'avère également être un excellent moyen de mieux se connaître.

Enfin, nous arrivons au dernier conseil, mais certainement pas par ordre d'importance.

**Observez sans être observé.**

Évidemment, ce point est particulièrement important pour ceux qui ont constamment affaire à des criminels dangereux, mais il est également valable dans la vie de tous les jours.

En fait, il faut toujours éviter de faire comprendre à ses interlocuteurs que des stratégies sont mises en œuvre pour analyser leur langage non verbal.

Si vous avez à faire avec des gangsters, vous pourriez même risquer la mort, ce qui n'arrive pas avec les gens ordinaires, mais, même dans ce cas, vous seriez exposé à divers risques, bien que mineurs, tels que créer des tensions inutiles et devenir une proie facile pour signaux trompeurs.

---

## 5.3 De la théorie à la pratique

Je voulais inclure ce chapitre dans le livre principalement pour deux raisons.

D'une part, je pense que les informations contenues sont extrêmement intéressantes pour quiconque: même ceux qui ne sont pas particulièrement intéressés à apprendre à analyser les gens sont sûrs qu'ils trouveront très agréable au moins de lire le premier paragraphe de ce chapitre.

Mais c'est notamment pour la deuxième raison que j'ai choisi d'insérer ce que vous avez lu dans les pages précédentes.

En fait, ce chapitre conclut la partie purement théorique du livre et du chapitre suivant, vous trouverez toutes les méthodes pratiques pour trouver les signaux les plus importants du langage non verbal.

J'ai choisi la figure de Joe Navarro pour guider cette transition de théorique à pratique, étant donné que Navarro est une personne qui a fait ce saut plusieurs fois, passant d'abord d'élève à agent spécial puis retournant à l'école, mais de d'autre part, en tant que vulgarisateur et écrivain.

Ce que vous avez lu dans ces premiers chapitres et en particulier dans les dernières pages vous sera sûrement utile afin de pouvoir utiliser au mieux les méthodes qui vous seront expliquées dans la suite du livre.

Dans la vie de tous les jours, n'oubliez pas de toujours garder à l'esprit les dix conseils de Navarro que vous avez lus tout à l'heure.

D'un autre côté, celui qui vous a donné beaucoup de pratique vous les a donnés.

# 6. Les yeux et le regard

---

## 6.1 Introduction

Après la première partie du livre, pleine de concepts théoriques très importants, nous arrivons enfin à parler de la pratique.

À partir de ce moment, vous recevrez des informations importantes sur la façon d'analyser vos interlocuteurs lorsque vous serez devant eux.

Comme vous le lirez, les signaux que nous analyserons dans ce chapitre et dans les suivants sont émis quotidiennement dans la vie de tous les jours.

Les messages que ces signaux veulent communiquer peuvent être de types complètement différents, allant de l'intérêt sexuel jusqu'au vrai mensonge.

Petite note avant de commencer notre analyse.

Rappelant ce qui a été dit dans les chapitres précédents, chaque signal doit être évalué dans un contexte plus large.

Cependant, comme nous l'avons déjà vu dans le chapitre précédent, même dans la liste des dix conseils de Joe Navarro, il est très utile au quotidien de connaître les signaux universels de la communication non verbale pour pouvoir s'orienter rapidement au moins au premier niveau de une analyse.

J'ai choisi d'avoir une approche assez traditionaliste dans l'analyse qui suit, divisant les signaux non pas sur la base du sens, mais sur la partie du corps qui émet le message.

Je crois que pour les buts éducatifs et populaires poursuivis par ce texte, c'est la subdivision la plus utile pour pouvoir vous donner des directives à mettre en pratique immédiatement.

En fait, après avoir lu chaque chapitre de cette deuxième partie du livre, vous pouvez immédiatement vous entraîner, en vous concentrant sur les signaux des différentes parties du corps analysées.

---

## 6.2 Tout ce qu'on peut comprendre grâce aux yeux

Pour commencer cette analyse, comme vous l'avez déjà lu dans le titre du chapitre et de ce paragraphe, je n'ai pas pu choisir le miroir de l'âme, ni les yeux.

Les yeux, dont l'homme se souvient, ont été une grande source d'inspiration pour les artistes, ainsi que la meilleure façon de communiquer l'amour et le désir sexuel sans utiliser de mots.

Mais les yeux communiquent aussi beaucoup plus.

Vous trouverez ci-dessous un petit aperçu des regards les plus courants que les hommes et les femmes font dans la vie quotidienne.

Ces regards seront directement associés à une signification très spécifique, afin de vous donner l'occasion, comme mentionné ci-dessus, de mettre en pratique tous les concepts appris immédiatement.

Le premier type de regard que je veux analyser est ce que j'appelle le "**regard dur**".

Dans la vie quotidienne, dans les films ou les séries télévisées, vous avez sûrement déjà vu ce type de regard, vraiment parmi les plus courants que les gens prennent.

Ce regard est très intense et pénétrant, avec les yeux pas exactement ouverts au maximum, mais pas trop rétrécis.

Ce type de regard s'accompagne généralement également d'expressions faciales particulières, telles que la bouche tendue, les narines du nez contractées ainsi que les sourcils, auxquels s'ajoute très souvent également une position de la tête légèrement inclinée vers l'avant ou vers la retour: tous les éléments qui tentent de souligner la dureté que vous souhaitez véhiculer.

Ceux qui adoptent cette attitude la conservent généralement longtemps, précisément parce qu'ils veulent être clairement remarqués.

Le signal émis est donc toujours très clair.

Celui qui se livre à son interlocuteur avec un regard dur veut indéniablement communiquer l'adversité et même dans certains cas effrayer ceux qui se trouvent devant lui.

Évidemment, il va sans dire qu'il vaut mieux ne pas jouer avec le feu dans ces cas, mais au lieu de cela, il est préférable d'essayer d'éviter de rendre plus nerveux ceux qui sont devant vous.

Continuons avec ce que beaucoup appellent le **regard prolongé**.

Dans ce cas, nous ne pouvons pas parler d'un véritable comportement oculaire, mais nous entendons simplement cette attitude par laquelle une personne en fixe une autre pendant une période plus ou moins prolongée.

Plusieurs fois, même, cette période est entrecoupée de pauses, peut-être lorsque la personne «obsédée» rencontre le regard de celui qui la regarde.

Ce type de regard peut signifier essentiellement deux choses.

Deux sens différents selon le contexte, mais toujours inhérents à l'intérêt.



Un premier cas voit chez la personne qui regarde longuement vers l'autre un intérêt sexuel.

La personne qui ressent ce type d'intérêt et prend ce type de regard est généralement effrontée et n'a aucun intérêt à se cacher derrière des clins d'œil timides ou des signaux faibles, préférant clarifier les choses tout de suite avec un regard prolongé.

Dans le second cas, c'est l'intérêt pour le sujet de la conversation qui amène son interlocuteur à prendre ce type de regard.

Trivialement, ce look est très courant lors de la rencontre de nouvelles personnes au moment de la présentation: si une personne l'embauche, cela signifie généralement qu'il était intéressé à faire votre connaissance.

Ensuite, nous arrivons à ce qui est probablement le regard le plus intéressant de cette liste, ou le **regard insaisissable**.

Dans ce cas, votre interlocuteur essaie d'éviter tout contact entre lui et votre regard, peut-être même en utilisant des prétextes triviaux tels que se gratter l'œil ou regarder le portable en espérant qu'une notification arrive.

Essentiellement, il peut y avoir quatre significations derrière le regard insaisissable.

On retrouve un premier sens en réponse aux deux types d'apparences analysés précédemment.

En fait, détourner le regard dans ces cas signifie se sentir menacé et essayer d'attirer votre attention d'un autre côté, le détournant ainsi de votre interlocuteur.

Si, par exemple, il y a un regard insaisissable en réponse au dur, cela signifie que celui qui adopte cette attitude se sent en danger.

Au lieu de cela, ceux qui prennent un regard insaisissable en réponse à un regard prolongé le font généralement parce qu'ils n'échangent pas l'intérêt de la contrepartie, par exemple le sexuel.

Un regard insaisissable peut également signifier l'insécurité ou le malaise.

En fait, lorsqu'une personne ne se sent pas à l'aise face à une certaine conversation ou n'est pas sûre des concepts qu'elle expose, elle essaiera d'éviter de toutes les manières possibles de croiser le regard de ses interlocuteurs.

Enfin, nous avons un signal de faux.

Un regard fugace est souvent synonyme de mensonge.

Même ceux qui mentent, en effet, évitent très souvent de croiser le regard de ceux qui se trouvent devant eux, à la fois parce qu'ils savent que par leurs yeux on peut le découvrir et parce que, revenant sur ce qui a été dit dans les lignes précédentes, ils peuvent se sentir coupables de mentir.

La question qui pourrait se poser spontanément à une personne peu familière avec le monde de l'analyse de la communication non verbale est de savoir comment distinguer toutes ces différentes significations.

Si vous avez lu attentivement les chapitres précédents, le discriminant qui penche vers une interprétation plutôt qu'une autre aurait déjà dû la comprendre.

Évidemment, je parle du contexte.

Regardons maintenant deux looks typiques qui signalent un intérêt sexuel.

Le premier est le **regard latéral**.

Contrairement à d'autres types de regards qui véhiculent un intérêt romantique, c'est sans l'ombre d'un doute beaucoup plus allusif.

Ce type de regard vous permet d'envoyer des signaux sans adopter une attitude excessivement flagrante, réussissant ainsi à communiquer efficacement votre intérêt, tout en restant en quelque sorte élégant dans votre attitude.

Dans la pratique, il s'agit du regard latéral typique, parfois accompagné d'un regard plissé ou d'un sourire voilé, autant de signaux qui mettent de plus en plus l'accent sur l'intérêt.

Dans la plupart des cas, ce type de regard est celui utilisé dans la première approche, lorsque vous ne voulez toujours pas ou n'êtes pas prêt à découvrir toutes les cartes sur la table.

Cependant, des personnes plus réservées ou qui aiment les flirts plus voilés peuvent adopter ce look même à des stades beaucoup plus avancés de la relation.

Le deuxième regard qui signale l'intérêt sexuel que je veux proposer ici est pratiquement opposé à celui que l'on vient de voir.

En fait, je veux parler de ce typique **regard de haut en bas**.

C'est le look typique de ceux qui tentent de "cadrer" l'objet de leur désir sexuel, sans hésiter à se faire remarquer.

Il s'agit généralement d'un signal masculin et, dans la plupart des cas, même d'un homme chauvin, mais cela ne signifie pas qu'il est exclusif de ce sexe, bien que les femmes soient généralement plus compétentes pour le cacher.

Ceux qui émettent ce type de regard voient dans la personne devant eux une sorte de proie à conquérir, l'observant attentivement de haut en bas.

Comme mentionné, la personne qui adopte ce type d'attitude n'a pas peur que son intérêt soit découvert, mais au contraire fait souvent tout pour rendre son désir explicite.

Par conséquent, ce look est typique des personnes avec un grand ego et qui n'aiment pas les flirts voilés et les longs jeux de séduction.

En changeant maintenant la portée, nous arrivons au dernier type de look que j'aimerais analyser dans ce chapitre.

Il est temps de parler des **yeux fermés**.

Évidemment avec "yeux fermés", nous ne parlons pas des yeux qui restent fermés longtemps, ni d'un clin d'œil rapide.

Dans ce cas, nous parlons d'une fermeture relativement courte des paupières, mais sans aucun doute perceptible à l'œil nu sans trop d'effort.

Cette attitude est un signal universel clair que son interlocuteur n'a plus aucun intérêt à participer à cette

discussion particulière.

Habituellement, la fermeture des yeux n'est pas provoquée par un inconfort ou un ressentiment envers un certain sujet, mais il est beaucoup plus probable qu'à sa base il y ait simplement de l'ennui.

Si vous essayez donc d'impressionner une personne et de remarquer cette attitude en elle, le conseil est certainement de satisfaire ses envies et d'amener la discussion sur un nouveau sujet.

Nous sommes maintenant arrivés à la fin de notre analyse des types de regards les plus courants.

Comme vous pouvez le voir, rien qu'en analysant une petite partie du corps comme les yeux, vous pouvez comprendre beaucoup de choses sur une personne.

De toute évidence, toutes les parties du corps ne sont pas aussi riches de sens que les yeux et c'est précisément à partir des regards que je recommande de commencer votre propre analyse en matière de communication non verbale.

D'un autre côté, il y aura aussi une raison si les yeux sont appelés "le miroir de l'âme".

# 7. Le visage: expressions et comportements

---

## 7.1 Les expressions faciales

Sans trop s'éloigner des yeux, le moment est venu d'analyser la fonction du visage dans la communication non verbale.

La question est particulièrement intéressante ici parce que très souvent, les gens montrent un visage qui ne reflète pas vraiment ce qu'ils sont ou les émotions qu'ils ressentent.

Ou du moins ils essaient.

Ils essaient de paraître plus confiants, moralement plus forts ou plus courageux, essayant de cacher les côtés les plus sombres de leur caractère.

Je dis "ils essaient" parce que si une personne connaît les méthodes pour analyser tous les messages de communication non verbale qui passent du visage, alors elle saura aussi comment et quand son interlocuteur force une certaine expression, peut-être pour mentir ou cacher quelque chose .

Prenons par exemple le simple sourire.

Un sourire cache bien plus que ce qu'il veut montrer.

Il existe de nombreux types de sourires que nous apprenons tous à faire tout au long de notre vie pour communiquer quelque chose de spécifique.

Cependant, le sourire n'est pas toujours quelque chose de naturel, mais c'est bien plus souvent un masque que nous utilisons pour cacher quelque chose.

Certains experts affirment même que le sourire pour l'être humain ne serait pas une expression naturelle, mais plutôt quelque chose que nous sommes amenés à apprendre à vivre pour vivre dans notre société moderne.

Ce qui est certain, c'est que chacun de nous apprend réellement à sourire, peut-être à exprimer quelque chose ou à cacher autre chose.

En tout cas, le discours sur le sourire, bien qu'apparemment simple, est en réalité beaucoup plus complexe que cela.

Pour cette raison, j'ai choisi de parler davantage du sujet dans le paragraphe suivant, afin de vous donner quelques conseils sur la façon d'interpréter les différents types de sourire dans la pratique quotidienne.

Dans ce paragraphe, cependant, comme vous l'avez compris dans le titre, nous voulons nous concentrer sur certaines expressions faciales particulièrement courantes dans la communication non verbale quotidienne.

Le premier type d'expression faciale sur lequel je veux me concentrer est...

...aucune expression!

C'est vrai, car **se couvrir le visage** est une attitude très importante qui peut signifier plusieurs choses, qui dépendent avant tout du fait que si quelqu'un qui assume ce comportement parle ou écoute.

Si vous écoutez, vous couvrir le visage, généralement avec vos mains, indique un sentiment de malaise. Votre interlocuteur n'est probablement pas entièrement d'accord avec ce que vous dites, il en est peut-être même choqué, mais ce qui est sûr, c'est qu'il essaie de se distancier clairement de vos propos.

La situation dans ces cas est particulièrement délicate et je vous conseille donc de porter une attention particulière à la manière dont vous allez gérer le discours à partir de maintenant.

Si, en revanche, la personne qui se couvre le visage parle à ce moment-là, cela signifie qu'il est toujours dans une situation inconfortable, mais cette fois probablement due au fait qu'il ment.

Cette analyse est également valable dans la plupart des cas, même si seule une petite partie du visage est couverte, en particulier la bouche ou les yeux eux-mêmes.

Continuons avec une combinaison particulière d'attitudes.

En fait, je voudrais me concentrer sur une expression faciale particulièrement courante, c'est-à-dire celle qui voit **les sourcils ridés et les lèvres contractées**.

Cette expression est un signe clair de stress.

C'est un signal très flagrant et pour cette raison, il est beaucoup plus probable qu'il sera émis par les enfants, qui ne prêtent aucune attention à ces subtilités de communication, par rapport aux adultes.

En fait, ces derniers ont tendance à ne pas prendre des expressions aussi flagrantes et facilement interprétables et s'ils le faisaient, ce ne serait probablement pas parce qu'ils sont déclenchés par quelque chose d'inconscient, mais par le désir clair de communiquer cette sensation particulière.

Nous arrivons à la fin de cet aperçu avec cette expression caractérisée par des **traits vers le bas**.

Dans ce cas, les extrémités de la bouche, de la coupure des yeux et des sourcils semblent s'étirer vers le bas, comme si elles étaient faites de beurre et qu'il y avait quarante degrés à l'extérieur.

C'est l'expression typique de ceux qui veulent envoyer un signal de tristesse.

Ceux qui l'engagent, en effet, ont presque certainement reçu de mauvaises nouvelles inattendues et se trouvent actuellement dans une situation de grande fragilité émotionnelle.

Ce ne sont que quelques-unes des nombreuses expressions faciales couramment connues, mais les exemples qui pourraient être donnés en sont bien d'autres.

J'ai choisi d'analyser ces expressions en particulier car leur valeur est pratiquement universelle, par conséquent les notions que vous avez apprises dans ce paragraphe sont facilement applicables dans la vie quotidienne.

---

## 7.2 Le sourire

Maintenant, nous pouvons enfin parler du sourire.

Nous avons vu dans le paragraphe précédent à quel point beaucoup plus se cache derrière un sourire qu'une personne sans connaissance de la communication non verbale pourrait l'imaginer.

En fait, je vous ai déjà mentionné comment le sourire est au moins en partie quelque chose que vous apprenez et pas nécessairement une expression naturelle déclenchée par un sentiment inconscient.

Précisément pour toutes ces raisons, le sourire devient un élément extrêmement intéressant à prendre en compte dans l'analyse, car ce n'est pas seulement une expression faciale très normale, mais plutôt un comportement capable de souligner probablement certaines sensations et d'en cacher d'autres.

Comme pour les autres cas analysés et peut-être plus, il existe également de nombreux types de sourire et tous les analyser nécessiterait au moins quelques volumes d'espace et pas seulement un paragraphe d'un livre.

Pour cette raison, j'ai choisi une fois de plus de sélectionner trois types de sourire très spécifiques, à savoir ceux qui selon moi sont les plus courants dans la vie de tous les jours.

Lisez la suite: Je suis sûr que vous trouverez certainement un comportement familier.

Nous commençons notre voyage dans le monde ambigu du sourire avec le traditionnel **sourire forcé**.

Nous avons dit plus tôt que le sourire est souvent une convention sociale et non une expression dans le but clair d'exprimer une émotion sincère.

S'il est vrai que nous apprenons tous à sourire, il est automatiquement également vrai que nous pouvons apprendre à faire semblant de sourire.

Et voici les sourires forcés, aussi communément appelés «faux sourires».

Très souvent, il n'est pas facile de distinguer ce type de sourire des vrais et des vrais sourires.

Le conseil que je veux vous donner pour essayer de distinguer ces deux types de sourires si similaires à la vue mais avec une signification si différente est de regarder l'ensemble du visage, sans pour autant arrêter votre attention uniquement sur les lèvres.

Si les yeux, les pommettes, les sourcils et tous les autres éléments du visage "accompagnent" également le sourire, il s'agit très probablement d'un véritable sourire.

Si, au contraire, les yeux semblent vides et que la position des pommettes et des sourcils ne change pas, alors vous êtes probablement face à une personne qui affiche un faux sourire.

De toute évidence, le but d'un faux sourire est de tromper votre interlocuteur, en lui faisant comprendre qu'il est plus enclin à un certain sujet qu'il ne l'est en réalité.

Si vous reconnaissez les signes d'un faux sourire, faites plus attention à la conversation: votre interlocuteur ment probablement.

Passons au **sourire aux lèvres serrées**.

Même ce type de sourire n'est pas authentique à cent pour cent, mais il est certainement différent du cas que nous avons analysé précédemment.

Un sourire aux lèvres étroites, en fait, ne peut pas être interprété avec un vrai mensonge comme ce qui se passe dans la plupart des cas lorsqu'il s'agit de sourire forcé, mais ce n'est pas un comportement naturel de toute façon.

En fait, un sourire aux lèvres étroites est facilement interprétable dans presque tous les cas comme un geste de courtoisie.

Probablement ceux qui supposent une expression montrant un sourire de courtoisie le font parce qu'ils sont dans une situation où ils se sentent obligés de sourire, alors qu'en réalité ils ne voudraient pas vraiment le faire.

Il est très fréquent de remarquer des sourires de courtoisie aux lèvres étroites lorsque deux connaissances, sans trop de confiance, se saluent froidement dans la rue, en réponse à une blague qui n'a pas fait rire les gens ou dans de nombreux autres cas où parfois vous voulez même cacher le propre embarras.

Il est peu probable qu'il y ait un sens "méchant" derrière un sourire aux lèvres serrées, dans lequel votre interlocuteur veut essayer d'envoyer des signaux trompeurs, mais il est beaucoup plus probable que ce soit un geste dicté par l'éducation.

Enfin, nous arrivons au **sourire ouvert**.

Ce type de sourire est probablement le plus authentique.

Nous parlons du sourire classique montrant des dents, un signe clair de plaisir et d'intérêt.

Cependant, il ne faut pas tenir pour acquis qu'un sourire ouvert est toujours un signe de véritables sentiments positifs.

En fait, il peut arriver que votre interlocuteur sache ce que vous avez lu dans ce chapitre et tente d'exploiter ces notions à son avantage.

Dans ces cas, comme d'habitude, le conseil est d'analyser soigneusement le contexte et le comportement global de ceux qui sont devant vous.

Les yeux pourraient donner d'autres signaux, ainsi que d'autres facteurs importants dans la communication non verbale, tels que la posture ou la distance proxémique.

C'est précisément pour cette raison que notre étude des signaux universels du langage non verbal ne peut pas s'arrêter là.

Dans les chapitres suivants, nous essaierons ensuite de voir l'analyse de certains aspects encore plus délicats, afin de vous donner le plus complet des méthodes et stratégies les plus utilisées pour analyser les gens.

# 8. Posture

---

## 8.1 L'ouverture du corps

On vient donc parler de posture.

L'analyse de la posture de votre interlocuteur peut ne pas être une tâche aussi simple que vous pourriez l'imaginer si vous n'avez aucune expérience dans ce domaine.

En fait, c'est précisément lors de l'analyse de la posture de ceux qui sont devant nous qu'il est plus susceptible de se heurter à l'une de ces erreurs que nous avons vues au début du livre.

Aussi, pour cette raison, il est pratiquement impossible de traiter la posture corporelle comme nous l'avons fait pour les yeux ou les expressions faciales, c'est-à-dire la recherche de signaux universels qui peuvent nous aider au moins dans un premier niveau d'analyse.

Cependant, l'analyse de la posture est très utile pour commencer à comprendre si son interlocuteur est fermé ou ouvert à un certain sujet, une certaine croyance ou un raisonnement spécifique.

On peut donc dire que même si l'analyse de la posture ne peut guère nous donner des informations 100% détaillées et sûres, elle est quand même capable de nous faire comprendre, au moins à un niveau superficiel, si notre interlocuteur se penche ou non vers un certain sujet.

Commençons donc par analyser **l'ouverture du corps**.

Par l'expression "ouverture du corps", je veux dire l'attitude d'une personne à l'égard de son entourage, si, par exemple, il prend une position qui invite les interlocuteurs à poursuivre la discussion en se montrant si intéressé ou si, inversement, il ferme donner l'impression de désintérêt ou de ressentiment envers un discours ou une attitude particulière.

Puisque nous avons déjà mentionné cette position plus tôt, commençons par analyser à nouveau les bras croisés.

Généralement, les bras croisés indiquent une volonté de se détacher de son interlocuteur et une fermeture vers ses mots.

Mais les bras croisés ne sont que l'un des nombreux exemples de postures qui indiquent une fermeture.

En fait, toutes ces attitudes qui tentent de mettre quelque chose entre les deux interlocuteurs signalent la fermeture d'au moins un d'entre eux.

Il peut s'agir de mains "triangulaires" reposant sur la table si vous êtes assis, ou croisées près de la zone pubienne si vous êtes debout ou encore en protégeant une ou plusieurs parties du visage.

Ce signal est également valable s'il est même émis à travers un objet positionné entre les deux personnes, comme par exemple ce pourrait être un sac, un sac à dos ou une veste.

Comme mentionné précédemment, cependant, mais il convient de le rappeler ici aussi, ce type de comportement est très souvent causé par des raisons très différentes.

Par exemple, une personne peut avoir chaud, enlever sa veste et, ne sachant pas où la mettre, la tenir dans



ses mains devant lui et tromper par inadvertance son interlocuteur qui essaie d'analyser le comportement de ceux qui se trouvent devant lui.

Nous avons également déjà vu comment les bras croisés peuvent être une réponse au froid de l'environnement, aux maux d'estomac, voire même être synonyme de concentration ou de grand intérêt, ou exactement le contraire de se rapprocher d'un sujet!

L'ouverture du corps peut donc être un excellent moyen de comprendre la satisfaction de votre interlocuteur, mais recherchez toujours des signes supplémentaires qui peuvent nier ou confirmer vos théories, notamment à travers le milieu environnant.

Cependant, il n'y a pas seulement les signaux de fermeture, mais aussi ceux d'ouverture.

Les signes d'ouverture de la posture sont généralement caractérisés par une attitude détendue de la personne, qui ne place également aucun élément entre elle et son interlocuteur.

Par exemple, parmi les signes d'ouverture, on peut trouver les bras détendus, ouverts ou maintenus tendus le long du corps, les mains (et surtout les paumes) et les poignets en vue, les jambes détendues et non croisées ou le manque d'un objet superflu interposé entre les deux personnes.

Dans le cas des signaux d'ouverture, il est plus difficile de faire des erreurs, mais même ici, le conseil est toujours d'aller à la recherche d'autres indices qui peuvent nier ou confirmer ses théories.

---

## 8.2 La direction du corps

La direction du corps est l'un des éléments les plus importants pour comprendre l'intérêt d'une personne pour quelqu'un et un discours spécifique, même et surtout lorsque vous êtes en groupe.

Essentiellement, il y a une chose à analyser pour comprendre si vous avez l'attention de la personne à qui vous parlez et c'est précisément la direction de son corps.

Il est très intéressant à cet égard de relier la direction du corps à celle du regard.

En fait, de nombreuses études ont montré que la première est généralement la plus sincère et que le contact visuel avec votre interlocuteur ne s'avère pas toujours une condition suffisante pour attirer votre attention.

Évidemment, la meilleure condition correspond au scénario dans lequel votre interlocuteur tourne à la fois votre torse et votre regard vers vous.

Mais dans la vie, vous savez, vous ne pouvez pas toujours tout avoir.

Donc, si vous parlez à une personne et qu'elle vous regarde avec ses yeux, mais que son corps fait face ailleurs, cela signifie qu'elle veut que son attention aille dans la direction vers laquelle pointe son corps.

En effet, plusieurs fois son attention est déjà là et vous ne l'avez peut-être même pas remarqué.

Vous vous êtes certainement trouvé avec un groupe de personnes et tandis que l'un d'entre eux commence à vous parler d'un sujet inintéressant, vous entendez d'autres membres du groupe commencer un discours qui vous intéresse beaucoup plus.

Peut-être que pour l'éducation, vous continuerez le discours le moins intéressant, mais votre esprit sera de l'autre côté et ce sera précisément dans cette direction qui indiquera votre corps.

Évidemment le discours est exactement le contraire si votre interlocuteur, sans vous regarder, indique dans votre direction avec le buste.

Dans ces cas, qui sait pour quelle raison, votre interlocuteur ne peut pas vous regarder, mais au moins il veut vous accorder la bonne attention et très probablement il le fait déjà même si peut-être superficiellement cela ne serait pas dit.

La direction du corps est un facteur à prendre au sérieux lors de l'analyse de la communication non verbale des gens.

En fait, très peu de gens accordent une attention particulière à cet aspect, réussissant à le gérer volontairement et par conséquent à masquer leur propre intérêt ou leur désintérêt.

Cependant, recherchez toujours d'autres indices qui peuvent confirmer ou infirmer vos thèses, mais sachez également que dans ce cas, il sera difficile de tomber sur un signal qui signifie autre chose ou une attitude délibérément émise pour vous égarer dans votre analyse.

# 9. Proximité, distance et contact

---

## 9.1 La distance proxémique

Après avoir parlé de tous les signaux intrinsèques non verbaux du corps, le moment est venu, avant de terminer le livre, d'ouvrir une petite parenthèse concernant la relation physique entre une personne et ses interlocuteurs.

Comprendre pourquoi une personne se comporte d'une certaine manière dans l'espace et dans une relation physique avec ce qui l'entoure est très utile à différentes fins.

Tout d'abord, évidemment, savoir reconnaître certains types de signaux vous aidera sans l'ombre d'un doute dans la première phase d'analyse de votre interlocuteur.

Deuxièmement, tout aussi importants sinon plus importants que nous l'avons vu dans les chapitres précédents, les concepts que nous verrons dans ces chapitres sont également très utiles pour tester votre interlocuteur et vos croyances.

En fait, je vous ai déjà mentionné à plusieurs reprises l'importance de tester la véracité de vos thèses, mais dans la pratique, je n'ai jamais vraiment expliqué comment le faire, sauf à travers quelques brèves idées dans la première partie du livre.

Avant de conclure cet avant-dernier chapitre, j'ai donc pensé à réserver un paragraphe spécial pour expliquer comment utiliser les concepts que vous lirez dans les lignes suivantes pour rechercher des confirmations et des refus de vos thèses lors de l'analyse de qui est devant vous.

Dans ce paragraphe, comme vous l'aurez compris en lisant le titre, l'accent sera mis sur la distance proxémique.

Dans le jargon technique, la distance proxémique est la distance qui est créée entre une personne et une autre lors d'un dialogue.

Même dans ce cas, il est pratiquement impossible, en analysant uniquement la distance proxémique, de comprendre le large éventail d'émotions et de sensations que ressentent ceux qui se trouvent devant vous. Cependant, c'est un facteur très important dans l'analyse des personnes, car il vous permet de comprendre rapidement et facilement l'intérêt ou le désintérêt de vos interlocuteurs.

Le raisonnement à faire dans ce cas est assez simple.

Tout d'abord, il est nécessaire de fixer une sorte de distance standard, c'est-à-dire une distance qu'une personne choisit de garder lors d'un dialogue avec son interlocuteur lorsqu'elle a une réaction neutre vis-à-vis d'un discours, lorsqu'elle ne manifeste ni intérêt particulier ni désintérêt particulier.

Par convention, à la lumière de plusieurs études sur le sujet, cette distance est généralement fixée à environ 70 cm.

Cependant, avant de procéder à l'analyse, il est conseillé d'observer quelle est la distance proxémique

moyenne que votre interlocuteur suppose en position neutre.

Si vous avez prêté attention aux chapitres précédents, vous pouvez facilement trouver un point commun entre ce qui a été dit dans ces lignes et la liste des conseils de Joe Navarro, l'ancien agent spécial du FBI désormais vulgarisateur et écrivain.

Les signaux universels sont certes très importants, mais aussi les signaux non universels, propres à chaque individu, sont également, sinon plus, importants dans l'analyse des personnes.

Cette distance peut également varier considérablement d'une personne à l'autre, mais pour plus de clarté de l'affichage dans les lignes suivantes, nous prendrons pour de bon la distance proxémique standard de 70 cm.

Essentiellement, dans l'analyse de la distance proxémique, il existe trois alternatives.

Le premier, comme nous l'avons déjà vu, correspond au cas où la distance proxémique est d'environ 70 cm.

Dans ces cas, cela indique un degré neutre d'intérêt pour cette discussion particulière et son sujet.

Si au contraire la distance proxémique augmente et dépasse peut-être même largement les 70 cm standard, alors votre interlocuteur n'est probablement pas très intéressé par vos mots.

Au contraire, une distance proxémique inférieure à 70 cm peut être facilement interprétée comme un signal d'intérêt: dans ces cas, vous avez attiré l'attention de ceux qui sont devant vous, alors continuez avec la ligne que vous suivez.

Évidemment, ces distances peuvent également être lues comme des signaux pour d'autres significations, mais toujours inhérentes à ce domaine.

Par exemple, si la distance entre vous et votre interlocuteur est inférieure à 70 cm, il est fort probable que vous soyez gentil avec ceux devant vous, au contraire, si elle était supérieure à la taille standard, il est probable qu'un bon sang ne circule pas entre vous .

Petit *post scriptum* avant de continuer.

Pour effectuer correctement les évaluations que vous avez lues dans ce chapitre, vous devez vous assurer que votre interlocuteur a choisi la distance à garder.

La distance proxémique reste un facteur important à considérer même si vous l'avez choisi, mais c'est un sujet que nous verrons prochainement.

---

## 9.2 Le contact physique

Inextricablement lié au discours de la distance proxémique est celui concernant le contact physique. En fait, on pourrait même voir le contact physique comme une sorte de distance proxémique égale à zéro. Par "contact physique", je ne veux évidemment pas parler de gestes d'affection flagrants comme un câlin ou de plaisanteries comme une simple poignée de main lorsque vous rencontrez une personne pour la première fois.

Dans ce cas, je me réfère plutôt à tous ces contacts, fortuits ou non, qui peuvent avoir lieu au cours d'une conversation normale.

Par exemple, cette catégorie comprend le brossage accidentel des mains, même un contact accidentel en étant assis côte à côte, ou même des contacts qui surviennent avec une excuse banale et inventée, comme toucher une nouvelle chemise que votre interlocuteur porte pour tester le matériau.

En gardant à l'esprit que nous avons dit que nous pouvions à certains égards voir le contact physique comme une sorte de distance proxémique égale à zéro, le discours est très clair et facile à expliquer.

Si votre interlocuteur essaie plus ou moins consciemment d'établir un contact physique avec vous, cela signifie qu'il a des sentiments positifs envers vous.

Aucune personne, en fait, ne créerait de contact physique, aussi neutre, froid ou fortuit, avec quelqu'un qu'il n'apprécie pas.

Encore une fois, avant de poursuivre, je voudrais prendre quelques notes.

Le premier est très intéressant et fait de ce signal un cas unique parmi ceux que nous avons analysés. En fait, dans les chapitres précédents, nous avons vu combien de fois, si un signal est émis volontairement, il est très probable que le sujet essaie d'induire en erreur ceux qui se trouvent devant lui. Dans ce cas, cependant, il est beaucoup moins probable, car le contact physique est un facteur très intime et très peu de gens sont prêts à troquer leur intimité contre la tromperie.

La deuxième note veut suivre quelque chose que nous avons également dit à propos de la distance proxémique.

Le contact physique est un facteur très personnel et il n'est donc pas dit qu'une personne pourra l'établir ou l'accepter aussi facilement qu'une autre.

Il existe en effet des sujets enclins au contact physique, mais nombreux sont ceux qui ne l'apprécient que dans des situations de véritable intimité.

Comme cela a également été dit sur la distance proxémique suivant les conseils de Joe Navarro, avant d'analyser votre interlocuteur essayez de le connaître, afin de comprendre ses attitudes, ses habitudes et les signaux non universels qui caractérisent sa communication non verbale.

---

## 9.3 Le test décisif

Puisque vous avez lu à plusieurs reprises tout au long du livre combien il est important de rechercher la confirmation et le déni de vos théories, je veux maintenant, comme je vous l'ai déjà dit dans la première partie de ce chapitre, recommander une stratégie qui vous aidera à rechercher la confirmation et à mieux comprendre qui se tient devant.

Une sorte de test décisif que j'ai choisi d'inclure dans ce chapitre précisément parce qu'il utilise les concepts que nous avons vus concernant la distance proxémique et le contact physique.

Sans les notions que vous avez apprises dans les paragraphes précédents, il vous aurait donc été impossible de bien comprendre ce que je m'appête à vous expliquer.

Maintenant, à la lumière de vos nouvelles connaissances, comprendre ce qui suit sera un jeu d'enfant pour vous.

Disons que vous parlez à une personne et que vous avez entrevu dans ses comportements un signal d'intérêt, cependant la distance entre vous est neutre et il n'y a eu aucun contact physique auparavant, même pas fortuit, ou tout au plus juste une poignée de main lorsque Tu as rencontré.

Ici, à ce stade, pour chercher la confirmation de ce signal d'intérêt, essayez de vous rapprocher un peu.

Évaluez ensuite la réaction de la personne devant vous.

Avez-vous accepté la nouvelle distance proxémique?

Avez-vous pris du recul?

S'il accepte cette nouvelle condition, vous pouvez essayer de franchir une nouvelle étape, réduisant encore la distance.

Si les signes sont toujours positifs, vous pouvez créer très doucement une apparence physique qui semble fortuite, peut-être à la suite d'un geste un peu trop prononcé avec vos mains.

Si la personne que vous testez ne s'éloigne pas, vous pouvez essayer d'aller encore plus loin, peut-être en plaçant votre main sur son épaule pendant quelques secondes.

Évidemment, ce geste doit être bien contextualisé, sinon il semblera nécessairement trop étrange et excessivement envahissant.

Si vous continuez à recevoir des signaux positifs même dans ce cas, avec votre interlocuteur qui accepte la main sur l'épaule ou qui peut-être même par la suite établit un léger contact physique, cela signifie que vous êtes à cheval: vous avez gagné toute l'attention et l'approbation de la personne devant vous.

Étant donné que le conseil de Joe Navarro incluait également de ne pas se faire remarquer dans ses stratégies, j'en profite pour souligner à nouveau le fait que ce genre de test décisif doit être effectué avec discrétion, lentement et chaque geste doit être contextualisé.

Essayez donc de trouver une raison ou une justification rationnelle pour chacun de vos mouvements, afin

que cela apparaisse plus acceptable aux yeux de votre interlocuteur.

Il vous suffit maintenant de mettre en pratique ce que vous avez appris dans ce chapitre et de voir dans la pratique à quel point l'analyse de la distance proxémique et du contact physique peut s'avérer importante dans la communication non verbale.

# 10. Utiliser stratégiquement la communication non verbale dans la pratique

---

## 10.1 L'importance de comprendre votre interlocuteur

Ayant atteint le dernier chapitre de ce livre, nous essayons de résumer ce qui a été dit jusqu'à présent, en analysant comment tous les concepts exprimés dans le texte peuvent être utilisés dans la vie quotidienne. La façon la plus courante d'utiliser les techniques d'analyse de communication non verbale correspond certainement à l'analyse elle-même de votre interlocuteur.

C'est également la raison principale qui pousse de nombreuses personnes à commencer à étudier toutes les techniques et notions que vous avez apprises dans ce livre.

En fait, n'importe qui, de l'agent spécial du FBI au boulanger à la maison, a un désir plus ou moins exprimé de pouvoir mieux comprendre qui est devant lui.

Mais la question n'est pas aussi élémentaire.

En fait, la simple analyse de l'interlocuteur peut déjà prendre différentes formes et être utile à des fins multiples dans la vie quotidienne.

Le premier point, le plus évident, est d'essayer de comprendre si votre interlocuteur ment.

Simplement, comme vous avez eu l'occasion de le lire au cours des différents chapitres du livre, il existe divers signes universels et non universels qui révèlent immédiatement le fait que votre interlocuteur n'est pas à cent pour cent sincère avec ses paroles.

À de nombreuses occasions pratiques, il s'agit d'un point extrêmement important à considérer lors de l'analyse du langage non verbal.

En fait, savoir reconnaître si celui qui vous parle ment ou non vous donnera un immense avantage stratégique tout au long de la conversation.

Si vous détectez plusieurs faux signaux, qui indiquent indéniablement un mensonge, vous pourrez prendre les rênes de la situation, sans être submergé par les paroles non sincères de ceux qui sont devant vous.

Évidemment, le conseil que je veux vous donner à nouveau, même si je l'ai déjà fait à plusieurs reprises au cours du livre, est de toujours chercher d'autres signes à la fois pour confirmer et pour infirmer vos hypothèses.

Je peux garantir que ces conseils sont particulièrement utiles dans ce contexte, car le comportement à adopter si votre interlocuteur vous ment est complètement différent d'un comportement normal qui est généralement supposé lors d'une conversation commune.

En conséquence, croire que vous êtes devant un menteur alors que ce n'est vraiment pas comme cela aura l'effet exactement contraire à ce que vous recherchez.

En fait, au lieu d'être en position de supériorité stratégique dans la conversation, vous serez en position de faiblesse, car dans le meilleur des cas, votre comportement sera perçu comme hors de propos, mais



dans le pire des cas, votre interlocuteur pourra remarquer votre méfiance et nervosité, ce qui plongerait la conversation dans un abîme à coup sûr indésirable.

Bref, avant de vous éloigner de votre interlocuteur, essayez d'être sûr à cent pour cent de vos hypothèses. En plus du discours sur le mensonge, les techniques d'analyse de la communication non verbale sont extrêmement utiles également pour comprendre les émotions réelles de votre interlocuteur et ses idées concernant le sujet de la discussion que vous avez.

C'est également un point fondamental dans tout dialogue ou conversation.

Être capable de comprendre rapidement les sentiments de ceux qui sont devant vous vous permettra de façonner votre communication et vos mots en fonction des signaux que vous capturez en analysant les réactions de votre interlocuteur lors d'un discours.

Par exemple, essayez de penser à une négociation commerciale normale.

Disons que vous êtes un vendeur et que vous avez une personne vraiment intéressée à acheter votre service devant vous.

Vous avez deux propositions pour cette personne.

En analysant les signaux qu'il émet à travers le langage non verbal, grâce aux techniques que vous avez apprises en lisant ce livre, vous pourrez comprendre laquelle des deux propositions est perçue comme la plus intéressante par ceux qui sont devant vous, ce qui vous donnera par conséquent la possibilité de comprendre quelle offre pousser le plus pendant le processus de vente.

Comprendre les faux signaux indiquant un mensonge, comprendre quels comportements sont synonymes de ressentiment ou qui indiquent que son interlocuteur est enclin à un certain sujet, sont les principales raisons pour lesquelles les gens abordent l'analyse de la communication non verbale.

Cependant, l'analyse des autres n'est pas la seule raison d'apprendre les techniques expliquées dans ce livre.

---

## 10.2 Connaître les techniques d'analyse du langage non verbal pour améliorer votre communication

Il y a une autre grande raison pour laquelle tout ce que vous avez appris dans ce livre sera certainement utile dans la vie quotidienne.

Une fois que vous avez appris toutes les techniques pour analyser vos interlocuteurs et une fois que vous avez appris à les utiliser avec agilité dans la vie quotidienne, vous pouvez également les utiliser pour améliorer votre propre communication.

Dans le cas, par exemple, si vous vouliez communiquer votre ressenti envers un certain sujet, mais pour une raison quelconque, vous ne pouviez pas l'exprimer avec des mots, peut-être même pour le simple fait que vous ne vouliez pas être impoli, vous pourriez émettre volontairement des signaux pour communiquer ce que vous ressentez vraiment .

Si votre interlocuteur connaît les techniques d'analyse de la communication non verbale, il détectera immédiatement votre ressenti sans que cela ne s'exprime par des mots, mais aussi dans le cas où ceux devant vous ne connaissent pas ces techniques d'analyse je vous assure que, peut-être plus lentement, il pourra toujours comprendre, plus ou moins inconsciemment, ce que vous essayez de lui communiquer.

Avant de conclure définitivement ce livre, je voudrais faire une remarque sur la limite du philosophique, en espérant ne pas trop m'ennuyer.

Les techniques d'analyse de communication non verbale peuvent être utiles même si elles sont utilisées sur elles-mêmes.

Nous avons vu comment, dans la plupart des cas, les signaux sont émis de manière complètement inconsciente.

Donc, très souvent, les gens ne savent même pas qu'ils émettent des signaux à un niveau non verbal et parfois ils ne savent même pas ce qu'ils ressentent vraiment, mais ils le communiquent toujours!

Ici, alors connaître les techniques d'analyse de la communication non verbale peut être utile non seulement pour analyser les autres, mais aussi pour s'analyser.

Je vous assure que vous serez étonné de comprendre combien de signaux vous émettez sans même vous en rendre compte et, après une bonne période pendant laquelle vous y prêterez attention, vous apprendrez à mieux vous connaître, en atteignant une meilleure conscience de vos côtés les plus inconscients.

Enfin, je tiens également à vous rappeler ce que nous avons dit précédemment sur les méthodes de sélection et la formation auxquelles doivent faire face ceux qui veulent devenir des agents spéciaux du FBI.

Après un processus de sélection très soigné pour entrer dans l'académie, la période de formation est

longue et fatigante.

Un agent spécial du FBI met des années à maîtriser les techniques d'analyse de la communication non verbale et même après une longue formation, il sait qu'il y aura toujours quelque chose de nouveau à apprendre.

D'un autre côté, cela affecte sa vie et la sécurité de l'ensemble des États-Unis d'Amérique.

Votre champ d'application des techniques que vous avez lues précédemment est probablement beaucoup plus restreint, mais les conseils sont toujours les mêmes: étudiez et pratiquez ce que vous apprenez.

Ce n'est que de cette manière que vous pourrez parfaitement maîtriser les techniques d'analyse des personnes.