

Quand vos gestes parlent pour vous

Sébastien Bohler

DUNOD

Illustration de couverture: Laurent Audouin

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

© Dunod, Paris, 2012

ISBN 978-2-10-055746-2

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

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

Table des matières

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

Avant de commencer: les cinq grandes dimensions de la personnalité

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

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

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

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

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

L'extraversion

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

Opposé: l'introversion

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

L'agréabilité

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

Opposé: le profil désagréable

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

Le caractère consciencieux

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

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

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

L'instabilité émotionnelle

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

Opposé: la stabilité émotionnelle

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

L'ouverture aux expériences

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

Opposé: fermeture aux expériences

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

Avant-propos

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

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

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

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

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

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

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

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

1 Le visage



Sommaire

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

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

Que pourrez-vous observer chez quelqu'un?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1

Une belle personne est-elle une bonne personne ?

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

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

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

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

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

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

■■■ **Pour conclure**

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

2

Un beau visage traduit-il un caractère équilibré ?

En voyant une personne au visage lisse et harmonieux, on se dit : «Voilà un caractère apaisé, serein et équilibré.» L'impression est-elle fondée? Elle repose sur l'idée sous-jacente que la régularité des traits ne pourrait logiquement aller de pair avec des sautes d'humeur, des hauts et des bas affectifs, un monde intérieur torturé. La question est de savoir s'il s'agit d'un raccourci trompeur ou si notre perception instinctive nous indique le bon chemin. Des expériences permettent d'en juger.

Scholz et Cisinski ont montré à 12 juges impartiaux les photos de 8 000 étudiant(e)s américain(e)s, en leur demandant de noter leur beauté sur une échelle de 1 à 11, au fil d'une vingtaine de sessions. Les photos étaient obtenues grâce à une base de données des étudiants dans environ 400 établissements, base de données qui comportait aussi des questionnaires de personnalité remplis par les étudiants. Il leur a ainsi été possible de comparer la beauté des étudiants avec leurs différents facteurs de personnalité.

L'un des facteurs de personnalité les plus importants pour définir le caractère d'un individu, la stabilité émotionnelle, est apparu lié à la beauté. Plus les étudiants étaient attirants physiquement, plus ils étaient globalement stables émotionnellement. La stabilité émotionnelle désigne une bonne capacité de résistance au stress, la faculté de ne pas se laisser gagner par des émotions négatives comme la colère, la tristesse ou l'angoisse. Les personnes ayant une bonne stabilité émotionnelle comprennent leurs propres émotions, peuvent les équilibrer, savent attendre pour obtenir une gratification, et sont moins timides que les autres. Ainsi, la beauté d'une personne révèle aux autres son niveau de stabilité émotionnelle.

Ces recherches laissent penser que la beauté du visage révèle l'intériorité d'une personne. Plus le visage est harmonieux et plaisant, plus il y a de chances pour que cette personne soit à l'abri des coups de déprime, des crises d'angoisse ou des «yoyos émotionnels». Ce qui est, bien entendu, très précieux à la fois dans le couple et dans l'univers du travail. L'expérience a précisé ce dernier point.

Scholz et Cisinski ont observé comment les étudiants de leur base de données réussissaient ultérieurement dans la vie professionnelle. Ils ont constaté que les plus beaux d'entre eux occupaient globalement des postes à plus forte responsabilité et touchaient des salaires plus élevés. En fait, plus l'étudiant était beau, plus il touchait ensuite un salaire élevé dans son entreprise.

La beauté est ainsi un avantage en termes de stabilité émotionnelle, mais aussi d'un point de vue purement professionnel et financier. Les beaux individus sont mieux payés et réussissent mieux. On comprend que stabilité émotionnelle et succès professionnel sont évidemment liés : une personne qui maîtrise ses émotions et se montre optimiste se voit confier des projets importants et la direction d'équipes de personnel. Mais comment la beauté peut-elle concourir à forger un caractère stable et à donner un bon emploi ?

Les expériences de Scholz et Cisinski ont montré que les personnes belles ont davantage confiance en elles, ce qui leur évite les phases de doute et de stress qui affectent les autres. Par exemple, dans des tests où il leur est demandé de prendre contact avec un client au téléphone, elles sont souvent plus à l'aise. Un phénomène de boule de neige se met en route, le succès entraînant le succès.

■■■ Pour conclure

La beauté signale souvent un caractère apaisé et une bonne capacité de résistance au stress. Cette stabilité des émotions est un avantage dans les relations professionnelles, mais aussi familiales, et dans la capacité d'être un bon parent. C'est peut-être la raison pour laquelle nous sommes attirés par les belles personnes : elles présentent certaines garanties intéressantes (et rassurantes) pour la poursuite d'une relation.

3

L'intelligence apparaît-elle sur le visage ?

Souvent, on est frappé par l'impression d'intelligence qui se dégage d'un visage. Le regard pétille de malice, le front plissé trahit parfois la profondeur de la pensée. Mais il y a plus : la forme générale du visage peut aussi transmettre des informations sur l'intellect. Ainsi, selon certaines recherches, le degré de symétrie (les yeux parfaitement au même niveau, les pommettes alignées, la réplification parfaite des formes de chaque côté en image miroir) refléterait le quotient intellectuel de la personne et constituerait ainsi un « indice facial » de l'intellect.

Furlow, Armijo-Prewitt, Gangestad et Thornill ont examiné les visages de 240 jeunes hommes et femmes. Ils ont mesuré le degré de symétrie de ces visages par des méthodes de morphométrie de haute précision. Les visages ont été classés depuis le plus parfaitement symétrique jusqu'au plus déséquilibré. Les asymétries du visage peuvent se manifester par un décalage de la hauteur des yeux, une différence de largeur de la mandibule gauche par rapport à la droite, une forme différente d'un sourcil, une torsion du nez, une répartition inégale des chairs faciales, etc.

Tous les participants à cette expérience passaient des tests d'intelligence de type « test de Cattell », qui permet d'évaluer les capacités de raisonnement par des épreuves uniquement visuelles, sans avoir à répondre à des questions. De cette façon, tout le monde se trouve sur un pied d'égalité, sans avantager les personnes ayant le plus haut niveau d'éducation.

En comparant les scores de symétrie faciale et les résultats d'intelligence, les scientifiques ont constaté que le score d'intelligence était proportionnel au score de symétrie du visage. Les participants présentant la meilleure symétrie réussissaient mieux à compléter les séquences graphiques de façon logique.

En d'autres termes, si vous voyez en face de vous une personne dont les traits (et les membres) vous semblent répartis « en miroir » entre la gauche et la droite, vous pouvez en déduire au premier abord que cette personne a des probabilités plus fortes que la moyenne d'avoir un bon quotient intellectuel. Même si ce n'est pas une certitude (la loi établie par Furlow, Armijo-Prewitt, Gangestad et Thornill est une statistique, avec des exceptions), cette observation peut attirer votre attention sur ce point et vous conduire à considérer les qualités mentales de votre interlocuteur avec une curiosité accrue.

Comment s'explique la correspondance entre symétrie faciale et intelligence ? Les asymétries du visage et du corps résultent d'un développement imparfait de l'embryon pendant la grossesse. De telles perturbations sont notamment causées par des infections qui sont des agressions pour le corps, mais aussi pour le cerveau. Ce dernier peut subir des retards ou des altérations plus ou moins légères, que révèlent en partie les défauts du visage.

■ ■ ■ Pour conclure

Une personne parfaitement symétrique est souvent intelligente car elle a connu un développement harmonieux dès

les premiers mois qui ont suivi sa conception. Son cerveau a probablement bénéficié des mêmes conditions favorables et peut la doter d'une bonne intelligence. L'observation des symétries du visage et du corps peut fournir des indices en ce sens. Mais l'intelligence peut être modulée par de multiples autres facteurs (notamment l'éducation, l'apprentissage) que l'observateur devra prendre en compte ultérieurement.

4

Pourquoi les gens agressifs ont-ils une figure plus large ?

Dans les films, les personnages de brutes épaissees sont souvent joués par des acteurs au visage large et bas. De même, les plus grands boxeurs ont souvent de larges mâchoires. Et peut-être vous est-il arrivé, dans la vie quotidienne, de ressentir une inexplicable appréhension en voyant un individu à la figure plus large que haute, qui semble prêt à vous agresser à la première occasion. Impression trompeuse ou réalité ?

Selon des expériences scientifiques, la largeur du visage serait effectivement liée, chez les hommes, à l'agressivité, à la dominance sociale et à une fâcheuse tendance à exploiter ses semblables.

Carré et McCormick ont photographié 88 personnes, hommes ou femmes, et ont mesuré le rapport de la largeur de leur visage, divisé par la hauteur. Puis ils ont fait jouer les participants à un jeu servant à mesurer la tendance à réagir agressivement dans des situations conflictuelles. Ce jeu consistait à gagner des points en appuyant sur les touches d'un clavier d'ordinateur. Chaque joueur pouvait ainsi augmenter son capital mais, dans certains cas, on lui faisait diminuer son total en interagissant avec le logiciel, tout en lui faisant croire

qu'un autre joueur volait ses points. Le joueur lésé avait alors le choix entre bloquer son compte pour que personne ne puisse lui prendre ses points, ou piocher plus largement encore dans la cagnotte du supposé voleur. La première réaction est une réaction de défense simple, la seconde est qualifiée d'agression réactive. C'est l'équivalent d'une situation où un individu vous bouscule dans une file d'attente : la défense simple consiste à s'écarter et à s'éloigner de lui ; l'agression réactive consiste, par exemple, à le frapper violemment, au-delà du dommage qu'il vous a causé.

Carré et McCormick ont constaté que les joueurs de sexe masculin ayant les plus larges visages optaient le plus souvent pour l'agression réactive, alors que les joueurs aux visages plus étroits se contentaient généralement de protéger leur compte. Aucun effet n'était observé chez les femmes.

En outre, ayant fait passer un questionnaire de dominance à leurs participants, les scientifiques ont constaté que les visages larges appartenaient à des hommes dits dominants, qui répondaient positivement à des questions telles que : « aimez-vous exercer de l'autorité sur les autres ? » ; « cherchez-vous à être aux commandes d'une situation ? ».

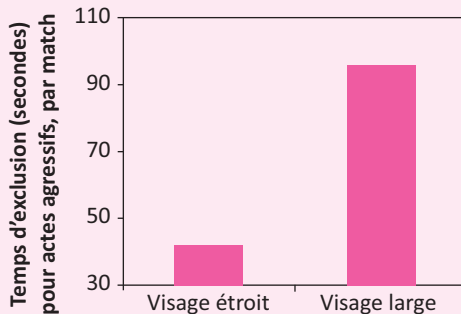


Le rapport largeur/hauteur est obtenu en divisant la largeur du rectangle sourcils-lèvres-mandibule par sa hauteur. Rapport de gauche : 1,79. Rapport de droite : 2,09.

Figure 1.1 – Mesure de la largeur relative du visage par Carré et McCormick (2009)

Cette relation étonnante entre largeur du visage et agression « réactive » suffisait-elle pour qualifier d'agressifs, dans la réalité et non plus dans un schéma expérimental, les individus au faciès large? L'agression réactive suffit-elle à qualifier l'agression en tant que telle? Pour le savoir, Carré et McCormick ont étudié un contexte réel où l'agression physique peut être observée et même quantifiée: le sport de hockey sur glace.

Cette fois, les scientifiques se sont procuré les photographies-portraits de 147 joueurs de hockey amateurs et professionnels de la ligue de Hockey nord-américaine. Ils ont mesuré la largeur de leur visage relative à la hauteur, et additionné les temps de pénalité qu'ils avaient essuyés en raison d'actes violents non autorisés en action de jeu. Ils ont ainsi vu apparaître, chez les amateurs comme chez les professionnels, une relation de type linéaire entre la quantité d'agressions sur le terrain et la largeur relative du visage. Les joueurs au visage le plus large passaient jusqu'à six fois plus de temps sur le banc de pénalité que les joueurs au visage le plus mince.



Les visages larges ont ici un rapport largeur/hauteur de 1,97 ; les visages étroits ont un rapport de 1,72.

Figure 1.2 – Temps de pénalités infligées, par match, à des joueurs de hockey sur glace pour comportement agressif sur le terrain

L'observation de Carré et McCormick est donc stupéfiante mais solide: l'agressivité se lit en partie sur les visages et semble avoir d'autres effets aussi peu désirables. Une troisième expérience semble en effet suggérer que les hommes au visage particulièrement large sont peu dignes de confiance.

Stirrat et Perrett ont soumis des volontaires à un jeu où chaque participant dispose d'une somme d'argent qu'il peut miser sur des projets communs, lesquels peuvent ensuite rapporter de l'argent à l'ensemble des joueurs solidaires. Mais dans ce jeu, un individu isolé peut décider de miser moins que les autres tout en s'arrangeant pour tirer parti des bénéfices du projet commun. Comme dans les expériences précédentes, les scientifiques ont soigneusement pris les dimensions des visages des participants, et se sont ainsi aperçu que les joueurs ayant le plus fort rapport largeur/hauteur du visage adoptaient plus souvent que les autres des comportements opportunistes et exploités, consistant à ne pas miser leur argent mais à tirer parti des investissements des autres.

L'ensemble de ces observations semble indiquer qu'un trait physique immédiatement identifiable, la largeur relative du visage, signale l'agression, la dominance et une tendance à l'exploitation d'autrui. La cause de ces relations n'est qu'en partie élucidée. On sait que l'hormone testostérone régule le niveau d'agressivité et de dominance. Cette même testostérone développe, à partir de l'adolescence, certaines caractéristiques du visage chez les hommes, notamment les arcades sourcilières et les mâchoires. C'est ce qui donne aux visages un air masculin: le carré du menton et les arcades saillantes. Le lien entre testostérone et largeur du visage en relation avec la hauteur n'est pas établie à ce jour, mais il s'agira de vérifier cette piste pour aboutir à une vision cohérente de cet ensemble de données.

■■■ Pour conclure

La largeur du visage semble trahir une constitution biologique favorisant les comportements dominateurs ou agressifs. Cela ne signifie pas, face à une personne ayant un tel faciès, qu'elle est obligatoirement agressive. D'autres facteurs peuvent se superposer aux facteurs biologiques, et conduire à un comportement pacifique (par exemple, la canalisation des impulsions violentes par le biais de l'éducation, de l'entourage, des influences culturelles). Toutefois, la probabilité d'avoir affaire à une personne qui réagira au quart de tour, par des propos incisifs voire une menace physique en situation de conflit, est supérieure à ce qu'elle serait chez une personne présentant un visage allongé. Le concept de probabilité est ici essentiel et doit être bien compris. Il n'existe pas de déterminisme causal entre la forme du visage et la violence, seulement la présence d'un « poids dans la balance ». Là encore, c'est à l'observateur de confirmer ou d'infirmer cette hypothèse par l'expérience humaine concrète.

5

Un visage rond traduit-il la gentillesse ?

Les personnes au visage rondouillard, au petit nez et aux joues replètes inspirent généralement confiance. Elles semblent généralement plus inoffensives et juvéniles que celles aux traits anguleux, aux mâchoires imposantes ou au nez fort. N'est-ce qu'une impression, ou le visage de poupon traduit-il de véritables caractéristiques de gentillesse, d'honnêteté et de chaleur ?

Berry et McArthur ont distribué à 80 volontaires 20 photographies de visages masculins présentant soit un aspect juvénile ou poupon (visage rond, petit menton, grands yeux, petit nez), soit un aspect dit mature (grand nez et menton, mâchoires larges, petits yeux et arcades sourcilières prononcées). Ils leur ont demandé d'utiliser, pour ces différents portraits, différents qualificatifs tels que doux/agressif, soumis/dominant, honnête/malhonnête, chaleureux/distant, etc.

Les résultats ont montré que les hommes au visage évoquant l'aspect d'un bébé (*babyfaced*, en anglais) sont implicitement perçus comme plus soumis, naïfs, honnêtes, doux et chaleureux. Au contraire, les individus aux traits plus « masculinisés » et plus matures (les femmes ont des traits généralement plus proches des proportions juvéniles) sont jugés plus agressifs et dominants, moins fiables, plus distants.

Les caractéristiques du visage de bébé (grands yeux, petit nez, petit menton) sont instinctivement associées à des comportements amicaux et inoffensifs. Ce phénomène est interprété par la théorie de la néoténie, selon laquelle certaines espèces animales, dont l'homme, conservent des caractères juvéniles à l'âge adulte. La néoténie permettrait notamment à la femme d'inhiber les comportements masculins agressifs à la façon d'un nourrisson. Les caractéristiques juvéniles du visage sont ainsi plus prononcées chez la femme que chez l'homme, et les hommes présentant de telles caractéristiques seraient perçus comme inoffensifs.

Mais de la perception à la réalité, quel est le chemin? Les individus au visage de bébé sont-ils réellement plus soumis, plus honnêtes, plus chaleureux?

Berry a distribué à 48 hommes et femmes des questionnaires de personnalité destinés à mesurer, au moyen de 300 questions standardisées, des traits de caractère tels que l'agression (tendance à vouloir effrayer ou agresser autrui, à blesser, à s'imposer physiquement)

