

NICOLAS GUÉGUEN

MANIPULER ET SÉDUIRE

Petit traité de psychologie
comportementale



Clés DES Champs

NICOLAS GUÉGUEN

MANIPULER ET SÉDUIRE

Le saviez-vous? Une paire de lunettes, une poignée de main ou un simple sourire peuvent nous influencer.

Au quotidien, nous sommes constamment manipulés par des éléments de contexte ou des facteurs sociaux subtils ou triviaux en apparence : un timbre de voix, une odeur de pain grillé voire une couleur vive suffisent à nous faire changer d'avis. La psychologie sociale montre que les décisions et les comportements humains ne sont pas totalement rationnels et contrôlés.

Preuves à l'appui, Nicolas Guéguen nous dévoile toutes les facettes de la séduction, qui n'est autre qu'une forme de manipulation, et nous livre une panoplie d'astuces pour arriver à nos fins, de la flatterie à l'humour en passant par la posture et le regard.

Manipuler et séduire sont notre lot quotidien, mieux vaut savoir en jouer qu'en être dupes!

Nicolas Guéguen est docteur en psychologie sociale et enseignant chercheur en sciences du comportement à l'université de Bretagne-Sud. Il a écrit de nombreux ouvrages sur la psychologie de la séduction et de la soumission, parmi lesquels *Psychologie du consommateur* (Champs, 2017).

Clés DES Champs

Des outils pour comprendre.
Des idées pour agir.

Flammarion

MANIPULER ET SÉDUIRE

Clés ^{DES} Champs

Des outils pour comprendre, des idées pour agir

Dan Ariely, *C'est (vraiment ?) moi qui décide ; L'argent a ses raisons que la raison ignore.*

Elliot Aronson et Carol Tavris, *Pourquoi j'ai toujours raison.*

Roy F. Baumeister et John Tierney, *Le Pouvoir de la volonté.*

Brian M. Carney et Isaac Getz, *Liberté & Cie.*

Charles Duhigg, *Le Pouvoir des habitudes.*

Malcolm Gladwell, *La Loi de David et Goliath ; Le Point de bascule ; Tous winners.*

Nicolas Guégen, *Psychologie du consommateur.*

Daniel Kahneman, *Système 1 / Système 2.*

Daniel H. Pink, *Le Bon Moment ; Convainquez qui vous voudrez ; La Vérité sur ce qui nous motive.*

Olivier Sibony, *Vous allez commettre une terrible erreur ; Trouvez-moi la solution !* (avec Bernard Garrette et Corey Phelps).

Nicolas Guéguen

MANIPULER
ET SÉDUIRE

Petit traité de psychologie
comportementale

Clés_{DES} Champs

© Éditions Belin/Humensis, 2018.
© Flammarion, 2022, pour l'édition « Champs ».
978-2-0802-4220-4

AVANT-PROPOS

Nous sommes tous sous influence

Pensez-vous que l'écoute d'une chanson puisse nous rendre plus violents ou plus altruistes ou qu'une odeur de pain puisse nous conduire à faire de la monnaie plus facilement à quelqu'un ? À cette question, comme à de nombreuses autres du même type, vous allez certainement répondre non. Attention, cependant, à ne pas être trop catégorique.

La psychologie sociale montre aujourd'hui que les décisions et les comportements humains ne sont pas totalement rationnels et contrôlés. Dans les faits, nous sommes quotidiennement influencés par des éléments de contexte ou des facteurs sociaux subtils qui nous paraissent tellement triviaux et rares que nous n'imaginons pas qu'ils puissent nous conduire à faire quelque chose que nous n'aurions jamais fait spontanément ou à prendre telle ou telle décision. Ce n'est pas une chanson qui va me changer ou une odeur de pain qui va me rendre plus altruiste direz-vous ? En fait, vous affirmez cela car vous n'êtes pas conscient de ce qui guide vos décisions et vos comportements dans une

situation donnée. On ne peut pas être clairvoyant en tout lieu et en toutes circonstances face à tout ce qui nous influence.

Cet ouvrage a pour principal objectif de faire le point sur l'influence psychosociale du comportement et sur ce qui nous séduit chez autrui. Tout au long de cet ouvrage, nous tenterons de présenter des expériences qui mettent en évidence la facilité avec laquelle nous pouvons être manipulés malgré nous par une foule de petits facteurs présents dans notre vie. Vous allez voir que de petites caractéristiques que nous observons chez autrui (un sourire, une paire de lunettes sur son nez), que nous percevons dans notre environnement (une musique, une odeur), qu'une personne met en œuvre lors d'une interaction avec nous (un contact tactile sur notre bras, des mots particuliers qu'elle emploie) peuvent affecter nos émotions, notre façon de traiter les informations, nos décisions et même nos comportements d'achat ou de séduction. Pas facile de garder le contrôle de tout dans un environnement où tant de choses sont susceptibles de nous influencer.

PREMIÈRE PARTIE

La séduction au quotidien



SOURIEZ ! TOUT IRA MIEUX

Les vertus insoupçonnées du sourire

Selon une étude britannique parue en 2013, nous ne sourions en moyenne que sept fois par jour dont une fois pour de faux. Dommage. Le simple fait de sourire, de se montrer poli ou aimable, stimule les bonnes intentions et les conduites positives. En souriant davantage, nous serions plus heureux, plus beaux, plus aimés, plus serviables et plus intelligents... Rien que ça. Cette mimique « sociale » recèle des secrets insoupçonnés.

La première chose que nous voyons en venant au monde est un sourire, celui des êtres qui nous ont donné le jour. Et nous apprenons vite à les imiter. Dès l'âge de 4 à 6 semaines, les bébés esquissent des mouvements des lèvres et sourient « socialement », réagissant à leur environnement et montrant ainsi, probablement, le plaisir qu'ils ont à interagir avec lui. Comme le remarquait déjà Virgile, « l'enfant reconnaît sa mère à son sourire », qui, à son tour, sourit à son enfant pour le rassurer.

Mais qu'est-ce que le sourire ? Le sociologue et chercheur au CNRS Michel Fize note qu'« au sens

propre, le sourire, c'est ce qui est sous le rire. Bien entendu, il ne déclenche pas systématiquement le rire et possède, en soi, ses propres vertus ». Et si cette expression représentait la solution à nos petits soucis du quotidien, au mauvais temps dehors, au lait qui, ce matin, a débordé de la casserole ? Les psychologues ont en effet montré que cette simple mimique améliore nos relations sociales et que recevoir ou dispenser un sourire a des effets positifs sur notre bien-être. À vrai dire, rares sont les domaines de notre vie où un sourire n'améliore pas nos sentiments, notre image sociale ou nos performances.

Plus heureux, davantage apprécié

En 1982, Chris Kleinke, de l'hôpital de vétérans Edith Nourse Rogers à Bedford, et Janice Walton, du Wellesley College près de Boston, demandent à des sujets de sourire à leur interlocuteur lors d'un entretien, puis évaluent leurs émotions par le biais de questionnaires. Le résultat est frappant : chaque participant déclare s'être senti de bonne humeur, trouve l'entretien positif et estime que le recruteur l'apprécie. Cette découverte surprenante (jusque-là, on croyait le sourire expression du bonheur, et non sa cause) change alors notre vision sur le sourire : celui-ci aurait bel et bien la capacité d'éveiller des affects positifs. Un cercle vertueux facile à enclencher, car cette expression n'est pas qu'un simple réflexe : elle peut s'y entraîner et la maîtriser.

Se forcer à sourire pour aller mieux ? L'idée n'est pas mauvaise. D'autant que les gens auront alors une meilleure opinion de vous. Le psychologue Sing Lau, de l'université baptiste de Hong Kong, a présenté à des participants des photographies d'un homme et d'une femme peu attirants physiquement, qui arboraient ou non un sourire. Les personnes interrogées devaient les « noter » à l'aide de questionnaires mesurant la sociabilité (est-il amical, généreux ?), « l'affectivité » (est-il aimable, heureux ?), la beauté et l'intelligence. Tous ont évalué de façon plus positive l'homme et la femme quand ces derniers souriaient. Ils paraissaient plus intelligents, plus gentils et même plus beaux.

La recette du sourire ravageur

Comment faire le sourire parfait qui vous attirera tous ces avantages ? Les travaux d'Emma Otta et de ses collègues de l'université de São Paulo nous en disent un peu plus. Dans leurs expériences, les psychologues proposaient à des étudiants d'évaluer des photographies de personnes présentant différentes expressions : visage neutre, sourire bouche fermée, sourire avec dents apparentes mais mâchoires serrées et enfin sourire « à pleines dents ». Il s'est avéré que plus le sourire s'élargissait, plus la personne était jugée physiquement attirante, sociable et aimable.

Sourire à pleines dents, donc, mais aussi sourire souvent. Telle est la leçon d'une étude de Hugh

McGinley et de ses collègues de l'université du Wyoming à Laramie, qui ont montré que plus une femme sourit souvent sur des photographies, plus elle est perçue comme agréable. Deux autres chercheurs, Debra Walsh et Jay Hewitt, de l'université du Missouri à Kansas City, l'ont vérifié en situation réelle dans un lieu public. Cette fois, une jeune femme, complice des chercheurs, s'asseyait seule à la table d'un café fréquenté par des hommes. Elle en regardait certains, tour à tour, en leur souriant parfois, et ignorait les autres. Les chercheurs observaient lesquels de ces hommes abordaient la jeune femme.

Si les hommes que la femme n'avait pas regardés ne venaient jamais la voir, 20 % de ceux qu'elle avait regardés en ayant un visage neutre l'abordaient. Et ils étaient 60 % lorsqu'elle leur avait souri. Notre équipe, à l'université de Bretagne-Sud, a confirmé ces résultats dans une situation similaire ; notre complice, une jeune fille, entrait dans un bar et souriait ou non à un homme présent au comptoir. Puis elle s'asseyait à une table et faisait semblant de lire un magazine. Là encore, seuls 4 % des hommes auxquels elle n'avait pas souri ont cherché à entamer la conversation, contre 22 % de ceux auxquels elle avait souri.

Une leçon à méditer, donc : les gens ont tendance à vous ignorer aussi longtemps que vous « faites la tête ». Mais ils ont envie de vous connaître si vous êtes souriant. Et ils se souviennent mieux de vous : en 2006, Arthur Shimamura et ses collègues de l'université de Berkeley en Californie ont découvert que des observateurs retenaient mieux un visage lorsqu'il était

présenté sous une version souriante qu'avec une expression neutre.

Au-delà de ces effets sur notre image, le sourire a des répercussions importantes dans le domaine des interactions sociales, et notamment de l'altruisme. Plusieurs recherches ont ainsi montré qu'un sourire modifie le comportement de la personne à qui il est adressé, et ce dans un sens tout à fait positif. Ainsi, dans une étude réalisée par le psychologue Henry Salomon et ses collègues du Manhattanville College à New York, une complice des expérimentateurs rejoignait une femme devant l'ascenseur d'un centre commercial et se mettait aussi à patienter. Elle lui souriait ou non, sans lui parler. L'ascenseur arrivé, les deux femmes y pénétraient, suivies d'une troisième – complice également – qui se plaçait à côté de la cobaye et lui disait : « J'ai oublié mes lunettes et je n'arrive plus à lire les indications des boutons. Quelqu'un peut-il me dire à quel étage est le rayon literie ? »

Pourquoi votre sourire rend les autres meilleurs

Le résultat est impressionnant : quand les femmes avaient reçu un sourire de la première complice, elles aidaient la seconde dans 70 % des cas, contre 35 % quand on ne leur avait pas souri.

De même, nous avons demandé à des étudiants de monter par un escalator à l'étage d'un supermarché et de sourire à certaines des personnes descendant en face

d'eux. En bas de l'escalator, un complice, les bras chargés de feuilles et de paquets, attendait le sujet en lui tournant le dos, mais au moment où ce dernier arrivait, il laissait tomber par terre certains des objets. Quelles furent les personnes qui aidèrent notre complice ? À nouveau, celles qui avaient reçu un sourire sur l'escalator.

Cet effet ne semble toutefois se manifester que si l'expression est franche et sincère. En effet, Kathi Tidd et Joan Lockard, de l'université de Washington à Seattle, ont testé l'influence du sourire d'une jeune serveuse sur ses pourboires. Au moment d'apporter sa boisson au client, elle souriait peu, beaucoup ou pas du tout. Ses pourboires s'en sont ressentis : plus son sourire était large, plus ils étaient élevés. Nous avons montré quant à nous que plus des auto-stoppeurs(es) sourient, moins ils (elles) attendent sur le bas-côté d'une route...

DUCHENNE ET LA SCIENCE DU SOURIRE

C'est le neurologue français Guillaume Duchenne de Boulogne qui étudia le premier le sourire dans les années 1860. Il utilisa l'électricité pour stimuler sur le visage un seul faisceau musculaire à la fois et découvrit ainsi que les sourires jugés sincères mettaient en jeu non seulement les muscles zygomatiques de la bouche, mais aussi ceux des orbites oculaires. Il conclut également que les muscles buccaux obéissent à la volonté, contrairement à ceux des yeux : « Le muscle autour des yeux ne peut être activé que par un vrai sentiment, ou une émotion agréable. Son inertie démasque un sourire feint. » Les sourires « authentiques » sont donc nommés sourires de Duchenne. Nous

serions incapables de simuler un sourire du regard. Aussi, si vous désirez savoir si votre interlocuteur est sincère quand il vous sourit, cherchez les pattes-d'oie autour de ses yeux.

La sincérité paie

Pour améliorer mille aspects de nos existences, le sourire est donc une arme à manier sans modération. Nous ne sourions probablement pas assez. Selon une étude britannique de 2013, nous ne le ferions en moyenne que sept fois par jour, dont une fois « pour de faux » (à notre patron par exemple). Nous sommes capables de mieux. Mais peut-on se forcer à sourire ? Ce n'est pas si simple, car l'entourage démasque facilement un sourire de circonstance, et le distingue du sourire sincère, dit de Duchenne (voir l'encadré ci-dessus). Pour produire ce dernier, il faut d'abord ouvrir la porte à nos émotions positives et ne pas « censurer » cette mimique quand une émotion positive surgit. À défaut, s'appuyer sur le sourire des autres, qui est contagieux, comme l'ont montré Verlin Hinsz et Judith Tomhave, de l'université de Dakota du Nord à Fargo. Ceux-ci ont demandé à des étudiants de se promener dans différents lieux publics en adoptant trois attitudes : sourire, garder une expression neutre ou froncer les sourcils. Résultat : environ 40 % des individus que les étudiants souriants ont croisés ont répondu par un sourire. Un taux de retour qui

varierait selon le lieu de la rencontre, précise une étude de Jordy Stefan, de l'université de Bretagne-Sud à Vannes. Celui-ci a montré que lorsque des jeunes filles souriaient à des passants en se promenant en ville, dans un parc ou en bord de mer, le taux de retour différait. En ville, 30 % des passants leur souriaient ; au parc, ils étaient 60 % ; et en bord de mer, 51 %. Les lieux agréables modifient apparemment l'activité de nos muscles zygomatiques, tout comme la météo : quand il fait beau, les gens renvoient plus facilement un sourire que lorsque le temps est gris...

Les femmes tiennent la corde

Reste que nous ne serions pas tous égaux face aux sourires. Les hommes devront faire plus d'efforts que les femmes : les psychologues Mark De Santis et Nathan Sierra ont analysé les photographies d'étudiants de l'université d'Idaho de Moscou, archivées depuis près d'un siècle, en classant les expressions en trois catégories : absence de sourire, sourire simple et sourire large, dents bien visibles. Leur conclusion est que les femmes sourient plus que les hommes, et si ces derniers esquissent un mouvement des lèvres, il est rare qu'on voie leurs dents... Une différence peut-être due à des stéréotypes de genre : pour les hommes, accepter de sourire davantage supposerait de renoncer à une image de « dur » imprimée par les stéréotypes sociaux.

Une notion confirmée par David Dodd et ses collègues de l'université Washington de Saint-Louis qui ont observé qu'avant l'âge de 9 ans, filles et garçons sourient en proportions égales. En examinant des photos de classe de plusieurs écoles élémentaires, ils ont constaté que les garçons commençaient à moins sourire que les filles à partir du CM1 ou du CM2. Pourquoi ? Selon certains chercheurs, à la préadolescence, une période accompagnée de bouleversements neurologiques et hormonaux, l'intérêt pour la sexualité conduit les enfants à adopter des comportements sociaux stéréotypés selon le genre. La façon d'exprimer ses émotions serait aussi impliquée : les femmes n'hésitent pas à les montrer alors que les hommes ont tendance à les interioriser et se dévoilent peu. Il faut parfois se faire violence pour sourire, mais le jeu n'en vaut-il pas la chandelle ?

