

Philippe Turchet



Les codes inconscients de la
séduction

Comprendre son interlocuteur grâce à la synergologie

 LES EDITIONS DE
L'HOMME

Les codes inconscients de la

Séduction

Comprendre son interlocuteur grâce à la synergologie

DISTRIBUTEUR EXCLUSIF:

•Pour le Canada et les États-Unis:

MESSAGERIES ADP*

2315, rue de la Province

Longueuil, Québec J4G 1G4

Tél.: 450 640-1237

Télécopieur: 450 674-6237

*division du Groupe Sogides inc.,

filiale du Groupe Livre Quebecor Media inc.

03-09

© 2004, Les Éditions de l'Homme,

division du Groupe Sogides inc.

filiale du Groupe Livre Quebecor Media inc.

(Montréal, Québec)

Tous droits réservés

Dépôt légal: 2004

Bibliothèque et Archives nationales du Québec

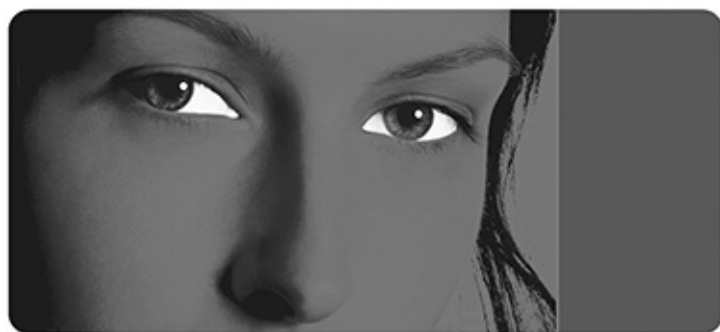
ISBN 978-2-7619-2861-8

Gouvernement du Québec – Programme de crédit d'impôt pour l'édition de livres – Gestion SODEC – www.sodec.gouv.qc.ca

L'Éditeur bénéficie du soutien de la Société de développement des entreprises culturelles du Québec pour son programme d'édition

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Programme d'aide au développement l'industrie de l'édition (PADIE) pour nos activités d'édition.

Philippe Turchet



Les codes inconscients de la
séduction

Comprendre son interlocuteur grâce à la synergologie

 LES ÉDITIONS DE
L'HOMME
Une compagnie de Québec Media

Elle est magnifiquement laide. Elle a le front bas, les yeux d'un gris terne, un gros nez qui pend, une bouche démesurée découvrant une dentition irrégulière... et pourtant dans cette immense laideur réside une beauté des plus puissantes, qui, en quelques minutes, captive et charme l'esprit, au point que l'on finit, comme je l'ai fait, par tomber amoureux d'elle.

HENRY JAMES

décrivant la romancière George Eliot

Ce n'est pas les hommes que j'ai eus dans ma vie qui comptent.

C'est la vie qui était en eux.

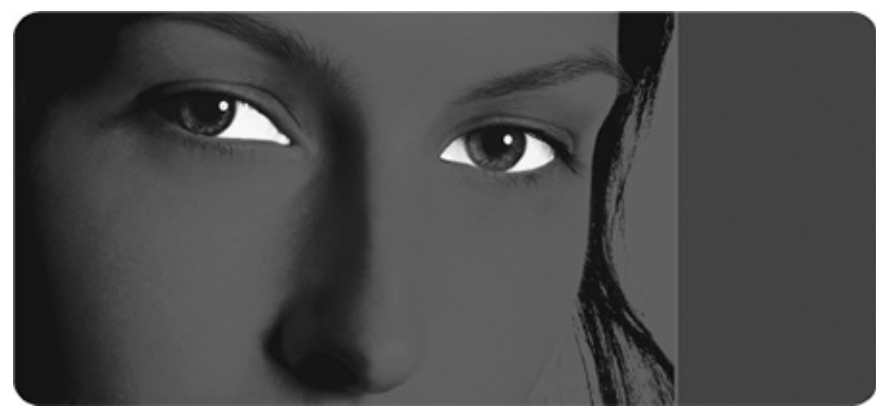
MAE WELLS

Avec le charme et la séduction, nous avons le sentiment que, comme avec les icebergs, la partie plus importante est toujours la partie cachée. Dans l'acte de séduction, tout se passerait comme si les choses les plus fondamentales ne se voyaient pas, comme si le charme des êtres les plus séduisants opérait en silence?

En réalité, si nous ne comprenons pas comment opère le charme des hommes et des femmes les plus attirants, c'est simplement parce que nous ne savons pas regarder. Et si nous ne savons pas regarder, c'est parce que nous ne savons pas *quoi* regarder, nous ne savons pas *où* regarder. Alors dans cet ouvrage, selon une démarche méthodique et pratique, pas à pas, nous allons nous attacher à regarder pour comprendre... Simplement regarder, observer les gestes, les mimiques, les mouvements, jusqu'à ce que notre «bibliothèque visuelle» soit suffisamment fournie pour que les règles de la séduction découlent d'elles-mêmes.

Pour ce faire, *Les codes inconscients de la séduction* a été conçu en trois parties. Dans la première nous verrons qu'être séduisant n'est pas un don du ciel. Lorsque hommes et femmes entrent en communication, ils le font selon des règles précises, dont l'application inconsciente rend certains d'entre eux plus séduisants que d'autres. Comprendre ces règles et développer le goût de les mettre en œuvre sera notre premier objectif.

Peut-être serez-vous tenté d'aller tout de suite aux deuxième et troisième parties du livre, simplement parce que leur contenu paraît plus concret. Mais ce serait dommage. Car si vous cheminez chronologiquement dans la lecture de cet ouvrage, la séduction ne sera plus pour vous «une série de trucs», elle deviendra un processus logique qui vous sautera aux yeux. Ce sera la preuve que, dans le domaine de la séduction, la plus belle partie de l'iceberg n'est vraiment pas celle qui est cachée mais celle qui opère au grand jour. Ce sera aussi le signe que chacun a potentiellement le charme des hommes et des femmes les plus séduisants.



Première partie

La séduction repose sur des codes inconscients

«Être séduisant(e)...» Chacun de nous en rêve secrètement et chacun s'en défend bien, c'est propre de la séduction. Évidemment, le désir prend des formes différentes d'un être humain à l'autre. Chez certains, ce désir est très sain, chez d'autres, il semble avoir pris une forme plus névrotique. Mais à vrai dire, tout le monde veut séduire, et la séduction est au cœur des rapports humains.

Envisagée du point de vue des hommes et des femmes séduits, la séduction sépare; le mot séduction provient d'ailleurs du verbe latin *seducere*, qui signifie «séparer». Elle les mène là où ils ne seraient vraisemblablement pas allés tout seuls. Elle leur fait prendre un chemin différent de celui qu'ils auraient pris consciemment. Vue sous cet angle, la séduction, c'est l'attraction, la fascination. Tout se passe comme si face au pouvoir de séduction de certaines personnes, le commun des mortels restait passif, comme s'il était sans arme, impuissant, voire «ensorcelé». Et l'être séduisant est retors: il conduit l'autre là où il veut l'amener, sans lui dire où il l'emmène...

Pourtant, bien que le pouvoir de séduction ne s'exerce pas au grand jour, il n'est pas une technique de manipulation, car celui qui l'utilise n'est nullement conscient du pouvoir qu'il détient. C'est ainsi que les hommes et les femmes les plus séduisants séduisent malgré eux. Ils ne font rien de particulier pour attirer l'autre, mais l'autre est irrésistiblement happé par eux. Chez eux pas de technique, pas de manipulation. Leur pouvoir semble agir presque «par enchantement». Essayons de comprendre comment.

Pour une autre façon de lire les processus de séduction

Communication et séduction ou l'histoire d'un amour impossible

La séduction. Derrière ce mot féminin clairement racoleur se cachent plus sérieusement les codes de *l'excellence en communication*. Car, à bien y réfléchir, qui sont les hommes et les femmes les plus séduisants? Ne seraient-ce pas simplement de bons, d'excellents communicateurs? Ils font si bien passer leur message que tout à coup, ce n'est plus le message qui nous intéresse, mais eux. Simplement, plutôt que de dire d'un homme ou d'une femme qu'ils sont séduisants, nous disons plus volontiers qu'ils ont du charisme. Eh bien! ce n'est pas notre façon de voir les choses, et ne comptez pas sur nous pour opposer ici la vision bien propre et morale de la communication au processus dévoyé de la séduction. Les deux phénomènes sont frères siamois. La communication et la séduction constituent deux réalités indissociables, qui ne seront par conséquent jamais envisagées l'une sans l'autre. Mais voyons d'abord à quoi ressemblent ces hommes et ces femmes séduisants.

La méprise nous empêchant de comprendre ce qu'est la séduction

L'histoire ne manque ni de personnes séduisantes ni de processus de séduction minutieusement décrits. Nous avons répertorié quelques grands noms, ayant un point commun – nous vous laissons deviner lequel: Salomé, Roméo, la marquise de Merteuil, Tristan, Héloïse, Iseult, Paul, Virginie, Abélard, Don Juan, Juliette, Valmont, Julien Sorel, Roxane, Lovelace, Nana, Des Grieux, Carme Solal, Messaline, Rastignac, Lolita, Dorian Gray, Shéhérazade.

Tous sont des héroïnes et des héros de la littérature, c'est-à-dire des hommes et des femmes qui n'ont pas existé! des personnages nés de l'imagination fertile d'écrivains qui nous ont fait rêver. Que nous permettent-ils de comprendre du processus de séduction? Que nous permettent-ils d'apprendre sur la rencontre et la fugacité d'une émotion amoureuse? Et que pouvons-nous attendre de processus irréels, de processus narratifs? Jamais l'essentiel, donc rien, ou du moins pas grand-chose.

Casanova, Liane de Pougy, Rétif de la Bretonne, Oscar Wilde, Crébillon, la marquise de Pompadour, Lord Byron, Montherlant, Kierkegaard, Henry Miller, ces séducteurs-là ont vraiment existé. Par conséquent, ils nous donnent une idée plus juste des mécanismes de la séduction, par ce qu'ils en ont écrit, choisissant de mettre en mots ce qu'ils ressentaient.

Puisque nous disposons de mots pour séduire, mesurons leur impact dans la communication. Des universitaires américains et européens ont travaillé concrètement sur le contenu de nos messages transmis et ils sont unanimes: les mots n'occupent qu'une place mineure dans la communication.

Dans une étude faisant autorité¹, l'Américain Albert Mehrabian montre que le contenu des mots n représente que 7% de nos messages! Outre les mots, 38% de la communication est imputée à l'expression vocale (le ton, le timbre, l'intonation de la voix) et 55% à l'expression non verbale. Par sa part, Robert Rosenthal démontre grâce à un test sérieux que les mots représentent moins de 10% de la communication². D'autres experts révèlent qu'en cas de contradiction entre les mots et les gestes nous choisissons toujours de nous fier principalement aux gestes³. D'ailleurs, enchaînées les unes après les autres, nos communications parlées ne représentent guère plus de douze minutes dans une journée, un énoncé standard ne durant en moyenne que deux secondes et demie⁴! Certains auteurs prétendent même que les mots sont incapables de rendre compte de nos émotions⁵ les plus élaborées. En faisant un peu trop confiance à notre langage verbal, nous étouffons sans le savoir les plus belles ressources dont nous disposons pour communiquer.

Si les mots ne sont pas nos atouts principaux, en quoi consistent alors ces fameuses stratégies de séduction? Qu'est-ce qui fait qu'un homme ou une femme sont séduisants? Prenons par exemple le mythe de Marilyn Monroe, car il s'agit bien d'un mythe. Pouvons-nous croire sérieusement que Marilyn a aussi bien réussi, c'est parce qu'elle était plus intelligente que les femmes autour d'elle? Les biographes sont formels: non. Pouvons-nous penser que c'est parce qu'elle était plus jolie? Peut-être un peu davantage. Au début des années 1960, Hollywood fourmillait de très belles starlettes. Il n'y a eu cependant qu'une seule Marilyn.

Penchons-nous maintenant sur les vedettes masculines: James Dean, Marlon Brando, Robert Redford ou, plus près de nous, Richard Gere, Tom Cruise et Brad Pitt. Pourquoi ces hommes-là ont-ils si bien crevé l'écran? L'Amérique, comme les autres continents, regorge de talents, pourtant ce sont ces hommes-là et pas d'autres qui ont occupé ou occupent encore le devant de la scène. Ce n'est pas fait du hasard. Certes le milieu du cinéma les a montés en épingle alors qu'ils auraient pu passer inaperçus, mais c'est là un autre débat. L'important, c'est qu'au départ, le jour de leur première audition, alors qu'ils étaient de parfaits inconnus, c'est eux qui ont été choisis parmi les nombreux candidats. Ils avaient quelque chose de plus, et c'est ce «petit quelque chose en plus» que nous allons traquer, ce petit quelque chose qui n'est ni vraiment de la beauté ni vraiment de l'intelligence, mais qui est le pouvoir de séduction.

Dans notre rue, notre milieu, des personnes anonymes ont ce même petit quelque chose. Elles sont inconnues des médias, mais elles remportent tous les suffrages là où elles passent. On les regarde davantage que d'autres. Elles sont séduisantes, mais elles n'y ont jamais prêté attention. Pour elles, ce n'est pas cela qui est important. Ce que véhiculent les hommes et les femmes séduisants, qu'ils soient célèbres ou inconnus, ce sont des *codes d'humanité*; ce qu'ils font vibrer et résonne en nous, ce qu'ils nous font «venir nous chercher». La séduction se résume en quelque sorte à ces codes d'humanité, et c'est la découverte de ces codes que part ce livre.

Comment les idées reçues limitent nos connaissances sur la séduction

Au fil des débats, des émissions radiophoniques ou télévisuelles, je me suis aperçu d'une chose: qu'il que soit le public et quel que soit le pays, trois questions reviennent constamment dès qu'il s'agit de séduction. Trois questions, toujours les mêmes, révélant trois idées reçues:

1. «La séduction, c'est un thème trop vague pour être un sujet vraiment scientifique»;
2. «Les modes de séduction sont différents d'une culture à l'autre»;
3. «La séduction, c'est tout de même plus facile quand on est beau!»

Prenons ces idées reçues l'une après l'autre.

«La séduction, c'est un thème trop vague pour être un sujet vraiment scientifique.»

Avant qu'il ne soit possible d'effectuer des enregistrements sur vidéocassettes pour mieux étudier la communication, cet argument était tout à fait recevable. Nous pouvions dire à peu près n'importe quoi sur la séduction, car rien n'était vraiment contrôlable. Mais ce n'est plus exact aujourd'hui. Après une lecture sérieuse de cet ouvrage, vous pourrez retrouver, en regardant simplement la télévision, les codes dont nous allons parler. Si vous possédez un magnétoscope, vous pourrez, en utilisant la touche «arrêt sur image», voir de vos propres yeux ce que nous allons découvrir ensemble. Vous serez apte à décoder à la vitesse réelle les processus de séduction, à en saisir les codes inconscients sans vous méprendre.

«Les modes de séduction sont différents d'une culture à l'autre.»

Il est évident que l'on ne séduit pas de la même manière dans toutes les cultures. Mais nous ne nous pencherons pas sur cette question, parce que les différences culturelles ne jouent qu'en surface dans le processus de séduction. En fait, à un niveau plus subtil et plus profond, la manière dont les émotions s'expriment sur le visage et le corps est universelle. Il n'existe qu'une race humaine sur terre. Partout où des hommes et des femmes se rencontrent et communiquent, leurs émotions se traduisent sur le visage et leur corps selon les mêmes principes neurophysiologiques. Les émotions activent les mêmes zones du cerveau et déclenchent les mêmes réactions, quel que soit l'endroit de la planète où elles sont observées. Darwin en avait émis l'hypothèse dès 1872⁶, et cela a été largement vérifié et confirmé sur tous les continents⁷. Les émotions primaires exprimées par le visage sont innées et reconnues par tous les peuples quelle que soit leur culture. Si les Asiatiques, par exemple, ont des formes de paupières différentes de celles des Européens, des habitants des Amériques, des Africains ou encore des natifs d'Océanie, lorsque leurs paupières s'ouvrent sous l'effet d'émotions positives, c'est selon le même phénomène que celles de tous les autres peuples. Les Japonais font moins de gestes que les Américains, mais sur le visage et le corps des uns et des autres, on observe les mêmes mouvements très légers, que nous appelons *micromouvements*. Quant aux gestes inconscients des Africains, ils ont exactement la même signification que ceux des Océaniens, des Occidentaux ou des peuples vivants dans les contrées les plus retirées. Les caractéristiques communes à tous les habitants de la planète ont d'ailleurs été au cœur de tant de débats qu'elles ont dû être très sérieusement mises en lumière pour être reconnues. Bref, où qu'ils se trouvent sur le globe, lorsque les hommes et les femmes se regardent, ils ne s'envoient pas seulement des mots, mais aussi une quinzaine de signaux immédiatement repérables pour qui a appris à les lire. Et quand ces signaux sont des signaux d'ouverture et convergent entre les interlocuteurs, ils fonctionnent comme codes inconscients de séduction, et ce, dans le monde entier.

«La séduction, c'est tout de même plus facile quand on est beau!»

Nous nous attarderons plus loin sur les critères mêmes de la beauté. Cependant, précisons d'emblée que si nous associons beauté et pouvoir de séduction, nous mêlerions deux choses qui n'ont pas l'être. Pour ne pas commettre cette erreur, effectuons un retour sur notre passé et tentons de nous souvenir de nos rencontres les plus marquantes. Face à des personnes très jolies ne nous est-il pas arrivé souvent, une fois passé l'éblouissement du premier contact, de nous rendre compte que la rencontre ne déclenchait chez nous aucun besoin de rapprochement, aucun désir de mieux connaître, aucune envie de communiquer davantage. La beauté seule nous laisse froids. Certaines personnes sont belles sans avoir de réel pouvoir de séduction. Par contre, d'autres, sans être belles, ont quelque chose, «du pep», «du chien», «du charme»... Ces hommes et ces femmes n'ont pas forcément arrêté notre regard. Nous ne les avons pas obligatoirement remarqués, ils nous ont peut-être même laissés indifférents, s'ils n'ont pas communiqué avec nous. En revanche, à partir du moment où nous

les avons rencontrés, très vite, ils nous ont plu et nous ont donné envie de nous rapprocher d'eux. Le pouvoir de séduction a éveillé un désir de proximité. Que dire de la beauté d'hommes comme Serge Gainsbourg ou Woody Allen... Au sommet de sa gloire, Robert Redford a dit un jour durant une entrevue: «Lorsque je n'étais pas connu, personne ne me disait que j'étais beau⁸». Lorsque Sophia Loren a épousé Carlo Ponti, elle était, osons le mot, divinement belle. Son mari, lui, était tout petit et chauve. Pourtant, aux yeux de sa femme, il était certainement le plus beau des hommes. Lorsque l'on remonte un peu dans l'histoire des femmes les plus séduisantes, George Sand, qui eut comme prétendants enflammés Musset et Chopin, était une femme au physique très quelconque. Quant à Louisa Andrianti, l'amante du poète romantique et déjà célèbre Rainer Maria Rilke, aimée de Nietzsche et courtisée de loin par Freud, elle n'était pas ce que l'on peut appeler une belle femme⁹. À bien regarder, de nombreuses femmes au physique assez quelconque ont d'ailleurs un très fort pouvoir de séduction. Et c'est justement en raison de ce pouvoir énorme que leur physique finit par nous sembler attrayant. Je vous laisse le soin de retrouver celles dont, par une courtoisie des plus élémentaires, j'aimerais ne pas souligner la laideur séduisante.

Bien sûr, il serait faux de dire que d'emblée on accordera autant d'attention à un homme laid qu'à un bel homme, à une femme laide qu'à une belle femme. Mais force est de reconnaître que l'homme et la femme séduisants ne sont pas toujours beaux. La séduction se situe à un niveau plus subtil. Elle tient à des caractéristiques très fines, qui font oublier l'aspect physique, l'imperfection des traits.

Syner et Syna

Les hommes et les femmes séduisants n'ont pas un physique particulier. En revanche, ils savent toujours inspirer le désir d'aller plus loin dans la rencontre. Très adroitement, très inconsciemment aussi, ils envoient à leurs interlocuteurs des petits signaux, sous la forme de micromouvements presque imperceptibles. Ce sont ces signaux qui éveillent chez autrui le désir de s'engager plus avant sur leur territoire.

Pour lire et dévoiler les stimuli que le visage et le corps adressent au visage et au corps de l'autre dans chaque micromouvement, nous avons décidé de travailler avec un couple de mannequins nés de l'informatique, Syner et Syna.



Dans les pages suivantes, chaque attitude sera illustrée indifféremment par l'un ou l'autre de ces deux mannequins. Lorsque, pour des raisons physiologiques, les gestes seront davantage masculins ou plutôt féminins, nous le spécifierons.

Le terrain étant à présent bien débroussaillé, le moment est venu de chercher sur la carte du visage et du corps la voie sinueuse dessinée par la séduction...

1. En 1972, Albert Mehrabian est le premier à traduire en chiffres la part du langage non verbal, par rapport à celle des mots, dans la communication. Ses chiffres servent toujours de référence dans la communauté scientifique. Voir: Albert Mehrabian, *Non verbal Communication*, Chicago, Aldine-Atherton, 1972.
2. Le test en question a permis de comprendre et de mesurer à quel point l'intelligence sensible entre individus passe par des processus inconscients dans lesquels les mots n'occupent qu'une place mineure. Voir: Robert Rosenthal, «The PONS Test: Measuring Sensitivity to Non-verbal Cues», dans *Advances in Psychology Assessment*, de P. MacReynolds, San Francisco, Jossey-Bass, 1977.
3. Voir: Paul Ekman et W. Friesen, «Nonverbal Leakage and Cues to Deception», *Psychiatry*, n° 32, 1969, p. 88-105.
4. Ray Birdwhistell est sans doute parmi les premiers à avoir travaillé sur le langage non verbal. Dans les années 1950, il a créé la kinésique. Le terme *nonverbal* (en un seul mot) est un mot américain apparu en 1956! Il a été élaboré par Ruesch et Kess. Voir: Ray Birdwhistell, *Kinesics and Context: Essays on Body Notion Communication*, 1970.
5. Robert Zajonc, «On the Primacy of Affect», *American Psychologist*, n° 39, 1982, p. 117-123.
6. Charles Darwin, *The Expression of the Emotions in Man and Animals*, Londres, John Murray, 1872.
7. Notamment par Paul Ekman qui, grâce à ses tests sur la reconnaissance des émotions, est vraiment le chercheur américain faisant autorité en la matière. Parmi les articles qui comptent, notamment en 1977, citons: «Biological and Cultural Contributions to Body and Facial Movement», dans *The Anthropology of the Body*, de J. Blacking, London, Academic Press, p. 34-84. Et parmi les grands noms en Europe, mentionnons Klaus Scherer, qui a travaillé sur la reconnaissance des émotions en étudiant des étudiants humains originaires de 37 pays différents. Voir: K.R. Scherer et H.G. Wallbott, «Evidence for Universality and Cultural Variations of Differential Emotion Response Patterning», *Journal of Personality and Social Psychology*, n° 66, 1994, p. 310-328.
8. Entrevue parue dans *Ciné première*, n° 2, 1981.
9. C'est notamment ce que pensait Françoise Giroud, auteur de l'une des biographies de Lou Andréa Salomé: *Lou* (ouvrage publié chez Robert Laffont en 2002).

L'impact de l'enfance sur le pouvoir de séduction des adultes

Aussi étrange que cela puisse paraître, plutôt que du côté de Casanova ou de Marilyn, c'est sans doute du côté des enfants qu'il faut aller chercher les astuces qui feront ou non de nous des adultes séduisants!

La formidable efficacité des stratégies de séduction enfantines

Une croyance universelle nous porte à croire que des stratégies de séduction élaborées naissent mesure que notre cerveau se développe et acquiert ainsi la faculté de les concevoir, autrement dit qu'une bonne maturité nous donne davantage de moyens de comprendre l'autre et par conséquent d'être séduisants. Mais c'est bien là un raisonnement d'adulte. Et tous ceux d'entre nous qui tiennent ce raisonnement feraient bien de retourner du côté du bac à sable regarder comment s'y prennent intuitivement leurs enfants pour séduire. On a en effet remarqué que les enfants les plus doués connaissent les codes de la séduction et les utilisent sans rouerie, sans calcul, en toute naïveté et en toute spontanéité. Ils se séduisent les uns les autres comme se séduisent les adultes! Très jeunes, ils savent le faire... sans être conscients de détenir ce savoir. C'est la constatation paradoxale et pour tout dire assez incroyable à laquelle nous conduit leur observation lorsqu'ils échangent, jouent ensemble et se séduisent.

Certains enfants sont reconnus très tôt comme des enfants plus séduisants que leurs petits camarades¹⁰. Ils sont plus aimés et écoutés que les autres. Dans les groupes de jeu, leur participation est davantage recherchée. Séduisants, ils sont très souvent choisis comme leaders. Dominants naturellement, ils s'opposent par leur calme et leur douceur aux dominants agressifs, qui cherchent à s'imposer par la force. En outre, dans les groupes où ces enfants sont intégrés, les tensions sont moins fréquentes qu'en d'autres groupes.

Les enfants (garçons ou filles) qui se révèlent «séduisants» aux yeux de leurs camarades n'ont pas eu le temps de prendre conscience des mécanismes subtils de la conquête. Ils ne sont pas des surdoués sortis des grandes écoles; facilement repérables, et de toute évidence repérés par leurs camarades en jeu, ils n'ont souvent pas plus de 31 mois!

Voyons comment s'élaborent les stratégies de séduction chez ces enfants, en mettant leur attitude en parallèle avec celles des adultes les plus brillants.

L'enfant, l'homme et la femme séduisants, face au conflit

Entre adultes, lorsque nous décidons de tracer le portrait type de la personne séduisante, nous tombons tous d'accord sur le fait que, d'une manière ou d'une autre, elle doit être *brillante* et prendre de *bonnes décisions*. Il nous semble que nous pourrions nous reconnaître dans une personne dotée de c

qualités et que nous voudrions lui plaire, ou lui ressembler, ou encore à la fois lui plaire et lui ressembler. Or aussi paradoxal et aussi incroyable que cela puisse paraître, quand l'enfant leader de trois ans agit, ses prises de décisions s'apparentent aux stratégies de communication adultes les plus élaborées. Oui, rien de moins que cela!

Des modèles informatiques très élaborés ont été construits au cours des vingt dernières années pour nous aider dans le choix de nos prises de décisions. Robert Axelrod, éminent professeur américain de sciences politiques, est parvenu récemment à mettre en équation la stratégie la plus efficace dans tous les types de conflit¹¹. Testée maintes fois, d'abord sur ordinateur puis dans la réalité, la stratégie de collaboration qu'il présente donne toujours de bons résultats quand elle est correctement mise en œuvre. Or contre toute attente, cette stratégie révélée par un ordinateur programmé correspond exactement à la manière dont réagit un petit enfant leader de 31 mois dans toutes les situations de conflit dans son entourage!

Que nous apprend Robert Axelrod? Face à un inconnu, quel que soit notre âge, nous nous posons systématiquement deux questions:

- Comment faire pour être ensemble le plus efficace possible?
- Si un conflit survient, comment faire pour le surmonter?

Le théorème d'Axelrod: ouverture inconditionnelle, puis réponse adaptée

La modélisation informatique décrit la stratégie la plus payante. Elle est toujours la même:

1. Dans tous les cas, le premier contact avec l'inconnu(e) doit être un contact d'ouverture, traduit dans les faits par une attitude de coopération.
2. Ensuite, il s'agit d'agir exactement comme l'autre vient de le faire (positivement s'il a été positif, négativement s'il a été négatif), pour lui faire comprendre qu'on «fait le poids» face à lui. Cette stratégie permet d'amener rationnellement l'interlocuteur à la coopération, dans l'éventualité où il déciderait de choisir une autre voie. Cette stratégie offre les meilleurs gains possibles¹².

Cette stratégie entre individus vaut également pour tous les groupes constitués. Comparé à des dizaines d'autres modèles possibles – psychologiques, sociologiques, historiques, économiques, informatiques et biologiques –, ce modèle apparaît comme le plus efficace. Il est connu aujourd'hui sous le nom de *Théorème d'Axelrod*. Il correspond à l'attitude appelée «comportement coopératif¹³».

La réaction de l'enfant en cas de conflit

Voyons maintenant comment réagit le petit enfant de trois ans en cas de conflit, à travers ce que le professeur Montagner, qui a étudié tout particulièrement l'attitude des enfants leaders, nous dit de lui:

1. «Les leaders sont ceux qui accueillent le plus souvent les autres à leur arrivée à la crèche [...] Ils sont les initiateurs des activités les plus complexes et les plus durables.»

Et en cas de conflit:

2. «Ils répondent aux offrandes, aux sollicitations et aux menaces des autres par des comportements de même nature. En outre, ils attendent une réponse de celui qu'ils ont apaisé, sollicité ou menacé¹⁴.»

Les deux principes d'ouverture puis de réponse adaptée à l'attitude de l'autre sont repris exactement dans les mêmes termes que le modèle informatique. En outre, la comparaison met en lumière trois faits étonnants. Primo, l'enfant de deux ou trois ans perçoit et met déjà en œuvre intuitivement les processus de communication compliqués et surtout adaptés, alors qu'il ne connaît rien de la vie... Secundo, ses attitudes sont des attitudes gagnantes, consensuelles, de vrais processus

de communication complexes. Tertio, ces attitudes non verbales gagnantes à trois ans restent gagnantes durant la vie entière. Ce sont des schèmes d'adultes, ou plutôt les schèmes d'adultes sont des schèmes d'enfants!

Nous reviendrons plus loin sur l'idée selon laquelle les hommes et les femmes les plus séduisants sont ceux et celles ayant su conserver leur spontanéité d'enfants. Car aussi paradoxal que cela puisse paraître, avoir gardé son âme d'enfant est sans doute une promesse d'efficacité dans tous les processus de prise de décision compliqués.

Pour l'instant, penchons-nous sur deux questions: d'abord, sur les raisons pour lesquelles les enfants séduisants ont compris certaines choses avant les autres, et ensuite, sur ce qu'ils peuvent apprendre aux adultes pour les aider à accroître leur pouvoir de séduction.

Séduction et empathie, le couple gagnant

Si les enfants les plus séduisants se distinguent dès la garderie, la crèche, les centres de la petite enfance ou l'école maternelle, c'est vraisemblablement parce qu'ils sont gratifiés de manière affective par leurs parents. De nombreux chercheurs ont en effet remarqué que les mères de ces enfants passent davantage de temps à communiquer avec leur petit garçon ou leur petite fille et à l'écouter que celles d'enfants moins dominants. Observées à la sortie de l'école, elles sourient davantage que les autres mères, mais surtout, sur le plan non verbal, elles se placent physiquement plus souvent à la hauteur de leur enfant (en s'agenouillant par exemple) pour communiquer avec lui. Ce faisant, elles suscitent un mode de dialogue particulier, qui met en jeu tous les supports sensoriels de la communication: mimiques, gestes, toucher, parole, odeurs. Bref, elles favorisent une communication multicanale, qui donne à l'enfant le sentiment d'être très écouté.

Les enfants les plus brillants sont, au départ, plus favorisés que les autres. C'est là une découverte qui n'a, à vrai dire, rien d'étonnant. Plus intéressante et en revanche l'analyse des messages parentaux elle permet de dire que les enfants les plus appréciés ont reçu une éducation les incitant à aimer! Ainsi une directive parentale du type: «Regarde comme tu es méchant» adressée à leur bambin agressif révélera toujours moins efficace que: «Regarde comme tu l'as rendu triste»¹⁵, orienté autour des émotions de l'autre. Les parents mènent ainsi leur enfant à intégrer l'empathie afin qu'il puisse mieux s'adapter aux diverses situations qu'il rencontrera dans la vie. Lorsqu'il sera adulte, l'enfant éduqué de cette façon prendra davantage en compte les désirs réels de ses interlocuteurs, acquérant la faculté de comprendre que les désirs des autres peuvent être différents des siens.

Pratiquement, l'enfant adapté imite, à son insu, pour mieux les comprendre l'expression faciale et les gestes de ses interlocuteurs. Grâce à des techniques inconscientes, il recrée dans son propre cerveau les humeurs et les états internes de ses interlocuteurs¹⁶. Il se donne ainsi les moyens d'être en synchronie avec ce qu'ils vivent et adapté à ce qu'ils sont. Cet enfant se distingue dès la petite enfance de celui qui n'a pas été éduqué à ressentir les émotions de son entourage et risque pour cette raison d'avoir toutes les difficultés du monde à se synchroniser avec ses interlocuteurs.

Comparé aux autres enfants, l'enfant séduisant est non seulement plus apte à décrypter les émotions d'autrui, mais également plus capable d'exprimer clairement les siennes. Dans les exercices de théâtre infantin, par exemple, il se démarque nettement de ses camarades moins préparés à traduire les processus émotionnels¹⁷.

Les enfants apprennent à mimer les postures de leurs interlocuteurs, jusqu'à ressentir leurs manifestations neurophysiologiques. Les adultes ne s'y prennent pas autrement et le font tout aussi inconsciemment, approfondissant leur sens des mécanismes d'apprentissage mis en place dans la petite enfance¹⁸.



Outre la synchronisation du corps dans son ensemble, on observe des synchronisations plus fines telles que la synchronisation du clignement de paupières et la synchronisation du souffle. Elles sont aussi, inconscientes chez l'être empathique.

En conclusion, les personnes les plus séduisantes sont celles qui ont la plus grande capacité à lire les émotions de leurs interlocuteurs afin de s'adapter à eux. Elles ne sont pas pour autant des «caméléons sociaux». Elles témoignent simplement d'une bonne faculté d'adaptation, et leur gestuelle reflète les caractéristiques de leurs forces.

Gestes, mimiques et attitudes de séduction acquises dès l'enfance

Les stratégies inconscientes de séduction passent par des attitudes non verbales, des mimiques permettant d'obtenir le soutien des autres. Les enfants les plus doués possèdent le canevas des codes de séduction utilisés par les adultes.

Un corps séduisant est ouvert dans l'espace

En présence d'inconnus, il nous arrive couramment de ne pas trop savoir comment nous y prendre pour réussir à bien communiquer avec eux. Debout face à eux, maladroitement, nous sentons notre corps figer. Or la position rigide en vis-à-vis, les yeux dans les yeux, est le propre des situations de rivalité et génère une forme d'agressivité nocive. Certaines personnes savent se mettre à l'abri de cela en préparant le terrain d'une rencontre agréable dès le premier contact. Elles déclenchent chez leur interlocuteur le premier feu vert, celui qui donne envie d'aller plus loin. Pour ce faire, elles contentent de pivoter légèrement afin d'ouvrir l'angle que forment leur corps et celui de leur vis-à-vis. Les enfants de trois ans les plus doués ont compris cette astuce. Ils seraient bien incapables d'expliquer ce qu'ils mettent en œuvre, mais ils gagnent déjà la faveur de leurs petits camarades lorsqu'ils s'approchent d'eux. Là encore, bien évidemment, ce sont les leaders qui montrent le chemin aux autres. Leur motricité est encore incertaine, pourtant quand on l'analyse à l'aide de films vidéo on s'aperçoit qu'elle est empreinte d'une sagesse que les adultes ne possèdent pas toujours.

Sur les images suivantes, Syner et Syna sont en situation d'échange. L'une des deux positions illustrées est nocive, et l'autre, apaisante. Reconnaissez-vous celle qui est apaisante?



Sur la première image, l'énergie est «mangée» par celle des deux personnes qui entre dans la bulle de l'autre¹⁹. Cette posture est toujours vue comme agressive.



Avant l'âge de deux ans et demi environ, les enfants comprennent inconsciemment qu'en position de vis-à-vis, nous acculons notre interlocuteur à l'échange.

Dans la deuxième situation, l'espace de communication est ouvert. Les partenaires «regardent dans la même direction».

Même lorsqu'elles sont attirées l'une vers l'autre, deux personnes séduisantes comprennent qu'il faut à un moment pour tout, qu'il ne faut pas précipiter les choses. En nous engouffrant dans l'espace de l'autre, ce qui devrait passer pour de la gratification passe en réalité pour de l'agression. La communication est un processus ouvert, que nous n'avons pas à imposer à l'autre. Certains enfants comprennent très tôt. Nous pourrions penser que leur attitude d'ouverture correspond à un mimétisme moteur né de l'imitation de leurs parents, et mis en lumière par Bradford Titchener. Mais à l'âge de 3

mois, ce mimétisme moteur a disparu. Il a fait place à un mécanisme d'empathie.

Les mécanismes d'ouverture

La façon la plus efficace de traduire l'ouverture est simplement de mettre le haut du corps en mouvement. C'est là un des points forts des adultes les plus séduisants. Observons les deux positions de Syner sur les images ci-après. Sur ces deux images, Syna est de dos, le corps légèrement ouvert. Instinctivement, ce qui nécessite que vous regardiez assez vite les illustrations, dans laquelle des deux positions Syner vous semble-t-il le plus ouvert?



Détendus, comme ici dans la seconde illustration, les êtres humains les plus séduisants épousent le mouvement de leurs interlocuteurs. Ils entrent avec eux dans un même mouvement de communication.

L'inclinaison de la tête est un autre moyen inconscient de montrer qu'on ne cherche pas à dominer l'échange. Elle génère toujours beaucoup de douceur entre les êtres humains.

Dès la naissance, nous repérons l'inclinaison latérale de la tête de nos parents lorsqu'ils sont détendus. À partir de 14 mois, nous adoptons cette attitude quand nous sommes en accord avec notre interlocuteur, mais nous n'avons pas conscience de le faire. Hubert Montagner a établi des statistiques pour évaluer l'impact de cette attitude sur la communication. Il est assez catégorique: «Dans plus de 90% (619 fois sur 678) de nos observations, l'inclinaison de la tête sur l'épaule et l'inclinaison latérale de la tête et du buste quand elles n'étaient pas précédées d'un geste de saisie, d'une menace ou d'une agression, ont établi le renforcement d'un contact²⁰.»

Lorsque le corps s'ouvre dans l'espace, que la tête incline, les partenaires, qu'il s'agisse d'enfants ou d'adultes, sont en confiance. Ils se laissent aller, et la rigidité de leur corps disparaît. Pour mieux vous en rendre compte, observez Syna:



Sur des photographies, des hommes et des femmes perçus jusque-là comme orgueilleux, distants, sûrs d'eux, arrogants, sans pitié, austères, apparaissent humbles, bienveillants, doux, dès lors que leur tête a été retouchée pour être inclinée²¹.

En général, les hommes inclinent moins la tête que les femmes, car l'inclinaison n'est précisément un signe d'autorité. Mais c'est cette inclinaison de la tête qui fait toute la différence entre

une personne compassée qui se cache derrière son autorité et une personne simple et directe. La simple inclinaison de la tête exprime la capacité à se laisser aller.

La séduction dépend de petits détails qu'il ne faut surtout pas chercher à «apprendre par cœur» pour pouvoir les utiliser sur commande, car la communication deviendrait alors artificielle. La spontanéité se révèle en effet l'un des principaux atouts des personnes séduisantes. C'est parce que ces personnes sont spontanées que, tout à coup, leur cou rigide se détend et leur tête dodeline davantage.

L'enfant séduisant ne met en œuvre aucune stratégie. Dites-lui que «la vie est un théâtre», il ne comprendra pas. Mettez-le sur une scène de théâtre, il sera un merveilleux comédien jusqu'à neuf ou dix ans, précisément parce qu'il ne jouera pas. Il sera naturel, il restera simplement lui-même. C'est la prise de conscience de l'importance des autres et du groupe social qui risquera de lui faire perdre toute sa spontanéité. De cette prise de conscience du regard social découle le clivage important entre ceux qui savent rester eux-mêmes face aux autres et ceux qui tentent de se conformer aux attentes des autres. Les premiers ne craignent pas d'être faibles, c'est leur force. Les seconds cherchent toujours à être forts, c'est une vraie faiblesse. En masquant leurs émotions, en ne voulant rien dire d'elles, ces derniers se mettent dans l'impossibilité de connaître les émotions des autres.

Jusqu'à présent, nous avons vu que:

1. Les messages de séduction sont envoyés de visage à visage et de corps à corps, sans que nous ne soyons véritablement conscients.
2. L'attention aux autres est un puissant vecteur de séduction.
3. Les êtres humains les plus séduisants savent rester eux-mêmes.

À la naissance et pendant la première année de notre vie, période durant laquelle se mettent en place les processus affectifs les plus fondamentaux, notre hémisphère droit est plus formé que notre hémisphère gauche. Les répercussions de cet état de fait sur notre manière de communiquer et de séduire sont énormes... et inconscientes. Alors, partons maintenant à leur découverte.

10. Hubert Montagner, spécialiste incontesté du langage des enfants, a longuement travaillé sur les stratégies de communication infantines. Il m'a inspiré plusieurs des remarques faites dans les pages suivantes. Voir: Hubert Montagner, *L'enfant et la communication*, Paris, Stock, 1978, 418 p.
11. Voir: Robert Axelrod, *Comment réussir dans un monde d'égoïstes*, Paris, Odile Jacob, 1992, 230 p.
12. Cette stratégie ne correspond pas à la formule traditionnelle de la loi du Talion «Œil pour œil dent pour dent», car non seulement l'entrée en matière est toujours positive, mais l'objectif est toujours la coopération.
13. Voir: Robert Axelrod, «The Emergence of Cooperation among Egoists», *American Political Review*, n° 75, 1981, p. 306-318.
14. Hubert Montagner, *op. cit.*, p. 160.
15. Les recherches à ce sujet ont été menées par Marian Radke-Yarrow et Carolyn Zahn Waxler, de l'institut américain de la santé mentale. Elles sont rapportées par Daniel Goleman dans *L'intelligence émotionnelle* (Paris, Robert Laffont, 1997, p. 132, 4 p.).
16. Bradford Titchener montre que l'enfant fait preuve d'un mimétisme moteur et inné jusqu'à l'âge de 30 mois. Ce mécanisme prépare à l'empathie.
17. Voir: Kenneth Dodge et Esther Feldman, «Social Cognition and Sociometric Status», dans *Peer Rejection in Childhood*, Steven Asher et John Coie, New York, Cambridge University Press, 1990.
18. Antonio Damasio et son équipe montrent toute l'importance du cortex somatosensoriel dans ce processus. Voir: Antonio Damasio, Thomas J. Gabowski, Antoine Bechara, Hanna Damasio, Laura L. B. Ponto, Josef Parvisi et Richard D. Hichwa, «Subcortical and Cortical Brain Activity during the Feeling of Self Generated Emotions», *Nature Neuroscience*, n° 3, 2000, 1049-1056.
19. Jones N.G. Blurton, «An Ethological Study of Some Aspects of Social Behaviour of Children in Nursery Schools», dans *Primate Ethology*, de D. Morris, Londres, Weidenfeld and Nicholson, 1967, p. 347-368.
20. Hubert Montagner, *op. cit.*, p. 95.
21. Siegfried Frey, Hans-Peter Hirsbrunner, Anne-Marie Florin, Walid Daw et Obsert Crawford, «Analyse intégrée du comportement non verbal et verbal dans le domaine de la Communication», dans *La communication non verbale*, de J. Cosnier et A. Brossard, Delachaux et Niestlé, 1992, p. 209.

D'hémisphère droit à hémisphère droit

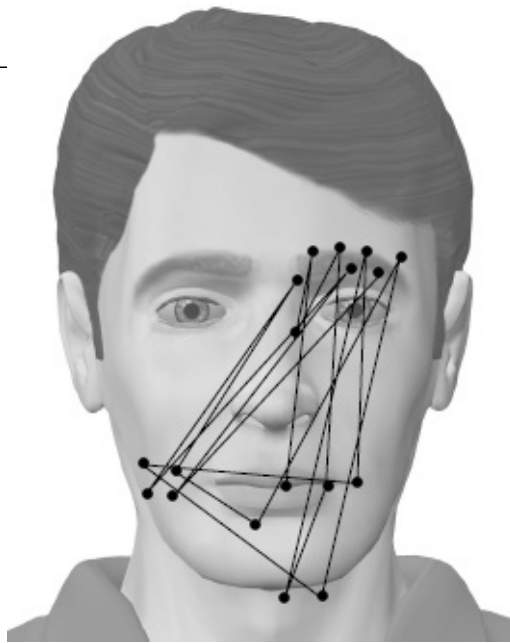
«L'hémisphère droit est l'hémisphère des émotions.» C'est le message en vogue. Malheureusement, la réalité est plus nuancée et plus compliquée, car les deux hémisphères sont impliqués dans chaque émotion. Ainsi, lorsque nous regardons une personne chère, ses traits sont reconnus par un module de l'hémisphère gauche, et leur expression par un module de l'hémisphère droit. Ne prêtons donc pas toutes les vertus émotionnelles à l'hémisphère droit, car nous ne sommes pas certains qu'il les ait toutes. Il n'empêche que pour ce qui concerne la reconnaissance des manifestations émotives faciales chez autrui, il est effectivement l'hémisphère prépondérant.

L'activité de l'hémisphère droit se lit sur la partie gauche du visage et du corps...

Hémisphère droit et œil gauche, une histoire de complicité

Nous regardons nos interlocuteurs pour comprendre ce qu'ils ressentent à notre contact, mais cela ne viendrait pas à l'idée d'un enfant autiste, par exemple. Cependant, c'est pour cette raison qu'un jeune enfant autiste pourra approcher et caresser une biche sans qu'elle se sauve ou pénétrer dans la niche d'un chien et lui prendre sa gamelle sans qu'il grogne²². Nous passons 60% de notre temps à regarder les autres, un autiste, 4% de son temps²³.

Nous regardons les personnes qui nous intéressent plus longtemps et plus souvent que les autres. Ce faisant, nous donnons à ces hommes et ces femmes le sentiment d'être davantage appréciés²⁴. Il s'agit d'un «courant passe», nous nous regardons les «yeux dans les yeux». «Les yeux dans les yeux», il s'agit bien là d'une expression toute faite, car tandis que nous pensons «fixer» notre interlocuteur, nos yeux regardent en réalité près de vingt points de son visage²⁵ en l'espace d'une dizaine de secondes!

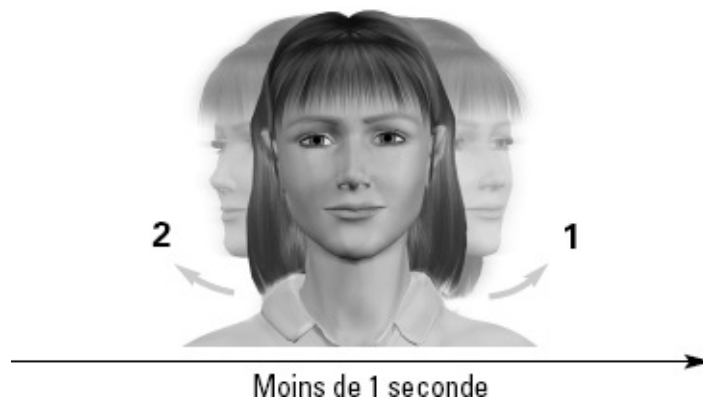


L'œil est obligé de changer sans arrêt de cible pour que les cellules visuelles restent stimulées. Mais ce qui est plus surprenant encore, c'est qu'en situation de bien-être, nous regardons davantage la partie gauche du visage de nos interlocuteurs que sa partie droite et davantage leur œil gauche que leur œil droit!

C'est ainsi, la partie gauche d'un visage est largement plus parlante pour nous que la partie droite. Cette différence a fait l'objet de nombreuses études qui l'ont confirmée²⁶. Elle donne plus d'informations sur les émotions que la partie droite du visage, et c'est pour cette raison que nous regardons davantage. D'ailleurs, elle est également plus mobile que la partie droite²⁷.

Pour sa part, l'hémisphère gauche est l'hémisphère du contrôle. Lorsque nous nous mettons en position de contrôle, que nous refusons de nous laisser aller, nous montrons toujours davantage la partie droite de notre visage et notre œil droit. Nous faisons alors passer des messages beaucoup plus durs (voir la fiche Hitler, p. 150).

Pour en avoir le cœur net, je vous propose de vous livrer à une petite expérience. Placez-vous face à un de vos proches, demandez-lui de se fermer à vous et de dire: «Non», en hochant la tête d'un côté ou de l'autre. Si vous réussissez à obtenir un non qui soit sincère, vous allez assister à un phénomène étrange. Lorsque nous disons «non», nous présentons d'abord notre œil droit avant notre œil gauche en déclenchant un mouvement de tête vers la gauche. Ce que traduit Syna dans le montage suivant:



Au chapitre précédent, nous avons parlé de l'inclinaison latérale de la tête. Ici, nous parlons de rotation, car la tête reste bien droite et rigide quand nous exprimons un refus.

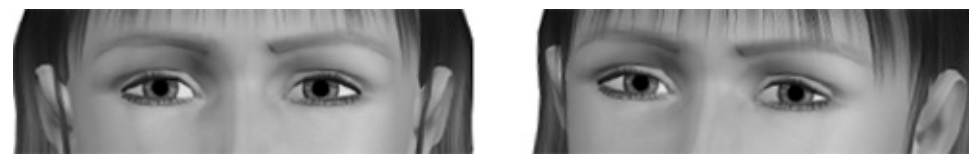
Sans doute tombez-vous des nues et n'aviez-vous jamais noté qu'à partir du moment où vous êtes

touché par un interlocuteur, vous regardez davantage la partie gauche de son visage que la partie droite. Nous le faisons tous, car il n'existe qu'une seule race humaine. Il n'est jamais trop tard pour remarquer!

Se regarder «l'œil gauche dans l'œil gauche»

Nous pensions que deux interlocuteurs émus se regardaient «les yeux dans les yeux» et nous sommes en train de découvrir qu'ils regardent chacun principalement l'œil gauche de leur vis-à-vis. D'un surcroît, comme l'hémisphère droit permet à la fois de lire les émotions d'autrui et d'exprimer ses propres émotions, ils regardent plutôt la partie gauche du visage de leur interlocuteur et le font plutôt avec leur œil gauche.

Ce phénomène est très riche de sens. Pour comprendre à quel point, observez Syna en train de vous regarder, la tête placée dans deux positions différentes. Essayez de saisir très vite la différence entre la fonction des yeux ces deux photographies: sur quelle photo a-t-elle l'air le plus ému?



À la télévision, les personnes interviewées ne se tiennent pas directement face à la caméra. Elles décalent légèrement afin de «parler» avec leur œil gauche, même si leur œil directeur est l'œil droit. C'est là une attitude de séduction très inconsciente manifeste dans toutes les situations de face à face²⁸. Certes, il s'agit d'un phénomène très subtil, mais il est facilement repérable pour qui est un tantinet observateur.

Pour montrer que nous sommes touchés, nous parlons davantage avec la partie gauche de notre visage. Et pour créer un climat de douceur, nous inclinons la tête.



Dans les moments de douceur, notre tête dodeline des deux côtés, mais les mouvements effectués sur la gauche sont toujours plus accentués. Soumis à des émotions positives, nous nous laissons aller et notre cou s'assouplit. Ces phénomènes semblent universels. D'ailleurs, c'est sans doute parce qu'ils sont universels que partout où nous allons, nous arrivons à échanger et à instaurer des relations amicales, même quand nous ne comprenons pas la langue de nos interlocuteurs. Tous ceux qui ont voyagé dans des régions où des repères culturels et linguistiques ne leur permettaient pas de communiquer comprennent avec les mots «verront» sûrement ce que je veux dire.

Les hommes et les femmes très séduisants sont plus sensibles aux émotions que la moyenne des êtres humains. Attentifs, ils regardent inconsciemment l'œil traduisant le mieux les émotions, c'est-à-dire l'œil gauche. Sans y réfléchir, ils s'ouvrent un accès vraiment direct aux émotions des êtres qui

leur plaisent.

Incroyable Léonard de Vinci

Les premières découvertes sur l'importance de l'œil gauche dans l'expression des émotions datent des années 1970. Pourtant, la peinture fourmille depuis des siècles de tableaux dans lesquels la partie gauche des visages est mise en avant par rapport à la partie droite. En ce qui a trait au charme, l'expression la plus énigmatique jamais peinte est celle de Monna Lisa dans le célèbre tableau de Léonard de Vinci: *La Joconde*. Cet engouement est plus facilement compréhensible lorsqu'on prend en considération les découvertes relatives au rôle de l'œil gauche dans la séduction.



En regardant *La Joconde*, nous remarquons la dissymétrie du visage peint. Regardons maintenant l'image inversée de ce tableau.



La Joconde, en miroir.

Sur la deuxième image, (celle du tableau renversé), l'œil gauche de *La Joconde* est plus petit que son œil droit et tout à coup elle semble triste. C'est ainsi lorsque nous sommes positivement émus que notre œil gauche s'ouvre davantage.

Bien que cela ne soit qu'une hypothèse, on a tout lieu de penser que Monna Lisa, émue par le peintre, se soit fait surprendre, l'œil gauche largement ouvert. La technique parfaite de Léonard de Vinci lui a permis de reproduire tous les détails de cette ouverture. Et ce seraient ces détails purement subliminaux, conjugués à la sûreté du trait de Léonard de Vinci, qui expliqueraient le succès de ce tableau, succès jamais démenti depuis 1507. Quelle étrange alchimie que celle-ci: le modèle ému par le peintre donne le meilleur d'elle-même à l'artiste qui, lui, reproduit avec rigueur l'impact de sa propre séduction sur le visage.

Néanmoins, il est également possible que Léonard de Vinci ait peint la Joconde de mémoire, ce qu'il ait connu toute l'importance de la partie gauche du visage dans l'expression des émotions.

À présent, livrons-nous à un autre exercice: faisons une expérience. Observons ce que nous voyons en découpant une photo et en dupliquant la partie droite d'un visage avant de dupliquer la partie gauche. Qu'observons-nous?

Même lorsque le visage est extrêmement symétrique et que le charme réside dans la régularité des traits, la partie gauche du visage est plus ronde et plus douce.

sample content of Codes inconscients de la séduction : Comprendre son interlocuteur grâce à la synergologie

- [read online Requiem, Mass.: A Novel](#)
- [download *The Pirate Primer: Mastering the Language of Swashbucklers and Rogues here*](#)
- [Oxford Handbook of Expedition and Wilderness Medicine \(2nd Edition\) online](#)
- [read **Crucible of War: The Seven Years' War and the Fate of Empire in British North America, 1754-1766**](#)

- <http://conexdx.com/library/Film-Music--Classic-FM-Handy-Guides-.pdf>
- <http://www.celebritychat.in/?ebooks/Four-Waifs-on-our-Doorstep.pdf>
- <http://chelseaprintandpublishing.com/?freebooks/Oxford-Handbook-of-Expedition-and-Wilderness-Medicine--2nd-Edition-.pdf>
- <http://www.1973vision.com/?library/Crucible-of-War--The-Seven-Years--War-and-the-Fate-of-Empire-in-British-North-America--1754-1766.pdf>