

santé&forme

COVID-19

Bas les masques!

HÉMORROÏDES

Quand consulter un spécialiste?

34

COVID-19

L'étonnant remède d'un politicien français.

35

INSOLATION

Un vrai coup dur pourtant facile à éviter.

38

SEXO

Amusez-vous avec notre quiz de l'été, un peu coquin mais pas trop.

39

Le port du masque depuis plus d'un an nous a fait prendre conscience de l'importance du langage non verbal. De ce que l'on dit ou ou pas... par le regard, le sourire, les attitudes du corps. Décryptage avec deux spécialistes.

L'obligation de sortir masqués, durant des mois, nous a — souvent à notre insu — joué des tours. On a pu, parce qu'on est doté d'un regard sombre, passer pour quelqu'un de sévère auprès de personnes qui ne nous avaient jamais vu démasqué ou, au contraire, pour quelqu'un d'aguicheur à cause d'une paire d'yeux rieurs. On a cru comprendre ce que nous expliquait, d'une voix sourde, notre interlocuteur de derrière son masque. En réalité, les sous-entendus nous ont échappés. On a interprété — à l'excès — la coiffure, les vêtements, la manière de se tenir de notre interlocuteur, pour pallier le manque de proximité avec lui.

Foutu masque, qui nous a privé de tout un registre de la communication, le non verbal, a parfois généré des malentendus.

«Selon le psychologue américain Albert Mehrabian, la communication humaine se résumerait en une formule : la règle des trois V, équivalant à 7% - 38% - 55%», explique Cédric Sapey, spécialiste en communication et président de l'Association des spécialistes en langage non verbal suisse, LNV-Swiss. Alors, 7%, ce serait la valeur verbale, soit la communication par la signification des mots; 38% serait la valeur vocale, traduite par l'intonation et le son de la voix; 55% serait la valeur visuelle, exprimée par les mimiques du visage et le langage corporel. Voilà bien la preuve que, échanger masqué, réduit le niveau



possible d'appréhension de l'autre dans une très grande proportion. Pas pour rien si certains ont l'impression d'avoir perdu de l'acuité auditive, depuis l'arrivée du Covid-19. Non seulement, ils ne peuvent plus prendre appui sur la lecture labiale pour comprendre leur interlocuteur, mais ils pâtissent d'un manque d'informations véhiculées par le non verbal. «Le cerveau est capable de décoder, en un millième de seconde, sans qu'on en soit conscient,

toutes sortes d'informations captées par nos sens : le regard, l'ouïe, l'odorat, très sensible aux phéromones, le toucher», précise Cédric Sapey. A ce jeu-là, femmes et hommes seraient différents. Les premières seraient plus auditives, et donc sensibles aux intonations de la voix, et les seconds, plus visuels.

Fait intéressant, identifié par le psychologue américain, Paul Ekman : >>>

il existerait une universalité des émotions et de leurs traductions en mimiques faciales. Certaines expressions, comme celles exprimant la colère, le dégoût, la peur, la joie, la tristesse, la surprise et le mépris



« Face à un danger, un enfant scrute l'expression faciale de ses parents »

CÉDRIC SAPEY, ASSOCIATION DES SPÉCIALISTES EN LANGAGE NON VERBAL SUISSE.

seraient immédiatement comprises par les hommes, où qu'ils se trouvent sur la planète, leur culture d'origine n'exerçant aucune influence. Ce savoir s'acquerrait dès la petite enfance. « Il suffit d'observer un enfant de moins de 2 ans pour voir comment se passe cet apprentissage », développe Cédric Sapey. « Face à un danger potentiel, il regarde ses parents pour deviner, à leur expression faciale, ce qu'il doit faire. »

Quatre distanciations possibles

Bref, porter un masque a fortement perturbé les différents canaux de communication. Et l'obligation de se tenir à, au moins un mètre de son interlocuteur aussi, si l'on se réfère aux travaux de l'anthropologue Edward T. Hall. « Ce dernier a mis en évidence quatre types de distance physique que les individus mettent entre eux, selon leur degré d'intimité : la distance publique, la distance sociale, la distance personnelle et la distance intime », rappelle Patrice Ras, expert en communication non verbale. « Durant les pics de contamination du virus, tout le monde a été tenu à la même — longue — distance. » Ce qui a gommé les liens privilégiés entre les individus. »

Alors, quel bonheur de se rapprocher de ceux qu'on aime un peu, beaucoup, pas-

sionnement... De laisser tomber le masque. Et de retrouver le plaisir d'échanger des sourires avec ceux qui nous paraissent aimables !

Mieux décrypter l'autre au risque de l'être trop soi-même

Cet intermède de privations, qui pourrait se reproduire, aura cependant eu cette vertu de nous faire prendre conscience que les mots seuls ne suffisent pas à nous relier les uns, les autres. « En Occident, on a tendance à survaloriser la parole et le sens des mots, souligne Patrice Ras. Or, communiquer, c'est non seulement écouter l'autre, c'est aussi l'observer dans sa globalité, en étant sensible à ses expressions faciales, à ses postures, à ses gestes. »

Ignorants, que nous sommes. On fera attention à mieux saisir l'autre, en appliquant la règle des trois V, promis ! Mais si chacun prend cette résolution, n'en sera-t-il pas fini de la spontanéité ?

Après avoir planqué la moitié de son visage pendant des mois (et avoir pu tirer la langue à un interlocuteur agaçant dessous son masque, sans qu'il s'en aperçoive), se retrouver à nu, toutes mimiques au vent, est un rien inhibant. Et si on était décrypté avec trop de transparence ?

Un rappel de la signification de quelques mimiques, mais aussi intonations de voix et postures de base, s'impose.

VÉRONIQUE CHÂTEL

« En Occident, on a tendance à survaloriser la parole »

PATRICE RAS, EXPERT EN COMMUNICATION NON VERBALE.

QU'EST-CE QUE

Des chercheurs américains ont répertorié 21 expressions faciales humaines exprimant des états émotionnels différents. Zoom sur 6 d'entre elles.

... je souris avec la bouche.

Il déduira que je ne souris pas vraiment. Un vrai sourire, un sourire authentique, également connu sous le nom de « sourire Duchenne », engage l'ensemble des muscles faciaux. Lorsqu'on sourit vraiment, des plis se forment au coin des yeux en forme de pattes d'oie. En revanche, lorsqu'on produit un sourire social, de façade, aucune ride n'apparaît. Un sourire Duchenne serait impossible à réaliser sur commande : il serait le reflet d'une émotion intime.

... je fixe mon interlocuteur dans les yeux avec intensité

Il se posera des questions sur mes intentions. S'il était courant, en temps de vie masquée, d'investir la charge de son regard (au point que le maquillage des paupières, des cils et des sourcils a gagné en puissance), fixer le regard de l'autre est redevenu intrusif. Cela peut être interprété comme une menace — a-t-il quelque chose à me reprocher ? — ou comme une invitation à plus d'intimité. Dans certaines cultures, fixer un autre dans les yeux entre dans le répertoire des excitations sexuelles.

... je hausse les sourcils

Il s'interrogera sur ma sincérité. La surprise, la peur ou l'inquiétude peuvent en effet provoquer un haussement de sourcil en signe de gêne. Autrement dit, si je suis surpris par la tenue, la nouvelle voiture ou la manière de s'exprimer de mon interlocuteur, j'aurai beau dire : « Sympa ta chemise, ta voiture, ton nouveau champ lexical », à mon haussement de sourcil, il comprendra que j'ai été surpris, et que mon compliment sonne faux.

... j'ai les commissures des lèvres qui tombent légèrement

L'AUTRE DÉDUIRA DE NOUS, SI...



Il en déduira que je suis triste, surtout si l'intérieur de mes sourcils remontent un peu, que mes paupières supérieures s'abaissent et que mon regard flotte dans le vide. A la réaction de mon interlocuteur, j'apprendrai s'il est sympathique ou plein d'empathie à mon égard. Selon le neurophysiologiste Alain Berthoz, en effet, la personne sympathique essaiera d'être gaie et me proposera de me changer les idées. La personne empathique entrera dans mon état de tristesse pour partager mon mal-être.

... j'ai les lèvres qui se pincent

Il comprendra que je suis traversé par un sentiment négatif: une frustration, un agacement, un trac... Si mes sourcils

se froncent et, en se rapprochant, forment la ride du lion et que, en plus, mes narines se dilatent, alors il faudra qu'il se méfie, car je pourrais bien laisser exploser un mouvement d'humeur.

... j'ai la lèvre supérieure qui se relève, laissant apparaître les dents supérieures

Il comprendra que je n'aime pas le plat qu'il a cuisiné pour moi (c'est un exemple). Le dégoût s'exprime en effet par la lèvre supérieure qui remonte, le nez qui se plisse, les sourcils qui se froncent et le menton qui se contracte. Evidemment, si je fais des injections de Botox dans mon visage, ces mimiques faciales n'apparaîtront pas, alors mon interlocuteur pourra prendre pour argent

contant mes gentils mots polis: «Humm, tu t'es donné de la peine, ça paraît délicieux.»

... j'ai la voix qui part dans l'aigu

Il comprendra que je suis stressé par une émotion positive ou négative. C'est ainsi que le stress agit sur les trois quarts des gens en faisant parler vite puis monter dans les aigus. Si la cause du stress est une attraction pour mon interlocuteur, l'effet du son de crécelle pourra ne pas être à la hauteur de mes espérances!

... je lève les bras en l'air

Cette posture aura beau être spontanée et traduire une sensation de bien-être physique, elle pourra être ressentie comme une tentative de domination sur l'autre. Des études ont montré que des bras écartés montant vers le ciel favoriseraient la production de testostérone, l'hormone qui donne de l'énergie. En revanche, si je referme les bras, je signifie que je suis sujet à un coup de stress et que je cherche à me protéger.

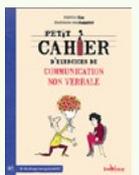
... mes jambes bougent

Les jambes forment la zone la plus grande du corps. Lorsqu'elles bougent, il est difficile de ne pas s'en apercevoir. Or, une jambe qui tremble indique de l'angoisse, l'impatience ou les deux.

VC

Association des spécialistes du langage non verbal, <https://www.lnsv.ch/>

Petit cahier d'exercices de communication non verbale, Patrice Ras, Jouvence Editions



La communication non verbale, Patrice Ras, Editions Studyrama Pro

