



Bienêtre

BASTIEN BRICOUT

Manipuler, pourquoi et comment

58 techniques efficaces
pour la vie de tous les jours



**Les clés
de la manipulation
positive**

Extrait de la publication



Manipuler,
pourquoi et comment

*Du même auteur
aux Éditions J'ai lu*

Devenez mentaliste

Bastien Bricout

Manipuler,
pourquoi et comment



Bienêtre

*Collection dirigée
par Ahmed Djouder*

© Éditions J'ai lu, 2013.

Extrait de la publication

*« Je dédie ce livre à celle que j'aime
et qui accompagne ma vie chaque jour :
Aurélie, je t'aime. »*

Introduction

Comme vous pouvez le constater, j'ai choisi de dédier ce livre à ma compagne. Si j'aime énormément Aurélie, je dois reconnaître qu'au quotidien, le couple est le lieu d'importantes manipulations. Je pense aux petites manipulations innocentes dont vous trouverez le détail dans ce livre et qui ont pour but d'obtenir une faveur ou tout simplement d'influencer une opinion : convaincre votre partenaire d'aller en vacances sur l'île de Malte alors qu'il/elle préfère la Grèce ; passer la soirée avec votre bande d'amis ; motiver votre partenaire sur un projet d'achat qui vous tient à cœur, etc. Bien sûr, il existe des manipulations plus graves : les librairies sont pleines de livres consacrés aux « pervers narcissiques » qui ont fait de la manipulation une arme de destruction massive !

Quand on pense à la manipulation, on pense souvent aux gourous des mouvements sectaires, aux hommes d'affaires sans scrupule, etc. Pourtant, la manipulation est beaucoup plus répandue qu'il n'y paraît. Elle fait pleinement partie du vivant, elle est au fondement même de la société.

La manipulation est d'abord une affaire collective. C'est un fait culturel et historique : religions, science et politique influencent les hommes depuis toujours. À l'époque où la religion était prédominante, le clergé manipulait les masses. Puis la science fut à la mode. De nos jours, les médias influencent des millions de personnes.

À titre individuel, l'être humain est fasciné par la manipulation. Aujourd'hui, les séries télévisées consacrées à la manipulation sont très populaires (*The Mentalist*, *Lie to Me...*). Dans les émissions de divertissement, la manipulation est aussi à l'œuvre. Dans *Secret Story*, les candidats (dont je fus) passent leur temps à se manipuler les uns les autres pour remplir leur cagnotte et rester le plus longtemps possible dans le jeu. Nous aimons ce type de divertissements basés sur l'influence et la manipulation. Nous adorons observer la manière dont telle ou telle manœuvre influence un protagoniste, le personnage d'un jeu. Bien sûr, avant la télévision, la littérature avait déjà traité de la manipulation. Je pense, par exemple, au *Roman de Renart*, célèbre récit médiéval qui raconte les ruses d'un renard sans cesse affamé, ou encore aux *Liaisons dangereuses*, roman épistolaire dans lequel la marquise de Merteuil et le vicomte de Valmont s'amusent cruellement à manipuler une jeune fille innocente, Cécile de Volanges, pour mieux la déshonorer.

Si la manipulation fascine, notamment par la part de noirceur qu'elle convoque, je dirai qu'au niveau relationnel (aussi bien que collectif d'ailleurs), la manipulation (ou influence) n'est ni bonne ni mauvaise : elle est neutre. C'est la façon dont nous l'utilisons qui l'oriente dans un sens positif ou négatif. Tous les jours, nous sommes obligés d'interagir avec les autres, et ces inter-

actions multiples sont régies par des manipulations plus ou moins visibles.

Les meilleurs professionnels ou commerçants manipulent. Le psychanalyste, installé derrière vous sans parler alors que vous êtes allongé sur un divan, utilise un dispositif destiné à vous manipuler... et cela pour votre plus grand bien. Si votre boulanger annonce une promotion sur les croissants, vous êtes tenté d'en acheter, mais c'est peut-être une manipulation de sa part. Même chose si le vendeur d'un magasin de chaussures vous dit que c'est la dernière paire en stock : vraie ou fausse, cette information vous incitera peut-être à sortir votre portefeuille. Lorsqu'une mère de famille demande à son enfant de choisir entre ranger sa chambre ou ranger toute la maison, ou que vos voisins vous proposent de profiter de leur terrasse pendant leurs vacances (sous-entendu « et de garder le chat »), nous avons affaire à des techniques d'influence et de manipulation ordinaires. Les autres, quels qu'ils soient – votre enfant, votre amoureux, vos amis, vos clients – consentent librement, en apparence, à un choix, qui est bien plus contraint qu'ils ne l'imaginent...

Enfin, ne confondons pas manipulation et « manipulateurs ». Dans notre vie personnelle et professionnelle, la manipulation crée du jeu entre les individus. Ce n'est pas parce qu'on « manipule » de temps en temps ses collègues ou son amour qu'on devient un infâme manipulateur. Sans manipulation, plus d'interactions ! Imaginez-vous ne plus pouvoir demander un service à un proche ? Votre patron est-il un manipulateur parce qu'il vous propose de travailler trente minutes de plus chaque jour en étant mieux payé ? Sans manipulation, notre société serait bloquée, statique et sans aucune possibilité d'évolution.

Ce livre vous confrontera à vous-même : vous serez alternativement manipulateur et manipulé. En manipulation, il n'y a pas vraiment de gentils ni de méchants. À chaque instant, à chaque situation de la vie, tout le monde peut être manipulé ou « manipulant ».

Dans cet ouvrage, vous apprendrez à repérer des techniques de manipulation que vous connaissez parce que vous les utilisez régulièrement. Il s'agit ici exclusivement de manipulation positive, une forme de manipulation qui jamais ne heurte ni ne blesse les autres. Vous apprendrez également des techniques de persuasion ou de communication que vous ne soupçonnez pas, qui ont pu déjà vous influencer par le passé, et qui vous permettront de convaincre vos interlocuteurs, de séduire les personnes qui vous plaisent ou de gagner la confiance de quelqu'un. L'objectif de ce livre est aussi de vous révéler les ficelles de la manipulation afin que vous puissiez les repérer dans votre quotidien – et, si nécessaire, vous en protéger.

Bonne lecture à toutes et à tous.

1

Souriez, vous êtes manipulé

La technique du sourire

Tout le monde connaît Julia Roberts, cette actrice au sourire légendaire. Des milliers d'hommes et de femmes se sont laissés séduire par son sourire ravageur. Elle paraît si sympathique, si douce, si charmante ! Pourtant, dans la « vraie vie », elle ne serait pas toujours aussi charmante et enjouée. Elle serait même détestable avec son entourage. Comme quoi, un sourire enjôleur n'est parfois qu'une façade... ce qui en fait une arme de manipulation redoutable.

C'est prouvé !

Imaginez-vous installé tranquillement à la terrasse (plutôt vide) d'un restaurant. Vous apercevez le serveur, dont vous tentez désespérément de capter le regard. Au bout de cinq minutes, il finit par prendre sèchement votre commande... sans le moindre sourire. Vous pensez : « Quelle personne antipathique ! » Au moment de payer, vous ne lui laisserez aucun pourboire !

En effet, une étude de Tidd et Lokhard réalisée dans les années 1970 a révélé qu'une serveuse souriante recueille 3 fois plus de pourboires qu'une serveuse qui ne sourit pas !

En 1982, une autre étude (Lau) a montré qu'une personne souriante est perçue en général comme *amicale, sociable, intelligente et gentille*.

Enfin, en 1990, une troisième étude (Reis) a démontré que les personnes souriantes étaient non seulement perçues comme gentilles, mais aussi *plus sincères, plus indépendantes et plus compétentes*.

Sourire exprime la bienveillance. C'est un code social que nous avons adopté depuis longtemps et qui marche sur tous les continents.

Lors d'une première rencontre, les êtres humains ont tendance à se sourire mutuellement ! Ils ont envie de se plaire, de s'apprécier et que la relation fonctionne.

Le sourire est votre carte de visite. C'est ce qu'on perçoit en premier de vous, et chacun sait qu'il est essentiel de faire bonne impression dès le premier contact !

Paraître sympathique, c'est la première étape pour obtenir un *oui* de quelqu'un.

La technique en bref

Sourire permet de paraître ouvert et sympathique. Les êtres humains sont extrêmement sensibles au sourire d'autrui. D'ailleurs, plus le sourire est grand et plus l'effet positif est ressenti !

Dans votre vie sociale et professionnelle, n'hésitez donc pas à sourire fréquemment. Vous serez étonné par la puissance de cette technique si simple.

Pourquoi ça marche ?

Le sourire est instinctif, il exprime notre humanité et nous distingue des animaux, qui peuvent exprimer la joie ou le contentement... mais pas ce sourire « social » qui masque parfois bien des choses. À la télévision, avez-vous remarqué combien les présentateurs sourient tout le temps ? Ils font la fortune des dentistes avec leurs belles dents blanches. Ils ont besoin de plaire à des millions de personnes ! Pourtant, tout le monde sait que ce sourire n'est pas forcément sincère.

Le sourire est « social ». En effet, nous sommes tous capables de sourire, même si nous n'en avons pas envie. Quant à nos interlocuteurs, nous voir sourire leur permet de se sentir immédiatement plus détendus, plus attirés par nous et mieux disposés à notre égard.

Avez-vous remarqué, face à quelqu'un qui ne sourit pas souvent (voire jamais), combien nous pouvons nous sentir mal à l'aise ?

Enfin, dernier avantage du sourire : c'est bon pour la santé ! Des chercheurs américains auraient mis en évidence le fait suivant : sourire libérerait du stress, de l'inquiétude et des tensions de la journée. Les 17 muscles activateurs du sourire favorisent la production d'endorphine et détendent le cortex cérébral.

On dit souvent que le rire est communicatif : le sourire aussi ! Une étude aurait démontré qu'un sourire sincère serait capable d'entraîner, par réaction en

chaîne, jusqu'à 500 sourires chez les autres dans une journée.

En exprimant votre bienveillance, vous étendez celle-ci tout autour de vous. Et vous donnez envie aux autres d'être bienveillants avec vous. C'est un cercle vertueux.

Usages de la technique

Le moins doué des dragueurs sait bien qu'il doit sourire pour séduire une fille. Vous-même, lorsque vous essayez d'obtenir quelque chose (une meilleure place au restaurant, une faveur de la part d'un collègue), vous savez pertinemment qu'il vaut mieux demander en souriant.

Au travail, vos collègues vous apprécieront davantage si vous souriez ! Un sourire réchauffe le cœur et ferait fondre même les plus aigris des voisins de bureau. En cas de conflit, sachez exposer vos arguments sans vous départir de votre sourire : faites preuve d'une certaine bienveillance, d'une certaine légèreté... et tentez de « sourire » de la situation. Vous verrez, cela fluidifiera les relations du quotidien.

Sourire est utile (voire impératif) lors d'une première rencontre. On se souvient toujours de la première impression ! C'est souvent elle qui détermine le cours de la relation à venir. Vous avez rendez-vous pour la première fois avec un client ? Vous rencontrez un entrepreneur qui va peut-être refaire votre appartement ? Commencez par sourire. C'est un bon début.

Enfin, il va sans dire que toute requête doit être accompagnée d'un sourire : obtenir un rabais dans un magasin, être surclassé dans un avion... voire deman-

der un simple renseignement à un guichet ! Ça va mieux en souriant.

Pour en savoir plus

Si vous avez du mal à sourire au quotidien, tentez de sourire à des inconnus dans la rue : vous verrez qu'on vous rendra presque toujours votre sourire !

Quand vous souriez, souriez vraiment, c'est-à-dire du fond du cœur. Rien de pire que les gens qui sourient sans leurs yeux ! En effet, il ne s'agit pas d'incurver simplement les commissures des lèvres. Essayez de ressentir véritablement l'envie de sourire. Adressez sincèrement à l'autre votre plus beau sourire. Quand on sourit, les yeux sourient aussi. Sinon, c'est un sourire « faux ».

Attention, n'essayez pas de sourire tout le temps ! Cela pourrait éveiller la méfiance de vos interlocuteurs. Une personne trop souriante peut paraître hypocrite.

Si vous avez besoin de sourire pour séduire et donc influencer votre interlocuteur, mettez-vous à la place de l'autre. Rappelez-vous à quel point les êtres humains sont bien disposés quand on leur sourit : vous paraissez « intelligent, gentil, sincère, compétent » (études de Lau et Reis), on a donc envie de faire quelque chose pour vous.

Mettez-vous à sourire aussi souvent que possible.

Repérer la technique (et éventuellement s'en protéger)

Sourire est une technique douce. Ainsi, une personne qui vous sourit vous transmet d'abord son humanité : vous vous sentez en empathie, vous vous sentez valorisé et protégé, apprécié.

Sachez pourtant repérer les sourires faux. Il suffit de regarder les yeux de la personne. Qu'expriment ces yeux ? Ils doivent normalement exprimer joie et bienveillance, comme pour tout vrai sourire. Si les yeux sont fixes, froids (voire en colère), c'est un sourire faux ! Fuyez... ou tout du moins ne soyez pas dupe de la manipulation.

Enfin, certains sourires faux ne cachent pas forcément une volonté de nuire ou de manipuler. Parfois, votre interlocuteur n'arrive pas vraiment à sourire avec les yeux car il traverse des moments douloureux : le sourire est alors une façon de donner le change, tristement. La bouche sourit mais les yeux n'y parviennent pas.

2

Droit dans les yeux

La technique du regard

Dans les films ou les bandes dessinées, les hypnotiseurs procèdent toujours de la même façon : « Regardez-moi bien dans les yeux. » C'est ce que fait le serpent Kaa avec Mowgli, dans *Le Livre de la jungle*.

C'est aussi ce que fait un fakir indien dans un album de Tintin, *Les Cigares du Pharaon* (« Oh, ces yeux, ces yeux... »).

Très vite, la personne tombe sous influence, à la merci de l'hypnotiseur qui peut disposer d'elle à sa guise.

Ces exemples sont issus de la fiction et peuvent paraître caricaturaux. Pourtant, l'armée américaine a utilisé la même technique en 1917, mais sur un plan collectif, cette fois ! Pour recruter un maximum de soldats, elle a fait imprimer à grande échelle des affiches représentant un homme au visage carré qui regardait les gens droit dans les yeux et pointait l'index avec ce slogan : « *I Want You for US Army.* » Cette affiche a très bien

marché et l'armée américaine a recruté des milliers de soldats ! Du coup, elle est passée à la postérité.

Le regard captif et influence, c'est une technique très puissante.

C'est prouvé !

Le regard est l'expression de notre volonté. Parfois, un regard noir est plus efficace qu'un geste agressif ! L'avez-vous remarqué ?

Mais le regard est aussi notre meilleur ambassadeur : regarder l'autre franchement nous fait gagner des points dans son estime.

En effet, les études montrent que les êtres humains ont tendance à trouver plus sympathiques ceux qui les regardent bien en face. Plus le regard est affirmé, plus il dure longtemps, plus l'interlocuteur nous paraît aimable et digne de confiance.

Des chercheurs (Mason, Tatkow et Macrae) ont fait l'expérience suivante. Ils ont présenté à des étudiants divers visages de femmes découpés dans des magazines. Chaque femme avait en réalité subi deux retouches différentes : sur un cliché, elle semblait regarder les yeux des étudiants ; sur l'autre, non. Les résultats ont été sans appel ! Sur une échelle de 1 à 5, les femmes qui regardaient étaient notées en moyenne plus de 3. À l'inverse, celles qui ne regardaient pas étaient notées moins de 2,8. Un sacré écart...

En 1993, une autre étude (Droney et Brooks) a révélé qu'une personne qui nous regarde durablement paraît

avoir davantage confiance en elle : elle a une meilleure estime d'elle-même et davantage de self-control.

Plus récemment, en France, Céline Jacob et Nicolas Guéguen (université de Bretagne-Sud) ont réalisé le test suivant. Ils ont demandé à des gens dans la rue s'ils acceptaient de remplir un questionnaire. Quand ils étaient regardés dans les yeux, les gens acquiesçaient à 64 %. Ils n'étaient plus que 32 % si la demande était faite avec le regard détourné !

La technique en bref

Lorsqu'on regarde une personne bien en face, celle-ci a une meilleure impression de nous. Elle a aussi tendance à nous faire davantage confiance. Dès lors, il nous est plus facile de l'influencer.

Pourquoi ça marche ?

Regarder l'autre, c'est le considérer, lui prêter attention, prendre acte de sa présence.

C'est aussi faire preuve d'assurance et de franchise, comme si nous n'avions rien à cacher. L'autre est là... et nous sommes là aussi. Nous n'évitons pas l'échange. Regarder l'autre bien en face, c'est aussi important que de sourire.

Vous avez remarqué combien les gens qui ne nous regardent pas en face nous mettent mal à l'aise ? Instinctivement, nous avons l'impression qu'ils ne sont pas sincères, qu'ils mentent, qu'ils cherchent à fuir ou à éviter quelque chose.

Dans la rue aussi, nous sommes choqués par ceux qui passent, parfois, sans un regard.

Le regard est important dans l'interaction humaine. D'ailleurs, une personne qui mendie dans le métro a autant besoin d'argent que d'être regardée, considérée... Les sans domicile fixe qui disparaissent au regard d'autrui souffrent beaucoup d'être devenus des invisibles, de ne plus être regardés du tout.

Enfin, regarder l'autre est parfois signe de jugement : on l'observe, on le tient « sous notre regard ». L'autre se sent alors captivé, « capté », et il ne peut échapper à notre influence. Il a pleinement senti que nous étions présents, comme si nous le surveillions.

Usages de la technique

Vous avez un rendez-vous important ? N'oubliez pas de regarder votre interlocuteur bien en face.

Vous êtes attiré par quelqu'un et avez envie de séduire cette personne ? Sortez votre « regard de velours ». Le regard exprime énormément de choses. Il suffit parfois de faire passer toute l'émotion (ou le désir) dont vous êtes capable dans un regard sans pour autant faire de gestes déplacés. Les gestes viendront après. Tout est pour l'instant condensé dans un regard.

Vous avez un projet (quel qu'il soit) et avez envie d'emporter l'adhésion ? Regardez l'autre avec conviction. Faites passer la passion qui vous anime, la flamme, l'excitation du projet dans votre regard. Votre voix, vos mains expriment peut-être ce projet qui vous tient tant à cœur mais le regard apporte la touche finale : il entre

en contact avec la conscience de l'autre et communique votre énergie.

Enfin, avez-vous remarqué combien certaines personnes sont capables de vous terroriser en un seul regard ? On peut mettre beaucoup de colère, de force et d'agressivité dans un regard. Le regard, charmant l'instant d'avant, peut virer au noir. Vous devez par exemple gronder votre enfant ? Faites-lui « les gros yeux ». Ne communiquez pas seulement votre agacement mais faites passer votre autorité dans votre regard.

Un dernier petit exemple : on dit parfois de certaines personnes téméraires et pleines d'assurance qu'elles n'ont « pas froid aux yeux ». C'est parce que leur regard ne cille pas, ne tremble pas. Et même quand la situation vire au glacial, leur regard reste ferme et vivant : il n'a pas besoin de se protéger du « froid » de la situation.

Pour en savoir plus

Attention : regarder bien en face ne veut pas dire dévisager, inspecter ni détailler ! Quand vous observez votre interlocuteur, regardez-le tranquillement, ouvertement mais sans forcément chercher à le percer à jour. S'il a un bouton sur le nez ou d'autres particularités physiques, n'y attardez pas votre regard, faites comme si vous n'aviez rien remarqué. Ayez un regard bienveillant, chaleureux.

Et si vous devez parler en public ? Comment faut-il regarder l'assistance ? Ne vous contentez pas de la balayer du regard : essayez de regarder *chaque personne* dans les yeux ! Quand votre regard se posera sur un membre de l'assistance, l'espace d'un court instant, cette personne aura vraiment l'impression que vous

parlez pour elle. Le public, lui aussi, remarquera que vous ne parlez pas dans le vague, mais bien à chaque personne de la salle. L'impact de votre discours en sera démultiplié !

Enfin, voici une dernière technique pour maximiser l'impact de votre regard. Et si vous regardiez votre interlocuteur en vous concentrant sur *un œil en particulier* ?

Essayez de parler avec l'autre en le regardant dans *l'œil gauche* : vous stimulerez ainsi *son cerveau droit*¹, siège de ses émotions et de sa créativité. Vous créez alors un climat d'empathie et de réceptivité émotionnelle qui peut s'avérer idéal... en situation de séduction, lors d'un premier rendez-vous amoureux par exemple !

Maintenant, si vous regardiez *l'œil droit* ? Vous stimulez alors *le cerveau gauche*, siège de la logique et de la précision : utile quand on veut faire passer une information importante !

Pour plus d'efficacité, vous pouvez alterner le regard *vers l'œil droit et vers l'œil gauche* : la personne sera à la fois touchée (œil gauche = cerveau droit, émotions et sensibilité) et captera de manière structurée votre information (œil droit = cerveau gauche, logique et précision).

1. Les choses sont inversées : regarder l'œil gauche stimule le cerveau droit, et réciproquement.

Repérer la technique (et éventuellement s'en protéger)

Une personne qui cherche à capter votre regard peut paraître intrusive. Elle cherche à se connecter à vous sans que vous sachiez très bien pourquoi. Au bout de quelques tentatives, vous aurez vite repéré son manège. Ne vous focalisez pas sur son regard et essayez de vous concentrer plutôt sur son discours. Que veut cette personne ?

Si la personne insiste vraiment, regardez délibérément ailleurs. Elle en sera déstabilisée. Sa stratégie sera mise en échec.

Dans des situations de séduction, il peut être dérangeant d'avoir à supporter un regard de désir ou enamouré ! Là, vous n'avez pas grand-chose à faire... sauf à fuir, à embrasser la personne ou à la laisser vous admirer !

Lors d'un entretien d'embauche, le regard « pénétrant » peut faire partie du jeu ; le (ou la) recruteur(se) cherche peut-être à vous percer à jour derrière vos belles paroles, vos leçons bien apprises ? N'hésitez pas à soutenir son regard de temps en temps, tout en continuant à expliquer qui vous êtes, quelles sont vos motivations. Ne vous laissez pas troubler.

Enfin, petite astuce pour repérer si une personne ment ! Dans une interaction normale, la personne vous regarde d'une manière un peu fuyante si elle est timide. Un menteur invétéré, lui, vous regardera bien en face. Dans ce cas-là, attachez-vous à son clignement de paupières : si ce personnage ne cligne pas des yeux, il y a de fortes chances qu'il mente (même conclusion, à l'inverse, s'il cligne tout le temps des yeux)...

3

« Serre-moi la pince ! »

La technique de la poignée de main

Quand les puissants de ce monde se rencontrent, lors de sommets internationaux, la télé immortalise souvent leurs poignées de main. Quand deux patrons signent un gros contrat, ils se serrent aussi la main devant les caméras !

La poignée de main est un geste fort (et un symbole viril). Elle matérialise la relation entre deux personnes. Pourtant, nombreux sont ceux qui la redoutent. Pourquoi ? On peut craindre d'avoir la main moite, d'avoir la main écrasée par autrui ou au contraire de tomber sur une main molle...

Que dit la poignée de main de nous, de l'autre ? Comment « bien vivre » la poignée de main ? Car c'est aussi une technique de manipulation.

C'est prouvé !

Les chercheurs Sandra et Florin Dolcos (Beckmann Institute, Illinois) ont étudié la poignée de main. Ils ont

remarqué que celle-ci a un pouvoir positif sur les interactions sociales : si l'interaction fonctionne mal entre deux individus, la poignée de main (juste avant, ou juste après) a tendance à renforcer le courant d'empathie positive. Et si l'interaction se passe bien, la poignée de main ne fait que renforcer cet état d'esprit heureux !

En 2008, une étude américaine¹ s'est intéressée à 98 étudiants en situation réelle d'entretien d'embauche. Une équipe d'experts indépendants a évalué la façon dont chaque étudiant serrait la main. Il s'est avéré que les étudiants ayant une poignée de main ferme étaient aussi ceux que les employeurs souhaitaient recruter ! Et cela, indépendamment de toute apparence physique, de la manière de s'habiller ou d'un talent particulier. Cette corrélation poignée de main/probabilité de recrutement est encore plus marquée dans le cas de candidates féminines !

Une poignée de main ferme est associée à l'extraversion et à la capacité à exprimer ses émotions. Ce type de poignée de main est efficace pour faire bonne impression et montrer qu'on est une personne sérieuse, d'après une autre étude².

La technique en bref

Une poignée de main ni trop ferme ni trop molle – avec une main sèche – permet d'instaurer une bonne relation avec l'autre.

1. *American Journal of Psychology*.

2. « Handshaking, gender, personality, and first impressions », *Journal of Personality and Social Psychology*, 2000.

On se serre la main pour se saluer, se dire bonjour ou se dire au revoir (si l'accolade ou les baisers ne sont pas de mise). La poignée de main permet aussi de sceller un accord (comme dans le cas de patrons qui signent un contrat).

Si vous avez la poignée de main ferme et directe, vous suscitez un sentiment positif chez votre interlocuteur.

Pourquoi ça marche ?

Comme le sourire et le regard, la poignée de main est un code social élémentaire. Elle se pratiquerait en Occident depuis l'Antiquité : en effet, on a retrouvé des textes évoquant la poignée de main chez les soldats grecs ! On pense aussi que la poignée de main pouvait signifier que vous n'étiez pas armé.

Quand le visage a parlé (regard, sourire), le corps s'exprime par la main. C'est une façon de *prendre contact*. C'est d'ailleurs pour cela que les hommes politiques serrent beaucoup de mains : ils privilégient un contact direct, physique, avec chaque électeur en vue des élections ! Cela crée un lien qui, à terme, pourra se matérialiser en bulletin de vote.

Une personne qui maîtrise l'art de la poignée de main s'assure d'un *a priori* positif chez son interlocuteur.

D'après une étude de Richard Davidson, neuroscientifique de l'université du Wisconsin, les contacts physiques et sociaux améliorent santé et bien-être : ils agissent comme des régulateurs d'émotion face aux différents stress de la vie courante. Ainsi, dans l'étude du docteur Davidson, 16 femmes mariées passant un IRM

(examen d'imagerie par résonance magnétique) croyaient qu'elles allaient subir en même temps un choc électrique. Certaines tenaient la main de leur mari, d'autres celle d'un homme anonyme, enfin d'autres encore ne tenaient la main de personne. Les résultats ont montré une réduction nette de l'activation des systèmes cérébraux en lien avec les menaces émotionnelles lorsque ces femmes tenaient la main de leur mari (et dans une moindre mesure, celle d'un étranger). En revanche, ne tenir la main de personne activait considérablement le sentiment de menace.

Le simple contact d'une main, même celle d'un étranger, agit comme un atténuateur des marqueurs de stress.

Usages de la technique

On ne peut pas utiliser la poignée de main à tout bout de champ ! Celle-ci ne sert que pour les salutations (ou, nous l'avons vu, pour « toper » lors d'un accord). Raison de plus pour soigner cette entrée en matière ou cette dernière impression laissée à l'autre en partant.

Parfois, certaines personnes utilisent aussi la poignée de main pour se reconnaître entre elles, comme dans la franc-maçonnerie (poignée très particulière et codifiée).

Parmi les jeunes notamment, la poignée de main a tendance à disparaître au profit d'une séquence plus ou moins longue de gestes, comme se claquer dans le plat de la main puis mettre en contact les poings serrés. Quand ils ne font pas un « *Give me five !* », les jeunes d'aujourd'hui privilégient parfois l'accolade (le *hug*

américain) ou tout simplement le baiser sur la joue (même entre garçons).

Enfin, certaines personnes peuvent être réfractaires à la poignée de main... et à toute autre forme de contact. Respectez leur volonté de distance (et essayez de comprendre ce que cela signifie).

Pour en savoir plus

La poignée de main traditionnelle est un art. Vous êtes prêt ?

Le bras doit être relativement tendu, la main droite. Quand vous serrez la main de votre interlocuteur, vos mains sont à mi-chemin de vos corps (il ne faut pas chercher à s'éloigner ni à rapprocher son interlocuteur de soi !).

Votre paume doit être douce et sèche.

La poignée de main doit être ferme, mais pas trop.

On effectue une pression complète, avec en moyenne 3 petits mouvements de vigueur moyenne (la poignée de main dure au total trois secondes).

N'oubliez pas de regarder votre interlocuteur avec un sourire naturel et chaleureux !

Repérer la technique chez les autres (et éventuellement s'en protéger)

Vous maîtrisez désormais l'art de la poignée de main. Mais avez-vous remarqué que certaines personnes ont

tendance à appuyer trop fort (et/ou à retenir trop longtemps votre main dans la leur) ?

Les personnes qui appuient trop fort ont un caractère dominateur, elles veulent montrer leur caractère fort et vous marquer de leur emprise. De même pour celles qui maintiennent votre main trop longtemps quand vous avez déjà commencé à essayer de la retirer. Ces personnes ne jouent pas le jeu de la réciprocité et ont envie de vous retenir, de vous « garder pour elles ».

Enfin, certaines personnes ont tendance à utiliser leur main gauche pour envelopper votre main droite qui serre la leur : c'est aussi un geste d'emprise (dans certains cas, c'est peut-être aussi un geste d'affection).

4

Un café ? *What else ?*

La technique du petit noir et du carré de chocolat

Qui ne connaît la célèbre publicité pour Nespresso avec George Clooney : « *What else ?* » Cette publicité a fait le tour du monde. Régulièrement, les créatifs proposent de nouveaux épisodes, des variations sur ce thème du délicieux espresso siroté par le beau George... et par de splendides jeunes femmes. Qu'est-ce que cela prouve ? Que beaucoup d'interactions positives sont possibles autour d'un café : un moment complice à deux ou à plusieurs, l'amorce d'une séduction, etc.

Si le café stimule, il est aussi vecteur de convivialité. Il symbolise le partage, l'invitation à un moment agréable. Et il semblerait que cela tienne autant au fait que cette boisson chaude nous réchauffe (pensez au plaisir de tenir une tasse de café ou de chocolat en plein hiver) qu'à ses principes actifs qui possèdent des similarités avec certaines drogues (la caféine stimule le système nerveux central, rend plus alerte, etc.).

C'est prouvé !

John Bargh, de l'université de Yale, a réalisé une expérience étonnante. Des volontaires ont rencontré un expérimentateur, pensant que l'expérience pour laquelle ils étaient là allait bientôt démarrer. En réalité, l'expérience, sans qu'ils le sachent, avait déjà commencé ! L'expérimentateur avait les bras chargés de dossiers et tenait dans une main un café, soit chaud, soit froid. L'expérimentateur demandait l'aide du volontaire à qui il tendait sa tasse de café. Cette tasse est au cœur de ce dispositif de manipulation expérimentale. Selon les résultats de cette étude, lorsque la tasse de café était chaude, le volontaire jugeait plus tard l'expérimentateur plus chaleureux que lorsque la tasse était froide.

Fort heureusement, les brasseries françaises servent plutôt des cafés chauds.

Par ailleurs, des scientifiques de l'université du Queensland (Australie) l'ont prouvé : la caféine permet d'influencer ses interlocuteurs et de les convaincre plus facilement.

Des dizaines d'étudiants se sont vu proposer soit une boisson à base de caféine soit une boisson n'en contenant pas (placebo). 40 minutes après la consommation de cette boisson, on leur a soumis des messages qui contredisaient leurs opinions de départ. Les boissons caféinées ont bien eu une influence sur les étudiants qui ont plus fréquemment changé leurs opinions que les autres.

La technique en bref

La technique est très simple : il suffit d'inviter son interlocuteur à boire un café.

48 – L'habit fait le moine : *La technique des vêtements*

49 – « C'est fantastique, extraordinaire, génial, sublime ! » : *La technique de l'exagération et de l'hyperbole*

50 – « Tu préfères être riche et en bonne santé... ou pauvre et malade ? » : *La technique du contraste*

51 – La peur du gendarme : *La technique de la figure d'autorité*

52 – « Je voudrais les mêmes baskets que Zidane » : *La technique de l'association positive*

53 – « Quel délicieux repas, on passe vraiment un bon moment ! » : *La technique du repas*

54 – « Plus je te vois, plus je t'aime » : *La technique de l'attachement*

55 – « Cher ami... » : *La technique du lien amical*

56 – « Quelle belle personne ! » : *La technique de la beauté physique*

57 – Il n'y a pas d'amour, il n'y a que des preuves d'amour : *La technique des petits gestes et des petites attentions*

58 – « Faites l'amour, pas la guerre » : *Technique de la collaboration*



Bien-être

10474

Composition
NORD COMPO

*Achevé d'imprimer en Slovaquie
par NOVOPRINT
le 23 septembre 2013.*

Dépôt légal septembre 2013.

EAN 9782290081433
OTP L21EPBN000313N001

ÉDITIONS J'AI LU
87, quai Panhard-et-Levassor, 75013 Paris
Diffusion France et étranger : Flammarion

Extrait de la publication