

CONFÉRENCE

Le charisme politique enfin expliqué par la Recherche Universitaire

Je vais vous parler d'un processus qui reste presque traditionnellement mystérieux parce que l'on n'a, par l'a hésité à l'étudier scientifiquement par la psychologie sociale, par l'éthologie anthropologie, c'est le charisme.

On reconnaît que le charisme est une habilité vraiment rare au point que quelqu'un a dit : « Si un seul homme parmi 1000 est un meneur d'hommes, c'est parce que les 999 autres sont des suiveurs de femmes. » Dans l'histoire de la littérature politique, elle réprouvait les termes d'aura, de magnétisme, mais aussi une espèce de don divin, magique qui ne serait pas donné à tout le monde. Et Charles de Gaulle, qui se connaissait quelque peu lui-même, écrit dans "le fil de l'épée" : « Certains hommes répandent de naissance un fluide d'autorité qui, tout comme l'amour, ne s'explique pas sans l'action d'un inexplicable choc.»

Pourtant Gustave Le Bon, grand psychologue et sociologue français du XIXe siècle a écrit le best-seller des sciences humaines, *Psychologie des foules*, en 1895. Il dit très clairement que ce qui fait le prestige du meneur d'hommes, c'est son comportement, son autorité naturelle. Ce sont ses vocalisations beaucoup plus que ce qu'il dit, il parle même d'une certaine fascination,

Le charisme politique enfin expliqué par la Recherche Universitaire

Écrit par René ZAYAN (Professeur en éthologie à l'Université de Louvain, Belgique)
Mardi, 19 Avril 2011 00:00

et Mussolini, qui a été son élève majeur, a écrit à Gustave Le Bon : « Cher maître, je n'ai fait qu'appliquer les principes généraux de la psychologie des foules. »

J'en suis venu à la conclusion, il y a une dizaine d'années, que le charisme politique était une affaire de séduction et pas de déduction.

Alors, comment s'attacher à ce propos ? Eh bien, de la manière la plus empirique c'est-à-dire faire l'hypothèse que quand un homme ou une femme parle, c'est son comportement observable, les apparences, sa voix, les gestes, les postures, les mimiques faciales qui feront qu'on le respecte ou non, qu'on l'aime ou non, qu'on se sent compris ou non.

Selon l'aphorisme d'Oscar Wilde : « Seuls les gens très superficiels ne jugent pas d'après les apparences. » Drieu la Rochelle écrit aussi très justement : « Le peuple peut se tromper, mais ne se trompent que ceux qui s'ignorent. » Car certains politiciens ignorent le peuple bien entendu et le peuple peut se tromper parce que les politiciens changent d'avis beaucoup plus vite qu'ils ne changent de comportement. Ils ont tous une espèce de stéréotype comportemental qui fait qu'on reconnaît Chirac, Jospin, etc.

L'importance de la communication non verbale dans l'ensemble des domaines de la communication politique.

La politique et le management nous amènent à la notion de leadership c'est-à-dire le fait d'être suivi par les gens. En pédagogie également, la compétence des professeurs est jugée à leur charisme (que ce soit dans le secondaire ou les premières années universitaires) et ceux qui ne sont pas charismatiques sont chahutés ou peu écoutés.

L'attirance sexuelle est aussi un domaine qui me tient à cœur puisque j'ai fait des documentaires sur les comportements universels de séduction ; cette attirance montre qu'il y a des invariants universels dans la sollicitation des partenaires potentiels. On apprend particulièrement que, contrairement à ce que l'on croit, dans 75 % des cas, ce sont les femmes qui sollicitent activement les hommes qui généralement ne voient rien, par leur regard, leurs rires, leurs mimiques. La persuasion, elle, est étudiée, par ce qu'on appelle en anglais « deception » qui est un faux ami qui signifie la tromperie. Or, je tiens à vous dire qu'un homme politique qui ne mentirait pas ne serait pas crédible, et donc je me permettrai de vous parler des recherches sur le mensonge, particulièrement en politique.

Le charisme a été relativement peu étudié par les magnifiques recherches de psychologie sociale expérimentale qui portent sur l'attirance, sur le leadership. Je vais vous résumer ce que l'on peut entendre : on n'a pas trouvé de définition qui fasse l'unanimité, mais on range le charisme du côté de l'expressivité. En clair, les gens qui seraient neutres facilement, vocalement, gestuellement ne sont pas du tout attirants; on ne leur attribue pas des traits de personnalité qui en feraient des hommes politiques à succès.

Quand on présente par fragments des vidéos d'acteurs de quelques secondes, sans le son, si ces derniers jouent des rôles expressifs puis non expressifs, on se rend compte que les observateurs d'une manière universelle et consensuelle attribuent des traits de personnalité à partir de ces comportements qui sont absolument étonnants :

- premièrement, les personnes charismatiques sont jugées plus attirantes que les non charismatiques et physiquement plus attirantes qu'elles ne le sont. Elles sont jugées comme plus belles au sens de « beautiful person » et plus belles qu'elles ne le sont en réalité.

Saviez-vous que les hommes, par exemple, qui jouent un rôle charismatique sont perçus comme étant plus grands de 15 cm que la réalité ? C'est pour ça que certains hommes politiques « très constipés » et grands sont perçus comme petits et certains petits très agités sont perçus comme très grands.

Il y a un trait qui est très important en politique, c'est que les personnalités charismatiques sont

perçues comme étant plus jeunes qu'elles ne le sont en réalité. Cela représente un avantage pour les hommes politiques qui prennent le pouvoir âgés comme Ronald Reagan, François Mitterrand, etc. parce qu'ils restent attirants, notamment pour la moitié de l'électorat qui est féminin.

Les personnalités charismatiques sont aussi perçues comme sociables, sincères, amusantes, compétentes socialement, intelligentes, beaucoup plus conscientes que les autres. Elles sont perçues comme plus saines physiologiquement et psychologiquement. Ça veut dire que l'on peut leur accorder confiance à cause de leur fiabilité émotionnelle.

Ces personnalités sont perçues comme humaines, normales, pas comme autistes. Elles ont davantage de succès professionnel dans la réalité : les dentistes, les médecins, les professeurs d'université ou autres qui sont charismatiques ont des critères de statut social élevé ou de revenus économiques beaucoup plus élevés.

Ces attributions sont réelles ou non. C'est-à-dire que si j'attribue de la compétence à un jeune politicien, par exemple, parce qu'il apparaît très charismatique, cela ne veut pas dire qu'il fera un bon président de la République. Mais il n'en reste pas moins que ces jugements sont statistiquement consensuels à propos de personnes que l'on ne connaît pas du tout. Et ces jugements sont consensuels avec 10 secondes de vidéo, mais on sait aujourd'hui qu'ils sont consensuels avec une seconde vidéo. Il n'y a pas de différence entre cinq minutes et 45 secondes de vidéo.

Voici un exemple d'une très belle recherche faite il y a 15 ans qui montre que quand vous demandez à des étudiants qui entrent en première année de fac, de juger des qualités, de la sympathie, de la sociabilité, de la compétence d'un professeur qu'ils voient pour la première fois avant qu'il n'ait parlé, vous avez des critères et des scores particuliers. Ces scores-là correspondent statistiquement aux scores que vont donner d'autres étudiants après quatre mois de cours. Ainsi en est-il lorsqu'on présente des vidéos à des élèves de Terminale de leurs futurs professeurs de psychologie (expérience faite à Louvain), où l'on voit un type en costard serré, un peu sadique : « Ah oui, vous êtes nombreux paraît-il, mais après la première session vous ne serez plus que la moitié... ». La vidéo est montrée dans la classe A; et dans les classes B, on voit l'autre Monsieur tout à fait semblable. Le jour de la rentrée, les classes A et B sont dans le même amphitheâtre quand arrive le professeur filmé sur la vidéo dans la classe A, habillé en jean's, les cheveux longs : « Moi je m'appelle Hubert, il n'y a pas de hiérarchie entre nous. Vous allez voir, ça va bien se passer ». Donc, on demande les jugements. Ceux qui étaient dans la classe B et qui en ont vu un autre disent : « Il est génial ! » Et ceux de la classe A disent : « Il a l'air sympa, mais il va nous péter ! ». Le problème est qu'au bout de trois mois de cours,

la moitié des élèves de la classe A continue sur son premier jugement. Cette expérience fonctionne quand il n'y a pas de son, après 30 secondes, et ça commence à partir de six ans. C'est la notion de la « première impression. »

En résumé, quelqu'un qui est charismatique est objectivement dynamique et expressif facialement, gestuellement. Il a des gestes positifs comme, par exemple, d'accueil, d'appel, pas du tout dissuasifs. Il a un visage très mobile et qui exprime les émotions universelles positives comme évidemment le sourire large, le rire, l'écoute, l'intérêt, etc.

La concordance entre les éléments non verbaux est une notion importante. Vous pouvez avoir quelqu'un qui dit par exemple : « Je vous garantis que... » (voix fluette) ou « Écoutez, je vais vous dire... » (voix grave), mais si le regard ne suit pas, il y a une discordance entre le facial et le vocal. Et surtout la discordance apparaît entre les trois critères non verbaux et le verbe. M. Balladur, par exemple, était toujours discordant : « Mme Ockrent, je vous assure que... ». La voix est censée être riche en testostérone, c'est-à-dire quand même quatre fois plus importante chez les adultes humains mâles que chez les adultes femmes. Jacques Chirac, lui, a la voix qui a une expressivité de voix extraordinaire. Il a une concordance faciale et gestuelle. (Quelle que soit la teneur du propos, il a la même intonation de voix et la même expression) ☐ «☐ *La France ne saurait aucunement, euhhhhhh, tolérer les chantages, euhhh, les menaces...* »

Le même Chirac :

« *Euh, je suis allé voir les Français et quand j'ai vu la fracture sociaaaaaale, le chômaaaaaage...* »

Ou alors :

« *Monsieur le Président, vous savez qu'on vous appelle M. 15 minutes avec les femmes ?* », « *Non, monsieur, trois minutes et il faut y ajouter douche compriiiiiise* ».

Alors lorsqu'on entend ça, on se dit évidemment qu'il est cohérent, qu'il est concordant.

Il faut parler avec des débits qui soient compréhensibles, mais pas trop lents, ni trop rapides. On peut avoir quelques différences selon les pays, mais grosso modo à moins de 130 mots/minutes, tout le monde dort. À plus de 300 mots, personne ne suit. Il faut aussi qu'il y ait des variations de débit : accélération, arrêt, soulignement d'un terme. Et pas comme M. Bayrou : « Je vou-drais vous dire, je suis très con-tent, par-ce -que... ».

L'apparence physique joue aussi un grand rôle : quelqu'un comme Bill Clinton qui était très

Le charisme politique enfin expliqué par la Recherche Universitaire

Écrit par René ZAYAN (Professeur en éthologie à l'Université de Louvain, Belgique)
Mardi, 19 Avril 2011 00:00

« baby-face », très poupon, avec aussi des cheveux blancs, était attirant parce que les Américains aiment bien ça. Malheureusement quand on est attirant et qu'on vous aime, on vous attribue plus de compétences. Aussi faut-il s'adapter aux divers contextes de communication. On ne communique pas de la même manière quand on s'adresse à l'élite politique et quand on s'adresse aux jeunes qui votent pour la première fois.

Dans le modèle conceptuel du charisme politique, il y a 5 composantes de comportements observables, c'est-à-dire ce que ressentent les gens, et les attributions générales. Ceci résulte de centaines d'expériences que j'ai réalisées avec des leaders internationaux, dont on comprend la langue ou non et qui sont présentés à des observateurs étudiants ou non qui ne les connaissent pas :

- 1 : éléments masculins qui sont présents partout, à savoir l'assurance et le fait de ne rien redouter.
- 2 : une mobilité corporelle et une réceptivité quand il y a un évènement incertain.
- 3 : l'autorité naturelle, à savoir la dominance (à ne pas confondre avec l'autoritarisme).

Dans ces cas-là, on vous attribue la confiance en vous (self-confidence) et l'autorité. Qu'est-ce que les gens ressentent ? Ils ont confiance, vous respectent et vous admirent. Qu'est-ce que les gens vous attribuent ? La propriété générale de la crédibilité ! Vous êtes crédibles. Vous êtes compétents socialement, comme le disent les Américains.

La 2^e catégorie est féminine, mais les grands leaders masculins la possèdent. La réceptivité est très rare en politique. Et le problème avec les politiciens c'est qu'ils sont autistes, c'est-à-dire qu'ils sont incapables de comprendre les émotions des autres par le comportement non verbal, ou de s'intéresser vraiment aux émotions et sentiments des autres. Et surtout, ils ont une représentation complètement fautive de l'impression qu'ils font sur les autres. Par exemple, Laurent Fabius trouve qu'il est très sympathique. Personne ne lui a dit : « M. Fabius, vous êtes

profondément arrogant depuis 15 ans ! » Quant à Jean-Marie LE PEN, il m'a dit lors d'une interview : « Ah! Vous me dites que je suis agressif à la TV ! Pourtant, on me dit que je suis sympa. » Arlette LAGUILIER me dit : « Ah, vous me trouvez féminine lorsque je fais ça (clignement d'yeux)... » Après des milliers d'heures de TV, ils sont tellement autistes qu'ils ne le savent pas. Évidemment, ils sont flattés par leurs conseillers qui leur disent qu'ils sont géniaux. Tout cela donne l'empathie qui est très populaire aujourd'hui.

- 4 : quant à la proximité, du style « Je me sens proche de vous en politique », ça va donner : « j'ai confiance en vous » et « je répons à votre candidature ». Et ça va donner la notion de représentativité politique ; c'est-à-dire : lui, il me comprend, je me sens représenté par lui. On lui attribue la sincérité aussi, à juste titre ou non.

- 5 : la sociabilité et la jovialité, qui sont deux derniers éléments très féminins. Mais il y a deux types de sociabilité : la première est active, c'est la séduction. Par exemple, quand Ronald Reagan arrivait quelque part, il ne voyait rien à plus de 15 m et il faisait semblant de reconnaître des amis un peu partout. Et vous savez, la sociabilité est la réceptivité sociale. Par exemple, vous sortez d'une voiture, un militant vous dit bonjour... Eh bien immédiatement, vous faites comme si vous le connaissiez de longue date ...

La jovialité est également très importante parce qu'elle permet d'attribuer l'optimisme : regardez Ronald Reagan, ça ira mieux ! Il y en a un autre qui a dit que ça irait mieux aussi, il y a quatre ans... Mais ça ne fait rien, la personne qui dit : « Ecoutez, ça va très mal, ça sera très dur ! » Ce n'est pas très porteur.

Ce qui est important dans la jovialité, c'est de faire rire ; et pour un politicien c'est considérablement important. Pour une raison, c'est que les femmes dans toutes les cultures du monde et à tous les âges de la vie, rient plus que les hommes. D'ailleurs, leurs faisceaux des zygomatics majeurs sont plus épais et en plus on les encourage à rire ou à avoir des mimiques d'anxiété. Seulement, quand on observe les paires : homme-homme, femme-femme, homme-femme, on se rend compte que ce sont les hommes qui font rire les femmes. Les femmes ont une capacité relativement faible à déclencher le rire. Donc l'homme politique qui fait rire, il a 50 % des femmes qui aiment ça et tout le monde sait que c'est un élément de séduction bien connu depuis des siècles.

Il y a autre chose : quand vous riez en tant que président de la République, ça veut dire que vous êtes transparent, vous ne cachez pas vos émotions positives et vous êtes

contagieusement avec les autres. Le rire est un mécanisme qui est présent chez le chimpanzé et qui est mécaniquement contagieux.

Et troisièmement, il ne faut pas oublier que quand vous avez un président de la République ou un homme important, dominant et qui fait rire tout le monde, il n'est pas perçu comme un rigolo, mais plutôt comme dominant parce qu'il a la capacité de déclencher consciemment des émotions positives quand il le veut.

Le dernier élément, c'est l'autodérision. Par exemple lorsqu'un journaliste interroge Ronald Reagan lors d'une conférence de presse : « Monsieur le Président, est-ce que vous croyez qu'avec une inflation de 2.3, si vous augmentez les taux d'intérêt du dollar par rapport au deutsche mark, est-ce que vous croyez réellement que le P.I.B va monter et que les exportations vont aussi augmenter ? » Ronald Reagan répond : « And you are asking a question like that to a guy like me ?! » Ou alors il dit, en se plaçant devant la Maison Blanche : « Salut les Américains. Ça, ce n'est pas ma maison, c'est votre maison et vous m'avez mis ici. Alors, je vous préviens, je vais travailler de 9h du matin à 5h du soir, c'est tout. Parce que si quelqu'un comme moi, Président, travaille au-delà de 5:00 du soir, c'est que, soit il est très bête, soit il est très mal organisé. Je ne suis pas du tout intelligent mais je suis très bien conseillé par des experts ; et comme je ne suis pas très ordonné, Nancy est là. » Et quand on a diagnostiqué chez lui la maladie d'Alzheimer, il était même formidablement optimiste et lorsqu'on lui demandait : « Monsieur le Président, dans quel état d'esprit êtes-vous ? ». Il répondait : « Ce qui est bien avec la maladie d'Alzheimer, c'est qu'on se fait tous les jours de nouveaux amis ! » Donc ce n'est pas étonnant que Ronald Reagan ait été le président le plus important du XXe siècle et qu'il ait été aimé aussi bien par les Républicains que par les Sénateurs démocrates. Ronald Reagan a obtenu tous les votes de confiance au Sénat, à la majorité.

On se sent confiant, on a de la sympathie, on est heureux, ça va vous donner la popularité et même l'amour. Par exemple, les militants aimaient M. Chirac, aimaient M. Le Pen.

Si vous avez de la crédibilité et rien d'autre, vous n'êtes pas rassurant, vous faites peur. Si vous n'avez que la popularité, vous êtes un rigolo, on ne vous suit pas. Donc ce qu'il faut c'est avoir l'autorité, l'écoute.... Alors vous serez suivis, à des degrés différents dans des pays différents.

Le charisme politique enfin expliqué par la Recherche Universitaire

Écrit par René ZAYAN (Professeur en éthologie à l'Université de Louvain, Belgique)
Mardi, 19 Avril 2011 00:00

En résumé (schéma), pour illustrer : le Docteur Jekyll et M. Hyde expriment la bipolarité qu'il y a dans la notion de charisme. La crédibilité, la représentativité, la popularité amènent à ce qu'on ait confiance en vous et puisque vous êtes populaires et que vous avez l'autorité, c'est la notion fondamentale de leadership. C'est la capacité de rassurer particulièrement en période de crise. On pourrait dire, qu'un chef d'entreprise est un vrai leader, si et seulement s'il est charismatique. Et inversement, un chef d'entreprise est charismatique si et seulement s'il est un leader. C'est-à-dire s'il est suivi dans ses positions.

Voilà un schéma très dépouillé, qui est le résultat de centaines d'heures d'expérimentation et je vous propose maintenant d'illustrer ça...

Voilà ce que vous devez essayer, consciemment, d'identifier chez un leader politique un chef d'entreprise : l'assurance (je suis sûr de moi..., je ne redoute rien...)

Une autre variante : la dominance. Par exemple M. Obama a une qualité et un grand défaut c'est qu'il n'est qu'assuré et dominant.

L'auto satisfaction est une variante que l'on retrouve chez M. Sarkozy et M. Le Pen. C'est très impopulaire en Belgique, où l'on adore la modestie.

L'empathie, l'écoute, et l'intérêt sont d'autres variantes.

D'autres exemples : la sympathie au sens anglais, c'est-à-dire la compassion, la sociabilité avec les éléments actifs et réactifs, rire et faire rire et l'autodérision.

Enfin, il y a la rassurance qui est très rare chez les politiques ; M. Chirac était très bon dans cette variante. Par exemple, quand il faisait un discours très caricatural, très schématique : « Françaises, Français, chers compatriotes, c'est Noël. Pourtant, il y en a qui souffrent... J'ai

demandé au Premier Ministre... » et il accompagne le propos du geste universel de protection qui est très symbolique : chez les chimpanzés on console, on protège.

Les deux éléments masculins, je les appelle des éléments de supériorité sociale et les trois éléments féminins, je les appelle les éléments d'interactivité comportementale.

Par l'intermédiaire des expériences vidéo, on essaie d'identifier toutes les réactions émotionnelles des observateurs, devant une variété de comportements décrits par moi tout à l'heure.

En vert, vous avez les comportements qui induisent, à droite les attributions..... Et en rouge, vous avez des comportements négatifs qui induisent des attributions... . Par exemple, le dynamisme va vous faire attribuer la force. La concentration va vous faire attribuer le fait qu'on ait confiance en vous. En revanche, la rigidité ou l'inhibition va vous faire attribuer de la timidité ce qui est très mauvais en politique. Le fait d'être "superactif" de vous faire attribuer du stress et du désarroi. Par ailleurs, les menaces vont vous faire attribuer du pouvoir. La fatigue ou le découragement en comportement vont vous faire attribuer de la faiblesse et de la soumission. Au sujet de l'empathie, les sourires, la réceptivité vont vous faire attribuer de la chaleur « warm » : c'est la proximité, mais aussi le partage émotionnel.

La sociabilité : si vous êtes synchronisés dans les sourires et les gestes, cela va vous faire attribuer de la sympathie au sens français c'est-à-dire : « nous sommes positivement ensemble ».

Ce qui est opposé à la sociabilité, c'est la neutralité, être dissuasif : « ne m'approchez pas ». M. Mitterrand faisait cela très souvent face aux journalistes et ces derniers prenaient cela pour de l'autorité, de la mise à distance. En fait, il était très timide.

Lorsque vous n'êtes pas sociable, c'est que vous méprisez et ça peut être pris pour du dégoût social. Le dégoût social est typique chez M. Le Pen. Il est très complexe : vous avez le haut et une partie de la commissure des lèvres qui signalent le plaisir et l'amusement.

Les rires avec surprise vont vous faire attribuer du partage, de l'émotion positive.

La neutralité : c'est extrêmement grave d'être neutre même quand on est un pédagogue et que l'on dit : « Je ne veux pas manifester de changement, d'instabilité émotionnelle ». Étonnamment, quand on présente sur les vidéos les visages de politiciens qui sont très neutres, et que l'on demande à des personnes de différentes cultures : « qu'est-ce que cela évoque chez-toi comme émotion ? » Les réponses sont : « l'indifférence, l'hypocrisie, le cynisme. » Par rapport à l'assurance : « il est embarrassé », « il est autoritariste ».

Par rapport à la dominance, quelqu'un qui est neutre est perçu comme faible et soumis. Par rapport à la sociabilité, il est perçu comme quelqu'un qui s'ennuie, qui est distrait, arrogant. Par rapport à la joie, il est perçu comme quelqu'un de triste, dépressif et très négatif.

Il faut se méfier de la neutralité, rien n'est parfaitement neutre. Beaucoup d'hommes politiques, lors de débats, lorsqu'ils sont surpris vont avoir une réaction figée. D'autres vont avoir une réaction mélangée d'autorité et de fuite ce qui est très mauvais. Le regard évasif est très vite perçu par le public comme étant négatif.

Dans ce schéma il y a cinq catégories comportementales, cinq catégories d'attributions et on peut dire pour chaque catégorie :

- l'assurance à l'inverse de la rigidité ou de l'anxiété

- l'autorité-dominance a un inverse qui est la soumission et le fait de ne pas être respecté

On arrive à 10 catégories dans lesquelles on trouve un certain nombre de comportements identifiables. Cela a permis de trouver un score universel de degrés de charisme entre -100 et +100. La plupart des politiciens sont autour de zéro. Ils sont tellement anticharismatiques que, de temps en temps, il y a quelque chose qui les sauve. Pour M. Sarkozy, juste avant les élections, cette méthode lui donnait plus 17%, ce qui n'est pas très impressionnant. M. Obama obtient 23 %. Pour M. Fabius c'est -90 contre un -95 pour M. Bayrou et M. Strauss-Kahn (il y a trois ans). Ségolène Royal avait +20 grâce à ses éléments féminins, etc. M. Le Pen avait plus 40 du fait de son charisme, tout le monde le dit. Les deux personnalités les plus charismatiques de l'histoire récente c'est M. Ronald Reagan avec plus 96, toutes cultures confondues et M. Chirac avait plus 90, en 1995 ; il avait beaucoup d'éléments décrits ici là.

Alors si vous reconnaissez l'une ou l'autre catégorie chez vos leaders locaux, vous allez dire : « Il a une portion du charisme ». S'il les possède toutes, ce qui est très rare c'est qu'il possède un maximum de charisme et vous serez appelé même si vous n'êtes pas un partisan de ce leader à voter pour lui, surtout s'il est opposé à un candidat que vous n'appréciez pas particulièrement.

L'importance du visage. La cible privilégiée chez les oiseaux, les mammifères, les primates en particulier, les bébés à la naissance, c'est de porter le regard prioritairement sur le visage. Nous balayons les sourcils et les yeux, les lèvres et les dents.

Nous identifions correctement les émotions faciales universelles à 80 mètres sur une photographie. Nous commençons à les reconnaître correctement à partir de 20 microsecondes. Le visage représente, dans les expériences, 76 à 94 % de l'information qui est vue en vidéo,

donc beaucoup plus que le corps et les gestes. Par exemple, je passe des extraits d'une durée de cinq secondes d'un discours de M. Bush père ou de M. Clinton, car nous avons un logiciel qui reproduit les 23 faisceaux faciaux et qui nous permet de savoir quels muscles de la face sont activés. Quand on analyse cela, on se rend compte que si on supprime des micro expressions, c'est-à-dire de 40 ms, les attributions sont complètement différentes. Donc, ça veut dire que vous inconsciemment, votre cerveau détecte les micro expressions universelles. Vous ne savez pas pourquoi vous aimez bien sans le connaître ce jeune leader, vous ne savez pas pourquoi « il est sûr de lui » mais de façon irrationnelle, vous ne savez pas pourquoi tel autre, vous ne l'aimez pas.

La télévision, c'est les gros plans du visage. Lors des meetings, il y a des écrans vidéo géants ce qui m'a permis de voir que M. Sarkozy est discordant. Inconsciemment, on dira qu'il a une gestuelle dynamique, mais il est triste, neutre, soucieux. Et quand il rit, ce qui est très rare, il a une réaction de menaces parce que nous avons hérité des primates que quand les dents du bas sont visibles, c'est soit une terreur, soit une menace forte.

Ce qui est important aussi c'est que les meetings sont filmés, de même que les débats, les journaux télévisés. Quand vous voyez le Premier Ministre et le Président de la République ou que vous voyez le Premier Ministre et le Ministre des Affaires étrangères en cohabitation ou d'un autre parti, votre cerveau progressivement et inconsciemment, compare les représentations mentales que vous vous faites du prototype des deux. Exemple Chirac/Jospin. On se forme une comparaison, c'est ce que j'appelle le contraste éthologique.

Mais les meetings sont rediffusés et donc, si moi je suis belge et que je ne connais pas la politique française, au journal télévisé, on va me dire « aujourd'hui le Front national a fait son meeting ». M. Le Pen sait que dans un meeting il n'y a que les sympathisants. Il n'a pas à les convaincre, mais à leur parler du programme. Il faut les amuser sur le dos des autres. C'est ce que l'on voit dans mon documentaire où M. Le Pen devant ses militants, est très joyeux ; il imite M. Juppé et les gens rigolent. Et juste après, vous avez M. Bayrou : « Je vous annonce ma candidature avec une grande joie » (ton plat, en décalage avec l'annonce). Comparativement, M. Chirac, lui, semble dominer la salle. « Je suis content de vous voir... » Il y a un contraste qui se fait.

Cette notion est très importante ; elle m'a permis de prédire qu'un an avant l'élection de 1995, M. Balladur ne pouvait pas être Président de la République. En effet, sur toutes les images, il paraissait évasif et anxieux. Ce serait M. Chirac ; même chose avec M. Jospin, car ce dernier était anti-charismatique, et cela sur tous les gros plans de photographies et de couvertures. Un des plus gros cas d'anti-charisme, c'est celui de M. Raymond Barre (photos).

L'importance du facial

Citation de Lichtenberg : « De toutes les surfaces de la Terre, le visage humain est la plus passionnée »,

La Rochefoucauld : « Le monde social n'est composé que de mimes »

Joubert : « La personne est proprement dans le visage. Le genre, le sexe et l'espèce sont dans le corps »

De CROISSET : « Pour une femme, une idée a toujours un visage »

La quasi-totalité des expressions faciales est universelle dans toutes les cultures parce qu'elle est héritée à 99% des chimpanzés. Les très jeunes enfants se comprennent très bien. C'est le

Le charisme politique enfin expliqué par la Recherche Universitaire

Écrit par René ZAYAN (Professeur en éthologie à l'Université de Louvain, Belgique)
Mardi, 19 Avril 2011 00:00

même répertoire dans toutes les cultures du monde, avec quelques différences garçon/fille et si on socialise ensemble des enfants humains et des bébés chimpanzés, ils riront ensemble, ils joueront ensemble, se chatouilleront ensemble, etc.

Il ne faut pas négliger l'universalité des mimiques faciales à la télévision qui a toute son importance pour le charisme politique international.

En revanche, il n'y a que 30% des gestes qui soient universels, hérités des primates. 70% des gestes (surtout des doigts) sont codés culturellement. Il n'y a que les gestes des bras comme l'autoprotection, l'appel, l'accueil, etc. qui soient universels.

Il ne faut pas avoir confiance dans les livres qui parlent des gestes de la séduction, des gestes de la politique. Ils ne sont fondés sur aucune recherche internationale ou descriptive. C'est la référence au visage qui va vous donner la signification. Les gestes n'ont de signification universelle que par rapport au visage.

Les recherches ont montré que le contenu du message verbal compte extrêmement peu et que la voix apporte plus d'informations que la voix et le contenu. En effet, il y a deux possibilités :

- la première est de filtrer les hautes fréquences sonores de manière à n'avoir que le ton de la voix et à ne pas comprendre ce qui est dit ;

- la 2e méthode consiste à présenter à des observateurs différents, avec le son complet, des images de leaders étrangers qu'ils ne comprennent pas. C'est très subtil. Les changements sont énormes et il est possible d'évaluer le poids de l'apport de la seule voix.

Par des analyses statistiques de variance, quand on compare l'apport d'informations, en quelques secondes sur des images vidéo, si les messages sont concordants avec la gestualité, le non verbal peut être trois fois plus important que le contenu verbal. Quand les messages sont discordants, toutes les références sont [...]

Dans le cas de la recherche sur M. Reagan, quand on le compare à d'autres leaders américains comme M. Bush Père ou M. Clinton, on se rend compte que chez ces leaders, le son complet apporte 7,1 par rapport à l'image toute seule. Chez M. Reagan, c'est l'image qui donne 3% de plus d'informations et chez les autres leaders, le son en donne +23%. Cela veut dire que M. Reagan avait une expressivité en image qui faisait son charisme. Quand on analyse le texte d'un discours du Président sur l'écran et si on le compare au texte qu'on entend ou au texte avec l'image, on se rend compte que, en général, le texte n'apporte jamais une information supérieure et particulièrement, l'image ajoutée au son complet apporte 13,7%, mais lorsque l'on prend la voix sans le contenu et qu'elle est comparée au contenu écrit, l'image et la voix chez M. Reagan apportent 9,4% d'informations par rapport au texte. Et si l'on prend l'image et la voix seule de M. Reagan, ça apporte 7,3 % de plus d'informations que le son complet (la voix et le contenu).

L'ensemble des émotions vocales peut être correctement reconnu en moins d'une seconde et d'un point de vue universel. Les moralistes français ne s'y étaient pas trompés, au 18e siècle : « La voix est un second visage », « Ferme les yeux et tu verras », « Parle afin que je te voie », « Un seul beau son de voix est plus beau qu'un long parlé » : Joubert /« La voix ne ment pas » : Larget.

Certes, quand on est un homme, on devrait avoir la chance d'avoir une voix grave et à l'inverse quand on est une femme, on devrait avoir une voix féminine sans intonation masculine.

Prenons pour exemple Margaret Thatcher qui avait une voix très aiguë et féminine ; elle a consulté un acteur shakespearien pour l'aider à baisser la tonalité de sa voix...

Résultats : quand on présente M. Reagan à des observateurs français, non seulement, ils le reconnaissent bien dans les émotions faciales, mais ils le reconnaissent mieux que ne le reconnaissent les observateurs américains pour la raison que les Français ne comprennent pas l'anglais.

Quand on présente MM. Reagan et Fabius, Chirac, Le Pen, les observateurs français reconnaissent mieux M. Reagan, que chacun des 3 Français pour la raison que les Français comprennent le français.

Pour certaines émotions, la différence, c'est-à-dire là où les Français sont meilleurs que les Américains sur M. Reagan, c'est plus 48% .

Moralité : on reconnaît mieux les émotions d'un leader quand on ne comprend pas la langue. En effet, on se concentre sur le facial et le vocal.

Quand on présente dans les élections réelles, des séquences vidéo de 10 secondes de paires de candidats américains aux élections pour être gouverneur ou sénateur, on demande à des observateurs qui ne les connaissent pas d'émettre des prédictions sur celui qui va gagner. Le hasard porte les résultats à 60% ; dès qu'il y a l'image et le son, les résultats sont de 53% .

Moralité : on prédit mieux quand on n'écoute pas ce qu'ils disent.

Quand on demande aux observateurs s'ils ont confiance dans le jugement de prédictions, ils répondent par l'affirmative quand il y a l'image et le son et quand il y a l'image seule, ils n'ont pas confiance parce qu'il n'y a pas de son. Cela veut dire que l'on est persuadé d'être meilleur quand on a l'information du contenu alors qu'il n'en est rien du tout.

Quand on présente des photographies du visage de politiciens inconnus, pendant 10 secondes, avec la photo seule, les prédictions sont valables, mais lorsqu'elles sont présentées pendant 1 seconde et que l'on demande « qui est le plus compétent, pour qui voteriez-vous, qui va gagner ? », 73% des prédictions sont correctes sur les élections passées et sur les futures. Si on prend le temps nécessaire pour réviser le jugement, il n'y a pas d'augmentation de la prédictibilité.

Les photos sont un meilleur prédicteur que les sondages.

À des Suisses (adultes) qui ne connaissent pas les candidats français aux élections législatives passées, on présente des paires de photographies en leur demandant qui va gagner. Ils disent à 72% correctement, qui gagnera. Mais quand on questionne un public suisse jeune (5 à 13 ans) autour d'un jeu, en montrant les photographies et qu'on demande « lequel sera le plus apte à conduire le navire », le score est de 71%, et ce dans un contexte hors politique !

Les mêmes résultats sont prouvés lorsqu'on présente des politiciens américains à des observateurs américains, des politiciens japonais à des observateurs japonais et l'inverse

Le charisme politique enfin expliqué par la Recherche Universitaire

Écrit par René ZAYAN (Professeur en éthologie à l'Université de Louvain, Belgique)
Mardi, 19 Avril 2011 00:00

(politiciens américains à des observateurs japonais et politiciens japonais à des observateurs américains) :

- en ce qui concerne les critères de prédictions de vote, il y a une différence.

- en ce qui concerne les critères de « qui est compétent », il n'y a pas de différence. Il y a le pouvoir, la dominance et la sensibilité sociale, mais les prédictions sont correctes dans les deux cas, sur des critères différents. Par exemple, pour les politiciens américains, tout le monde attribue davantage de pouvoir pour prédire. Et pour les politiciens japonais, tout le monde attribue davantage de sensibilité sociale pour prédire. Donc les prédictions sont correctes, les critères sont les mêmes, mais la sensibilité de « ce qui est important », les Japonais la verront de la même manière pour des Américains et des Japonais (sensibilité sociale) et les observateurs américains la verront de la même manière pour les politiciens japonais et américains

Le pouvoir.

Aux États-Unis d'Amérique, des extraits vidéo de 10 à 15 secondes sont présentés à des observateurs américains, sans le son. On y voit 10 politiciens allemands inconnus, 10 politiciens américains et 10 politiciens français. Il apparaît que sans le savoir, les observateurs américains trouvent compétents, fiables, puissants les 10 politiciens américains. Les Français sont énervés, amusés et pas sérieux. Les Allemands sont laids et « emmerdants ». Quand on leur présente l'image et le son, tout le monde est politiquement correct.

On a trouvé la même chose avec des observateurs allemands qui trouvent que les plus compétents sont les Allemands (1/4 de seconde d'extrait), sans le savoir. Les Français sont des rigolos et les Américains ne sont pas crédibles. J'appelle cela **l'ethnocentrisme facial**, c'est-à-dire qu'il y a dans les vidéos silencieuses, inconsciemment, des éléments expressifs (ouverture de la bouche plus grande quand on parle plus longtemps) qui font que si vous êtes français à la télévision française vous avez vu des Français. Et vous formez un prototype facial, pas de ce qui est français, mais ceux-là (les Allemands) et ceux-là (les Américains) qui fait que vous ne les connaissez pas. Vous préférez inconsciemment ce qu'inconsciemment vous connaissez ! On appelle cela une prédisposition à la xénophobie, c'est-à-dire préférer ce à quoi on a été exposé visuellement. Cela permet de comprendre que les observateurs français n'aiment que les politiciens français.

Si vous demandez à des observateurs, sur les photographies de visage : « Les candidats sont-ils républicains ou démocrates ? » La réponse est donnée à partir d'un dixième de seconde. Et cela est corroboré quand on le demande à des étudiants qui sont militants politiques sans être politiciens. Les mêmes expériences ont été faites dans l'attribution d'homosexualité et d'hétérosexualité. Les observateurs sont capables à partir de 50 m/secondes, quand ils voient des visages de garçon ou des visages de fille, de dire en un quart de seconde, statistiquement : « il est gay », « elle est lesbienne », ou « elle et lui sont hétérosexuels ».

Je recommande fortement, quand vous faites de la politique, de garder les critères suivants et d'y mettre l'accent si vous êtes une femme : l'**empathie** parce que maternelle ; la **sociabilité** parce que c'est de la séduction ; la

jovialité

parce que vous restez jeunes -vous savez qu'on rit beaucoup plus quand on est enfant et jeune- ; la

confiance en vous

et l'assurance parce que, en tant que mère, vous êtes responsable, et l'assurance masculine c'est important pour une femme en politique.

Il faut abandonner par contre la catégorie dominance et autorité parce que si les femmes rient

Le charisme politique enfin expliqué par la Recherche Universitaire

Écrit par René ZAYAN (Professeur en éthologie à l'Université de Louvain, Belgique)
Mardi, 19 Avril 2011 00:00

beaucoup plus que les hommes dans toutes les cultures, les hommes ont beaucoup plus de signaux de compétition, de menaces, etc. Donc, si vous êtes politicienne et que vous ne riez pas, on va penser que vous n'êtes pas une femme... En revanche, si un homme politique (M. Chirac) rit, fait rire, c'est normal. Les femmes sont perdantes sur les deux tableaux si elles se masculinisent. Elles sont perdantes sur le tableau féminin parce que les grands leaders politiques sont féminins (empathie, etc.) et elles le sont aussi sur le registre masculin parce qu'on ne s'attend pas à ce qu'une femme politique manifeste des signaux d'autorité.

Les différences entre les hommes et les femmes.

Les politiciens très souvent oublient qu'au moins la moitié de leur électorat est féminin. Et on ne parle pas de la même manière aux femmes qu'aux hommes. Ceci est très important parce que la composante **empathie-sociabilité-jovialité** que l'homme peut avoir, sera séduisante. La femme se sentira comprise, elle se sentira séduite, elle sera réceptive et elle se sentira en présence d'un dominant. Ces deux composantes-là, donnent la **rassurance**

qui est très importante pour les mères, pour les femmes, pour les enfants. Ma mère m'a dit : « Toute femme a besoin d'un homme qui, quand elle en a besoin, a la capacité réelle de la rassurer. » Elle a ajouté : « Il n'y a rien qui dégoûte autant une femme que de devoir exercer l'autorité à la place de son homme. » C'est une composante très importante pour les jeunes électeurs et ça permet de comprendre une chose : la longévité et la popularité des régimes paternalistes (M. Mitterrand, M. Chirac, M. Staline, etc.).

Le résultat de toutes les recherches anthropologiques :

— les femmes rient plus que les hommes, elles ont de larges sourires vrais ;

— les femmes dilatent beaucoup plus les pupilles sous l'émotion, quand elles sont attirées

inconsciemment ou quand elles ont très peur ;

— les femmes ont le sourire de fausse pudeur c'est-à-dire qu'elles ont tendance même lorsqu'elles s'attendent à ce que vous les regardiez, à exprimer l'empathie, la préoccupation, la compassion, la réflexion, la surprise et la joie alors que les hommes ce sera la dominance ;

— on tolère que les femmes expriment l'anxiété, la tristesse, la préoccupation, l'embarras, la honte ; les hommes, eux, sont davantage encouragés à la colère, au dégoût, etc.

Il y a dans certaines cultures occidentales, de type germano-protestant, un stéréotype social qui fait dire que les gens qui rient beaucoup sont un peu bêtes. En clair, comme disait Wilde : « Rire, ça ne fait pas sérieux », par définition ; mais c'est pour cela que c'est attirant. Donc, on dissuade les filles : « Ne ris pas trop, ça fait sexy et ça fait vulgaire ! » Les femmes rient plus que les hommes, donc inconsciemment on leur attribue moins de profondeur. Et c'est la même chose pour les Africains qui rient beaucoup plus que les Occidentaux.

Les femmes recherchent davantage aussi le contact social, et elles sont meilleures pour interpréter correctement les émotions faciales et vocales que ne le sont les hommes. Cela veut dire qu'il est difficile de simuler avec une femme. Elles sont meilleures pour transmettre correctement les émotions faciales et vocales, c'est-à-dire qu'elles sont statistiquement mieux reconnues quand par exemple elles font la honte, que ne le sont les hommes. Les femmes sont meilleures que les hommes pour détecter la concordance ou la discordance entre ce que l'on dit et comment on le dit. C'est ce que les hommes ne comprennent pas parce qu'ils sont très verbaux. En politique, la femme va davantage détecter le mensonge.

Il existe les vrais sourires et les faux sourires. Dans 95% des cas, nous avons les faux sourires : « Bonjour, ça va ? », « Ouais, ça va ». Quand vous souriez par plaisir, amusement, sympathie, il faut qu'il y ait une activation du zygomatique majeur. Cela veut dire qu'un faux

sourire ne montrera pas une élévation de la lèvre supérieure ni les dents. Dans les vrais sourires, il y a simultanément une élévation des sourcils. Le muscle frontal est activé. Dans un vrai sourire, le muscle orbiculaire extérieur des paupières est activé, c'est-à-dire que vous avez les « pattes d'oies ». Par conséquence mécanique, dans les vrais sourires, il y a d'abord une dilatation des pupilles et le muscle orbiculaire de la paupière supérieure s'abaisse progressivement.

Un politicien qui ne mentirait pas ne serait pas crédible.

Nous sommes très mauvais pour détecter le mensonge parce que le mensonge est verbal et nous sommes bons pour le non verbal. Donc, nous sommes meilleurs pour détecter la vérité dans un propos plutôt que le mensonge, mais nous sommes, d'une manière générale, meilleurs pour les critères non verbaux, de sincérité ou de tromperie. Il n'y a pas de critères universels mais il y en a un en tout cas : si vous accordez davantage d'importance à vérifier la vérité qu'à vérifier la fausseté, vous partez gagnant :

- Les femmes font davantage confiance que les hommes et donc elles recherchent inconsciemment davantage la vérité ; et les hommes vont rechercher davantage à vérifier la fausseté. Or, on vérifie le vrai à 61% et le faux à seulement 47%.

- Les femmes font davantage attention, inconsciemment, à la concordance qu'il y a entre la tromperie et le mensonge ou la sincérité et la vérité. Elles ne sont pas meilleures en principe pour tout, mais dans ce contexte-là, elles sont meilleures.

Dans une situation langagière normale qui ne soit pas discordante, le succès dans la détection du mensonge/vérité dépend à 70% des signaux du visage, à 10% des signaux des gestes et du corps, à 7% de la voix et au maximum à 13% du contenu (vérité/mensonge). Dans une situation discordante et surtout quand vous faites preuve de suspicion, 100% est non verbal parce qu'on

va rechercher les signaux de tromperie et qu'on ne va pas écouter ce qui est dit parce que c'est sujet à caution.

D'une manière générale, il n'y a pas de différence culturelle dans la reconnaissance correcte de signaux. En revanche, il y a des préférences. Par exemple, aux États-Unis on adore, même quand on est opposant, les larges sourires. La France est le seul pays dans lequel il y a, en termes de communication, une logique du rapport de force entre hommes (dominant/dominé). En Italie, on aime la « Commedia del arte ». En Belgique, on n'aime pas la compétition, l'arrogance, etc. Et c'est le seul pays occidental qui accorde une valeur positive à un leader qui montrera souci, préoccupation, anxiété dans un débat. Les Belges diront qu'il est honnête. Je le rappelle, il y a un avantage à juger les politiciens de votre propre culture.

La politique française est très marquée par le verbal. L'explication vient de Darwin qui avait postulé des homologues, des similitudes du fonctionnement des organes (mimiques faciales) chez les primates, nos plus proches cousins, particulièrement les chimpanzés et chez les humains, particulièrement les enfants. Selon lui, il y avait des expressions d'émotion qui étaient homologues. C'est démontré pour le rire, etc.

Les Français ne sont pas darwiniens du tout. Ils ont une conception spiritualiste de la nature humaine, de la psychologie humaine et du comportement humain. Descartes a dit : « L'homme étant la seule espèce qui parle spontanément, il est donc la seule espèce qui nous donne la preuve qu'il a la conscience de ses émotions, sentiments, pensées, sensations ». Les animaux qui ne parlent pas (mais sont capables de répéter) n'ont pas de conscience. Les Français se disent : « *Plus je parle et plus je parle vite et plus je vais dominer par la parole et plus je vais apparaître comme intelligent et compétent politiquement* ». Chamfort disait à ce propos : « Si les singes avaient notamment des perroquets, on en ferait de très bons ministres »

Voilà donc le problème de la spécificité de la politique française : c'est un rapport de force dans lequel le verbal est un critère, au point qu'un excellent ministre belge, un homme intelligent,

ministre des Finances depuis 11 ans, qui a assuré la Présidence européenne – Didier Reindberg -, est perçu comme compétent, mais il est perçu aussi comme arrogant ce que les Belges détestent. Il est donc perçu comme français parce qu'il répond aux journalistes et à personne d'autre ; il donne le sentiment que M. Juppé, M. Villepin et d'autres donnent : « Je suis le plus intelligent du monde » ; il ne regarde pas les autres et quand il n'a pas la parole, il ne peut pas s'empêcher d'interrompre. Les Belges le détestent et se sont formé une représentation mentale de lui. Il est respecté, mais pas aimé.

Les moralistes français ne recommanderaient pas de l'élire. Ils disaient : « Le charisme est l'art de cultiver les silences » ; « L'éloquence est l'art de maîtriser les silences » ; « Qui ne sait se taire n'obtient point d'ascendant » ; « Rien ne rehausse l'autorité mieux que le silence » ; « Il y aurait moins de bavards s'il y avait plus de faces parlantes ». Ils avaient déjà vu que le comportement parle tout autant que le discours. L'objet de ma conférence, je le rappelle, est : « Ce que vous donnez à voir compte plus que ce que vous dites ».

Laroche Foucault : « Il n'y a pas moins d'éloquence dans le ton de la voix, dans les yeux et dans l'air de la personne que dans le choix des paroles ».

Joubert : « Il ne suffit pas d'être clair et entendu ; il faut plaire, enchanter, séduire et donner à voir des illusions qui éclairent. Ce n'est pas assez de faire entendre ce qu'on dit, il faut encore le faire voir ».

Racine : « J'entendrais les regards que vous croyez muets »

Talleyrand : « La parole a été donnée à l'homme pour déguiser sa pensée et le regard pour déguiser ce qu'il dit ».

Je vous remercie.

Questions :

Où mettez-vous la limite entre technique de communication et de séduction et charisme politique ?

« Chassez le naturel, il revient au galop, mais rien n'empêche d'être naturel que l'envie de ne paraître ». C'est-à-dire que les techniques de séduction, etc. sont extrêmement verbales en France. Il n'y a pas de communication non verbale chez les coachs politiques.

Par exemple, dans le cadre de ma société de communication, je peux vous apprendre en quelques secondes les stéréotypes que vous avez, à savoir les répétitions d'un certain nombre de mimiques ou gestes dont certains sont bons et d'autres pas. Et je vais vous expliquer parce que je vous aurai vu 1 heure à moins que ça ne corresponde pas à ce que vous êtes.

Sachez que dans un débat, vous êtes beaucoup plus filmé quand vous ne parlez pas que quand vous parlez. Il ne faut pas croire que quand on vous donne la parole vous devez être fascinant, etc car lorsque l'on vous donnera la parole, il faudra attendre 7 à 8 secondes avant que les gens aient une information verbale.

Donc je peux vous apprendre à être vous-même lorsque vous êtes filmé. Si quelque chose vous fait rire, il faut rire parce que la caméra va vous prendre en réaction. Si vous restez neutre, vous ne serez pas en réaction et vous allez paraître ennuyé ou ennuyant.

Quand il y a des stéréotypes trop forts et trop négatifs, j'interpelle la personne et lui demande de les faire disparaître. Mais quand je connais la personne, je la soumetts à une interview (filmée et enregistrée) face à moi en lui posant des questions tout à fait imprévisibles, impertinentes et personnelles. Cette personne, deux heures après, me dit qu'elle ne veut pas visionner la vidéo parce qu'elle a honte et pense qu'elle a été mauvaise. Je leur réponds : « Vous êtes bon là où vous croyez être mauvais, mais vous allez voir que vous étiez sincère. Et là où vous pensiez être bon, eh bien vous êtes dédaigneux ».

On se rend compte pendant 2 heures que ces personnes voient leur image comme elles ne l'ont jamais vue à la télévision parce que c'est une image qui correspond à peu près à celle qu'ils ont quand ils écoutent leur femme, leurs amis. Je les rends naturels parce qu'ils ont une représentation fausse de l'impression qu'ils doivent laisser aux autres. Ainsi le peuple pourra connaître qui ils sont. Finalement, c'est une mission démocratique au sens de la représentativité populaire.

Vous avez fait des prédictions. Nous sommes à un an d'une certaine élection. Avez-vous fait des études autour de la question ?

Oui. Je sais exactement comment Strauss-Kahn et les autres sont perçus, mais je ne dirai rien, car ce n'est pas une bonne nouvelle pour eux. Je vais vous donner un bon conseil, c'est une perte de temps inutile à laquelle se livrent les Français depuis un an à cause des commentateurs qui ne savent rien prédire. Cela fait un an que l'on nous parle de la candidature virtuelle de l'un, de l'autre et c'est une perte de temps de faire des supputations sur du virtuel. Le jour où on aura des candidats, je vous dirai qui gagnera. M. Sarkozy, lui, a gagné pour deux

raisons :

- la première, c'est parce qu'il a une chance inouïe d'avoir une femme pour la première fois (héritage machiste en France). Et Mme Royal n'existait pas vraiment avant ; elle était complètement « impréparée » pour la présidence. Elle a quand même fait 47,5 %.

- la 2ème raison tient à ce que j'ai appris malencontreusement, car vous savez que M. Sarkozy est socialement très intelligent tant que ça lui profite pleinement le plus vite possible ; or, on lui a passé mon documentaire qui est sorti deux mois et demi avant l'élection. Et dans ce documentaire, je montrais les défauts de M. Sarkozy et je disais que Mme Royal avait un charisme féminin assez remarquable, mais qu'elle devait éviter d'avoir une espèce « de transe » très agressive qui lui faisait perdre son charisme. M. Sarkozy, lui, a une gestuelle extrêmement agressive, coupée, tranchée, etc. qui l'apparente à M. Le Pen.

En regardant le débat entre les deux protagonistes Mme Royal était à 51,49% et tout le monde la trouvait géniale parce qu'elle interrompait M. Sarkozy. Sauf qu'interrompre c'est un acte masculin ; les hommes interrompent les femmes 7 fois plus qu'ils n'interrompent les hommes. Donc, l'homme c'était elle, et lui a joué le rôle de la femme impotente, implorante. À un moment donné, il lui a dit : « Écoutez Mme Royal, je peux dire quelque chose ? Et puis, s'il vous plaît, cessez de pointer votre index sur moi ». Il a tout compris et il a gagné un point... Est-ce un peu à cause de moi qu'il a gagné ?...

Personnellement, j'ai été très étonné par la faiblesse du contrôle de la communication de M. Sarkozy depuis deux ans. C'est vraiment quelqu'un qui apparaît comme tout à fait inconscient de ses mensonges et comme quelqu'un qui adopte à la dernière minute une tactique de communication ; quand il fait un discours, progressivement il termine à l'inverse. Il n'a aucune stabilité émotionnelle, il a des décisions tactiques complètement aberrantes et fausses.

...

La vraie question aujourd'hui, c'est : « Est-ce que M. Sarkozy va y aller ou pas ? Il faut s'intéresser à ça ; c'est ça qui compte. De l'autre côté, est-ce que DSK y va ? » Je vais vous dire pourquoi DSK pourrait passer. Pour de bonnes ou mauvaises raisons. C'est quelqu'un qui

Le charisme politique enfin expliqué par la Recherche Universitaire

Écrit par René ZAYAN (Professeur en éthologie à l'Université de Louvain, Belgique)
Mardi, 19 Avril 2011 00:00

n'est pas du tout charismatique, mais il se fait que si vous faites partie des Français qui, comme moi, estiment à contre-courant que le problème le plus important à régler aujourd'hui pour la survie de votre activité salariale et celles des autres, de l'éducation nationale, c'est le sauvetage final des banques,... DSK parle anglais, il a été un bon ministre des finances, il a acquis par définition une compétence socio-économique internationale. Donc il peut l'emporter.

Je vous donnerai aussi par exemple deux éléments de l'attribution de compétence par son comportement : l'assurance et l'autorité naturelle qui sont deux critères forts. Pour moi, ce sont des éléments importants.

Mais il ne faut pas perdre trop de temps là-dessus parce que c'est de la désinformation. Tant que les jeux ne sont pas décidés, vous n'apprenez rien. Les prédictions deviennent intéressantes quand on connaît les candidats.

Pouvez nous rappeler rapidement l'importance de la communication non verbale, car on voit fleurir dans le domaine de la presse universitaire française une focalisation sur le non verbal et les gens n'arrivent pas à percevoir l'importance par rapport au contenu du discours ? Pour un personnage politique, est-ce que ça peut s'inscrire dans un inconscient ... collectif ?

Bien sûr ! Quand vous interrogez les Français, vous avez un consensus sur le charisme ou non d'une personne et particulièrement lorsque vous n'êtes pas sympathisant ou opposant. Je vous rappelle qu'une élection, ça se joue à 2%, 3%, 4%. ça, c'est une chose. Ensuite, n'importe quel élève de terminale ou de secondaire désigne ses professeurs charismatiques qu'il respecte et qu'il aime et ceux qui ne le sont pas. Maintenant, je vais être très sévère : les Français manquent de culture et de pratique. N'importe quel leader français important qui suivrait un « training » en communication, gagnerait son élection.

Par ailleurs, dans les critères scientifiques, il y a un certain nombre de principes éthiques, c'est-à-dire qu'avant d'affirmer quelque chose, il y a beaucoup de travail, il y a des statistiques, il y a des expériences. Et, on publie dans des revues internationales où vous êtes crédibles parce que vous avez apporté quelque chose de neuf. Les livres auxquels vous faites référence n'ont pas de fondement. Certains auteurs sont honnêtes comme Philippe Turchet, mais le contenu est faux à 80% ; et d'autres sont sympathiques comme Mesinger, mais il est faux à 3000%. Donc, ne perdez pas votre temps avec eux parce qu'ils gagnent beaucoup d'argent là-dessus.

Pour revenir sur l'exemple de M. Sarkozy, en tant que neuropsychologue, je fais de la clinique par le comportement et je peux vous dire en 2 secondes si quelqu'un qui entre chez moi est en dépression avérée ou pas. M. Sarkozy présente depuis longtemps des troubles sensoriels moteurs, des troubles de la sémantique, des comportements très incontrôlés qui font que neuro psychologiquement parlant, il a certains déficits. M. Jacques Chirac a changé, lui, avec la fracture sociale parce qu'il n'aime pas son image. Ce n'est pas un bon communicateur en ce sens que dans la vie réelle tous les gens qui l'ont approché, l'ont trouvé formidablement charismatique et la télévision (surtout dans le passé) il était très mauvais. De par diverses épreuves (échec aux élections, vie privée), M. Chirac a eu une dépression réactionnelle, mais comme il a une puissance physique et une énergie mentale non pas en termes de convictions politiques, mais en termes d'action, ça ne se voyait pas trop. Cependant, on le voyait. On se disait qu'il y avait quelque chose qui lui était arrivé parce qu'il ne simulait pas.

Comme neuropsychologue, je peux vous dire si on peut faire confiance ou non. Certains leaders politiques mentent. Tout le monde ment, mais est-ce qu'ils savent bien mentir ? Qu'est-ce que c'est que bien mentir ?

M. Chirac ment bien parce qu'il dit des mensonges verbaux avec des signaux faciaux et vocaux de sincérité. Il y a des politiciens qui disent la vérité avec des signaux de tromperie. Un grand politicien doit être un bon menteur parce qu'il « deale » internationalement dans les intérêts de son peuple. Exemple : quand M. Mitterrand a fait semblant de refuser le passage des avions américains au-dessus du sol français pour aller liquider M. Kadhafi, en avril 86, en fait, c'était faux ! M. Mitterrand adorait M. Reagan ; et il a laissé passer les avions. M. Mitterrand a dit : « Ils ne passeront pas ». Mais les deux Présidents étaient de mèche : c'est un mensonge d'État.

La politique c'est de la complicité, c'est du mensonge. Mais cela ne fait rien : est-ce que la personne est émotionnellement et intellectuellement fiable ? M. Mitterrand a été un bon président. Globalement la décennie 80 a été fabuleuse : M. Reagan, Mme Thatcher, M. Gorbatchev, le Pape Jean XXIII faisaient de la politique... C'étaient des hommes d'Etat !

Vous avez beaucoup parlé de M. Le Pen et pas du tout de sa fille. J'aimerais savoir ce que vous en pensez étant donné le résultat des sondages dans lesquels elle est devant M. Sarkozy.

Marine Le Pen a changé, elle est devenue intellectuellement beaucoup plus mature, car elle suit des cours en macro-économie et devrait suivre des cours en droit européen puisqu'elle s'intéresse énormément au problème de la souveraineté. Elle risque d'être crédible sur certains points et pas du tout sur d'autres points. C'est quelqu'un qui, du point de vue du comportement, a beaucoup changé parce qu'elle avait auparavant un côté sympathiquement vulgaire. Elle est elle-même ; elle ressemble sur certains points à son père, mais elle écoute quand on lui pose une question. Elle ne répond pas directement ; elle écoute et elle explique. Par exemple, elle dit des choses qu'il faut écouter parce que les Français ont développé des mécanismes mentaux, des routines qui font qu'ils ne réfléchissent plus vraiment... Quand elle explique qu'elle n'est

Le charisme politique enfin expliqué par la Recherche Universitaire

Écrit par René ZAYAN (Professeur en éthologie à l'Université de Louvain, Belgique)

Mardi, 19 Avril 2011 00:00

pas d'extrême droite parce qu'elle n'est pas de droite. Or, je ne suis pas xénophobe. Elle a conception de l'assimilation des premiers immigrés qui, ici chez nous, sont Français de 2^e ou 3^e génération... Elle ne va pas toucher à tout ça, c'est clair ! Et de l'autre côté, vous avez M. Valls qui dit : « Voilà, on reconnaît le discours de l'extrême droite ». Et elle répond : « M'avez-vous écoutée ? »

Il faut faire très attention parce que M. Sarkozy a fait la très grave erreur de reprendre deux ou trois de ces thèmes-là, mais en seconde session.

Si je faisais la communication politique de Marine Le Pen, elle passerait au second tour parce que je fais aussi de la stratégie politique et que je connais très bien le Front national. Je lui aurais conseillé de changer le nom du parti. Ainsi, si le concurrent gagne, elle, Marine Le Pen aurait créé son parti ; si Marine Le Pen gagne, elle aura en plus créé son parti. Ce ne serait plus le parti de Jean-Marie Le Pen. Je lui aurais conseillé : Parti du peuple français. Je crains que si Marine Le Pen devient plus compétente conceptuellement sur les affaires européennes et économiques et qu'elle reste comme on elle est vraiment, elle sera au second tour.

Dieu nous garde !