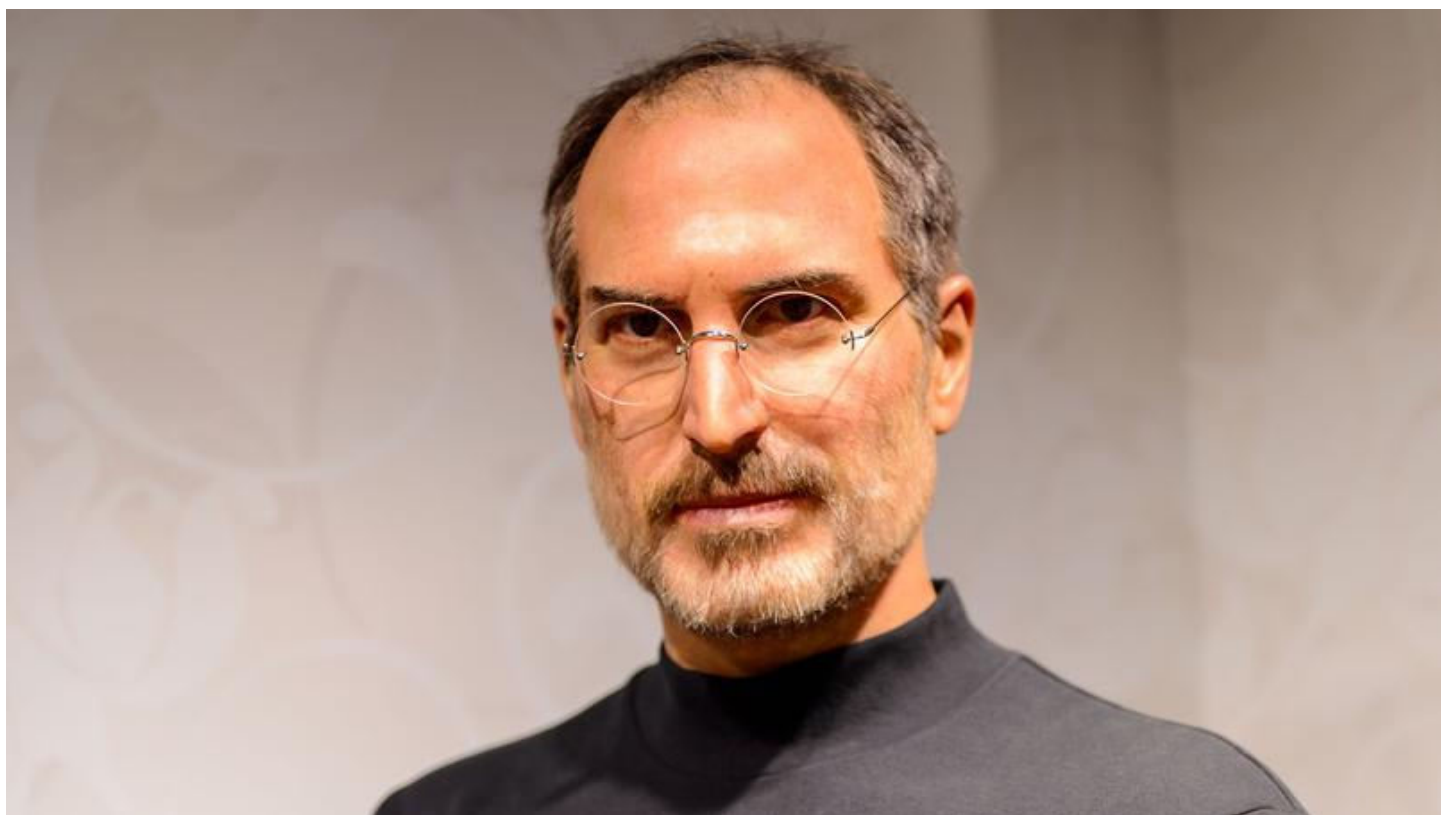


Le charisme et les secrets des expressions du visage

Publié le 04/07/2017 à 06:00



Steve Jobs, fondateur d'Apple, décédé le 5 octobre 2011 en Californie. Crédit: Anton_Ivanov.

FOCUS - Le charisme passe en grande partie par le visage. La bonne nouvelle, c'est qu'il s'agit d'une compétence comme une autre, que l'on peut développer en s'inspirant des meilleurs. Le Figaro vous explique comment.

[Barack Obama \(http://plus.lefigaro.fr/tag/barack-obama\)](http://plus.lefigaro.fr/tag/barack-obama), [Steve Jobs \(http://plus.lefigaro.fr/tag/steve-jobs\)](http://plus.lefigaro.fr/tag/steve-jobs), [Nelson Mandela \(http://plus.lefigaro.fr/tag/nelson-mandela\)](http://plus.lefigaro.fr/tag/nelson-mandela), [Leonardo Di Caprio \(http://plus.lefigaro.fr/tag/leonardo-di-caprio\)](http://plus.lefigaro.fr/tag/leonardo-di-caprio) dans le rôle du «Loup de Wall Street (<http://plus.lefigaro.fr/tag/loup-de-wall-street>)», le film de [Martin Scorsese \(http://plus.lefigaro.fr/tag/martin-scorsese\)](http://plus.lefigaro.fr/tag/martin-scorsese) sorti en 2013... Voici les [personnalités \(http://plus.lefigaro.fr/tag/personnalites\)](http://plus.lefigaro.fr/tag/personnalites) que l'on voit apparaître sur [Google Images \(http://plus.lefigaro.fr/tag/google-images\)](http://plus.lefigaro.fr/tag/google-images), après une recherche avec les mots clefs «leader charismatique.» La liste est longue. Acteurs, politiques, grands patrons d'[entreprises \(http://plus.lefigaro.fr/tag/entreprises\)](http://plus.lefigaro.fr/tag/entreprises)... Si pour ces quelques exemples, le charisme est si évident qu'il paraît naturel, cela n'est pas toujours le cas. Comme n'importe quelle compétence, le charisme se travaille. Il est pourtant nécessaire de commencer par une vérité: effectivement, nous ne sommes pas tous égaux face au charisme.

LIRE AUSSI: Souriez, l'été est une chance pour votre carrière (<http://www.lefigaro.fr/entrepreneur/2017/06/24/09007-20170624ARTFIG00018-souriez-l-ete-est-une-chance-pour-votre-carriere.php>)

De façon très naturelle, certains sont capables, en une heure de présence à un cocktail où à n'importe quel événement «réseau», de se créer dix contacts, planifier deux déjeuners, et de prendre trois numéros de téléphone. Les expressions du visage n'y sont pas étrangères. La Science non plus. Alexander Todorov, professeur de Psychologie à l'université de Princeton, explique dans son livre «Face Value: Irresistible Influence of First Impressions explores this phenomenon» que voir le visage d'un individu durant moins d'un dixième de seconde suffit à un être humain pour établir des jugements sur sa fiabilité et ses compétences.

Les expressions d'un visage génèrent une confiance (aveugle)

Sans parler de la gestuelle ou de la façon de s'exprimer, les simples expressions du visage peuvent donc faire des ravages. Une étude américaine de l'université de New York (<http://science.sciencemag.org/content/308/5728/1623>) explique notamment dans quelle mesure elles peuvent influencer, durant une élection, la couleur du bulletin que nous glissons dans l'urne... Idem pour nos décisions financières! Quand il s'agit de prêter, l'apparence du visage est également très importante. Parfois trop. «On ne prête pas de l'argent à n'importe qui», entend-on souvent. «À prêter de l'argent à un ami, j'ai perdu argent et ami», dit le proverbe anglais. Traduction: il est très simple de se faire charmer - ou berné! - par un individu qui a «l'air» d'être quelqu'un de confiance. Pour cela, il suffit de sourire avec franchise, en affichant un air bienveillant et chaleureux.

LIRE AUSSI: Comment faire l'unanimité à une soirée networking (<http://www.lefigaro.fr/vie-bureau/2015/10/14/09008-20151014ARTFIG00151-comment-etre-le-type-le-plus-formidable-d-une-soiree-networking.php>)

Il suffirait donc d'un visage heureux pour inspirer confiance? Absolument! Si l'on ne peut ni décider, ni contrôler les caractéristiques physiques de son visage, on peut en revanche tout à fait à travailler ses expressions. «Un visage souriant est naturellement perçu comme davantage digne de confiance, plus chaleureux et plus sociable. L'émotion est quelque chose d'essentiel», précise Alexander Todorov, qui ajoute qu'à ce titre, une mauvaise première impression est toujours rattrapable. Avec le sourire, évidemment. Être charmant, c'est un équilibre à trouver. Jack Schafer, un psychologue et un agent spécial du FBI à la retraite a expliqué à la BBC que l'animateur vedette américain Johnny Carson - décédé en 2005 - a précisément appris à être sociable et sourire pour la caméra. En privé, c'était un extrême introverti!

Y a-t-il un ingrédient essentiel dans la recette idéal pour «charmer» un interlocuteur? Selon ce

même Jack Schafer, le charme commence par un simple «Eyebrow flash» ou haussement de sourcil par lequel commence la prise de contact entre deux individus. C'est un moment capital, qui symbolise le «top départ» pour charmer votre interlocuteur. Comment savoir que vous avez réussi votre numéro de charme? Dès que la conversation s'oriente vers des questions personnelles...



Quentin Périnel