

NOTRE LANGAGE CORPOREL ET NOTRE VOIX INFLUENCENT LA PERCEPTION QUE LES AUTRES ONT DE NOUS (et la nôtre)

Contenu

Votre langage corporel détermine ce que vous êtes. Il s'agit d'un TED Talk dont vous avez la transcription française et la vidéo sous-titrée en français. *Le langage du corps affecte la façon dont les autres nous perçoivent, mais cela peut aussi changer la façon dont nous nous percevons nous-mêmes* (nous avons tendance à oublier l'autre auditoire affecté par notre non verbal, c'est-à-dire nous-mêmes). La psychologue sociale Amy Cuddy nous montre comment «les poses de pouvoir» — se tenir dans des postures confiantes, même quand nous ne nous sentons pas confiants — peuvent changer les niveaux de testostérone et le cortisol dans le cerveau, et pourraient même avoir un impact sur nos chances de succès. Ce que nous avons tendance à faire quand il s'agit de pouvoir, est de compléter l'attitude de l'autre. Si quelqu'un affiche une attitude de pouvoir envers nous, nous avons tendance à nous faire plus petits. Nous ne réfléchissons pas ces attitudes. Nous faisons le contraire. La puissance est aussi liée à votre réaction au stress. Donc il semble que nos comportements non verbaux gouvernent bien ce que nous pensons et ressentons de nous-mêmes. Page 2.

La voix influence l'image qu'on projette. Les PQB qui liront cet article pourraient bien y trouver quelques trucs pour façonner leur voix afin d'avoir plus de présence. Pourquoi ne pas travailler à développer une voix plus puissante? Pourquoi ne pas vous y exercer, seul, dans votre chambre, enfin là où vous ne bégayez pas? Page 12.

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

Par Amy Cuddy

*Le langage du corps affecte la façon dont les autres nous perçoivent, **mais cela peut aussi changer la façon dont nous nous percevons nous-mêmes.** La psychologue sociale Amy Cuddy montre comment «les poses de pouvoir» — se tenir dans des postures confiantes, même quand nous ne nous sentons pas confiants — peuvent changer les niveaux de testostérone et le cortisol dans le cerveau, et pourraient même avoir un impact sur nos chances de succès.*

Pour voir sa présentation TED sous-titrée en français, cliquez [ICI](#)

(Cette traduction fut effectuée avec Google traduction. La qualité du français est donc ce qu'elle est.)

J'aimerais commencer en vous offrant une petite astuce gratuite non technologique et tout ce que vous devez faire, c'est de modifier votre posture pendant deux minutes. Mais avant de vous la dévoiler, je vous demanderais maintenant d'effectuer un petit sondage sur votre corps et sur ce que vous faites de votre corps. Alors, combien d'entre vous essaient de se faire tout petit? Vous êtes peut-être voûté, les jambes croisées, les chevilles croisées. Parfois, nous tenons nos bras comme ceci. Et parfois nous nous étalons. (Rires) Je vous vois. (Rires) Donc, je voudrais que vous portiez une attention particulière à ce que vous faites en ce moment. Nous y reviendrons dans quelques minutes, et j'espère que si vous apprenez à ajuster un peu cela, ceci pourrait considérablement changer la façon dont le reste de votre vie se déroulera.

Donc, nous sommes fascinés par le langage corporel, et nous sommes particulièrement intéressés par le langage corporel des autres. Vous voyez, nous sommes intéressés par, vous voyez. – (Rires) – une interaction maladroite, ou un sourire, ou un regard méprisant, ou encore un clin d'œil vraiment déplacé, ou même peut-être quelque chose comme une poignée de main.

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

Narrateur : Les voici qui arrivent au Numéro 10, et regardez ce policier chanceux qui serre la main du président des États-Unis. Oh, et voici le premier ministre de —? Non. (Rires) (Applaudissements) (Rires) (Applaudissements)

Amy Cuddy : Donc, une poignée de main, ou son absence peuvent nous faire discuter pendant des semaines entières. Même la BBC ou le New York Times. Alors, bien entendu, quand nous pensons comportements non verbaux ou langage corporel — mais nous les nommons non-verbaux en tant que spécialistes des sciences sociales — il s'agit d'un langage, et nous pensons communication. Quand nous pensons communication, nous pensons interactions. Qu'est-ce que votre langage corporel me communique? Qu'est-ce que le mien vous communique?

Et il existe beaucoup de raisons de croire qu'il s'agit d'une façon valide de voir les choses. Alors les sociologues ont passé beaucoup de temps à analyser les effets de notre langage corporel, ou le langage corporel des autres, sur le jugement. *Et nous déduisons et jugeons énormément à partir du langage corporel.* Ces jugements peuvent influencer des événements significatifs de la vie comme qui nous embauchons, à qui nous offrons une promotion ou qui nous draguons. Par exemple, Nalini Ambady, une chercheuse de Tufts University, a démontré que lorsque des gens regardent une vidéo de 30 secondes sans son sur des interactions réelles médecin-patient, leur avis sur la gentillesse du médecin prédit si oui ou non le médecin sera poursuivi en justice. Alors, cela n'a pas grand-chose à voir avec la compétence du médecin, mais plutôt est-ce que nous aimons cette personne et sa façon d'interagir? Plus spectaculaire encore, Alex Todorov, de Princeton, a démontré que le jugement des visages des candidats politiques en une seule seconde prédit 70 % des résultats des élections des sénateurs et gouverneurs américains, et même dans le numérique, les émoticons bien employés lors de négociations en ligne peuvent vous donner plus de valeur par suite de cette négociation. Si vous les utilisez mal, mauvaise idée. Pas vrai? *Donc, lorsque nous pensons non-verbal, nous pensons à comment nous jugeons les autres, comment ils nous jugent et quelles en sont les conséquences.* Cependant, ***nous avons tendance à oublier l'autre auditoire affecté par notre non verbal, c'est-à-dire nous-mêmes.***

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

Nous sommes aussi influencés par notre non-verbal, par nos pensées et par nos sentiments et notre physiologie. Alors, de quels non verbaux suis-je en train de parler? Je suis une psychologue sociale, j'étudie les préjugés, et j'enseigne dans une grande école de commerce, il était donc inévitable que je m'intéresse à la dynamique du pouvoir. *Je m'intéresse tout particulièrement aux expressions non verbales de pouvoir et de domination.*

Et quelles sont les expressions non verbales de pouvoir et de domination? Eh bien, les voici! Dans le règne animal, il s'agit de s'étendre. Alors vous vous grandissez, vous vous étirez, vous prenez de l'espace, en fait vous vous ouvrez. *Il s'agit de s'ouvrir.* Et cela est vrai à travers tout le règne animal, pas seulement pour les primates. Et les humains font la même chose. (Rires) Ils le font quand ils ont une espèce de pouvoir chronique, mais aussi quand ils se sentent puissants sur le moment. Celle-ci est particulièrement intéressante, car elle nous montre vraiment à quel point ces expressions sont vieilles et universelles. Cette expression, qui est connue sous le nom de fierté, Jessica Tracy l'a étudiée. Elle démontre que les personnes nées voyantes ainsi que les personnes nées aveugles font ce geste quand ils remportent une compétition sportive. Quand ils traversent la ligne d'arrivée et qu'ils ont gagné, le fait qu'ils n'aient jamais vu personne faire ce geste n'a pas d'importance. Ils le font. Les bras en l'air, en V, le menton légèrement relevé. *Que faisons-nous quand nous nous sentons impuissants? Nous faisons exactement le contraire. Nous nous refermons. Nous nous recroquevillons. Nous nous faisons tous petits. Nous ne voulons pas nous cogner contre la personne près de nous. Là encore, les humains et les animaux font la même chose. Et voici ce qui arrive quand on rassemble un pouvoir élevé et un inférieur. **Ce que nous avons tendance à faire quand il s'agit de pouvoir, est de compléter l'attitude de l'autre.** Si quelqu'un affiche une attitude de pouvoir envers nous, nous avons tendance à nous faire plus petits. Nous ne réfléchissons pas ces attitudes. Nous faisons le contraire.*

Et donc j'observe ces comportements en classe, qu'est-ce que je remarque? Je remarque que les étudiants en MBA montrent véritablement tous les comportements de pouvoir non verbaux. Alors vous avez des gens qui sont comme des caricatures des alphas, quand ils entrent dans la classe, ils vont directement au milieu de la salle avant même le début du cours, comme s'ils voulaient occuper tout l'espace. Quand ils s'assoient, ils s'étendent un peu partout. Ils lèvent la

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

main comme ceci. Et il existe d'autres gens qui s'effondrent presque quand ils entrent. Aussitôt qu'ils entrent, on le voit. Vous le voyez sur leurs visages et leurs corps, ils s'assoient sur leur chaise et ils se font tout petits, et ils lèvent leur main comme ceci. Je remarque quelques trucs à ce sujet. Tout d'abord, et je ne surprendrai personne, cela semble être lié au sexe de la personne. Les femmes sont beaucoup plus susceptibles d'adopter ce genre de comportements que les hommes. Les femmes se sentent chroniquement moins puissantes que les hommes, alors ce n'est pas surprenant. Mais l'autre chose que j'ai remarquée est que cela semble être lié aussi au degré de participation des étudiants, et la qualité de leur participation. Et cela est très important dans une classe de maîtrise en management, car la participation compte pour la moitié de la note.

Les écoles de commerce ont du mal avec cet écart de note entre les sexes. Vous avez ces hommes et femmes à qualifications égales qui arrivent et vous obtenez ces écarts dans les notes, et cela semble être en partie attribuable à la participation. Alors je me suis dit : « OK, vous avez ces personnes qui arrivent et qui participent. *Est-il possible de faire en sorte qu'elles fassent semblant et est-ce que ça les ferait participer davantage ?* »

Ma collaboratrice principale Dana Carney, qui est à Berkeley, et moi, voulions vraiment savoir, peut-on faire semblant jusqu'à le faire vraiment ? *Est-il possible de faire cela pendant un certain temps et obtenir un résultat comportemental qui vous fasse vous sentir plus puissant ?* Nous savons que nos comportements non verbaux influencent fortement ce que les autres pensent et ressentent envers nous. Il existe beaucoup de preuves à cet effet. Mais notre question était plutôt : *est-ce que nos comportements non verbaux influencent ce que nous pensons et ressentons pour nous-mêmes ?*

Certains indices semblent l'indiquer. Par exemple, nous sourions lorsque nous sommes heureux, mais aussi, quand nous sommes forcés à sourire en tenant un stylo entre nos dents comme cela, cela nous rend heureux. Cela va dans les deux sens. Et quand il s'agit de pouvoir, cela va aussi dans les deux sens. Alors quand vous vous sentez puissant, il y a plus de chance que vous fassiez ceci, *mais il est aussi possible que lorsque vous prétendez être puissant, il y a plus de chance que vous vous sentiez vraiment puissant.*

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

La seconde question était donc de savoir, *comme nous savons que notre esprit change notre corps, est-ce vrai aussi que notre corps change notre esprit?* Et quand je dis esprit, dans un contexte de pouvoir, de quoi je parle exactement? Je parle en fait des pensées et des sentiments et le genre de choses physiologiques dont sont constitués nos pensées et nos sentiments, dans mon cas, ce sont les hormones. J'observe les hormones. Donc, à quoi l'esprit d'une personne puissante ressemble-t-il comparé à celui d'une personne faible? Les personnes puissantes ont tendance, et cela ne surprendra personne, à être plus affirmées, confiantes et optimistes. Elles sont convaincues qu'elles vont gagner même à des jeux de hasard. Elles ont aussi tendance à pouvoir penser de manière plus abstraite. Il y a en fait beaucoup de différences. Ces personnes prennent plus de risques. Il y a beaucoup de différences entre les personnes puissantes et les personnes faibles. *Physiologiquement, il y a aussi des différences sur deux hormones-clés : la testostérone, qui est l'hormone de la domination, et le cortisol, qui est l'hormone du stress. Et nous découvrons que les puissants mâles alphas dans la hiérarchie des primates ont beaucoup de testostérone et peu de cortisol, et les leaders puissants et efficaces ont aussi beaucoup de testostérone et peu de cortisol.* Qu'est-ce que cela veut dire? Quand on pense au pouvoir, les gens ont tendance à ne considérer que la testostérone, car elle est liée à la dominance. *Mais en fait, la puissance est aussi liée à votre réaction au stress.* Voulez-vous un leader puissant et dominant, haut en testostérone, mais qui réagit fortement au stress? Probablement pas. Vous voulez plutôt quelqu'un de puissant, affirmé et dominant, mais qui ne réagit pas au stress, quelqu'un de décontracté.

Nous savons que dans la hiérarchie des primates, si un alpha doit prendre le pouvoir, si un individu doit prendre un rôle alpha assez soudainement, en quelques jours, la testostérone de cet individu augmentera significativement et son cortisol diminuera aussi de façon significative. Nous avons donc cette preuve, à la fois que le corps peut influencer l'esprit, au moins au niveau facial, et que les changements de rôle peuvent influencer l'esprit. Donc, vous changez de rôle, qu'est-ce qui arrive si vous le faites à un petit niveau comme une toute petite manipulation, une petite intervention? «Pendant deux minutes», vous dites : «je veux que tu te tiennes comme ça, et cela va te donner un sentiment de puissance.»

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

Et c'est ce que nous avons fait. Nous avons décidé d'amener des gens au labo et de faire une petite expérience. Ces gens ont pris, pendant 2 minutes, soit une pose de puissance, soit une pose d'impuissance, et voici cinq de ces poses, même si nous en avons seulement utilisé deux. En voici une. Quelques autres. Celle-ci a été surnommée «Wonder Woman» par les médias. En voici encore quelques-unes. Vous pouvez être debout ou assis. Et voici les positions d'impuissance. Vous vous recroquevillez, vous vous faites tout petits. Celle-ci montre une totale impuissance. Quand vous vous touchez la nuque, vous êtes réellement en train de vous protéger. Donc voici ce qui arrive. Ils entrent, ils crachent dans un flacon, on leur dit : «Vous devez faire ceci ou cela pendant deux minutes.» Ils ne voient pas d'images des poses. On ne veut pas les influencer avec un concept de puissance. On veut qu'ils sentent leur pouvoir. Donc ils font cela pendant deux minutes. On leur demande ensuite : «Quel degré de puissance ressentez-vous?» sur une série de choses, on leur donne ensuite la possibilité de parier, et enfin on prend un autre échantillon de salive. C'est tout. C'est toute l'expérience.

Et voici ce que nous trouvons. Concernant la tolérance au risque, liée au pari, nous remarquons que quand vous êtes en condition de pose puissante, 86 % d'entre vous vont parier. Quand vous êtes en condition de pose impuissante, seulement 60 %. C'est une différence plutôt importante ! *Voici ce que nous trouvons pour la testostérone. Les personnes puissantes voient une augmentation de près de 20 % par rapport à leur niveau de départ, alors que les personnes impuissantes ont une baisse de près de 10 %.* Deux minutes et vous obtenez ces changements. *Voici ce que vous obtenez en cortisol. Les personnes puissantes observent une diminution de près de 25 % tandis que les personnes impuissantes ont une augmentation de près de 15 %.* Donc deux minutes conduisent à ces changements hormonaux qui configurent votre cerveau à être soit affirmatif, confiant et à l'aise, soit réellement stressé et, vous voyez, abattu. Et nous avons tous ressenti cela, n'est-ce pas ? **Donc il semble que nos comportements non verbaux gouvernent bien ce que nous pensons et ressentons de nous-mêmes.** Ce n'est pas seulement les autres, c'est aussi nous-mêmes. Nos corps changent donc notre mental.

Mais la prochaine question est, bien sûr, est-ce que prendre une pose de puissance pour quelques minutes peut réellement changer votre vie de façon importante ? C'était en laboratoire. C'était un

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

petit travail, juste quelques minutes. Quand peut-on réellement appliquer ceci? C'est ce qui nous préoccupe en fait. Là où vous voulez vraiment utiliser cela, c'est en situation d'évaluation comme les situations de menace sociale. Quand êtes-vous évalués par des amis? Pour des adolescents, c'est à la cantine. Cela pourrait être, pour certains, de parler lors d'une réunion de commission scolaire, alors que vous faites une présentation ou animez une conférence comme celle-ci, ou encore lors d'un entretien d'embauche. Nous avons décidé que l'événement dans lequel le plus de monde pouvait s'imaginer, parce que la plupart sont passés par là, serait un entretien d'embauche.

Nous avons donc publié nos résultats et les médias en sont devenus fous. Car bien sûr, voici comment vous êtes quand vous allez à un entretien d'embauche, n'est-ce pas? (Rires) Vous voyez, donc nous étions horrifiés, nous avons dit « Mon Dieu, non, non, non, ce n'est pas ce que nous voulions dire du tout. » Pour de nombreuses raisons, non, ne faites pas cela. Encore une fois, ce n'est pas vous qui parlez à des gens. C'est vous parlant à vous-mêmes. Que faites-vous avant d'aller à un entretien d'embauche? Vous faites cela. N'est-ce pas? Vous êtes assis. Vous regardez votre iPhone... ou votre Android, n'oubliez personne. Vous regardez vos notes, vous vous courbez, vous vous faites tout petit, alors que vous devriez plutôt faire ceci, dans les toilettes, peut-être. Faites cela, trouvez 2 minutes. Donc c'est ce que nous voulions tester. Donc nous avons amené les gens au labo et ils prennent encore une fois soit une pose de puissance soit d'impuissance, puis ils passent un entretien d'embauche très stressant qui dure 5 minutes. Ils sont enregistrés. Ils sont jugés aussi et les juges sont formés pour ne pas avoir de réactions non verbales. Donc ils ressemblent à ça. Imaginez! C'est la personne qui vous interviewe. Donc pendant 5 minutes, rien. C'est pire que d'être interrompu. Les gens détestent ça. C'est ce que Marianne LaFrance appelle « se tenir sur des sables mouvants sociaux. » Votre taux de cortisol fait un bond. On leur fait passer cet entretien d'embauche, car on veut réellement voir ce qui va se passer. Ensuite les codeurs regardent les cassettes, quatre d'entre elles. Ils ne connaissent pas l'hypothèse, ni les conditions de départ, ils ne savent pas qui a pris quelle pose, ils regardent ces jeux de cassettes, et ils disent : « Nous voulons embaucher ces personnes » — toutes les personnes puissantes — « Nous ne voulons pas embaucher ces personnes. Nous évaluons ces personnes plus positivement généralement », mais qu'est-ce qui a

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

conduit à cela? Ce n'est pas dans le contenu du discours. Tout est dans la présence qu'ils apportent au discours. Nous les jugeons sur toutes ces variables liées aux compétences, comme la structure de leur discours. Comment était-il? Quelles sont leurs qualifications? Pas d'effet sur ces décisions. Voilà ce qui a joué. Ces sortes de choses. Les gens apportent leur vraie personnalité fondamentalement. Ils apportent ce qu'ils sont. Ils apportent leurs idées, mais en tant que telles, sans, vous voyez, résidu dessus. Donc c'est ce qui dirige le résultat, ou ce qui l'amène.

Alors, quand j'en parle aux gens, que *nos corps changent nos esprits et que nos esprits peuvent modifier notre comportement, et que notre comportement peut changer nos résultats*, ils me disent : «Je ne sais pas — ça a l'air faux.» Pas vrai? Alors j'ai dit, faites semblant jusqu'à ce que vous le fassiez. Je ne... ce n'est pas moi. Je ne veux pas y aller et ensuite toujours me sentir comme une faussaire. *Je ne veux pas me sentir comme un imposteur. Je ne veux pas en arriver là et me sentir comme si je n'étais pas censé y être.* Et ça m'a vraiment fait réfléchir, parce que je veux vous raconter une petite histoire sur le fait d'être un imposteur et me sentir comme si je n'étais pas supposée être ici.

Quand j'avais 19 ans, j'ai eu un accident de voiture vraiment grave. J'ai été éjectée d'une voiture, j'ai fait plusieurs tonneaux. J'ai été éjectée de la voiture. Et je me suis réveillé avec un traumatisme crânien, de la rééducation, j'avais été virée de l'université, et j'ai appris que mon QI avait chuté de deux points, ce qui a été très traumatisant. Je savais que mon QI était élevé parce que j'avais été identifiée comme intelligente, et j'avais été nommée surdouée dès l'enfance. Donc je suis virée de l'Université, je continue à essayer de revenir en arrière. Ils disent : «vous n'allez pas terminer l'université. Seulement, vous voyez, vous pouvez faire d'autres choses, mais ça ne va pas marcher pour vous.» Donc j'ai vraiment eu du mal avec ça, et je dois dire que, quand on vous enlève votre identité, votre identité profonde, et pour moi c'était d'être intelligente, il n'y a rien qui vous laisse plus impuissant que ça. Donc, je me sentais totalement impuissante. J'ai travaillé et travaillé et travaillé, et j'ai eu de la chance, j'ai travaillé, j'ai eu de la chance, et j'ai travaillé.

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

Finalement, je suis diplômée de l'Université. Il m'a fallu quatre ans de plus que mes camarades de classe, et j'ai convaincu quelqu'un, mon ange conseiller, Susan Fiske, de me prendre, et j'ai donc fini à Princeton, *et je me sentais comme «je ne suis pas censée être ici.» Je suis un imposteur.* Et la nuit avant mon intervention de première année, et cette intervention de première année à l'Université Princeton est un exposé de 20 minutes pour 20 personnes. C'est tout. J'avais tellement peur d'être démasquée le lendemain que je l'ai appelée et dis, «Je démissionne.» Elle rétorqua «tu ne démissionneras pas, parce que j'ai parié sur toi, et tu resteras. *Tu vas rester, et voilà ce que tu vas faire. Tu vas faire semblant.* Tu vas faire chaque intervention qu'on t'aura demandée. Tu vas juste le faire, le faire et le faire, même si tu es terrifiée et juste paralysée et avoir une expérience hors du corps, jusqu'à ce que tu aies ce moment où tu dis : "Oh zut alors, je le fais. Comme, je suis devenue cela. Je suis en train de le faire." » Et je l'ai donc fait. Cinq ans à l'école supérieure, quelques années, vous voyez, je suis du nord-ouest, j'ai déménagé à Harvard, je suis à Harvard, je n'y pense plus vraiment, mais pendant longtemps, j'avais pensé, "Pas censée être ici. Pas censée être ici."

Donc, à la fin de ma première année à Harvard, une étudiante qui n'avait pas parlé en classe de tout le semestre, à qui j'avais dit, "Bon, tu dois participer, sinon tu vas échouer," est entrée dans mon bureau. Je ne la connaissais vraiment pas du tout. *Elle arrive totalement abattue et elle a dit : "Je ne suis pas censée être ici."* Et c'était le moment pour moi. Parce que deux choses se sont produites. L'une était que j'ai réalisé, oh, mon Dieu, je ne me sens plus comme ça. Vous voyez. Je ne ressens plus ça, mais elle si, et je comprends cette impression. Et la deuxième a été qu'elle est censée être ici ! *Comme elle peut faire semblant, elle peut le devenir.* Donc, j'étais comme, "Oui, tu l'es ! Tu es censée être ici ! Et demain, tu vas faire semblant, tu vas te montrer puissante, et, tu vois, tu vas — " (Applaudissements) (Applaudissements) « Et tu vas entrer dans la classe, et tu vas faire le meilleur commentaire de tous les temps. 'Tu sais?' » Et elle a donné le meilleur commentaire de tous les temps, et les gens se sont retournés et ils étaient comme, « Oh mon Dieu, je n'avais même pas vu qu'elle était là », vous savez ? (Rires)

Elle me revient des mois plus tard, et j'ai réalisé qu'elle n'avait pas seulement fait semblant jusqu'à ce qu'elle le fasse, elle avait en fait fait semblant jusqu'à ce qu'elle le devienne. Alors elle

VOTRE LANGAGE CORPOREL DÉTERMINE CE QUE VOUS ÊTES

avait changé. Et donc ce que je veux vous dire, ne faites pas semblant jusqu'à ce que vous le fassiez. Faites semblant jusqu'à ce que vous le deveniez. Vous voyez? Ce n'est pas — faites-le assez jusqu'à le devenir et l'intérioriser.

La dernière chose sur laquelle je vais vous laisser est ceci. *De minuscules torsions peuvent conduire à de grands changements. Il s'agit donc de deux minutes. Deux minutes, deux minutes, deux minutes. Avant de plonger dans la prochaine situation évaluative stressante, pendant deux minutes, essayez de faire ça, dans l'ascenseur, dans la salle de bains, à votre bureau, derrière des portes closes. C'est ce que vous voulez faire. Configurer votre cerveau pour faire face au mieux à cette situation. Faites monter votre testostérone. Faites descendre votre cortisol. Ne quittez pas cette situation en vous sentant comme « Oh, je ne leur ai pas montré qui je suis. » Quittez cette situation en vous sentant comme, « oh, j'ai vraiment l'impression d'avoir pu dire qui je suis, et montré qui je suis. »*

Je veux donc vous demander d'abord, vous savez, à la fois d'essayer des poses de pouvoir, et je veux vous demander aussi de partager ces résultats, parce que c'est simple. Je n'ai pas un ego impliqué là-dedans. (Rires) Donnez-le. Partagez-le avec les gens, parce que les gens qui peuvent l'utiliser le plus sont ceux qui sont sans ressources et sans technologie, sans statut et sans pouvoir. Donnez-leur parce qu'ils peuvent le faire en privé. Ils ont besoin de leur corps, d'intimité et de deux minutes, et ils pourront modifier sensiblement les résultats de leur vie. Merci. (Applaudissements) (Applaudissements)

LA VOIX INFLUENCE L'IMAGE QU'ON PROJETTE

LE SON DU STATUT SOCIAL : ON RECONNAIT UNE VOIX EN AUTORITÉ LORSQU'ON L'ENTEND

Traduit par Richard Parent

*John Harrison y consacre le deuxième discours (parlez énergiquement) des 10 exercices pour apprendre à parler en public.¹ Voici un article qui approfondit cette question. Les similarités entre les observations de ces chercheurs et les commentaires de John sont nombreuses. On doit lire cet article dans le contexte de prises de parole en public, que ce soit sur une scène, devant un auditoire, ou une rencontre d'affaires. Bob Bodenhamer écrivit ceci au sujet des conclusions de cette recherche : «Les PQB qui liront cet article pourraient bien y trouver quelques trucs pour façonner leur voix **afin d'avoir plus de présence**. Ne me dites pas “Mais Bob, je bégaié. Comment pourrais-je, avec cette condition, projeter une impression de ‘pouvoir’ ou ‘d'autorité’?” “Je comprends fort bien ce que vous voulez dire. Mais pourquoi ne pas travailler à développer une voix plus puissante? Pourquoi ne pas vous y exercer, seul, dans votre chambre, enfin là où vous ne bégayez pas? Une fois que vous serez satisfait du résultat, amenez cette voix dans l'arène publique et utilisez votre ‘voix en autorité’ tout en observant ce qui se passe. Il y a de bons enseignements à tirer de cet article.” En publiant cet article sur son forum, Bob désire lancer un défi aux PQB afin qu'elles développent une tonalité différente basée sur les constatations de cette étude. Et Bob soulève la question suivante : “Si la PQB développait une voix différente, se pourrait-il que parler avec une ‘tonalité différente’ déclenche une moindre peur face à la prise de parole et donc moins de bégaiement?” R.P.*

Selon une toute nouvelle recherche publiée dans *Psychological Science*, un journal de L'Association for Psychological Science, le fait de se retrouver en situation de pouvoir peut modifier fondamentalement votre façon de parler, en altérant des caractéristiques de base de l'acoustique de votre voix. De plus, les autres — vos auditeurs — percevront les indices vocaux leur indiquant qui est vraiment en charge, qui détient le pouvoir.

¹ Voir page 603 de [Redéfinir le Bégaiement](#) (Parler énergiquement).

Bien que nous ayons tendance à nous concentrer sur les mots lorsque nous voulons projeter une personnalité en état de pouvoir, ces conclusions suggèrent que les indices acoustiques y tiennent également un rôle important.

“Nos observations suggèrent que, peu importe s’il s’agit d’un parent qui s’efforce d’imposer son autorité sur un enfant turbulent, du marchandage entre un vendeur d’automobiles et son client ou d’une négociation entre deux chefs d’État, le son des voix impliquées peut sérieusement influencer les résultats de telles interactions” affirme le chercheur en psychologie et directeur de recherche Sei Jin Ko de l’Université d’État de San Diego.

Bien que les chercheurs se soient depuis longtemps intéressés aux propriétés non verbales de la parole, c’est l’ancienne première ministre britannique, Margaret Thatcher, qui les a inspirés à se tourner vers la relation entre les indices acoustiques et le pouvoir.

Ko explique : “Il est bien connu que Madame Thatcher s’était soumise à un entraînement intensif pour que sa voix projette une personnalité plus autoritaire et plus puissante.” “Nous voulions explorer comment une chose aussi fondamentale que le pouvoir pouvait donner lieu à des changements de l’acoustique vocale d’une personne et l’impact qu’ont de tels changements situationnels de la voix sur l’écoute et le comportement des auditeurs envers le locuteur.”

Ko, assisté de Melody Sadler de l’Université de la Californie à San Diego et de Adam Galinsky de la Columbia Business School, ont mis sur pieds deux études pour trouver ce qu’il en était.

Lors de la première expérimentation, ils enregistrèrent 161 étudiants de niveau collégial qui lisèrent un passage à voix haute; ce premier enregistrement permit d’obtenir des acoustiques normales. Puis on assigna aléatoirement à certains des participants un rôle spécifique dans un exercice de négociation.

Avant que ne commence la négociation, on a dit aux étudiants qui s’étaient vus assigner un niveau “élevé” d’autorité d’approcher la négociation en s’imaginant avoir en poche une option intéressante à mettre sur la table, de capitales informations privilégiées ou qu’ils jouissaient, au travail, d’un statut élevé; ils pouvaient aussi se remémorer une expérience lors de laquelle ils avaient eu du pouvoir. On a dit aux étudiants qui se virent assigner des niveaux inférieurs

d'imaginer avoir en poche une option peu intéressante, aucune information privilégiée ou qu'ils occupaient un statut inférieur à leur travail; ils pouvaient aussi se souvenir d'une expérience lors de laquelle ils ne bénéficiaient d'aucun pouvoir.

Puis les étudiants lisèrent un second passage, toujours à voix haute, comme s'ils dirigeaient les négociations avec leur adversaire imaginaire. On enregistra leur voix. Tous lisèrent la même introduction, permettant ainsi aux chercheurs d'évaluer les acoustiques pour un même contenu chez tous les participants.

La comparaison entre les première et seconde lectures permit aux chercheurs de constater que les voix des étudiants à qui on avait assigné des rôles de haut niveau avaient tendance à augmenter le ton, devenaient plus monotones (avec un ton moins variable) puis variaient davantage la puissance, la force de leur voix, comparativement aux étudiants qui avaient des rôles de niveaux inférieurs/subalternes.

Étonnamment, *le pouvoir influençait les voix des participants* de façon quasi identique à la transformation vocale de Madame Thatcher après qu'on l'y ait entraînée » ajouta Galinsky.

Et ces indices vocaux de ce groupe d'étudiants ne passèrent pas inaperçus. Une seconde expérience, avec un autre groupe d'étudiants universitaires, révéla que les auditeurs, qui ignoraient tout de la première expérimentation, pouvaient reconnaître les indices vocaux liés au pouvoir afin de déceler qui avait et qui n'avait pas de pouvoir : les auditeurs estimèrent que les locuteurs qu'on avait assignés au groupe de niveau supérieur étaient plus enclins à démontrer des comportements de pouvoir; ils déterminèrent également, avec une surprenante exactitude, si un locuteur possédait un statut élevé ou inférieur.

En ligne avec les changements vocaux observés lors de la première expérimentation, les auditeurs avaient tendance à associer un ton et une voix élevés qui variaient en force à des comportements à pouvoir élevé. Ils associaient également des voix plus fortes à un pouvoir supérieur.

Galinsky en conclut : « Ces découvertes suggèrent que les auditeurs perçoivent fort bien les variations subtiles des indices vocaux et qu'ils s'en servent afin de savoir qui est en charge. »

Cette recherche fut partiellement financée par un don à l'auteur principal du Dispute Resolution Research Center de la Northwestern University.

SOURCE : Traduction de [The Sound of Status: People Know High-Power Voices When They Hear Them](#). Les données et le matériel de cette étude sont publiquement disponibles via Open Science Framework. On y accède en cliquant sur https://osf.io/cw6y8/?view_only=24a186cebd52441ea0170ed63caf70ab et sur https://osf.io/5hzv9/?view_only=94aa2b0312c3463493ca6f61c5fc3811

Traduction de Richard Parent. Décembre 2014. Reformaté et relecture, février 2018. Corrigé avec Antidote, 04/2018.

Pour consulter la liste des traductions françaises et les télécharger gratuitement, cliquez [ICI](#).

Pour communiquer avec moi : richardparent@videotron.ca ou richardparent99@gmail.com Mon pseudonyme sur Skype est : ricardo123.