

La rhétorique II

L'art de convaincre par la parole



**Deuxième partie:
Le discours efficace –
Communication non
verbale, gestion des
perturbations et du trac**

Thèmes du dossier

Gestion

Personnel

Direction

Succès & carrière

Communication

Marketing & Vente

Finances

IT & Office

Avantages immédiats

Vous savez:

- quels facteurs influent sur un discours et comment les maîtriser,
- comment préparer et structurer un discours convaincant,
- comment trouver, classifier et structurer des arguments solides,
- comment atteindre efficacement votre public avec votre discours,
- comment vous préparer adéquatement à un discours improvisé.

Vous pouvez:

- argumenter efficacement et pas seulement dans la situation de discours classique,
- discourir en fonction de votre audience et vous adapter à différents types d'auditeurs,
- éviter les malentendus dans la communication,
- structurer votre manuscrit de sorte à ce qu'il puisse être facilement utilisé pour votre discours,
- entraîner, étendre et organiser une communication non verbale efficace de vos possibilités d'influence rhétoriques.

Autorin



Margarete Maria Kuhn-Porwoll M.A., coach aux méthodes systématiques et axées sur la personne, travaille surtout avec des dirigeants et des cadres dans les domaines du business-coaching, du conseil de carrière et de l'autogestion; elle traite également, en tant que chargée de cours, des thèmes liés à la rhétorique, à la communication et à l'autogestion. Ses séminaires et séances d'exercices combinent judicieusement théorie fondée et pratique stimulante. Pour ce faire, elle peut se prévaloir d'une vaste compétence technique et méthodologique glanée au fil des formations continues et complémentaires qu'elle a suivies, ainsi que de ses études universitaires (romanistique, germanistique, bibliothéconomie) et sa longue expérience professionnelle dans le domaine de la formation des adultes. Son style est notamment caractérisé par une estime inconditionnelle pour les participantes et les participants de ses séminaires.

Contact: kuhn@personzentriertes-coaching.de

Informations supplémentaires sous: www.personzentriertes-coaching.de

Impressum

WEKA Business Dossier

La rhétorique – L'art de convaincre par la parole

Composition: Peter Jäggi
Traduction: Jean-Michel Saulière
Révision: WEKA Business Media SA

WEKA Business Media SA
Hermetschloostrasse 77
Case postale
8010 Zurich
Tél. 044 434 88 35
Fax 044 434 89 99
info@weka.ch
www.weka.ch

1^e édition 2016

VLB – Reprise du titre dans le répertoire des œuvres disponibles

ISBN: 978-3-297-00360-2

© WEKA Business Media SA, Zurich

Tous droits réservés. Toute reproduction complète ou partielle uniquement avec l'autorisation de l'éditeur.

Table des matières

La rhétorique – L’art de convaincre par la parole

Avant-propos	5
1. La communication non verbale	7
1.1 Dans quelle mesure peut-on interpréter le langage corporel	7
1.2 Cohabitation du corps, de l’esprit et de la psyché	9
1.2.1 Disposition intérieure et rayonnement	9
1.2.2 Attitude extérieure et rayonnement.....	11
1.3 Formes d’expression de la communication non verbale.....	12
1.3.1 Parler efficacement.....	12
1.3.2 Expression corporelle efficace	13
2. La gestion correcte des perturbations	17
2.1 Perturbations intérieures.....	17
2.1.1 La gestion des objections.....	17
2.1.2 Autres perturbations intérieures.....	19
2.2 Attaques injustes.....	20
2.3 Digression: vivacité de répartie.....	21
2.4 Perturbations extérieures	24
3. Trac	26
3.1 Le trac – un dilemme.....	26
3.2 Gestion du trac.....	27
3.2.1 Gestion des symptômes physiques.....	27
3.2.2 L’orateur et son équipe intérieure	27
3.3 Préparation précise	32
4. Partie pratique	34
Partie pratique 1: exercer le sens de la répartie	34
Partie pratique 2: auto-coaching pour orateur	35
Partie pratique 3: exercices de voix, de gestuelle et de mimique ¹	38
Partie pratique 4: réduction du stress en cas de trac.....	40

¹ Cf. Kutscher, Patrick: Stimmtraining. Offenbach 2002.

Avant-propos

La maîtrise rhétorique constitue la base d'une communication efficace et convaincante et elle a un effet immédiat: elle nous aide à nous exprimer précisément, à nous faire entendre, à défendre notre point de vue personnel et à convaincre. Cette compétence représente pour ceux qui la maîtrisent une qualification décisive qui joue un rôle important dans de nombreux domaines. Elle est non seulement utile dans diverses situations privées, mais représente également un avantage immense dans de nombreuses missions professionnelles – que ce soit pour un discours ou un exposé devant un grand auditoire, dans le cadre d'une présentation, discussion ou réunion avec quelques participants seulement ou lors d'un dialogue avec un seul interlocuteur.

Qu'est-ce que la communication? La communication débute dès qu'au moins deux personnes prennent conscience l'une de l'autre. Ainsi, la communication est une rencontre et un échange, parfois involontaire car «on ne peut pas ne pas communiquer.»¹ Cette communication se définit à la fois en termes de contenu et en termes relationnels et elle n'est jamais à sens unique, mais repose toujours sur une interaction entre les participants.

Qu'est-ce qu'un discours? Un discours est une communication ciblée: un orateur communique avec au moins un auditeur. Il lui parle, et ce avec une intention bien précise: il souhaite transmettre un message et il souhaite être compris. L'auditeur – dont nous supposons qu'il écoute volontairement – reçoit et comprend ce message car il est intéressé par ce qui est transmis et car il souhaite comprendre. Voilà les conditions idéales à une communication idéalement réussie et à un discours idéalement communiqué. Dans la pratique, les conditions sont néanmoins rarement réunies. La transmission du message d'un discours dépend de différents facteurs de communication, parfois imprévisibles. Il faut les prévoir, les comprendre et les maîtriser – dans la mesure du possible – afin de pouvoir tenir un discours réussi.

Un bon orateur qui souhaite atteindre son objectif avec un bon discours maîtrise son sujet avec expertise. Il connaît son objectif et sait comment employer de manière ciblée les méthodes rhétoriques et stylistiques, il analyse son public et sait gérer en conséquence les perturbations, il mène une réflexion sur lui-même et sur son influence oratoire et il crée l'harmonie entre sa volonté et son effet oratoire dont découlent l'intégrité, la crédibilité et l'autorité.

La rhétorique, seconde partie «Le discours efficace – communication non verbale, gestion des perturbations et du trac» décrit les épiphénomènes qui ont un impact sur un bon discours et dont la connaissance est indispensable et constitue un immense avantage pour tout orateur et son discours persuasif. Les conclusions différenciées, actuelles, les initiations théoriques, les suggestions concrètement utiles et les exercices qualifiés, éprouvés, de la partie pratique, offrent des opportunités créatives pour essayer quelque chose de nouveau, mener une réflexion sur soi-même et développer et optimiser systématiquement ses compétences personnelles d'orateur, notamment dans le domaine de l'éloquence.

1 1. Axiome de la communication de Paul Watzlawick, expert autrichien en sciences de la communication et psychothérapeute.

Cicéron aurait déclaré un jour «Parler s'apprend en parlant». Je souhaite donc à toutes les lectrices et à tous les lecteurs beaucoup de succès et un plaisir et une envie toujours plus grands de travailler leur éloquence personnelle.²

Margarete Maria Kuhn-Porwoll

Juin 2016

² Remarque: Lorsque le texte ne parle que de l'«orateur» et ne mentionne pas l'«oratrice», cette omission n'est motivée que par un souci pratique et une question de lisibilité.

«Le faux, présenté avec art, nous surprend et nous éblouit ; mais le vrai nous persuade et nous maîtrise.» (Luc de Clapiers, Marquis de Vauvenargues)

1. La communication non verbale

Il va sans discuter que l'important dans chaque discours est ce *qui* est dit. Mais ce qui fera la différence entre un discours passable et remarquable ou brillant est la question du *Comment*. Dans toutes les situations orales, le mot parlé, c'est-à-dire les signaux linguistiques, n'est pas le seul élément qui a un impact, mais également nos signaux non langagiers conscients et inconscients et leur dynamisme.³ En effet, nous créons pour notre interlocuteur à trois niveaux de communication différents une idée et une impression parfois durable de notre personne de par notre

- **communication verbale (mot et formulation)**
- **communication paraverbale (parole et expression)**
- **communication extraverbale (langage corporel ou expression corporelle).⁴**

1.1 Dans quelle mesure peut-on interpréter le langage corporel⁵

- **L'effet des neurones miroirs:** Les neurones miroirs jouent un rôle décisif dans toutes les rencontres entre des personnes, que la rencontre soit spontanée, brève ou de longue durée, et dans l'interprétation de leur langage corporel. Les neurones miroirs sont un «système social d'orientation»⁶ très réactif qui nous permet de tirer intuitivement, à partir de la seule expression corporelle extraverbale d'autres personnes, les conclusions qui rendent une cohabitation possible. Ce sont des «cellules nerveuses capables de réaliser dans notre propre corps un certain programme et qui sont activées lorsque nous observons ou constatons d'une autre manière comment un autre individu met en œuvre ce programme.»⁷ Ce que nous observons est alors simulé en nous-mêmes et cette simulation le rend prévisible de sorte qu'une réaction rapide est possible, par ex. pour le comportement des situations quotidiennes, notamment l'esquive mutuelle dans une zone piétonnière, le comportement spontané dans des situations dangereuses, le jeu intuitif en équipe ou dans un sport de combat. La création par les neurones miroirs d'une compréhension instinctive, pré-mentale, permet des processus de syntonisation et d'adaptation humains extrêmement rapides. Les critères suivant lesquels cette adaptation ou cette syntonisation a lieu sont les expériences réelles accumulées de l'interlocuteur respectif.⁸ Au sein d'une communauté sociale, les neurones miroirs fournissent un espace d'action commun, intersubjectif et un espace intersubjectif de signification⁹. En effet, ce qui est observé est simultanément ressenti au sens où

3 Le terme «non verbal» n'est jamais utilisé clairement, que ce soit dans la littérature scientifique ou de vulgarisation: tandis que pour certains auteurs il représente l'intégralité des signaux non langagiers et du comportement non langagier – c'est le cas dans le présent travail –, d'autres auteurs délimitent strictement les caractéristiques de la façon de parler. Cf. également Sollmann, Ulrich: Einführung in die Körpersprache und nonverbale Kommunikation. Heidelberg 2013, p. 7s, p. 20.

4 Cf. Heilmann, Christa, M.: Körpersprache richtig verstehen und einsetzen. Munich 2009, p. 9.

5 En termes scientifiques, on ne peut parler de langage corporel que si les participants à un processus de communication utilisent un code conventionné commun. La littérature spécialisée et l'usage linguistique général utilisent souvent les termes de langage corporel, expression corporelle et communication non verbale comme des synonymes. Cf. Heilmann, Christa, M.: Körper und Raum, p. 95–96.

6 Bauer, Joachim: Warum ich fühle, was Du fühlst, 10^{ème} édition, Hambourg 2006, p. 112.

7 Ibid. p. 23.

8 Ibid. p. 147.

9 Cf. Ibid. p. 3.

nous éprouvons ce que l'autre prouve également. Une brève impression d'une personne génère en nous non seulement une idée de ses intentions d'action, mais également de ses émotions.¹⁰ Toutefois, la capacité de refléter est inégale chez les personnes et l'interprétation dépend des expériences antérieures d'interaction individuelles et de leur évaluation et assimilation. Notre perception n'est donc **jamais** objective, mais toujours une représentation subjective.¹¹ Néanmoins, la faculté d'autoriser en nous-mêmes les reflets des autres, c'est-à-dire d'accepter l'écho et d'exprimer par ex. une acceptation, compréhension ou empathie, est un facteur de sympathie décisif. Mais seulement si cette expression est en phase avec le climat intérieur, c'est-à-dire si nous sommes spontanément et réellement authentiques. L'effet de sympathie s'effondre d'ailleurs très rapidement si une harmonie ressentie dans un premier temps entre l'intérieur et l'extérieur se révèle exagérée ou illusoire. Un langage corporel appris, uniquement exercé, qui ne correspond pas à l'attitude intérieure, peut ainsi impressionner pendant un court instant, mais sera à terme très probablement démasqué comme étant incohérent et ainsi peu crédible et peu fiable.

- **Facteurs d'influence:** Pour l'interprétation des signaux non langagiers, il faut prendre en compte qu'ils sont en partie innés et en partie acquis, c'est-à-dire qu'ils se produisent inconsciemment et qu'ils peuvent être utilisés consciemment. La pratique conventionnelle (par ex. un comportement spécifique de salutation) ou rituelle (par ex. les rites religieux) sont courants pour les membres d'un certain groupe et y sont compris. En général et tout comme l'expression verbale, ils dépendent de nombreuses données différentes concernant l'émetteur et le récepteur:
 - leur disposition individuelle et leur état actuel
 - leur fonction et rôle
 - leur culture et biographie
 - leur sexe et leurs représentations et attentes socio-culturelles spécifiques au sexe
 - la situation de communication actuelle correspondante.

Ces facteurs d'influence variés permettent de conclure à quel point les signaux non verbaux sont sujets à de mauvaises interprétations de toute sorte. Certaines caractéristiques de l'éventail complet des niveaux para- et extraverticaux ne peuvent donc pas être expliquées et interprétées clairement. De même, «les conclusions pouvant être tirées de l'interprétation d'une situation globale n'ont qu'un caractère de probabilité et certainement pas de certitude.»¹² Un diagnostic général clairement défini de la part du récepteur n'est possible que s'il est confirmé par l'émetteur. Les définitions et déformations interprétatives unilatérales peuvent fortement égarer et entraver ainsi largement les processus de communication. Lorsque notre propre perception, que ce soit d'une situation ou d'une personne, dans un contexte connu ou nouveau, encore inconnu, est assimilée à la vérité, les malentendus sont alors fort probables et bien souvent préprogrammés.¹³

- **7/38/55 ou le mythe de la formule de Mehrabian:** Dans le but de souligner l'importance de la communication non langagière et de mettre en relief les effets du non verbal dans les processus de communication, les ouvrages spécialisés et formations sur la question utilisent souvent pour traiter de la question du «langage corporel» ou de la «voix» la formule de Mehrabian:

10 Cf. Ibid. p. 45.

11 Cf. Ibid. p. 156 et 165.

12 Heilmann, Christa, M.: Körpersprache richtig verstehen und einsetzen, p. 34.

13 On peut évoquer en exemple les erreurs de jugement spécifiques au genre d'un style de communication verbal ou non verbal associé comme typiquement masculin ou typiquement féminin ou encore les erreurs d'interprétation de compétitivité dans la communication interculturelle. Les conclusions de psychologie de la communication susmentionnées ont de bonnes raisons de promouvoir un marché de la formation continue avec des offres correspondantes tout à fait judicieuses.

«Appréciation totale = 7% appréciation verbale + 38% appréciation vocale + 55% appréciation faciale.»¹⁴ On conclut souvent à partir de ces valeurs – généralement sans en indiquer la source – que notre perception extérieure est déterminée à 7% par le contenu, à 38% par la voix et à 55% par le langage corporel (pas seulement l'expression du visage!). À la vue des rapports proportionnels, on suggère également volontiers combien les possibilités d'une influence effective sur la communication non verbale ainsi que sur le rayonnement personnel peuvent être importantes si l'on suit les instructions adaptées. On ne mentionne cependant généralement pas que l'étude d'Albert Mehrabian repose uniquement sur des examens à un mot – à savoir qu'un sujet s'exprimait sur une situation par ex. avec le terme «éventuellement» – et que la question posée était très limitée – à savoir que l'observateur ne devait exprimer qu'un jugement «j'aime» ou «je n'aime pas». Mehrabian lui-même a signalé explicitement ces limitations: «Notez que cette équation et d'autres concernant l'importance relative des communications verbales et non verbales ont été dérivées d'expériences relatives à la communication de sentiments et d'attitudes (à savoir, j'aime-j'aime pas). Ces équations ne s'appliquent pas, à moins qu'un émetteur parle de ses sentiments ou de son attitude.»¹⁵ L'importance et la signification du contenu, de l'expression orale et de l'expression corporelle ne peuvent donc pas être définies à l'aide de cette formule, mais varient au contraire fortement en fonction de la situation correspondante et des interlocuteurs correspondants.¹⁶

Conclusion:

- Même si nous percevons clairement quelque chose chez les personnes que nous rencontrons, cette perception ne peut certainement pas être clairement interprétée.
- Un comportement incohérent durable sera très probablement démasqué comme étant hypocrite et malhonnête et sanctionné par la privation du sérieux et de la confiance.
- Le transfert de la formule de Mehrabian sur chaque processus de communication n'est pas seulement irrecevable, mais également irréaliste. Il serait littéralement très «incohérent» et fâcheux de se fier à 93% à l'expression corporelle et à 7% au contenu dans les différentes situations de communication, en particulier dans le cadre d'un discours.

1.2 Cohabitation du corps, de l'esprit et de la psyché

1.2.1 Disposition intérieure et rayonnement

Naturellement, l'expression orale et l'expression corporelle accompagnent la pratique linguistique et peuvent ainsi largement influencer l'impression faite sur les auditeurs. Mais comme nous l'avons constaté, nous ne faisons pas une impression «honnête» et ainsi convaincante lorsque nous jouons en permanence à paraître vrai. Il n'est ainsi que très difficilement possible de s'entraîner à une communication non verbale efficace en tant que comportement cohérent constant, excepté si l'orateur est un acteur professionnel. Les techniques apprises et les imitations dilettantes sont rapidement démasquées. Or, une fois la crédibilité détruite, la confiance perdue reste très difficile à regagner. Un comportement authentique naturel, même s'il n'est pas parfait, est donc toujours plus efficace

14 Mehrabian, Albert: «Silent Messages» – A Wealth of Information About Nonverbal Communication (Body Language). Sur www.kaaj.com/psych/smorder.html.

15 Ibid.

16 Cf. également Heilmann, Christa: *Körpersprache richtig verstehen und einsetzen*. Munich 2009, p. 13. et Frischherz, Bruno/Demarmels, Sascha/Aebi, Adrian: *Wirkungsvolle Reden und Präsentationen vorbereiten – halten – auswerten*. Zurich 2011, p. 105ss.

que des manières forcées. Un «langage corporel» appris par cœur, sans contenu intérieur, est aussi révélateur que de répéter docilement sans avoir rien compris.

Une impression extérieure convaincante par la parole et par le corps n'est en effet pas un simple Paraître, mais essentiellement influencée par une attitude intérieure convaincue, l'Être. L'extérieur ne rayonne que *par* et *de* l'intérieur. L'intérieur projette vers l'extérieur des sentiments, pensées et comportements, et ce rayonnement est le lien entre l'état intérieur et l'apparence et la présence extérieures. Il transmet soit une réelle attitude et ainsi l'authenticité, soit une attitude fautive et ainsi un manque de crédibilité. «Cette honnêteté corporelle sert ... conformément à l'idéal du vir-bonus à la rhétorique, qui allie le parler bon, l'être bon et le paraître bon, – et non à tromper l'auditeur. Elle vise à mettre en valeur l'esprit, la mentalité, le caractère de l'orateur afin qu'il ne rate pas son effet.»¹⁷

L'expression orale et corporelle en tant qu'expression d'un état intérieur représente ainsi pour chaque orateur un élément à ne surtout pas négliger de sa crédibilité, de sa force de persuasion et de son efficacité. Elle est importante dans la mesure où l'orateur transmet la même information à travers différents canaux de communication, il souligne ainsi la signification et la véracité de ses affirmations et conforte simultanément la compréhension et l'acceptation de l'auditeur, voire l'influence de manière décisive.¹⁸ Plus il transmet harmonieusement les trois niveaux, plus il sera perçu comme cohérent dans le dialogue du discours. Ainsi, plus l'harmonie entre le contenu de l'affirmation, le langage et l'expression extravertale montrée ou inconsciemment visible est élevée, plus son effet extérieur sera fort. Ces signaux authentiques déclenchent généralement un programme de simulation correspondant (v. neurones miroirs!) chez l'interlocuteur et l'orateur qui peuvent s'appuyer dessus, et véhiculent intégrité et crédibilité.

Toutefois, seule une image claire et positive de soi, une conscience claire et humble de ses propres points forts, peuvent être véhiculées vers l'extérieur par la voix et l'expression corporelle comme des messages non verbaux clairs. Dans cette mesure, il est particulièrement judicieux pour tout orateur d'obtenir cette vision intérieure de soi en interrogeant ses propres valeurs et positions, en renforçant sa conscience de ses propres capacités et la confiance dans ses propres compétences et en examinant sa propre image de soi, voire son identité en tant qu'orateur.

Conseil: Nous sommes crédibles et convaincants lorsque nous ne nous contentons pas de représenter ce que nous défendons personnellement, mais lorsque nos convictions rayonnent de par notre attitude authentique envers les autres. Renforcez votre efficacité rhétorique en acquérant la conscience de vos points forts, de votre propre attitude et de votre volonté rhétorique et en développant pour vous-même une vision et un objectif rhétoriques!

Les résultats obtenus sur nous-mêmes et l'image directrice rhétorique ainsi obtenue pourront être assimilés et renforcés par un *priming*¹⁹ positif de façon que nous en retirions la force, l'énergie et l'attitude extérieure confiante correspondante. Le priming est la direction ou l'introduction de l'inconscient sur certains états émotionnels ou mentaux. La stimulation de champs d'association active inconsciemment des émotions, attitudes, objectifs et intentions et ceux-ci ont une influence manifeste sur notre manière de penser, d'agir et de rayonner dans des situations correspondantes.

17 Ueding, Gert: Rhetorik des Schreibens. 3ème édition. Francfort/Main 1991, p. 105.

18 Kanning, Uwe: Von Schädeldeutern und anderen Scharlatanen. Unseriöse Methoden der Psychodiagnostik. Lengerich 2010, p. 200.

19 Cf. Storch, Maja/Krause, Frank: Selbstmanagement-ressourcenorientiert. Grundlagen und Trainingsmanual für die Arbeit mit dem Züricher Ressourcen Modell. Berne, 4ème édition 2007, p. 74s.

Si nous considérons la crédibilité et la souveraineté comme une tâche réelle et un objectif précieux et désirable et si nous nous y attelons de manière associative, cet objectif – motivé de cette manière – ira alors de soi. Nous n’aurons plus besoin de faire «comme si» en permanence pour faire effet, mais nous paraîtrons et serons authentiques de par notre être réel. Si nous entreprenons consciemment d’être orientés sur l’auditeur, ouverts et aimables, notre voix pourra transmettre cette attitude, notre visage la démontrer chaleureusement, nos mains la souligner efficacement, notre expression extérieure la manifester globalement et clairement. Nous parviendrons alors à montrer un sourire honnête amical ou rayonnant, un regard chaleureux sincère, des gestes ouverts qui invitent, une posture droite confiante et simultanément attentive et un contact respectueux et honorable. *Tout cela* fait un effet sérieux, intègre et positif et *tout cela* dispose l’interlocuteur en conséquence.

1.2.2 Attitude extérieure et rayonnement

Une présentation devant des gens signifie toujours oser, se montrer en quittant la sécurité naturelle conférée par un groupe. Je m’expose et je me confronte ainsi simultanément aux commentaires, par ex. la bienveillance, les applaudissements ou la malveillance et la critique d’un public. Cet événement extraordinaire peut être excitant, mais à de nombreux niveaux, il est également stressant, un état susceptible de fermer l’accès aux forces et ressources intérieures, voire, dans le pire des cas, d’entraîner un blackout total.

L’attitude intérieure et le rayonnement extérieur sont cependant en interaction directe: nous agissons de l’intérieur vers l’extérieur et – voilà la solution – un exercice continu nous permet d’influencer brièvement par une attitude extérieure notre attitude intérieure, même durablement. Dans les situations de stress, par exemple en cas de trac, nous pouvons nous aider à sortir d’une détresse aigue en réduisant l’hormone de stress peu avant notre entrée en scène par des exercices de *power-posing*²⁰ et en augmentant ainsi notre sentiment de sécurité. Des psychologues sociaux ont découvert à l’aide d’expériences que des postures – généralement associées au sexe masculin – de force, de domination et de statut élevé modifient le niveau de cortisol et de testostérone dans le sang de telle manière que le dégagement accru de testostérone que cela entraîne réduit la part de l’hormone de stress qu’est le cortisol. Cela permet d’affaiblir et de contrôler les réactions de stress et d’influencer grandement l’assurance et la présence lors d’un discours ou d’une réunion importante. Deux minutes suffisent pour faire le plein d’assurance, de force et d’énergie. Il ne s’agit pas de se «faire passer» pour quelqu’un d’autre ni de se présenter de manière excessivement dominante ou arrogante. Mais les effets physiologiques générés en amont par l’adoption de certaines postures corporelles et l’exécution de gestes et mimiques correspondants contribuent instinctivement à ce «point culminant», également dans la situation immédiatement consécutive – à savoir le début du discours – et permettent ainsi d’être présent et de rayonner en conséquence. La découverte importante de l’influence que l’on peut avoir par un jeu d’interaction peut être mise à profit dans toutes les situations dans lesquelles la gêne, la crainte ou la timidité font surface et deviennent un obstacle. Il suffit pour cela d’opposer consciemment à l’insécurité intérieure une assurance extérieure. Lorsque nous nous redressons extérieurement, par ex. en adoptant explicitement une «attitude de COURAGE»²¹, nous parvenons alors également à nous redresser intérieurement, à nous mettre dans un état puissant, solide et à regagner et renforcer la souveraineté brièvement déstabilisée.

20 Cf. Amy Cuddy sur www.youtube.com/watch?v=3lF8zZtzvM0

21 Cf. Berckhan, Barbara: Sanfte Selbstbehauptung. Die 5 besten Strategien, um sich souverän durchzusetzen. Munich 2009, p. 24 s. Description détaillée dans la partie pratique.