

Le langage du corps

Des petits gestes peuvent provoquer de grands changements

Depuis de nombreuses années maintenant, la psychologie sociale a montré l'impact du langage non verbal sur le développement de nos compétences relationnelles. Le même message verbal n'aura pas la même portée, ni le même sens, selon la posture adoptée pour le dire. De nombreuses études montrent que le langage du corps, le langage non verbal, a finalement plus de poids dans les relations sociales que le poids des mots en eux-mêmes.

Par exemple lors d'un entretien d'embauche, il a été montré que ce qui va être le plus déterminant pour la réussite n'est pas le niveau de compétence réelle de la personne pour le poste mais sa posture et sa gestuelle durant l'entretien.

Les psychologues comportementalistes, en lien avec les éthologues (spécialistes de l'étude des comportements animaliers), ont mis en évidence différentes catégories de postures qui sont universelles dans leur langage.



Par exemple lors d'une importante réussite, d'une grande victoire, nous levons instinctuellement les bras en l'air (le « v » de la victoire). Ce geste, nous le retrouvons, par exemple, chez tous les athlètes qui passent la ligne d'arrivée, quel que soit la culture, l'âge, le sexe ou la classe sociale d'appartenance. Ce qui est plus surprenant encore, c'est que nous le retrouvons chez les personnes non voyantes de naissance : Ce n'est pas un geste qui a

été appris par imitation mais une expression inscrite dans notre corps au-delà de l'acquis.

Cette posture est une des postures dites « de pouvoir ». Adopter une posture de pouvoir signifie se positionner en extension dans notre corps : Nous prenons de la place et de l'espace.

Ces études montrent que les personnes confiantes, optimistes dans leur possibilité de réussir, ont un sentiment de puissance personnelle plus élevé que les personnes plus vulnérable dans leur confiance en Soi. Lorsque nous nous sentons moins capables de réussir, que nous doutons de notre pouvoir de maîtrise de la situation et que nous anticipons plus facilement l'échec que la réussite, nous nous plaçons en position de vulnérabilité. Cette position se traduit par des postures dites « d'impuissance » : se recroqueviller sur soi-même, en joignant les mains, adopter des comportements de repli sur soi et de diminution corporelle...

Ces différences de postures s'accompagnent de sécrétion hormonale spécifique. Se sentir puissant, c'est-à-dire se sentir « capable de réussir », se sentir « à la hauteur du challenge », se mesure par une augmentation du taux de testostérone d'un côté et par la diminution du taux de cortisol (hormone du stress) d'un autre. A l'inverse, lorsque l'on se sent peu capable de réussir, diminuer dans

ses possibilités, notre taux de testostérone diminue et notre taux de cortisol augmente.

Face à ce constat, Amy Cuddy, psychologue sociale américaine, professeur à Harvard Business School, s'est posé une question déterminante : Si la posture, la sécrétion hormonale et le sentiment de pouvoir sont interreliés, pouvons-nous par une modification volontaire de notre posture agir sur les autres composantes de ce circuit ?

Elle a alors mené une expérience fascinante qui l'a conduite à des résultats encore plus troublants : Amy Cuddy a expérimenté le « power posing » !

D'un côté, un groupe de personnes a fait l'expérience de postures de pouvoir pendant 2 minutes. On a demandé à ces personnes d'adopter une de ces postures : les bras derrière la tête en extension, ou debout tête haute et les mains sur la taille, ou les bras ouverts en « v » au-dessus de la tête,...

De l'autre côté, un groupe a fait l'expérience inverse d'une posture d'impuissance pendant 2 minutes : recroquevillé, replié sur eux-mêmes, les bras croisés, une main sur la nuque...

Chez les personnes ayant adopté une posture de pouvoir, les résultats montrent une augmentation de 20% de la testostérone et une diminution de près de 25% du cortisol. Tandis que chez les personnes ayant adopté une posture d'impuissance, les résultats montrent une diminution de plus de 10% de testostérone et une augmentation de près de 15% du cortisol.

Donc... deux minutes dans une posture conduisent à de vrais changements hormonaux qui eux-mêmes vont agir sur notre ressenti émotionnel et sur notre manière de penser et surtout de nous penser. Deux minutes dans une posture vont suffire à configurer notre cerveau à être plus confiant, plus optimiste ou au contraire réellement stressé et impuissant.

Ainsi, de petits gestes engendrent de grands changements et peuvent avoir un impact significatif sur le cours de nos vies !

Deux minutes avant une communication importante, prenons l'habitude d'adopter ces postures de pouvoir : dans une salle de réunion, un bureau vide, dans les toilettes... Nous nous programmons pour la réussite, nous réduisons le stress en faisant descendre notre cortisol, nous calmons notre système limbique, siège de la peur, et ainsi nous avons un meilleur accès à notre cortex préfrontal, siège de la pensée.

Audrey Platania-Maillot
Psychologue du Développement