

3 mises en évidence psychologiques à l'usage des présentateurs

L'Information « vivante »

Préférez-vous une histoire bien racontée, même si elle ne prouve rien, à un exposé abstrait et rempli de statistiques éclairantes ? Si c'est le cas, rassurez-vous, vous êtes une personne normale, car la plupart des gens sont dans ce cas. La raison : On est plus sensible à une information concrète qui suscite « l'imagerie » qu'à une information abstraite (Nisbett et Ross, 1980).

Nisbett R.E., Ross L. (1980). *Human Inference : Stratégies and Short-comings of Social Judgment*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.

Le lien entre les gestes et la pensée

Faire des gestes en parlant accentue le sens, la signification de ce que l'on peut dire (Morford et Goldin-Meadow, 1992).

Des chercheurs Goldin-Meadow et ses collègues (2001) ont mis en évidence que ces gestes pouvaient faciliter le cours de notre propre pensée.

Il semble bien que les gestes réduisent la charge mentale en libérant des capacités qui peuvent alors être employées pour garder les mots à l'esprit.

Mais pourquoi faire des gestes libérerait-il des ressources ? Selon Goldin-Meadow et ses collègues, le geste remplacerait certaines explications verbales par des symboles et allégerait ainsi le travail d'explication verbale. Le traitement de l'information en serait donc facilité, et l'effort réduit.

Faire des gestes peut aussi faciliter l'accès à certains mots grâce à l'activation de mémoires autres que la mémoire verbale, ce qui favoriserait alors le processus de la parole.

Les recherches suggèrent que faire des gestes peut nous aider à libérer des ressources cognitives. Ces dernières peuvent alors être employées ailleurs. S'exprimer avec l'aide des mains libère ainsi la pensée et nous aide à mieux organiser nos propos. Faire des gestes en discutant, c'est un peu comme ajouter une barrette de mémoire à son vieil ordinateur, les applications tournent mieux, surtout en mode multitâche.

GOLDIN-MEADOW S., NUSBAUM H., KELLY S., WAGNER S. (2001). « Explaining Math : Gesturing Lightens the Load », *Psychological Science*, 12, 516-522.

IVERSON J.M., TENCER H.L., LANY J., GOLDIN-MEADOW S. (2000). « The Relation between Gesture and Speech in Congenitally Blind and Sighted Language-Learners », *Journal of Nonverbal Behavior*, 24, 105-130.

MORFORD M., GOLDIN-MEADOW S. (1992). « Compréhension and Production of Gesture in Combination with Speech in One-Word Speakers », *Journal of Child Language*, 19 (3), 559-580.

L'impact du regard

Le regard direct influence l'acceptation d'une demande (Kleine, 1980), c'est ce que soutiennent également les travaux de Morgan, Lockard, Fahrenbrugh et Smith (1975).

Notre regard influence également le type de jugements que peut nous porter autrui. Brooks, Church et Fraser (1986). Un regard direct et soutenu nous obtient plus de soumission de notre entourage. Ces regards appuyés peuvent aussi avoir un effet positif sur la façon dont nous serons évalués. Pour certains auteurs, regardez votre interlocuteur droit dans les yeux, vous renforcerez votre position de dominant (Thayer, 1969)

BROOKS C, CHURCH M., FRASER L. (1986). « Effects of Duration of Eye Contact on Judgments of Personality Characteristics », *Journal of Social Psychology*, 126, 71-78.

KLEINE C. (1980). « Interaction between Gaze and Legitimacy of Request on Compliance in a Field Setting », *Journal of Nonverbal Behavior*, 5, 3-12.

MORGAN C., LOCKARD J., FAHRENBRUGH C., SMITH J. (1975). « Hitch-Hiking : Social Signals at a Distance », *Bulletin of the Psychonomic Society*, 5, 459-461.

THAYER S. (1969). « The Effects of Interpersonal Looking Duration on Dominance Judgments », *The Journal of Social Psychology*, 79, 285-286.