

Des messages entre les lignes. Quelle place accorder à l'implicite et à l'émotionnel dans la force de conviction et/ou de persuasion ? Quelques apports des neurosciences et des arts de la scène ¹

Jacqueline PAIRON
avec la collaboration de Françoise BERDAL-MASUY
Institut des langues vivantes (UCL)

La communication est la performance de la culture.
Yves Winkin

Introduction

Les mots suffisent-ils à persuader l'interlocuteur ou faut-il scruter la face immergée de l'iceberg et découvrir d'autres ressorts, cachés, de la communication persuasive ? Dans cet article, nous souhaitons mettre en lumière certains éléments considérés traditionnellement comme périphériques dans l'analyse du discours de la sphère publique. Nous ferons appel à des disciplines non strictement linguistiques, telles que les neurosciences, les recherches en communication et les arts de la scène, dans une approche interdisciplinaire au cœur de laquelle se trouve le rôle joué par l'émotion.

Cette approche atypique questionne la place prépondérante du logos dans la communication, en mettant en valeur l'importance de l'implicite, du lâcher-prise et de l'imaginaire lors de la production de discours à visée persuasive pour favoriser l'adhésion et/ou le passage à l'action de l'interlocuteur.

Nous tenterons d'atteindre cet objectif en trois étapes. Après avoir décrit brièvement la place de l'émotion dans la persuasion aujourd'hui, nous présenterons quelques apports des neurosciences et des arts de la scène pour la communication persuasive et terminerons par la présentation d'une expérience au cours de laquelle le modèle théorique proposé dans ces pages a été mis à

l'épreuve, celle des Semaines Langues et Cultures à l'Institut des langues vivantes (ILV) de l'Université catholique de Louvain.

1. L'état de la question – la place actuelle de l'émotion dans la conviction et la persuasion

Dans la rhétorique ancienne, l'émotion est considérée comme « moyen de preuve », afin de persuader son interlocuteur. Mais, selon les époques, l'importance accordée à l'un ou l'autre pôle a varié et, à plusieurs moments de son histoire, la rhétorique a vécu des épisodes cartésiens au cours desquels raison, argumentation et démonstration ont été privilégiés au détriment de la mobilisation des valeurs, des affects et des émotions. Grâce aux travaux récents, l'émotion retrouve une place de choix dans l'analyse du processus argumentatif.

1.1. L'apport de l'équipe de recherche de l'Université Lyon 2 et de Christian Plantin

C'est en 2000 que des membres de l'équipe de Lyon 2 (Plantin, Doury et Traverso) publient l'ouvrage *Les émotions dans les interactions*, dans lequel ils proposent un traitement systématique des émotions dans le cadre d'une théorie des interactions impliquant la linguistique, la rhétorique et la psychologie.

Neuf ans plus tard, C. Plantin publie *La bonne raison des émotions* (2009, en ligne), dans lequel il poursuit deux objectifs : d'une part, déterminer la structuration discursive (parolière) de l'émotion et, d'autre part, montrer qu'il est impossible de construire un point de vue sans construire une attitude émotionnelle de ce point de vue².

Selon Plantin, les énoncés d'émotion qui matérialisent l'orientation émotionnelle d'un discours adressé à un destinataire et permettent de manifester les sentiments dans le discours ne sont pas contraints par la réalité des sentiments. Nous verrons que cette affirmation, si elle est tout à fait exacte à l'écrit, est à nuancer à l'oral, lorsque les interlocuteurs sont en présence.

Nous faisons l'hypothèse que cette structuration discursive de l'émotion doit être considérée comme une des dimensions fondamentales de l'émotion.

1.2. Les émotions en communication chez les artistes de la scène et en neurosciences : un regard interdisciplinaire

Pour mieux cerner ce qu'est une émotion, il est utile de faire appel à des disciplines venant d'autres horizons, afin de mettre en avant l'importance de ce qui est lié au non-verbal.

1.2.1. Les chercheurs en sciences de la communication et de l'information accordent une grande place au non verbal et appréhendent l'émotion dans un contexte général : le lieu dans lequel se passe l'événement, les vêtements que portent les personnes en présence, leurs relations hiérarchiques, la langue d'échange, l'heure de la journée ou de la nuit. Cet

ensemble très large de paramètres connote et influence l'expression verbale de l'émotion.

Michaël Harzumont (1997) propose une approche sémiologique selon laquelle on peut définir trois expressions de l'émotion. La première, émotion brute, est indicielle. Il y a contiguïté entre le sentiment et l'expression. Cette manifestation est silencieuse, physique, au premier degré et concomitante avec l'événement. Il n'y a pas de recul. « On ne sait plus où se situer », « on est perdu », « on a perdu ses repères ». C'est la forme la plus immédiate de production : l'expression de l'émotion, c'est l'émotion.

La deuxième, émotion jouée, est une icône (icône peircienne) (Peirce 1978, 147). C'est le registre traditionnel de l'émotion dans la communication publique par des personnes capables de faire passer pour vrai ce qui peut être de la comédie (acteurs, hommes politiques, présentateurs de télévision).

Quant à la troisième, c'est celle de l'émotion signalée ou décrite (je dis : « je suis ému »), elle est de l'ordre du symbole. Quand je dis « je suis profondément ému », je suis à distance de l'émotion (Pairon, 2002).

1.2.2. Pour les artistes de la scène, l'émotion est un matériau de travail. Afin de définir l'émotion, les artistes privilégient le langage métaphorique. Ainsi, pour la comédienne-danseuse de la Compagnie des Ballets du XX^{ème} siècle de Maurice Béjart, Carole Trévoux (Pairon, 2003), « l'émotion n'est pas un acte volontaire, c'est une porte qui s'ouvre malgré nous et qui permet cet échange avec la personne qui vous écoute, c'est le bond qui nous relie les uns aux autres. Il n'y a pas de volonté. On ne palpe pas l'émotion, on la perçoit. On peut parler d'émotion dans le silence »³. Pour de nombreux artistes, l'émotion est « ce qui échappe ».

1.2.3. Le neurologue J.-M. Guérit du Chirec (Centre hospitalier interrégional Édith Cavell, Belgique) définit l'émotion d'abord comme facteur de régulation interne (homéostasie), ensuite comme réaction automatique du système nerveux autonome à une stimulation externe. Enfin, elle est aussi une réaction à des événements extérieurs d'ordre affectif (Pairon, 2003). Biologiquement déterminées, stéréotypées et automatiques, les émotions sont le résultat de l'activation d'un ensemble de structures cérébrales, dont la plupart sont également impliquées dans le contrôle et la régulation des états corporels autour de l'homéostasie (valeurs physiologiques optimales et en équilibre). Liées à un état d'éveil physiologique, elles ont une traduction corporelle perçue par l'univers sensori-moteur des autres.

C'est la totalité de l'organisme qui interagit avec l'environnement physique et social. Les processus mentaux émanent de l'être entier, et pas d'un cerveau séparé du corps. Selon le neurobiologiste Antonio Damasio, les émotions « constituent le moyen naturel pour le cerveau et l'esprit d'évaluer l'environnement à l'intérieur et hors de l'organisme et de répondre de façon adéquate et adaptée » (Damasio, 2003, 59)⁴. Vouloir séparer raison et émotion est donc illusoire, car la rationalité ne peut atteindre son niveau optimal que lorsqu'elle se laisse guider par le versant émotionnel et implicite du raisonnement. En effet, « il existe un fil conducteur reliant sur le plan anatomique et fonctionnel de la faculté de raisonnement à la perception des émotions et du corps, comme s'il existait une passion fondant la raison » (Damasio, 1995, 307).

1.3. Conclusion

Souvent méconnue dans le processus argumentatif, l'émotion retrouve une place de choix depuis les années 2000 grâce, entre autres, aux travaux de C. Plantin.

Pour compléter cette approche, un regard interdisciplinaire est instructif : les chercheurs en communication distinguent les émotions brutes, jouées et décrites ; les artistes associent l'émotion à l'expression du ressenti corporel, à la mise en danger et à l'authenticité ; les neuroscientifiques la définissent comme un facteur de régulation interne, une réponse biologique à un stimulus et une réaction à des événements extérieurs d'ordre affectif.

Au sein d'une science en évolution rapide, certaines découvertes récentes en neurosciences méritent l'attention dans la mesure où elles confirment une intuition vieille de plusieurs siècles, selon laquelle raison et émotion se co-construisent de façon simultanée.

2. Quelques apports des neurosciences et de l'imaginaire dans la mise en mouvement

Les avancées technologiques et les résultats de recherches menées en neurosciences, depuis plus d'une quinzaine d'années, ont bénéficié aux sciences de la communication. Un bref rappel de notions fondamentales d'anatomie et de physiologie du système nerveux nous semble utile pour mieux appréhender le rôle joué par l'émotion dans le processus de persuasion.

2.1. Le système limbique, siège des émotions

Le siège des émotions est situé dans le « cerveau mammifère inférieur » qui occupe une position intermédiaire entre le « cerveau reptilien », système interne, phylogénétiquement le plus ancien, et le « cerveau mammifère supérieur », système externe, phylogénétiquement le plus récent. Le système intermédiaire est le seul à recevoir ses informations des deux couches qui l'entourent et, inversement, à pouvoir les influencer directement toutes deux (selon la théorie du cerveau triunique de Mc Lean).

Situé au cœur même du cerveau, le système limbique est constitué de plusieurs structures parmi lesquelles il importe de distinguer l'amygdale et l'hippocampe. L'amygdale, située au niveau de la partie antérieure du lobe temporal, joue un rôle primordial dans le conditionnement de la peur et dans le souvenir des souvenirs émotionnels inconscients. Quand nous ne « sentons » pas une action, quand « notre petit doigt nous dit » (sans savoir pourquoi) qu'il ne serait peut-être pas bien de poser tel ou tel comportement, c'est l'amygdale qui intervient. Quant à l'hippocampe, situé au niveau de la partie interne du lobe temporal, il nous permet de mémoriser tous les épisodes de notre vie et de nous orienter.

Dans le système limbique, l'amygdale comme l'hippocampe sont connectés bi-directionnellement à la fois au cortex cérébral et au tronc

cérébral. Ces structures sont dès lors les seules à pouvoir réaliser la synthèse des informations internes au corps et des informations du monde extérieur. En outre, elles sont dotées de mécanismes qui permettent de mémoriser les informations qu'elles traitent, de créer un passé et ainsi de bâtir un futur (Guérit, 2009, 11).

2.2. L'implicite au cœur de la communication. Les neurones miroirs

La découverte des neurones miroirs par G. Rizzolatti en 1996 est importante pour mettre en évidence la place de l'implicite dans le processus de communication.

2.2.1. Les neurones miroirs constituent une classe particulière de neurones dont la caractéristique principale est de s'activer aussi bien durant la réalisation d'une action que lors de l'observation de cette même action par d'autres individus (Rizzolatti et Sinigaglia, 2008, 8)⁵. Une de leurs fonctions essentielles (fonction de base) est la compréhension de l'action. Il peut paraître étrange qu'on doive activer son propre système moteur pour reconnaître ce que l'autre est en train de faire. En fait, cela n'est pas tellement étonnant car la seule observation visuelle, sans implication du système moteur, ne donne qu'une description des aspects visibles du mouvement, sans informer sur ce que signifie réellement cette action. Cette information ne peut être obtenue que si l'action observée est transcrite dans le système moteur de l'observateur. L'activation du circuit miroir est ainsi essentielle pour donner à l'observateur une compréhension réelle et expérientielle de l'action qu'il voit. Au-dessus de cette fonction de base, d'autres fonctions (fonctions secondaires) dépendent elles aussi du mécanisme des neurones miroirs. L'une d'elles est l'imitation. Imiter comporte deux facettes, d'une part, la capacité de reproduire une action observée, d'autre part, la capacité d'apprendre une nouvelle action par l'observation.

Le système des neurones miroirs est impliqué tout à la fois dans la répétition immédiate des actions de l'autre et dans l'apprentissage par imitation. En observant des actions effectuées par un autre, deux classes d'informations peuvent être obtenues. L'une est « ce » qu'il fait. L'autre est « pourquoi » il le fait, son intention. Ce qui fonctionne pour les gestes fonctionne également pour les émotions. Comme nous l'avons vu plus haut, les émotions proviennent du corps et peuvent être exprimées de façon plus ou moins discrète en fonction de la personne ou de la culture. Mais dès qu'une émotion est extériorisée, ne fût-ce qu'un peu, les neurones miroirs aident à ce que nous comprenions le ressenti, appréhendions les intentions et éventuellement imitions la personne en face de nous. L'empathie est survenue. Lors de l'empathie, au même moment, les partenaires de l'interaction vivent et éprouvent un état semblable (par exemple dans la contagion de fou rire).

2.2.2. L'autre manière de percevoir l'inter-affectivité est l'« analyseur corporel » (Stern, 1989) c'est-à-dire qu'il y a une identification corporelle massive et non consciente. Dans ce cas, le corps sert d'instrument d'analyse des affects d'autrui. C'est l'« échoïsation corporelle », qui permet à l'« échoïsant » d'induire en lui un état affectif apparenté à celui du partenaire.

Ces phénomènes existent en parallèle et ne sont généralement pas opposés, mais fournissent parfois des informations contradictoires (Lobrot, 1997, 26). Toute communication orale implique une relation et l'empathie qui émerge lorsqu'il y a un partage simultané d'états psychocorporels ne doit pas être sous-estimée. Le deuxième phénomène, celui d'échoïstation⁶, est différent de l'empathie, cette dernière impliquant en effet la médiation de processus cognitifs. Dans l'échoïstation, l'appariement paraît survenir entre les expressions d'états internes (Stern, 1989, 182-183). Ces phénomènes échappent au rationnel.

Ceci amène à se poser une question importante : suis-je ému si je rencontre quelqu'un d'ému ? L'émotion peut être communicative, mais elle ne l'est pas systématiquement. Ce n'est pas parce que je suis ému que l'autre est ému. À noter que même si émotions et sentiments sont liés, ils diffèrent par un aspect physiologique. A. Damasio l'explique : « On peut reproduire l'apparence de l'émotion, mais pas dupliquer un sentiment » (Damasio, 1999, 311). Ce qui favorisera l'émotion, c'est l'identification par rapport à *son propre vécu* et peut-être que celui-ci remonte à la surface, comme dans la « madeleine de Proust ». L'empathie qui est, comme nous l'avons vu plus haut, le téléchargement et le vécu des émotions de l'autre, peut dès lors jouer. Si l'émotion est source de motivation (*e-movere*, mettre en mouvement hors de), l'empathie permet également de « télécharger » la motivation. Ce qui nous semble important, c'est qu'il s'agit là d'une auto-motivation, puisque les neurones miroirs sont activés chez l'autre. Or, la capacité à insuffler une auto-motivation est reconnue actuellement comme l'un des éléments définissant le style le plus efficace de leadership⁷ :

http://www.motivation-tools.com/workplace/leadership_styles.htm.

2.2.3. « L'étude des neurones miroirs semble offrir, pour la première fois, un cadre théorique et expérimental unifié dans lequel il devient possible de commencer à déchiffrer la coparticipation entre des interlocuteurs, notamment entre les acteurs et les spectateurs qui vivent les mêmes actions et émotions au théâtre » (Rizzolati et Sinigaglia, 2008, 11), avec ou sans le verbal. Plutôt que la transmission d'une information ou d'un ordre de l'émetteur A au(x) récepteur(s) B₁...B_n, il s'agit d'induire une résonance de l'ensemble des participants par rapport à un référentiel commun. Il est intéressant de constater que les neurones miroirs montrent comment la reconnaissance des autres, de leurs actions, voire de leurs intentions, dépend en première instance de notre propre patrimoine moteur. « À l'instar des actions, les émotions aussi apparaissent comme étant immédiatement partagées : la perception de la douleur ou du dégoût chez autrui active les mêmes aires du cortex cérébral que celles qui sont impliquées lorsque nous éprouvons nous-mêmes de la douleur ou du dégoût » (*Ibidem*).

La théorie des neurones miroirs met en avant l'importance de l'état d'esprit, de l'intention de celui qui veut persuader dans la sphère publique indépendamment de ce qu'il exprime (situation d'enseignement, gestion de projet en tant que leader e. a.). Il est évidemment utile de s'exprimer explicitement. Mais faire passer les messages de façon plus subtile, plus implicite, évite la multiplication des classiques résistances qui peuvent se produire quand on agit tout le temps d'une façon trop directe (Rizzolati, 2006).

Nous abordons à présent d'autres éléments qui interviennent dans l'optimisation du processus de persuasion et de la mise en mouvement de l'interlocuteur : d'une part, la capacité à faire confiance à l'intuition via le lâcher-prise, d'autre part, le recours à l'imaginaire.

2.3. Lâcher-prise. La théorie des marqueurs somatiques

Dans *L'erreur de Descartes*, A. Damasio (1995) pose l'hypothèse qu'à chaque fois que nous sommes confrontés à un événement, un objet, un épisode donné, une partie de notre cerveau (le système limbique) associe automatiquement à cet épisode une émotion, qu'elle soit de valence positive ou négative. Cette association, la plupart du temps inconsciente, est ensuite stockée dans notre cerveau et le jour où nous nous trouvons confrontés à un épisode semblable, cette émotion est automatiquement réactivée. C'est précisément cette émotion qui nous permet de rapidement et automatiquement prendre une décision en faveur ou en défaveur d'un comportement.

La notion de « lâcher-prise » désigne en langage courant ce fait de « faire confiance à son ressenti ». Les personnes qui ont accumulé de grandes connaissances et font, en outre, confiance à leurs intuitions sont rapides et efficaces. De même qu'il s'avère indispensable de faire confiance à nos automatismes (cerveau mammifère inférieur), il y a intérêt à apprendre à faire confiance à nos intuitions, à suivre « la petite voix » qui nous dit de procéder d'une manière ou d'une autre. Ce n'est pas parce qu'un traitement est automatique et non contrôlé qu'il n'est pas efficace. Certes, sans les connaissances et expériences préalables, l'intuition ne peut être perçue correctement. Pour bien agir et prendre des décisions, il faut des connaissances et de la logique. Pour agir et faire agir « juste » et rapidement, il faut des connaissances, de la logique *et* un vécu émotionnel. Ainsi, les émotions concourent à la prise de « bonnes » décisions. La rationalité seule ne se suffit pas, comme l'attestent les observations faites sur des patients ayant subi certaines lésions au cerveau. Le Professeur J.-M. Guérit affirme même que « ceux qui ne jurent que par la rationalité se privent du niveau maximal de leurs performances ». On peut donc considérer que l'émotion, avec ses connotations positives ou négatives, devient un facteur de contrôle des comportements. C'est cette coloration émotionnelle qui manquait aux patients de Damasio ayant subi certaines lésions cérébrales (et notamment à Phineas Gage). Le lâcher-prise permet l'émergence d'un résultat optimal via la confiance en nos automatismes.

Pour dépasser le connu, augmenter ses domaines de connaissances, de compétences et de performances et se développer, il est indispensable de stimuler son imagination.

2.4. L'apport de la créativité dans la mise en mouvement

Pour être persuasif, il importe autant de suggérer (appel à l'émotionnel) que de démontrer (appel au rationnel) (Dumortier, 1986). Pour cela, activer l'imaginaire est une stimulation exceptionnelle. C'est chez les artistes que l'imagination est la plus explicitement valorisée. Cette imagination, comme le

signale Geneviève Damas, metteuse en scène, auteur et comédienne (Damas, 2009), n'est pas contraire à la logique. Cette imagination, loin d'être une faculté réservée à un groupe privilégié de personnes (les artistes, les enfants), est un instrument dont l'esprit ne peut jamais se passer car elle sert pour jouer, pour travailler, pour vivre. Elle n'est nullement incompatible avec la logique, avec l'esprit scientifique, bien au contraire. Les grandes découvertes scientifiques sont dues à des esprits capables aussi d'imaginer des choses inconnues, de concevoir ce qui n'existe pas encore.

Geneviève Damas a créé la notion du « double imaginaire », sorte de jumeau auquel un individu donne vie. Celui-ci est son double en plus libre qui lui permet de modifier sa représentation du monde. En effet, la perception du monde que se crée chaque être humain le pousse à adopter une attitude déterminée. Si celui-ci perçoit un environnement différent de celui dont il a l'habitude, il modifiera de lui-même son comportement. Ainsi, s'étant vécu autre, de manière ludique, il sera en mesure de modifier durablement ses actions et les moyens mis en œuvre pour les réaliser.

En se percevant autre, on s'octroie une plus grande liberté d'action, on se débarrasse de la censure attachée à sa fonction, à son rôle. Forts de cette expérience, nous pourrions amener des changements dans nos comportements au sein de notre lieu de travail et dans notre vie privée (Damas, 2009, 19).

2.5. Conclusion

Les découvertes récentes des neurosciences, en constante évolution, ont montré le fonctionnement et l'influence des neurones miroirs et des marqueurs somatiques dans le processus de communication et de persuasion au sens large (enseignement, leadership, persuasion dans la sphère médiatique,). Cet éclairage met en lumière l'importance de l'implicite, du lâcher-prise. Grâce à la présence d'une artiste dans l'équipe de recherche constituée autour de J. Pairon après la rencontre de mai 2003 à l'UCL (Pairon, 2003), le pouvoir de l'imagination a été ajouté comme l'un des éléments-clés du mécanisme de mise en mouvement.

La réunion de ces éléments issus d'horizons divers et mêlant des domaines traditionnellement séparés dans les sciences de la communication (l'un scientifiquement observable, l'autre éminemment subjectif, du plus *high tech* au plus *high touch*), est le fruit du travail de recherche mené par J.-M. Guérit, J. Pairon et G. Damas⁸ entre 2004 et 2008. Ce modèle novateur – que l'on nommera désormais le modèle NCI (neurosciences, communication, imaginaire) – a été expérimenté, entre autres, dans un projet précis ayant bénéficié d'un terreau favorable à l'Université catholique de Louvain, intitulé « Les Semaines Langues et Cultures » (première édition en 2009, sixième édition en 2014).

3. Le modèle NCI de persuasion à l'épreuve dans « Les Semaines Langues et Cultures », à l'Université catholique de Louvain (Belgique)

3.1. Un projet pédagogique novateur

C'est en mars 2001 qu'une première tentative, tout à fait empirique, incluant la prise de risque émotionnel dans l'apprentissage du français et dans la gestion d'une équipe a eu lieu, grâce à la mise sur pied et la création conjointe par les étudiants et les enseignants du Département de français d'un spectacle autour de l'œuvre du poète et chanteur belge Julos Beaucarne. À l'issue de cette expérience, soutenue par la direction de l'ILV et à laquelle avaient participé le service technique ainsi que les théâtres environnants, l'équipe des enseignants s'est ressentie plus soudée et les étudiants ont témoigné d'une grande fierté à avoir participé à ce projet. Chacun s'était senti valorisé d'avoir réussi un défi et avait été touché par l'intérêt des médias (TV, presse locale, revue universitaire). L'approche était plutôt empirique à ce moment-là, mais la motivation était forte et la vision des objectifs était claire. L'équipe a vécu à cette occasion la force de « l'ici et maintenant » liée à la décharge émotionnelle et au lâcher-prise. Le professeur s'était mué en tuteur, il avait changé de regard sur lui-même en laissant la part belle à l'imaginaire. L'expérience était positive (Berdal-Masuy, 2006).

Depuis près d'une quinzaine d'années maintenant, les enseignants du Département de français de l'ILV convainquent les étudiants étrangers de faire l'apprentissage de la langue française en montant des projets, plus ou moins ambitieux, qui leur permettent d'« agir avec la langue » en situation de vie réelle. Les enseignants des autres langues de l'ILV montent aussi des projets, de leur propre initiative. Ce furent d'abord des voyages, des visites et des soirées ciné-club, mais aussi des spectacles avec, en mars 2007, une soirée littéraire belge en trois langues, réunissant les départements de néerlandais, d'allemand, de français.

C'est dans ce contexte de « bouillon de cultures » que le concept original des « Semaines Langues et Cultures » à l'UCL, mêlant plusieurs arts et quatorze langues, a été conçu pour l'ILV par J. Pairon en mai 2008, nourri de la rencontre en février 2008 d'enseignants du Département Langues et Cultures du Master of Science in Management et MBA de la Grande École HEC Paris qui valorisait aussi l'approche interculturelle dans l'enseignement des langues (Egdorf (C.), Fertet (F.), Brodersen (H.), sans date) et des recherches de J.-M. Guérit, J. Pairon et G. Damas.

Les responsables des dix événements, tous volontaires, ont persuadé en cascade de multiples acteurs de se rassembler autour de ce projet pédagogique et culturel touchant les 8000 étudiants en langues de l'ILV, impliquant un millier d'entre eux, ainsi qu'une quarantaine d'enseignants et de nombreux partenaires (dans et en dehors du milieu universitaire). Une pédagogie spécifique (proche de la pédagogie actionnelle) a été mise en place : approche holistique dans l'apprentissage des langues (prise en compte de l'émotionnel, de la capacité à travailler en groupes, valorisation de la prise de risque),

responsabilisation des différents partenaires, écoute et découverte des différences culturelles, création artistique dans certains cas, partenariats avec des étudiants UCL artistes et des artistes de la région wallonne et bruxelloise. Le projet a reçu diverses subventions : ILV, Fonds de développement culturel UCL, Fédération Wallonie-Bruxelles, AGL, commerçants de Louvain-la-Neuve, UCLculture).

L'engouement pour la première édition (« Les langues aux quatre vents », 2009) fut tel que cinq éditions ont suivi (« Sur un air de », 2010, « *Bright Star* », 2011...). Le projet de 2008-2009 a impliqué les langues enseignées à l'ILV dans de nombreux projets : conférence inaugurale suivie d'ateliers plurilingues, exposition-photos, festival de films, repas musical, quizz en anglais sur la culture anglophone, visites guidées de la ville, nuit de la poésie, festival de contes, spectacle en 14 langues. L'équipe pédagogique se rend compte aujourd'hui que les étudiants ont fait un apprentissage « vicariant » (Tardif, 2004)⁹, grâce auquel ils ont acquis de réelles et nouvelles aptitudes interculturelles, sociales, de gestion de groupe et de projet.

Mais comment, concrètement, a-t-il été possible de mobiliser et de motiver étudiants, enseignants, partenaires, public interne et extérieur, sponsors, mécènes et média autour d'un projet aussi ambitieux ?

3.2. Un projet mobilisateur

« Les Semaines Langues et Cultures » ont pu avoir lieu, entre autres, car il semble que « le fruit était mûr » à l'ILV. Par ailleurs, une telle approche était dans l'air du temps. À l'UCL, le contexte institutionnel était particulièrement favorable à l'émergence de ce type de projet hors cadre, puisque sa politique culturelle depuis plusieurs années est clairement définie en ces termes :

Dans un espace universitaire plus compétitif que jamais et où il faut se battre chaque jour pour affirmer sa place, comment rester critique, donner du souffle, travailler un sens, garder une âme ? La culture peut et doit y aider. Ce n'est pas une affaire quantitative. Ce n'est pas un vernis qui vient s'ajouter pour briller ou faire cultivé. C'est une identité. C'est un état d'esprit (<http://www.uclouvain.be/231916.html>). En outre, le projet avait des fondements solides.

3.2.1. Pour persuader les acteurs de participer aux « Semaines Langues et Cultures », les responsables ont présenté un projet valide, tenant compte des sept leviers du changement (Gardner, 2004, 28-33) : la raison (identifier les facteurs pertinents du projet, les évaluer l'un après l'autre et faire une évaluation immédiatement après la réalisation du projet), la recherche (réunir des données pertinentes qui viennent compléter le recours à la raison), la résonance (une idée a une résonance si elle paraît convenir à un individu), les re-descriptions représentatives (représenter le changement proposé sous différentes formes, se renforçant les unes les autres, afin de convaincre les interlocuteurs), les ressources et récompenses (essentiels pour renforcer positivement la démarche), les événements du monde réel (le changement proposé doit être en prise avec le monde réel et tenir compte des événements qui affectent la société dans ses individus, notamment dans le choix du thème

du festival du film), les résistances (un changement d'état d'esprit suscite des résistances), car « notre cerveau aime le connu » (Samson, 2010).

Le projet a eu une validité pour chacun des sept points mentionnés ci-dessus.

Les responsables ont soigné le processus de communication et ont veillé à adapter la présence de l'ethos, du pathos et du logos à chaque situation particulière d'échange depuis la conception du projet jusqu'à son évaluation après réalisation.

3.2.2. Lors de la préparation et durant les événements, de multiples échanges ont eu lieu entre la responsable générale et les responsables de chaque activité culturelle, avec les étudiants, les partenaires extérieurs. Lors des échanges concrets, quelle que soit la forme de ceux-ci, l'ethos, le pathos et le logos ont été noués d'une façon adaptée à la situation, de façon à conférer à la parole sa force de persuasion (Amossy, 2008, 6).

L'ethos des dirigeants vient du savoir et de l'expérience. Ils savent à quoi ils s'engagent et ont les outils pour gérer un grand événement. Ils sont légitimés. De plus, ils reconnaissent dans le même mouvement à leur interlocuteur la compétence pour participer activement au projet en le renvoyant à sa propre responsabilité pour la réussite de l'événement.

Le pathos joue à deux niveaux : d'un côté, il s'agit de se mettre en état d'empathie et de résonance avec son interlocuteur et de découvrir son état émotionnel par rapport au projet (réticent, hésitant, ouvert) et, d'un autre côté, de mettre en avant l'aspect unique, inoubliable et ludique d'une telle expérience, l'enrichissement qu'elle apporte et la fierté qu'elle fait naître au terme du processus.

Quant au logos, il se définit en montrant que les divers projets sont en adéquation avec la pédagogie actionnelle préconisée par le Cadre européen commun de référence pour les langues.

3.3. Conclusion

Le succès de ces semaines repose sur de nombreux paramètres. Comme dit plus haut, « le fruit était mûr » et les responsables des divers événements ont bénéficié d'un faisceau de facteurs positifs qui se sont renforcés au cours des mois. Par ailleurs, l'auto-motivation et la responsabilisation individuelle ont été constamment sollicitées, ce qui a permis de désamorcer les nœuds et problèmes inévitables au fur et à mesure des difficultés rencontrées dans la réalisation du projet.

Mais le projet a été réalisé dans son ampleur, sa légèreté et sa variété, grâce à l'usage conscient de l'implicite (penser à son propre état d'esprit et à la force de son intention), de la confiance (lâcher-prise et laisser monter les automatismes), et de l'inventivité (avoir une vision claire et stimuler son propre imaginaire pour favoriser une autre image de l'institution, des collègues, des étudiants et ... de soi-même).

Conclusion

Après avoir passé brièvement en revue la place actuelle de l'émotion dans le processus argumentatif, nous avons proposé un éclairage interdisciplinaire (sciences de la communication, neurosciences, arts de la scène), pour compléter l'apport de la linguistique et de l'analyse du discours dans l'étude des rapports entre logos et pathos.

Nous avons mis ensuite en lumière la place de l'implicite, du lâcher-prise et de l'imaginaire dans les mécanismes de persuasion. Ces modes de fonctionnement aident lors de la réalisation de projets et la mise en mouvement des équipes dans la sphère publique. Ils ont permis, depuis 2008, d'optimiser la concrétisation d'un projet impliquant jusqu'à un millier de participants à l'Institut des langues vivantes de l'Université de Louvain (Belgique).

L'approche de la communication présentée ici s'inscrit clairement dans la ligne des travaux d'A. Damasio, tout en accordant aussi du crédit au regard éminemment subjectif des artistes des arts de la scène. C'est là son originalité. Avec la conjonction de ce qui semble opposé – le scientifique et l'artistique – et son accent mis sur « ce qui entoure le discours », elle interpelle les spécialistes de l'analyse du discours. En effet, elle recadre, modestement mais fermement, la place royale du langage dans la communication, l'enjeu étant de viser pour chacun l'accès au maximum de son potentiel communicatif (persuasif), en évitant de tomber dans la manipulation.

Le modèle NCI (neurosciences– communication–imaginaire) est « dans l'air du temps » des courants de recherche actuels. Le professeur Séverine Samson, neuropsychologue, évoquait en avril 2010 l'importance de la prise en compte de l'imprégnation, de l'implicite et de l'émotionnel dans l'acquisition des langues étrangères (Samson, 2010) et la place de l'émotion dans un contexte multilingue fait aujourd'hui l'objet de nouvelles études interdisciplinaires. Il nous semble que la poursuite d'une approche de la communication et de la persuasion incluant les recherches en neurosciences et la démarche artistique ouvre de nouvelles perspectives pour l'enseignement et le monde de l'entreprise. Il peut sembler utopiste d'affirmer qu'un enseignant ou un responsable favorise la mobilisation de l'autre et l'amène à optimiser son potentiel lorsqu'il possède d'abord lui-même une vision claire et créative de son projet avec un état d'esprit cohérent, un certain lâcher-prise et une attention consciente à l'implicite. C'est pourtant ce que nous avons expérimenté.

S'adresser à l'autre avec tout son être, se responsabiliser et valoriser l'imaginaire, communiquer « dans la légèreté » est plus qu'une technique, c'est un art de communiquer qui offre à chacun une opportunité de découvrir dans l'ici et maintenant son potentiel insoupçonné afin, nous l'espérons, de « ré-enchanter le monde ».

Bibliographie

- Amossy R. (2008), Argumentation et analyse du discours : perspectives théoriques et découpages disciplinaires, *Argumentation et Analyse du Discours* [En ligne], n° 1, mis en ligne le 06 septembre 2008. URL : <http://aad.revues.org/index200.html>
- Berdal-Masuy F. (2006a), L'émotion au cœur du dispositif didactique ou quand monter un spectacle autour d'un artiste belge permet de développer sa compétence interculturelle. In Louis V., Auger N. et Belu I. (éds.), *Former les professeurs de langues à l'interculturel. À la rencontre de publics*. Louvain-La-Neuve : Editions modulaires européennes (Iris), p. 109-122.
- Berdal-Masuy F. (2006b), Quand le hors-cadre s'appuie sur le cadre : une expérience théâtrale en FLE analysée à la lumière du Cadre européen commun de référence. In *Des arbres et des mots*. Hommage à Daniel-Blampain. Bruxelles : Éditions du Hazard, pp. 15-30
- Cadre européen commun de référence pour les langues : apprendre, enseigner, évaluer* (2001). Paris : Conseil de l'Europe et Les Éditions Didier
- Damas G. (1999), *Creative management*, dossier du séminaire (G. Damas, L. Liard, J.-M. Guérit, J. Pairon), Gestion 2000, Louvain-la-Neuve.
- Damasio A. (1995-2001), *L'erreur de Descartes. La raison des émotions*. Paris : Éditions Odile Jacob.
- Damasio A. (1999), *Le sentiment même de soi*. Paris : Éditions Odile Jacob.
- Damasio A. (2003), *Spinoza avait raison. Joie et tristesse, le cerveau des émotions*. Paris : Éditions Odile Jacob.
- Dumortier J.-L. (1986), *Persuader, Cours d'initiation à la rhétorique*. Bruxelles : Labor.
- Egdorf C., Fertet F., Brodersen H., *L'interculturel dans la formation des managers de demain : la Semaine des Langues et Cultures à HEC Paris*. https://studies2.hec.fr/jahia/webdav/site/hec/shared/sites/allemand-HEC/acces_anonyme/Sprach-%20und%20Kulturwoche/SDLC-article-documents.pdf (consulté le 30 juin 2014).
- Gardner H. (2007), *Faire évoluer les esprits en politique, dans l'entreprise et dans la vie privée*. Paris : Éditions Odile Jacob
- Guérit J.-M. (2004), *Émotion et apprentissage*. Propos recueillis par J. Pairon, Université catholique de Louvain (notes internes au Département de français de l'ILV), Louvain-la-Neuve.
- Guérit J.-M. (2009), *Creative management*, dossier du séminaire Gestion 2000, Louvain-la-Neuve.
- Harzumont M. (1997), *Étude du rapport entre l'instance d'énonciation et la réception des émotions suscitées dans les reality-shows*, mémoire en vue de l'obtention du grade de diplômé d'études approfondies en communication, Louvain-la-Neuve, UCL.
- « Les langues aux quatre vents », 2009 <http://www.uclouvain.be/271229.html> (consulté le 30 juin 2014) ;
- « Sur un air de... », 2010 <http://www.youscribe.com/catalogue/tous/education/cours/le-programme-en-pdf-ucl-universite-catholique-de-louvain-409103> (consulté le 30 juin 2014).
- Lobrot M. (1997), Entretien. *Sciences Humaines*, 68.
- Pairon J. (2002), *La mise en forme de l'émotion dans un discours télévisuel*, mémoire DEA en sciences de l'information et de la communication. Louvain-la-Neuve : Université catholique de Louvain.
- Pairon J. (2003), *Quelle place pour les émotions dans l'enseignement universitaire ?* Louvain-La-Neuve (vidéo-captation de la soirée interdisciplinaire à l'UCL le 5 mai 2003).
- Peirce S.C. (1987), *Écrits sur le signe*. Paris : Le Seuil.
- Pierra G. (2001), *Une esthétique théâtrale en langue étrangère*. Paris : L'Harmattan.
- Plantin C. (2002), Analyse et critique du discours argumentatif. In R. Amossy, R. Koren (éds) *Après Perelman*. Paris : L'Harmattan, 229-263.

- Plantin Chr. (2011), *Les bonnes raisons des émotions. Principes et méthode pour l'étude du discours émotionné*. Berne : Peter Lang.
- Plantin Chr., Doury M. et Traverso V. (éds) (2000), *Les émotions dans les interactions*. Lyon : PUL.
- Rizzolati G. (2006), *Les systèmes de neurones miroirs* (Institut de France, Académie des Sciences (Réception des Associés étrangers élus en 2005, 12 décembre 2006).
- Rizzolati G. et Sinigaglia C. (2008), *Les neurones miroirs*. Paris : Éditions Odile Jacob.
- Samson S. (2010), Conférence 29 avril 2010 : Les bases neurobiologiques impliquées dans le traitement des paroles et des airs de chanson. Journée d'études ILV, *À quoi sert une chanson ?* Louvain-la-Neuve.
- Stern D. (1989), *Le monde interpersonnel du nourrisson*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Sur la motivation http://www.motivation-tools.com/workplace/leadership_styles (consulté le 30 juin 2014).

Notes

¹ Le texte de cette publication est rédigé suite à la présentation donnée sur le même sujet lors de la quatrième édition de la conférence « *Communication et Argumentation dans la Sphère publique* » à l'Université Dunarea de Jos, Galati, Roumanie, le 14 mai 2010. Cette présentation a été suivie (23-25 juin 2011) par la participation de F. Berdal-Masuy, G. Briet, V. Decuyper, J. Pairon, A. Rinder, F. Stas de l'ILV au Colloque « *Emotion, cognition, communication* » à l'Université de Nicosie – Chypre. En décembre 2012, à l'initiative de L. Mettwie, F. Berdal-Masuy, J. Pairon, le Groupe de Contact international FNRS « *Affects et acquisition des langues* » voit le jour.

² Précisons que C. Plantin s'intéresse à l'émotion parlée, qui intéresse la linguistique de la parole ; l'émotion est étudiée comme phénomène de parole et de discours et en cela – nous le verrons plus loin – cette approche diffère fondamentalement de la nôtre. Par ailleurs, il distingue la communication émotive, intentionnelle et contrôlée de la communication émotionnelle, spontanée et vécue, transmise de manière infra-consciente.

³ On sait par ailleurs que, dans l'enseignement d'une langue étrangère, l'expérience théâtrale fait naître une certaine alchimie du corps, des émotions et de l'esprit : « Cette évidence de la présence émotionnelle dans la matière de parole [...] témoigne de la production signifiante ultime que sont le corps et la voix dans les interactions langagières, nourries par les affects » (Pierra, 2001, 66)

⁴ Antonio Damasio dans son ouvrage *Le sentiment même de soi. Corps, émotions, conscience* (1999, 58) définit les émotions comme des configurations de réponses chimiques et neurales dont la fonction est d'aider l'organisme à se maintenir en vie grâce à des comportements d'adaptation.

⁵ Des expériences faites sur des singes montrent que les neurones miroirs s'activent aussi bien lorsqu'un singe effectue une action spécifique ou lorsqu'il observe un autre individu en train d'exécuter la même action. Ainsi un tel neurone s'active quand le singe saisit un objet donné, ou lorsqu'il voit l'expérimentateur saisir le même objet.

⁶ L'échoïsation est à rapprocher de l'expérience d'accordage affectif entre la mère et son enfant lorsque celui-ci atteint l'âge de 7 à 9 mois. Il s'opère à cette période de la vie de l'enfant une première étape importante, celle des premiers échanges inter-affectifs. Dans l'accordage, la mère répond à l'enfant en écho, mais un utilisant un autre sens. Ceci est décrit en détails par Daniel Stern (1989).

⁷ Les autres éléments entraînant une grande efficacité de leadership sont une vision claire, la cohérence, la créativité, une supervision limitée et des participants autonomes, qui ont un bon contact avec leurs équipes et sont « *achievers* » (ils récoltent des succès).

⁸ Cette approche interdisciplinaire qui réunit neurosciences, communication et imaginaire de l'artiste a été élaborée peu à peu, grâce au travail de recherche mené par Pr J.-M. Guérit, neurologue, J. Pairon, linguiste, orthophoniste et professionnelle de la communication et G. Damas, juriste, auteur, metteuse en scène et comédienne entre 2004 et 2008 à Bruxelles et Louvain-la-Neuve (Belgique). Elle porte sur les liens entre le leadership, les émotions et la motivation des équipes et mènera en 2008 à la création du séminaire « *Creative management* » à l'attention, plus particulièrement, des dirigeants et responsables dans la sphère publique.

⁹ Jacques Tardif définit l'apprentissage vicariant comme un apprentissage qu'on n'a pas prévu et qui se passe en même temps que l'apprentissage ciblé au départ.