

Claude Rainaudi & Marie-José Braconnier (anaGram, Toulon)

PRESENTATION DE SOI ET NORME D'INTERNALITE :  
L'APPORT DES TECHNIQUES OPERATIONNELLES DE PRESENTATION<sup>®</sup>.

*Communication au séminaire du laboratoire de psychologie sociale  
de l'Université de Provence, 26 février 1999.*

## **Présentation<sup>1</sup>**

Les Techniques Opérationnelles de Présentation (TOP) sont un outil de développement personnel et professionnel basé sur les résultats de la recherche en sciences humaines et, principalement, en psychologie sociale.

L'entraînement à la pratique de la norme d'internalité, dont l'effet massif est attesté par de très nombreux travaux, ainsi qu'à celle d'autres normes comme l'ancrage individuel ou l'autoréférence, constitue un élément nodal de cet outil.

Lors de l'animation de nos sessions de formation, nous nous sommes fréquemment heurtés à un certain flou dans l'opérationnalisation du modèle :

a) Il existe des exceptions : explication par un trait « négatif » d'un événement « négatif » ; certains ancrages au groupe, qui constituent des explications internes à l'effet déplorable ; certaines attributions « internes » à une tierce personne.

b) Une confusion existe entre interne à la première personne et interne à la troisième personne. Nous pensons qu'il convient de ne pas généraliser ce qui est du domaine du test (troisième personne comme projection) à ce qui est du domaine de la pratique.

Nous en proposons une redéfinition :

1) Il existe une norme sociale d'internalité qui est de l'ordre du rituel d'interaction entre pairs : les gens disent ce qu'il est bon de dire pour maintenir la relation. Cette norme fonctionne principalement à la troisième personne ; elle agit dans des groupes sociaux définis. Il serait intéressant d'en explorer les limites.

2) Il existe une technique de présentation de soi qui fait appel à l'expression du sentiment de contrôle du locuteur sur les renforcements qu'il reçoit comme sur les comportements qu'il émet. Elle relève d'un autre rituel qui aurait probablement plus lieu d'être lorsque l'interaction est asymétrique. A l'inverse du point précédent, cette technique pourrait être largement transculturelle (ceci reste à vérifier).

---

<sup>1</sup> Cette *présentation* reprend le texte de notre proposition de communication du 2 août 1998.

Notons enfin que les modes de transmission et d'apprentissage de la norme proprement dite seraient sans doute éclairés par l'observation des interactions attributives à la seconde personne en direction d'un subordonné au sens large (y compris élève à l'école, enfant dans la famille...).

### **L'explication causale, rappel**

Il y a explication causale lorsque quelqu'un répond à la question « pourquoi ? », au sens de « pour quelle raison ».

Les recherches sur l'attribution et le sentiment de contrôle<sup>2</sup> ont respectivement été orientées vers l'étude de l'explication causale des comportements et celle des renforcements. Il revient à Beauvois (1984) d'avoir formulé l'hypothèse de l'existence d'une norme d'internalité, c'est à dire de la valorisation sociale des gens qui utilisent des explications internes, tant en ce qui concerne les comportements que les renforcements. Pour une revue rapide de l'histoire de ces recherches et de celles qui leur ont succédé, voir Rainaudi & Braconnier, 1996.

Les catégories d'explications étudiées sont les catégories « interne » et « externe ». Les sous catégories le plus souvent utilisées sont « interne – trait », « interne – intention », « interne – comportement », « externe – autrui », « externe – chance » et « externe – circonstances »<sup>3</sup>. La variable la plus souvent étudiée en lien avec « interne vs externe » est « conjoncturel vs structurel ».

L'effet de l'utilisation de ces différentes catégories a été testé maintes fois, il appert que les explications de type interne valorisent beaucoup plus leur énonciateur que les explications de type externe. Toutefois, le test des catégories plus précises présentées ci-dessus donne des résultats parfois contradictoires, contradictions pour lesquelles on n'a, pour l'instant, pas proposé d'explication. En particulier, « interne – trait » apparaît en premier dans certaines expériences, alors que dans d'autres, il est précédé par « externe – circonstances ».

Certaines catégories d'explication n'ont, à notre connaissance, jamais été testées de manière expérimentale. Citons, en particulier, l'explication par ancrage au groupe, que nous développerons, et l'explication par un état interne : « parce que j'étais en colère », ou encore ce que l'on pourrait baptiser « interne – circonstances » : « parce que j'étais malade », « parce que j'étais particulièrement en forme ».

---

<sup>2</sup> LOC pour les intimes.

<sup>3</sup> Exemples de chacune des catégories en réponse à la question « pourquoi as-tu réussi à ton examen ? » :  
« parce que :  
je suis travailleur ;  
je voulais absolument l'avoir ;  
j'ai beaucoup travaillé ;  
l'examineur a été compréhensif ;  
je suis tombé sur le bon sujet ;  
cette année, c'était facile. »

Notons enfin que si la question des explications internes « implicites » a déjà été soulevée (*in L'explication quotidienne*), elle ne semble pas avoir donné lieu à expérimentation. Le cas envisagé dans cet ouvrage est « J'ai choisi cette maison parce qu'elle est isolée ». Cette phrase est grammaticalement « externe – circonstances » mais elle sous-entend « J'ai choisi cette maison isolée parce que j'aime la solitude », elle peut donc être considérée comme sémantiquement interne. Nous verrons *infra* un cas dans lequel le fait, pour le locuteur, d'exprimer l'intention de modifier un comportement qu'il a émis sous-entend que c'est le dit comportement qui a été cause d'un événement. Une phrase qui traite d'une conséquence comportementale d'un événement peut donc évoquer une explication causale interne dudit.

En ce qui concerne les événements expliqués, seuls comportements et renforcements ont été l'objet de nombreux travaux. Il existe une expérience sur l'explication causale des émotions. Rien, à notre connaissance, sur le reste, c'est à dire, entre autres, les traits de caractère, l'état de « forme », l'appartenance à un groupe, les désirs, les opinions, les sentiments...

A l'heure actuelle, l'internalité est définie comme *l'exagération du poids de l'acteur comme facteur causal des comportements et renforcements*.

### **Le cas de l'explication par ancrage au groupe**

Lors de l'animation de nos stages, avec toutes sortes de publics, nous utilisons une pédagogie inductive en ce qui concerne l'acquisition des concepts. Pour cela, nous demandons fréquemment aux groupes de stagiaires d'imaginer toutes les explications que « quelqu'un » pourrait donner de tel ou tel comportement qu'il aurait eu, ou renforcement qu'il aurait reçu. Or, très fréquemment, apparaissent des explications que nous sommes incapables de classer dans les catégories actuellement utilisées par la recherche. La plupart d'entre elles relèvent soit de l'explication par un état interne, soit de l'ancrage au groupe. En ce qui concerne les explications par un état interne, nous continuons de prêcher l'abstinence, n'ayant aucune référence théorique propre à orienter les choix de nos stagiaires. En ce qui concerne les explications par ancrage au groupe, nous nous appuyons sur les travaux de Bernstein (1975, trad. fr.) relatifs aux codes élaboré et restreint et sur ceux de Lorenzi-Cioldi (1988) relatifs aux groupes agrégat et collection, pour en déconseiller la pratique.

Nous définissons l'explication causale par ancrage au groupe comme passant par *la référence à un groupe, explicitement nommé ou non, ou à une norme, explicitement mentionnée ou non, considérée comme communément admise dans ce groupe*. Ce type d'explication sous-entend que, dans des circonstances similaires à celles de l'événement expliqué, *tout membre du groupe de référence aurait émis le même comportement ou reçu le même renforcement que le locuteur*.

Ces explications sont souvent balisées par *quand on... on* : « Ma carrière stagne parce que, *quand on* est fils d'ouvrier (*on* est une femme, *on* a 50 ans, etc.), *on* n'est pas facilement promu à l'échelon supérieur. », elles peuvent aussi se camoufler derrière un *je* : « ... parce que je suis *un* jeune... ». La référence aux normes du groupe implicite des « gens bien » passe souvent par « parce qu'il faut... ».

Certaines de ces explications sont en position paradoxale vis à vis de la notion de norme d'internalité : « Je suis au chômage parce que je suis jeune » ou « J'ai aidé la vieille dame à ramasser son sac parce que je suis scout » sont des explications internes... contre-normatives. Afin de

les classer avec les autres explications contre-normatives, Beauvois (n.p.) propose de modifier ainsi la définition de l'internalité : exagération du poids de l'acteur *en tant qu'individu* comme facteur causal.

Ce qui nous rapproche d'une norme de différenciation individuelle.

### Première et troisième personne de l'internalité

Un instituteur s'adresse aux parents d'un élève : « Votre enfant a raté son trimestre parce qu'il est *dissipé* », un autre « Votre enfant a raté son trimestre, j'ai l'intention de modifier ma pédagogie à son égard » (ce qui sous-entend qu'elle y est pour quelque chose). Chacun des instituteurs donne une explication interne de l'échec de l'enfant, la première explicite, la seconde implicite.

Chacun peut mesurer qu'en termes de présentation de soi de l'instituteur, les deux discours risquent de ne point produire le même effet.

On peut trouver des situations comparables dans de nombreux domaines : l'agent de maîtrise à un cadre : « Les objectifs ne sont pas vraiment atteints parce que j'ai une équipe qui ne veut pas travailler » vs « ... parce que je n'ai peut-être pas assez su motiver mon équipe » ; un homme à sa femme : « Tu n'as rien compris » vs « J'ai dû mal m'expliquer »...

Nous imaginons ici des situations dans lesquelles les interlocuteurs...

- soit n'ont pas le sentiment d'appartenir au même groupe ;
- soit sont dans une situation de désaccord ou de négociation.

Dans ces situations, *qui relèvent de la psychologie des rapports interpersonnels*, nous pensons que la seule internalité qui valorise le locuteur est une internalité à la première personne, dans laquelle il s'attribue la cause des événements expliqués. On pourrait parler de l'exagération du poids du *locuteur* comme facteur causal.

Imaginons maintenant ces mêmes instituteurs dans la salle des professeurs, à côté de la machine à café : « Je ne sais pas ce qui se passe cette année, mais le trimestre est mal parti, qu'est-ce qu'ils peuvent être dissipés ! » vs « Le trimestre est mal parti cette année, notre pédagogie est peut-être à revoir ». La situation n'est plus du tout la même : les interlocuteurs, membres d'un même groupe, présent ici et maintenant, parlent d'un autre groupe. Il n'est pas possible *a priori* de prévoir quelle sera la formule la plus valorisante car beaucoup de facteurs interviennent, *qui relèvent, ici, de la psychologie des rapports intergroupes et intragroupe*. Nous pensons que le type « collection » ou « agrégat » du groupe jouera un rôle prépondérant dans la préférence pour l'une ou l'autre des assertions.

Ces deux types de situations sont fondamentalement différents l'un de l'autre :

- dans l'un (pas de sentiment d'intragroupe actif), il convient d'apparaître comme un *autre*, et de se faire bien voir *malgré* cela ;
- dans l'autre (sentiment d'intragroupe actif), il convient d'apparaître comme un *même*, et de se faire bien voir *grâce* à cela.

Les entraînements aux TOP préparent principalement au premier cas. En effet, un candidat face à un recruteur ou à un jury, un commercial face à un acheteur, un cadre face à son équipe ou à son *boss*, un chef d'entreprise face à son banquier... auront principalement à se faire bien voir en tant qu'*autre*. De plus, l'internalité en troisième personne relève souvent de choix idéologiques qu'il est difficile de deviner : dire que « *les gens* qui veulent travailler, ils sont pas au chômage » est une attribution interne en troisième personne qui peut être prisée par certains et pas par d'autres : même un recruteur peut avoir un enfant en situation précaire. Enfin, former les gens à se soumettre à un discours idéologique ne fait pas partie de nos principales ambitions professionnelles.

Pourquoi en parler alors ? Parce qu'il nous semble que cette différence importante entre première et troisième personne n'est pas envisagée dans les travaux que nous lisons. Certaines expériences utilisent du matériel en première personne, c'est souvent le cas en paradigme des juges, alors que d'autres, comme le Rotter I/E, utilisent du matériel en troisième personne. Si l'on peut envisager une corrélation intrasujets entre les deux échelles en situation de questionnaire (effet de projection souvent utilisé dans les tests), rien ne permet d'affirmer que cela se maintiendrait dans l'usage quotidien. Rien, à notre connaissance, ne montre, en particulier, que l'usage d'une internalité « responsable » en première personne puisse prédisposer à l'usage d'une internalité « coupable » en troisième personne : comparez « Si j'ai un problème, je me débrouille pour m'en sortir » avec « Si Untel a un problème, il n'a qu'à se débrouiller pour s'en sortir ».

Sous réserve des résultats d'une analyse en cours du matériel utilisé dans plusieurs expériences, nous formulons l'hypothèse que la modification de l'ordre des catégories « interne – trait » et « externe – circonstances » d'une expérience à l'autre pourrait être liée à cette absence de discrimination entre première et troisième personne.

### **Les dépressifs normatifs ?**

De nombreuses études de cliniciens comportementalistes et de spécialistes du *coping* font apparaître une corrélation forte et significative entre un style d'attribution interne et structurel (soit, « interne – trait ») et la gravité d'une dépression. Cela a valu, au moins une fois, à l'un d'entre nous, l'accusation de « former des gens à la dépression ». Sans déprimer nous-mêmes pour autant, nous considérons que la connaissance d'un champ passe par la connaissance des différents points de vue s'y rapportant. Aussi, comme il nous est apparu étrange qu'une norme puisse valoriser ce qui relève de la pathologie, nous avons consulté la littérature. L'information apportée par ce champ de la recherche est intéressante, à condition de la préciser :

- il s'agit d'explication de renforcements négatifs ;
- les explications « pathologiques » sont du type « trait négatif ».

Par exemple, « De toute manière, je n’y arriverai jamais parce que je suis un incapable », « Je sais que c’est de ma faute, c’est pas dans ma nature de m’en sortir », et autres propos pouvant se rapporter à l’incapacité acquise<sup>4</sup>.

Il s’agit d’explications que, nous l’espérons, aucun intervenant sain d’esprit ne conseillera jamais à l’un de ses stagiaires. Il n’en reste pas moins indéniable que ce sont des explications dispositionnelles, « interne – trait », que la théorie, dans son état actuel, prévoit normatives.

Une manière de faire avec cette contradiction consiste à dire qu’il existe plusieurs normes sociales (ce qui est vrai) et qu’il existe une norme qui fait que c’est mal vu d’être con, une qui fait que c’est mal vu d’être paresseux, etc., et que lorsque quelqu’un dit « J’ai loupé mon UV parce que je suis con » ou « Je suis en retard au boulot parce que je suis un fainéant et que je n’arrive pas à me lever le matin », s’il se fait mal voir, c’est parce que ces propos sont contraires à ces normes et que, dans ces conditions, le respect de la norme d’internalité n’arrive plus à le tirer d’affaire.

Notre opinion, c’est qu’il suffit de définir un peu différemment l’internalité pour que la norme fonctionne parfaitement dans tous ces cas sans qu’il soit nécessaire de lui adjoindre une foule de consœurs.

Nous parlerons de l’exagération de la capacité de l’acteur à *contrôler* l’événement, autrement dit, à pouvoir – ou à avoir pu – modifier le cours des choses, ce à quoi ne prédisposent nullement les caractéristiques personnologiques ci-avant évoquées.

Il est intéressant de noter que cette définition rend également compte de la différence entre les deux instituteurs imaginés plus haut : l’un exprime le sentiment de pouvoir contrôler la situation, sa pédagogie y est pour quelque chose ; l’autre ne l’exprime pas, c’est l’enfant qui est « dissipé ».

### **Retour sur la différenciation individuelle**

Nous avons vu, à propos de l’ancrage au groupe, qu’il était souhaitable de manifester un « ancrage individuel », de se présenter comme un individu autonome<sup>5</sup>. Dans le cadre de d’explications de type « interne – trait », il nous semble que certains traits, trop bien partagés, diminuent l’impact d’un discours pourtant interne : « J’ai réagi ainsi parce que je n’aime pas qu’on me prenne pour un imbécile » s’attire fréquemment la réplique : « T’en connais qui aiment ? ». Autrement dit, « Ce que tu me dis là n’est pas une information ». Il pourrait être intéressant de vérifier si, en dehors de cas extrêmes, il y a lien statistique entre la fréquence perçue de traits socialement valorisés et leur efficacité en présentation de soi. Dans l’attente d’une éventuelle confirmation expérimentale, nous proposons d’inclure « autonome » dans la définition de l’internalité.

---

<sup>4</sup> Nous proposons cette expression, qui nous paraît plus adaptée qu’*impuissance* acquise, pour *learned helplessness*.

<sup>5</sup> *Autonome* étant entendu dans son sens étymologique.

## Redéfinir l'internalité en ce qui concerne sa dimension sémantique

Nous proposons la définition suivante : *l'expression du sentiment qu'a le locuteur de pouvoir, en tant qu'individu autonome, contrôler les événements auxquels il est lié.*

Nous pensons qu'en l'absence de différenciation individuelle, comme en l'absence de l'expression d'un sentiment de contrôle, l'internalité « ne marche plus ».

L'indifférenciation constituant une stratégie de protection (Monteil, 1990, pp. 82 & 110), dont n'a guère besoin quelqu'un qui éprouve un fort sentiment de contrôle, ces deux critères sont probablement liés.

## Les autres dimensions du concept

On peut considérer que les propos d'un locuteur agissent sur son interlocuteur au moins à partir de trois niveaux : sémantique, syntaxique et lexical. Nous venons de parler exclusivement du premier. Or, plusieurs expériences récentes de Channouf, Py & Somat, ainsi que d'autres, plus anciennes (Heider & Simmel, 1944), semblent montrer que les effets de l'attribution interne ne passent pas seulement par un traitement sémantique en lien avec un contexte social, mais aussi par des niveaux de traitement plus bas.

Faute d'avoir été recherché<sup>6</sup>, un effet lexico-généré ne peut être écarté. En tout état de cause, il serait surprenant qu'il soit seul à agir. Nous supposons donc, en attendant que cela soit montré, que l'effet de bas niveau est principalement d'ordre syntaxique. Si l'on veut bien admettre cette hypothèse, il est possible de rapprocher cet effet d'autres effets syntaxico-générés, comme ceux de l'usage de phrases positives vs négatives (Buschini, 1998)<sup>7</sup>. Nous pensons, au vu des résultats des travaux cités au paragraphe précédent, que le traitement d'une explication interne occupe moins de ressources cognitives que celui d'une explication externe. D'ailleurs, un enfant dira qu'une pierre coule parce qu'*elle est* lourde, et qu'un bouchon flotte parce qu'*il est* léger, explications internes, avant d'acquérir la capacité à comprendre le principe d'Archimède, et d'envisager des explications plus proches de la physique... et de l'externalité<sup>8</sup>.

Si *un style négatif* [que nous supposons plus gourmand en ressources cognitives] *diminue l'influence d'une minorité* [au sens de la théorie de l'élaboration du conflit], *mais présente des bénéfices pour une source anonyme, alors que, pour un style positif, on observe l'inverse* (Buschini, op.cit.), on peut supposer des effets similaires, respectivement, de l'externalité et de l'internalité. Ces effets sont présents en situation « minoritaire » (entretien de recrutement, de pro-

---

<sup>6</sup> Un protocole mis au point par Channouf, Py & Somat permettrait peut-être de le faire apparaître, pour peu que l'on perturbe l'ordre des mots à l'intérieur des phrases, tant internes qu'externes, au point de les rendre inintelligibles.

<sup>7</sup> D'autres variables sont couramment utilisées dans le champ des techniques de communication : voix active vs voix passive, fréquence vs rareté des subordonnées, emploi explicite ou non des opérateurs logiques...

<sup>8</sup> Dubois, 1994.

grès, action commerciale...), personne ne les a, à notre connaissance, jamais testés en situation d'anonymat.

Les hypothèses explicatives que nous proposons sont les suivantes :

- en situation « minoritaire », l'appel à la mobilisation de beaucoup de ressources cognitives par l'interlocuteur « majoritaire », d'une part constituerait, pour celui-ci, un renforcement négatif associé à la fois au message et à sa source, d'autre part pourrait entraîner un refus de mobiliser les dites ressources, lequel refus entraînerait à son tour un défaut de compréhension du message et un rejet de sa source comme « confuse ».
- en situation d'anonymat, les ressources supplémentaires affectées à la compréhension pourraient, comme dans le paradigme de la tâche parasite, diminuer celles disponibles pour une contre-argumentation *in petto*.

### Conclusion provisoire.

La recherche sur la norme d'internalité a pour origine la synthèse de deux courants de recherche : l'un, appartenant au champ de la psychologie sociale, travaillait sur le sentiment de contrôle des renforcements et avait mis en évidence le fait qu'un sentiment de contrôle interne était fortement corrélé avec la réussite sociale ; l'autre, plus proche du champ de la psychologie cognitive, traitait de l'attribution causale des conduites, il avait mis en évidence *l'erreur fondamentale d'attribution*, qui consiste à exagérer le poids de l'acteur dans la détermination de ses conduites. Nous pensons que la synthèse s'est surtout faite dans le sens d'une phagocytation du domaine de l'explication des renforcements par le champ de l'attribution.

Nous proposons, en ce qui concerne les effets sémantico-générés de l'internalité, une nouvelle définition du concept qui irait plutôt dans l'autre sens : *l'expression du sentiment qu'a le locuteur de pouvoir, en tant qu'individu autonome, contrôler les événements auxquels il est lié*. Ces événements peuvent être des comportements ou des renforcements, ils peuvent aussi sans doute appartenir à d'autres catégories.

En ce qui concerne ses effets syntaxico-générés, relevant d'un bas niveau de traitement, de l'ordre des biais cognitifs, nous pensons, par contre, que la définition classique est appropriée.

Enfin, nous considérons comme essentielle, dans le domaine des effets sémantico-générés, la distinction entre internalité en première personne et internalité en troisième personne. Celle-là relève du domaine d'application des TOP, la présentation de soi, tandis que celle-ci relève des techniques d'insertion dans un groupe, domaine qui ne participe, à notre avis, que marginalement à la présentation de soi.



## ET LA CERISE ?

*Ce qui suit n'était pas prévu lors de notre proposition de communication, toutefois, après discussion avec R.-V. Joule, nous avons décidé de profiter l'opportunité de cette rencontre pour vous le présenter.*

### Précision du discours et présentation de soi

Dans le cadre des entraînements aux TOP, nos stagiaires travaillent avec des outils d'amélioration de leur image, mais aussi avec des techniques qui visent à rendre leur discours plus convaincant. L'une d'entre elles consiste à adopter un discours précis (*vs* vague). En effet, diverses études ont montré, en particulier dans le domaine du témoignage, que plus un discours était précis – dans la mesure, bien entendu, où ses précisions sont crédibles – plus il était convaincant<sup>9</sup>.

Dans une situation pédagogique partiellement inspirée des travaux de Britt-Mary Barth (1987), les groupes sont amenés à comparer les effets produits par un Discours Opérationnel<sup>®10</sup> à ceux produits par un discours qui ne l'est pas. Afin de faciliter l'acquisition des concepts, nous les proposons, à ce moment-là du stage, séparément.

Nous avons donc le loisir de comparer les réactions des stagiaires à telle ou telle variable, ce qui peut constituer un protocole intéressant en paradigme des juges : les échanges à l'intérieur du groupe et la production sous son regard favorisent apparemment la convergence vers la norme.

La variable « précis *vs* vague » provoque, en particulier, l'apparition *spontanée* d'inférences portant sur la profession et le niveau d'études des locuteurs imaginés. Si nous soulignons « spontanée », c'est que, dans des dizaines de groupes, cela ne s'est jamais produit avec I/E ! Depuis l'apparition de ce phénomène, nous avons cherché à orienter les stagiaires vers des inférences du même ordre lorsque nous traitons de I/E, sans grand résultat : le discours interne est largement privilégié, mais aucune inférence n'apparaît en ce qui concerne profession et niveau d'études de sa source.

La variable « précis *vs* vague » nous paraît donc présenter un grand intérêt et peut-être justifier une recherche approfondie. Nous tenons, sous couvert de confidentialité, à la disposition des universitaires intéressés, le matériel que nous utilisons ainsi qu'une description du protocole utilisé et des variables les plus remarquables.

---

<sup>9</sup> Elles ont aussi montré que les témoins qui donnaient le plus de détails étaient les moins fiables, mais là n'est pas notre propos.

<sup>10</sup> C'est à dire conforme aux TOP.

### De la source à l'embouchure

Nous connaissons bien l'effet « de source » : la perception de la valeur sociale d'un locuteur influence dans le sens direct la force de persuasion immédiate de son discours. Sous réserves

- a) d'une vérification expérimentale de notre observation sur « précis vs vague » ;
- b) de l'apparition de résultats similaires avec d'autres variables connues pour augmenter la force de persuasion d'un discours ;

nous pourrions envisager un effet symétrique « d'embouchure<sup>11</sup> » (!) : la force de persuasion d'un discours influençant dans le sens direct la perception de la valeur sociale du locuteur.



---

<sup>11</sup> ... ou de mascaret, c'est plus poétique.